Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць

№8 (123)

Київ 2011

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 8 (123) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2011. – 203 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

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

– макроекономічні аспекти сучасної економіки;

– інноваційно–інвестиційна політика;

– економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;

– розвиток регіональної економіки;

– соціально–трудові проблеми.

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

І.Г. МАНЦУРОВ, доктор економічних наук, професор (науковий редактор)
І.К. БОНДАР, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)
В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор
В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор
В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор
О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор
О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор
А.О. СІГАЙОВ, доктор економічних наук, професор
М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2011. Реєстраційний № КВ 5350
© Науково–дослідний економічний інститут, 2011

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

О.С. ДРОЗДОВСЬКА,
к.е.н., Рахункова палата України,
О.В. ОЗЕРЧУК,
науковий співробітник, Академія фінансового управління Міністерства фінансів України

Податкові пільги: надбання чи бюджетні втрати?

Проаналізовано основні податкові пільги, запроваджені Податковим кодексом України, та їх можливий вплив на соціально–економічний розвиток країни та конкурентоспроможність вітчизняної продукції.

Ключові слова: *податкові пільги, податки, оподаткування, втрати бюджету, податок на прибуток, ПДВ, акцизний податок, плата за землю.*

В статье проанализированы основные налоговые льготы, введенные Налоговым кодексом Украины, их возможное влияние на уровень социально–экономического развития Украины и конкурентоспособность отечественной продукции.

Ключевые слова: *налоговые льготы, налоги, налогообложение, потери бюджета, налог на прибыль, НДС, акцизный налог, плата за землю.*

The article analyses the main tax advantages, introduced a tax code of Ukraine, and their possible impact on the socio–economic development of Ukraine and the competitiveness of domestic products.

Постановка проблеми. Податкові пільги є інструментом стимулювання діяльності платників у тих напрямах, які для держави є пріоритетними, і належать до важелів державного регулювання економіки й соціальних процесів.

За даними ДПА України, обсяг втрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування у 2008 році становив 22,3 млрд. грн., або 10% надходжень державного бюджету, у 2009–му – 27,5 млрд. грн., або 13,6%, за 9 місяців 2010 року – 24,1 млрд. грн., або 15,2% до надходжень[1]. Найбільший обсяг втрат бюджету припадає на податок на додану вартість. Тому в період економічної кризи актуалізується питання дослідження й раціоналізації податкового інструментарію у вигляді пільг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню податкових пільг та їхніх фіскальних наслідків присвячено праці Т.І. Єфименко, А.М. Соколовської, І.О. Луніної, І.О. Лютого, А.Б. Дриги, М.О. Петренка.

Мета статті – проаналізувати основні податкові пільги, запроваджені Податковим кодексом України, їх можливий вплив на соціально–економічний розвиток країни та конкурентоспроможність вітчизняної продукції.

Виклад основного матеріалу. У зв'язку із прийняттям Податкового кодексу (далі – Податковий кодекс, Кодекс) дещо змінено перелік податкових пільг: окремі з них скасовано, чинність інших продовжено на певний термін, запроваджено нові пільги [1]. Отже, метою статті є аналіз введених Кодексом пільг, зокрема з податку на прибуток підприємств, податку на додану вартість, акцизного податку, збору за першу реєстрацію транспортного засобу і плати за землю.

Податковим кодексом у вітчизняне законодавство запроваджено поняття «податкова пільга» – передбачене податковим і митним законодавством звільнення платника від обов'язку щодо нарахування і сплати податку та збору, сплата ним податку і

[1] Не всі податкові пільги можна вважати реальними втратами бюджету, зокрема це стосується пільг із ПДВ.

© О.С. ДРОЗДОВСЬКА, О.В. ОЗЕРЧУК, 2011

збору в меншому розмірі за наявності підстав, визначених законодавством.

Чимало пільг у Кодексі передбачено з податку на прибуток підприємств, проте більшість із них є тимчасовими. Розширено перелік витрат, у тому числі соціальної спрямованості, які можна враховувати при визначенні об'єкта оподаткування. До них, зокрема, належать:

– суми коштів, перераховані роботодавцями первинним профспілковим організаціям на культурно–масову, фізкультурну й оздоровчу роботу, передбачені колективними договорами, у межах 4% оподатковуваного прибутку за попередній звітний рік (п. 138.10 ст. 138);

– витрати, пов'язані з утриманням та експлуатацією фондів природоохоронного призначення, які перебувають у власності платника податку; витрати на самостійне зберігання, переробку, захоронення або придбання послуг зі збирання, зберігання, перевезення, знешкодження, видалення й захоронення відходів від виробничої діяльності платника податку, що надаються сторонніми організаціями, з очищення стічних вод; інші витрати на збереження екологічних систем, які перебувають під негативним впливом господарської діяльності платника податку (п. 138.10 ст. 138);

– витрати на утримання основних засобів, що перебувають у стані консервації (п. 144.2 ст. 144).

Пунктом 154.6 ст. 154 Податкового кодексу встановлено на п'ять років нульову ставку з податку на прибуток для новоутворених суб'єктів господарювання, а також підприємств зі щорічним обсягом доходів до 3 млн. грн., якщо кількість їхніх працівників не перевищує 20 осіб. Ця пільга запроваджується з метою вивільнення коштів суб'єктів господарювання для подальшої інвестиційної діяльності, а також збільшення числа нових підприємств і створення нових робочих місць.

Із метою підвищення рівня енергетичної безпеки України запроваджено низку податкових пільг для стимулювання енергозбереження й виробництва альтернативних видів енергії. Лише з податку на прибуток передбачено сім таких пільг: наприклад, звільнено від оподаткування 80% прибутку підприємств, отриманого від продажу деяких енергозберігаючих товарів власного виробництва промислового призначення, та 50% прибутку, отриманого від здійснення енергозберігаючих заходів і реалізації енергоефективних проектів підприємств (ст. 158 Кодексу).

До нових видів пільг із податку на прибуток належать пільги для стимулювання розвитку пріоритетних і високотехнологічних галузей економіки, а також галузей, які вироблятимуть конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію. Так, відповідно до п. 17 підрозділу 4 розділу XX «Перехідні положення» Кодексу звільнено на 10 років від оподаткування прибуток підприємств літакобудівної промисловості і проведення ними науково–дослідних і дослідно–конструкторських робіт; суднобудування; галузей машинобудування для агропромислового комплексу; легкої промисловості (крім підприємств, які виробляють продукцію на давальницькій сировині).

Водночас потрібно наголосити, що запровадження нових галузевих пільг може призвести до чималих фіскальних втрат, не забезпечивши підвищення конкурентоспроможності українського виробника.

Наприклад, більшість суднобудівних підприємств в Україні належить іноземним власникам, тому пільга для суднобудування не відповідає вимозі сприяння розвитку українських товаровиробників. Крім того, підрозділом 3 розділу XX «Перехідні положення» Кодексу передбачено особливі умови справляння ПДВ підприємствами суднобудівної промисловості в разі ввезення на митну територію України устаткування, обладнання й комплектуючих, які не виробляються в Україні, у митному режимі імпорту за умови оформлення митної декларації. Суднобудівні підприємства можуть за власним бажанням видавати митному органу (а митний орган зобов'язаний прийняти) податковий вексель на суму податкового зобов'язання з ПДВ, визначеного в митній декларації, що підлягає сплаті, зі строком погашення на 720–й календарний день із дати його видачі митному органу. На нашу думку, застосування механізму податкових векселів щодо сплати ПДВ сприятиме ухиленню від оподаткування таких підприємств і зростанню їхнього податкового боргу.

Спірним питанням також є необхідність звільнення від сплати податку на прибуток підприємств легкої промисловості, яке не передбачає обов'язкової реалізації інвестиційних проектів, а без цього неможливе підвищення конкурентоспроможності галузі.

Не можна погодитися й зі звільненням від оподаткування комплексу підготовчих робіт до європейського чемпіонату з футболу Євро–2012. Так, на десять років звільняється від оподаткування прибуток суб'єктів господарювання від надання готельних послуг у готелях категорій «п'ять зірок», «чотири зірки» і «три зірки», у тому числі новозбудованих чи реконструйованих, або в яких проведено капітальний ремонт чи реставрацію існуючих будівель і споруд. Зауважимо, що доцільніше з допомогою пільгового податкового інструментарію стимулювати будівництво нових п'ятизіркових готелів (лише інвестиції в цю галузь), а не звільняти від оподаткування високоприбутковий український готельний бізнес.

Доповнює пільги з податку на прибуток щодо підготовки до Євро–2012 пільга з ПДВ, який не справляється при ввезенні на митну територію України транспортних засобів УЄФА в митному режимі імпорту (реімпорту), що звільняються від сплати ввізного мита згідно з п. «щ» ст. 19 Закону «Про Єдиний митний тариф» (підрозділ 2 розділу XX «Перехідні положення» Кодексу).

На нашу думку, запровадженню галузевих податкових пільг має передувати обов'язкове парламентське слухання з питань стану й розвитку відповідної галузі, існуючих проблем, обґрунтування необхідності й мети надання галузі податкових пільг та очікуваних результатів від їх використання. Це сприятиме, по–перше, підвищенню ймовірності запровадження економічно обґрунтованих галузевих податкових пільг, по–друге, громадському контролю розбудови пільгового оподаткування.

Позитивним є збільшення згідно з Кодексом переліку груп основних фондів, щодо яких можна використовувати механізм прискореної амортизації. Остання належить до інвестиційних податкових пільг, розширення меж застосування яких особливо потребує країна.

Поряд із запровадженням нових пільг Податковим кодексом скасовано низку чинних у 2010 році пільг із податку на прибуток підприємств, зокрема для технологічних парків і наукових організацій, що не виправдали сподівань, які на них покладалися.

Із податку на додану вартість запроваджено пільги, значна частина яких сприятиме побудові цілісної, несуперечливої законодавчої бази з питань оподаткування, гармонізованої із законодавством Європейського Союзу для забезпечення дотримання принципу справедливості в оподаткуванні, створення однакових умов конкуренції в економіці України й поступового «згладжування» соціальної нерівності.

Запроваджено також низку підтримуючих пільг, спрямованих на здешевлення окремих товарів і послуг для певних груп споживачів. Зокрема, вперше законодавством установлено, що не є об'єктом оподаткування операції з надання позашкільними навчальними закладами платних послуг у сфері позашкільної освіти (п. 196.1 ст. 196 Кодексу).

Пільгу щодо звільнення від ПДВ операцій із безоплатного постачання товарів власного виробництва підсобними господарствами й лікувально–виробничими трудовими майстернями (цехами, дільницями) установ соціального захисту для задоволення власних потреб поширено на нові установи, зокрема, на центри реінтеграції бездомних громадян, центри соціальної адаптації осіб, звільнених з місць позбавлення волі, спеціалізовані лікарні, лікувально–профілактичні заклади особливого типу й диспансери. Це сприятиме поліпшенню умов утримання соціально незахищених верств населення.

Згідно з п. 196.1 ст. 196 Податкового кодексу не є об'єктом оподаткування операції з надання послуг зі страхування, співстрахування чи перестрахування, а також надання послуг зі загальнообов'язкового державного соціального страхування (в тому числі пенсійного страхування), недержавного пенсійного забезпечення, залучення й обслуговування пенсійних вкладів. Зазначена норма відповідає положенням ст. 135 Директиви Ради 2006/112/ЄС, згідно з якою операції страхування й перестрахування, включаючи пов'язані з ними послуги, що надаються страховими брокерами і страховими агентами, віднесені до операцій, звільнених від оподаткування ПДВ [2].

Ураховуючи зростання масштабів недержавного пенсійного забезпечення і з метою покращення адміністрування недержавних пенсійних фондів до переліку операцій, що не є об'єктом оподаткування, додано операції з обслуговування рахунків учасників фондів банківського управління, адміністрування недержавних пенсійних фондів.

Аналіз положень ст. 197 Кодексу свідчить, що порівняно з попереднім податковим законодавством до переліку операцій, звільнених від оподаткування ПДВ, додано нові, а саме:

– операції з ввезення на митну територію України природного газу. Зазначена пільга не суперечить нормам Директиви Ради 2006/112/ЄС, ст. 143 якої передбачено можливість такого звільнення;

– операції з ввезення на митну територію України культурних цінностей;

– операції з постачання будівельно–монтажних робіт з будівництва доступного житла й житла, що будується за державні кошти. Державна підтримка будівництва доступного житла є поширеною практикою у світі. Директивою Ради 2006/112/ЄС передбачено можливість оподаткування будівництва, ремонту й перебудови житла за зниженими ставками.

Зауважимо, що відповідно до підрозділу 2 розділу XX «Перехідні положення» Кодексу встановлено правовий режим тимчасового звільнення від оподаткування ПДВ для обмеженого кола операцій у певних галузях економіки. Так, на вісім років звільняються від сплати податку операції з постачання техніки, обладнання, устаткування, визначених статтею 7 Закону України «Про альтернативні види палива», на території України, а також імпорту техніки, обладнання, устаткування, що використовуються для реконструкції існуючих і будівництва нових підприємств з виробництва біопалива і для виготовлення та реконструкції технічних і транспортних засобів із метою споживання біопалива, якщо такі товари не виробляються та не мають аналогів в Україні, а також технічних і транспортних засобів, у тому числі самохідних сільськогосподарських машин, що працюють на біопаливі, якщо такі товари не виробляються в Україні.

На п'ять років звільняються від сплати ПДВ суб'єкти літакобудування при ввезені на митну територію України товарів і результатів науково–дослідних і дослідно–конструкторських робіт, які використовуються для їх потреб; на чотири роки (період дії міжнародних договорів України) – операції з постачання товарів щодо створення космічної техніки (включаючи агрегати, системи та їх комплектуючі для космічних комплексів, космічних ракет–носіїв, космічних апаратів і наземних сегментів космічних систем).

Водночас Податковим кодексом скасовано низку пільг щодо ПДВ, а саме:

– звільнення від оподаткування операцій із поставки виробничими й торговими підприємствами дитячих святкових подарунків, а також квитків на новорічно–різдвяні заходи для дітей, що закуповуються за рахунок коштів Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, профспілкових комітетів підприємств та організацій;

– оподаткування за нульовою ставкою операцій із поставки послуг, що складаються з робіт із рухомим майном, попередньо ввезеним на митну територію України для виконання таких робіт і вивезеним за межі митної території України платником, що виконував такі роботи, або одержувачем–нерезидентом;

– не є об'єктом оподаткування ПДВ суми плати, отриманої українськими операторами телекомунікацій від операторів–нерезидентів за послуги міжнародного електрозв'язку.

До пільг з акцизного податку Кодексом віднесено:

– звільнення від оподаткування операцій із реалізації скрапленого газу на спеціалізованих аукціонах для потреб населення;

– звільнення від оподаткування операцій із реалізації легкових автомобілів для інвалідів, у тому числі дітей–інвалідів, оплата вартості яких здійснюється за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів, коштів фондів загальнообов'язкового державного страхування, а також легкових автомобілів спе–

ціального призначення (швидка медична допомога та для потреб підрозділів центрального органу виконавчої влади з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи), оплата вартості яких здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів(п. 213.3 ст. 213);

– за ставкою 0 гривень за 1 літр 100–відсоткового спирту податок справляється із: а) спирту етилового, який використовується підприємствами первинного та змішаного виноробства для виробництва виноградних та плодово–ягідних виноматеріалів і сусла; б) спирту етилового, який використовується для виробництва лікарських засобів (у тому числі компонентів крові й вироблених з них препаратів), крім лікарських засобів у вигляді бальзамів та еліксирів; в) спирту етилового денатурованого (спирту технічного), який реалізується суб'єктам господарювання з метою його використання як сировини для виробництва продуктів органічного синтезу, що не містять у своєму складі більш як 0,1% залишкового етанолу; г) біоетанолу, що використовується підприємствами для виробництва бензинів моторних сумішевих із вмістом біоетанолу, етил–трет–бутилового етеру (ЕТБЕ), інших добавок на основі біоетанолу; д) біоетанолу, який використовується для виробництва біопалива (п. 229.2 ст. 229).

Замість податку з власників транспортних засобів Податковим кодексом запроваджено збір за першу реєстрацію транспортного засобу з урахуванням в оподаткуванні транспортних засобів європейського досвіду, а саме: здійснено перехід до оподаткування за принципом «хто більше їздить – той більше платить». Пільгове оподаткування передбачено для інвалідів: від сплати збору за першу реєстрацію транспортних засобів звільняються легкові автомобілі для інвалідів з об'ємом циліндрів двигуна до 1500 куб. сантиметрів, що придбані за рахунок коштів державного чи місцевих бюджетів та/або безоплатно передані інвалідам, транспортні засоби будинків–інтернатів для громадян похилого віку та інвалідів, дитячих будинків–інтернатів, пансіонатів для ветеранів війни і праці, геріатричних пансіонатів, реабілітаційних установ для інвалідів та дітей–інвалідів, що фінансуються з державного й місцевого бюджетів (ст. 235).

Водночас із переходом до справляння збору за першу реєстрацію транспортного засобу скасовано звільнення від оподаткування для:

– осіб, які є платниками фіксованого сільськогосподарського податку, – за трактори колісні (код 8701), крім сідельних тягачів (код 8701 02), та вантажні автомобілі (код 8704);

– державних підприємств «Міжнародний дитячий центр «Артек» і «Український дитячий центр «Молода гвардія» – за автомобілі, призначені для перевезення не менш як 10 осіб, включаючи водія (код 8702).

Скасовано також пільгу щодо застосування знижувального коефіцієнта 0,5 для власників транспортних засобів, які оснащені обладнанням, що дає змогу використовувати як паливо моторне стиснутий або скраплений газ, альтернативні види рідкого й газового палива.

Кодексом установлено преференції у справлянні плати за землю з об'єктів енергетики, які виробляють електричну енергію з відновлювальних джерел енергії: для таких підприємств податок установлено в розмірі 25% від обчисленого податку (ст. 276). Крім того, згідно зі ст. 278 ставка податку за земельні ділянки, надані для підприємств промисловості, зайняті землями тимчасової консервації (деградовані землі), установлюється в розмірі 0,03% від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі у Автономній Республіці Крим або по області.

Відповідно до підрозділу 6 розділу XX «Прикінцеві положення» Кодексу тимчасово, на п'ять років, звільняються від сплати земельного податку суб'єкти суднобудівної промисловості, літакобудування. Ця норма стосується і суб'єктів кінематографії (виробників національних фільмів), перелік яких затверджується Кабінетом Міністрів України, яких звільнено від сплати податків за земельні ділянки, що забезпечують виробництво національних фільмів. Також, протягом дії ратифікованих Верховною Радою України міжнародних договорів (угод) України з питань космічної діяльності щодо створення космічної техніки, але не пізніше 1 січня 2015 року, резиденти – суб'єкти космічної діяльності, що отримали ліцензію на право її здійснення та беруть участь у реалізації таких договорів (угод), – за земельні ділянки виробничого призначення згідно з переліком, який затверджується Кабінетом Міністрів України, звільняються від сплати земельного податку.

Податковим кодексом скасовано пільгу, згідно з якою ВР АР Крим, обласні, міські, селищні й сільські ради могли встановлювати пільги щодо плати за землю: часткове звільнення на певний строк, зменшення суми земельного податку за рахунок коштів, що зараховуються до їхніх бюджетів. Скасовується також пільга щодо звільнення від сплати земельного податку вітчизняних закладів фізичної культури і спорту, які повністю утримуються за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів.

Отже, новим Податковим кодексом скасовано чимало пільг і запроваджено ще більше нових. Тому втрати бюджету внаслідок застосування пільгових інструментів у оподаткуванні зростуть. При цьому, як уже зазначалося, більшість із нових податкових пільг можуть не забезпечити того економічного (і фіскального – через розширення бази оподаткування) ефекту, який було передбачено при їх розробці. Зауважимо, що розширення меж пільгового оподаткування в Україні супроводжується істотним зниженням ставок податку на прибуток і ПДВ, внаслідок чого можуть скоротитися доходи державного бюджету.

Аналіз європейського досвіду податкового регулювання в умовах фінансової кризи свідчить, що країни ЄС переважно застосовували коригування ставок непрямих податків і податку на прибуток, а також змінили підходи до використання пільг щодо цих податків.

У докризовий період більшість країн ЄС і світу знижували базову ставку податку на прибуток із метою залучення найбільших обсягів капіталу. Причому країни ЄС–15 установлювали вищі ставки, ніж постсоціалістичні учасниці євроінтеграції.

В умовах економічної кризи лише декілька країн ЄС знизили базову ставку оподаткування прибутку підприємств: Велико–

британія (із 30 до 28%), Люксембург (із 29,6 до 28,6%), Швеція (із 28 до 26,3%), Греція (із 25 до 24%) та Угорщина (із 21,3 до 20,6%). Поступове зменшення ставки податку на прибуток, заплановане ще до кризи, також відбулось у Словенії (з 22 до 20%) і Чехії (з 21 до 19%). У 2010 році середня базова ставка податку на прибуток у ЄС становила 23,2% [3]. У країнах із вищою базовою ставкою оподаткування, як правило, ширше використовуються інвестиційні податкові пільги.

Нейтральне корпоративне оподаткування за низькою ставкою сприяє збільшенню обсягів інвестицій в умовах налагодженого функціонування соціально–економічних систем високорозвинених країн. Країни ЄС–15 ще до кризи широко використовували пільгові механізми в оподаткуванні прибутку, а в умовах погіршення світової кон'юнктури запровадили додаткові пільги. Зокрема, у Великобританії віднедавна застосовується податкова знижка 40% для нових інвестицій; у Нідерландах лібералізували оподаткування прибутку новостворених підприємств, а також компаній, що інвестують у екологічні технології; у Данії звільнено від оподаткування дивіденди й доходи від приросту капіталу дочірніх компаній; у Австрії підвищено норму амортизації до 30% у рік на інвестиції, здійснені у 2009 і 2010 роках, а в Німеччині надано можливість застосовувати норму амортизації 25% щодо рухомого майна всім без винятку суб'єктам ринку.

Таким чином, нові податкові пільги з податку на прибуток у країнах Західної Європи мають чітку інвестиційну спрямованість (їх надання передбачає обов'язкову реалізацію інвестиційних проектів) [4].

У постсоціалістичних країнах потреба податкового заохочення інвестицій, у тому числі впровадження інформаційних та екологічних технологій, є особливо нагальною. Тому більшість нових країн – учасниць ЄС активно застосовували пільгові інструменти в оподаткуванні прибутку. Причому Литва одночасно (задля фіскальної компенсації) у 2009 році підвищила базову ставку корпоративного податку до 20%, а у 2010 році знову знизила її до 15%, посиливши фіскальні позиції податків на споживання. Лише Угорщина визначила пріоритетом на майбутнє посилення фіскальної ролі оподаткування капіталу[2]. Болгарія і Румунія, навпаки, на період кризи обрали стратегію масштабної лібералізації податку на прибуток. Румунія запровадила ставку 2% для сільськогосподарських виробників (за базової ставки 16%) і низку звільнень від оподаткування. Болгарія ініціювала 5–річні податкові канікули щодо оподаткування прибутку від сільськогосподарської діяльності, для обробної промисловості, виробництва високотехнологічної продукції, будівництва інфраструктури (нагадаємо, в цій країні ставка корпоративного податку – 10%).

У будь–якій державі лібералізація оподаткування прибутку може спричинити великі втрати бюджету в середньостроковій перспективі і значне обмеження фінансової бази країни для проведення структурних реформ. Крім того, податкова лібералізація за загальним принципом пов'язана із загрозою «проїдання» коштів. Подібні фіскальні ризики можуть виникнути і в Україні у зв'язку зі зниженням ставки податку на прибуток з 25 до 23% у 2011 році і впродовж наступних трьох років до 16%.

Що стосується ПДВ та індивідуальних акцизів, то у країнах ЄС ці непрямі податки є надійним джерелом наповнення бюджету незалежно від фази економічного циклу й рівня тінізації системи господарювання. В умовах економічної кризи більшість постсоціалістичних учасниць євроінтеграції підвищили стандартну ставку і звузили сферу застосування зниженої ставки. Так, Латвія й Литва підвищили стандартну ставку ПДВ до 21%, звузили сферу застосування його зниженої ставки (Латвія підвищила її з 5 до 10%)[3], збільшили ставки індивідуальних акцизів на алкогольну й тютюнову продукцію (Литва – також на паливо). Естонія обрала стратегію підвищення зниженої ставки ПДВ з 5 до 9% і звуження сфери її застосування за збільшення стандартної ставки до 20%. В Угорщині стандартну ставку ПДВ підвищено з 20 до 25% і встановлено тимчасову його знижену ставку 18% для продуктів харчування. В Чехії збільшено стандартну і знижену ставки ПДВ на 1 в.п., а у Словаччині запроваджено додаткову знижену його ставку 6%. Словенія посилила фіскальні позиції акцизного оподаткування бензину, алкогольної й тютюнової продукції, а Румунія поєднала підвищення ставок індивідуальних акцизів на алкогольні напої й цигарки зі зниженням ставки ПДВ до 5% щодо будівництва.

У ЄС–15 лише декілька країн вдалися до реформи ПДВ. Греція та Іспанія, зіткнувшись із проблемами у збалансуванні бюджетів, у 2010 році підвищили стандартну (з 19 до 23% і з 16 до 18% відповідно) та більшу зі знижених (з 9 до 11% і з 7 до 8%) ставки ПДВ. Ірландія під час рецесії підвищила стандартну ставку ПДВ до 21,5%, проте в умовах макроекономічної стабілізації знову повернулася до ставки 21%. Данія обмежила перелік пільг щодо цього податку; Фінляндія підвищила стандартну ставку ПДВ на 1 в. п. (до 23%), проте зменшила його знижену ставку із 17 до 13% (для продуктів харчування); Франція включила до сфери застосування зниженої ставки 5,5% послуги ресторанного бізнесу. Великобританія на період з 1 грудня 2008 року по 31 грудня 2009 року зменшила стандартну ставку ПДВ з 17,5 до 15,0%, компенсувавши фіскальні втрати підвищенням ставок індивідуальних акцизів на алкогольну й тютюнову продукцію. Нині стандартна ставка ПДВ у країнах ЄС–15 варіює від 15% у Люксембурзі до 25% у Швеції й Данії. Фінляндія та Ірландія посилили фіскальні позиції акцизного оподаткування, а Італія знизила ставку індивідуального акцизу на газ для промислового виробництва [5]. Наміри підвищити стандартну ставку ПДВ виголосили також Великобританія й Португалія. В Україні ставка ПДВ залишається на рівні 20% до 01.01.2014 р.

Висновки

Отже, проведений аналіз змін у системі податкових пільг у зв'язку з набранням чинності Податковим кодексом України

[2] У 2005 році базова ставка податку на прибуток в Угорщині становила 17,5%, у 2006–2009 роках – 21,3%.

[3] Спочатку (у 2009 р.) Литва підвищила стандартну ставку ПДВ до 19% та зробила спробу скасувати його знижену ставку 5%.

та їх співставлення з сучасними тенденціями розвитку пільгового оподаткування у країнах ЄС свідчать про вмотивованість скасування низки пільг, які не виправдали свого призначення. Водночас потрібно відзначити наявність імовірних ризиків і втрат бюджету внаслідок запровадження довгострокових галузевих пільг і преференцій при істотному зниженні ставок податку на прибуток і ПДВ. Крім того, при запровадженні окремих галузевих пільг не враховано досвід країн ЄС щодо створення завдяки пільговому оподаткуванню сприятливих умов для внутрішніх і зовнішніх інвестицій, а також підтримки стратегічно важливих національних інвестиційних і соціальних проектів.

Література

1. Податковий кодекс України: Закон від 02.12.2010 р. №2755–VI: [Електр. ресурс]. – http://zakon/rada.gov.ua

2. Про спільну систему податку на додану вартість: Директива Ради 2006/112/ЄС від 28.11.2006: [Електр. ресурс]. – http://zakon1.rada.gov.ua/cgi–bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=994_928

3. Taxation trends in the European Union. Data of the EU Member States, Iceland and Norway // Eurostat Statistical books. – 2010 edition. – P. 136.

4. Загорський В.С., Мельник В.М., Кощук Т.В. Новітні податкові реформи у країнах Європейського Союзу та орієнтири для податкової політики в Україні // Наукові праці НДФІ. – 2010. – №3 (52). – С. 4–5.

5. Загорський В.С., Мельник В.М., Кощук Т.В. Зазнач. праця. – С. 9.

О.Ю. ГУСАК,
к.е.н., доцент, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Перспективи впровадження нових інструментів оподаткування фінансового сектору в Європі

Статтю присвячено дослідженню можливостей запровадження нових загальноєвропейських податків з фінансового сектору, спрямованих на отримання додаткових державних доходів та стабілізацію фінансових ринків.

Ключові слова: *податки з фінансового сектору, податок на фінансові операції, податок на фінансову діяльність.*

Статья посвящается исследованию возможностей введения новых общеевропейских налогов для финансового сектора, направленных на получение дополнительных государственных доходов и стабилизацию финансовых рынков.

Ключевые слова: *налоги на финансовый сектор, налог на финансовые операции, налог на финансовую деятельность.*

The article is devoted to exploring possibilities for introducing new Europe–wide taxes on the financial sector, aiming to raise additional tax revenues and to stabilise financial markets.

Keywords: *taxes on the financial sector, financial transaction tax, financial activities tax.*

Постановка проблеми. Світова фінансово–економічна криза створила нагальну потребу у фіскальній консолідації, потенційним джерелом коштів для якої може стати фінансовий сектор. До того ж існуючі глобальні проблеми розвитку, ефективності ресурсів та змін клімату вимагають значних бюджетних витрат, а для багатьох держав об'єднаної Європи покриття бюджетних дефіцитів стало пріоритетною метою антикризових заходів. Тому тема пошуку нових джерел фінансування за рахунок додаткового оподаткування фінансового сектору не втрачає своєї актуальності. Основним предметом обговорення є три цілі запровадження такого оподаткування:

– по–перше, податки мають сприяти ефективності та стабільності фінансових ринків, зменшувати небажані ефекти від ризикових операцій, що можуть створити негативні екстерналії для решти економічних підсистем;

– по–друге, протягом двох останніх десятиліть фінансовий сектор демонстрував високий рівень доходності, тому природним є намір упевнитися, що він є справедливим та суттєвим учасником внесків до системи державних фінансів;

– і, по–третє, саме фінансовий сектор є однією з основних причин широкого розмаху останньої кризи – тому саме від нього очікується допомога у фіскальній консолідації шляхом підвищення існуючих або запровадження нових податків. До того ж фінансова галузь отримувала істотну урядову підтримку під час кризи, яку важко переоцінити.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання необхідності стягнення нових податків з фінансового сектору з метою розширення важелів регулювання та підвищення податкових надходжень є темою для дискусій з часів початку останньої економічної кризи. Обговорення завдань, пов'язаних з податками та фінансовим сектором, не оминуло ані міжнародну, ані європейську спільноти. Нові форми оподаткування обговорюються європейськими наднаціональним установами – Європейською комісією [1], Європейським парламентом, Генеральним директоратом ЄС з оподаткування та митного союзу [2]. Проте дебати не обмежуються європейським рівнем: активну участь у дослідженні беруть міжнародні організації – Банк міжнародних розрахунків [3] та Міжнародний валютний фонд [4], глобальні об'єднання – «Велика двадцятка» (англ. G–20), Ініціативна група з інноваційного фінансування задля розвитку (англ. Leading Group on Innovative Finan–

 © О.Ю. ГУСАК, 2011

cing for Development) [5], приватні компанії, зокрема «ПрайсвотерхаусКуперс» [6].

Щодо вітчизняних досліджень нових інструментів оподаткування фінансового сектору, то, хоча наукові праці українських економістів приділяють певну увагу європейському та світовому досвіду оподаткування фінансової діяльності, проте в таких роботах недостатньо висвітлюються перспективи використання фінансової системи як джерела додаткових податкових надходжень та інших інноваційних методів державного фінансування.

Метою статті є окреслення перспектив запровадження нових податків з фінансового сектору на території Європейського Союзу для вирішення бюджетних проблем держав–членів.

Виклад основного матеріалу. Основними податками, які сплачує сучасний фінансовий сектор, є податок на прибуток підприємств та податок на додану вартість. Щодо корпоративного оподаткування, то обговорення справедливого внеску фінансового сектору в надходження від корпоративних податків не повинно розмежовуватися з дослідженням прибутковості цієї підсистеми. Протягом двох останніх десятиліть фінансовий сектор був більш прибутковим, ніж нефінансовий, проте його висока прибутковість пов'язана із специфічними економічними характеристиками. Щодо внеску фінансового сектору до податкових надходжень, то його частка була суттєвою до економічної кризи. Середньозважене для держав ЄС–27 значення частки фінансового сектору в загальних податкових надходженнях становило близько 20% у 2006–2007 роках [2, с. 7]. Під впливом кризи 2008 року частка зменшилася до 17% [2, с. 7] й продовжувала зменшення у наступні роки, в тому числі через перенесення на майбутні фінансові періоди збитків, отриманих у кризовий період. Аналогічні тенденції спостерігалися і серед неєвропейських держав G–20: протягом 2006–2008 років частка фінансового сектору в корпоративних податкових надходженнях становила 18% у США, 23,5% у Канаді, близько 15% у Бразилії та Австралії.

Якщо законодавчі норми оподаткування корпоративних доходів не мають виразної диференціації між фінансовим та нефінансовим секторами економіки, то для оподаткування створюваної ними доданої вартості ситуація кардинально відрізняється. З часів прийняття Шостої Директиви ЄС щодо ПДВ 1977 року загальною тенденцією для держав Співтовариства стало виключення фінансових послуг з–під оподаткування ПДВ, включно зі страхуванням та діяльністю інвестиційних фондів. Стаття 135 цієї Директиви звільняє від оподаткування ПДВ більшість фінансових та страхових послуг, що певною мірою відображає лояльний підхід та дозволяє державам ЄС надавати пільги платникам податків в оподаткуванні фінансової діяльності.

Зважаючи за проголошені цілі податкової політики у фінансовій сфері та її сучасний стан, предметом обговорення стала конструкція податкового інструменту для оподаткування фінансової діяльності. Основними моделями майбутнього податку є податок на фінансові операції (англ. Financial Transaction Tax – FTT, надалі – ПФО) та податок на фінансову діяльність (англ. Financial Activities Tax – FAT, надалі – ПФД), які представляють принципово різні підходи до оподаткування.

Концепція податку на фінансові операції, прототипом якого є відомий «податок Тобіна», зараз отримала значну увагу з боку громадськості. За задумом податок на фінансові операції повинен стягуватись з усіх угод, зокрема тих, що укладаються на організованих ринках, як наприклад торгівля акціями, облігаціями, похідними інструментами, валютою тощо. Ставка оподаткування передбачається на доволі низькому рівні й застосовуватиметься кожного разу, коли даний актив торгуватиметься. Стягнення або нарахування податку має відбуватися за допомогою торгової системи, де відбувається угода, отже, організатор торгівлі виступатиме податковим агентом. Сьогодні економічні експерти розглядають дві конфігурації такого податку – залежно від структури та розміру бази оподаткування.

Об'єктом оподаткування ПФО з широкою податковою базою є фінансові інструменти, що торгуються як на організованому, так і на позабіржовому ринках: акції, облігації, деривативи. Для перших двох груп інструментів базою для оподаткування є сума угоди, для третьої – номінальна вартість контракту. Причому саме за рахунок включення до об'єктів оподаткування похідних фінансових інструментів база оподаткування значно розширюється.

Потенціал зростання бюджетних доходів, як і економічні ефекти від запровадження такого податку, залежать від його параметрів, а особливо від розміру податкової бази. Загалом база оподаткування визначається сумою угоди, тому для ринкових інструментів – спот–угод на акції, облігації, валюту – її визначити неважко. Для похідних інструментів визначення вартості угоди є складнішою – в якості бази оподаткування можна використовувати номінальну вартість базового активу, проте, по–перше, ця база є занадто великою, а по–друге, сума податку може бути за розміром сумірною з вартістю контракту, що значно підвищить вартість хеджувальних операцій, для яких деривативи є одним з основних інструментів. До того ж оподаткування за вартістю базового активу може створити подвійний податковий тягар, якщо наприклад базовий актив після виконання похідного контракту реалізується на ринку спот. Альтернативним методом є використання не вартості базового активу, а ціни контракту – це суттєво скоротить податкову базу нового податку, тому питання конфігурації оподаткування операцій з похідними інструментами досі залишається дискусійним.

Конструкція ПФО з вузькою податковою базою заснована на ствердженні, що лише операції з дольовими та борговими фінансовими інструментами підлягають оподаткуванню.

Потенціал цієї моделі фінансового податку щодо доходності та інтенсивності економічного впливу суттєво різниться залежно від рівня його застосування (глобальний, європейський, національний) та масштабу торгових операцій у конкретній податковій юрисдикції. За відсутності міжнародного консенсусу в одностайному застосуванні податку дохід від нього залежатиме від перерозподілу мобільних торговельних операцій, а також можливостей платників зменшити податковий тягар за допомогою фінансового інжинірингу.

Для Європейського Союзу оціночне значення податкових надходжень для 2006 року було розраховано Австрійським ін–

ститутом економічних досліджень [2, с. 15]: при застосуванні ставки у 0,1% зростання податкових надходжень в Європі може скласти від $177 млрд. (145 млрд. євро) до $476 млрд. (372 млрд. євро). Більша частина від цих прогнозних сум (80–90%) припадає на операції з похідними інструментами. У разі застосування для розрахунку податкової бази лише операцій з акціями та облігаціями щорічні податкові доходи для ЄС–27 складатимуть близько 20 млрд. євро. Якщо оподатковувати виключно валюто–обмінні операції за основними світовими валютами за ставкою 0,005%, надходження складатимуть (на основі оцінок обсягів торгів за 2007 рік) близько 24 млрд. євро щороку.

При застосуванні аналогічної ставки оподаткування у світовому масштабі оцінка податкових доходів від операцій з акціями та облігаціями склала близько 60 млрд. євро (на основі даних 2006 року). За деяким дослідженнями при включенні до бази оподаткування операцій з деривативами сума зросте вдесятеро, проте саме з цими фінансовими інструментами виникають основні труднощі, зокрема у розрахунку податкової бази або точності оцінки розміру доходу. Подальший досвід продемонстрував суттєві відмінності між очікуваними та реальними податковими надходженнями, а також нечіткості в оподаткуванні валютних операцій, здійснюваних виключно в межах однієї податкової юрисдикції.

Додатково генерований податковий дохід припадатиме на обмежену кількість держав, де сконцентрована переважна більшість торгівлі, а у разі включення до податкової бази деривативів, ця концентрація лише посилиться. З одного боку, це ускладнить досягнення міждержавних домовленостей щодо необхідності впровадження цього інструменту, бо лише кілька держав отримуватимуть реальні доходи. З іншого боку, інвестори багатьох країн використовують для укладання угод центральні торговельні майданчики, а отже їх користувачі також роблять свій внесок у загальні податкові надходження від оподаткування фінансових операцій. Саме тому ПФО є перспективним інструментом отримання додаткових державних доходів на глобальному рівні. Проте важливим є врахування економічного впливу цього податку – загалом, податки з фінансового сектору спричиняють певний перерозподіл доходів акціонерів банків, топ–менеджерів й активних учасників ринку до решти населення, а податкове навантаження – скоріше до клієнтів фінансових установ та безпосередніх користувачів фінансових послуг, що втім залежить від їхньої здатності уникати оподаткування. Крім того, такий податок опосередковано підвищить вартість капіталу для урядів та компаній.

Одним з найвагоміших аргументів на користь ПФО є те, що його можна застосовувати із використанням принципу «винний платить» (англ. 'polluter pays' principle), що дозволить інтерналізувати потенційні негативні екстерналії діяльності фінансового сектору. При застосуванні широкої податкової бази ПФО здатен допомогти стабілізації фінансових ринків, скорочуючи короткострокову спекулятивну торгівлю, обтяжуючи небажані фінансові угоди, переважно високочастотну торгівлю. Втім при впровадженні цього податку деякі аспекти потребують обов'язкового врахування: по–перше, підвищення ефективності є непевним через ймовірність нестабільності цін, зменшуючи ліквідність, наприклад на ринках, що використовуються для операцій хеджування; по–друге, оскільки внесок до світової економіки високочастотної торгівлі є сумнівним, її внесок до розв'язання негативних ефектів останньої кризи досі вивчається; і, по–третє, ПФО оподатковує повну вартість угод, а не їхню додану вартість, тож фінансові продукти, що частіше торгуються, відчуватимуть більший податковий тиск.

Для максимальної ефективності ПФО повинен стягуватись лише зі «шкідливих» або високо–спекулятивних операцій, проте на практиці такі операції вирізнити доволі важко. Тож для отримання максимального ринкового ефекту податок має стягуватись з максимально широкої бази оподаткування. Застосування вузької податкової бази може знизити ризик географічної релокації ресурсів, проте зашкодить фінансовому посередництву, створюючи пільги для тих видів діяльності, що не оподатковуватимуться. Більш того, залежно від модифікації ПФО може стимулювати ухилення від сплати податків шляхом фінансового інжинірингу або вибору неоподатковуваних фінансових інструментів. Для ефективного зниження операцій, що створюють негативні ринкові ефекти на світовому рівні, для уникнення переміщення торгівлі, податок повинен застосовуватися у всіх фінансових центрах, бо такі осередки торгівлі широко пов'язані між собою та вартість переміщення торгових операцій між ними є зовсім незначною. Втім окрім широкої бази оподаткування для досягнення економічних ефектів та реальних податкових доходів, застосування ПФО потребуватиме значної координації у глобальному масштабі для запобігання ризику переміщення торгівлі та уникнення оподаткування.

У рамках свого звіту 2010 року для G–20 Міжнародний валютний фонд [4, с. 5], зосередивши увагу на підвищенні внеску фінансового сектору в державні інтервенції, вніс пропозиції запровадження податку на фінансову діяльність. Такий податок пропонується стягувати з суми прибутку або винагороди, отриманих фінансовими установами. На практиці деякі країни вже застосовують різновиди або елементи такого інструменту. (наприклад у ЄС це Данія, Франція та Італія [7]). МВФ пропонує три альтернативні модифікації податку на фінансову діяльність.

ПФД на основі адитивного методу є найбільш широкою версією, оподатковуючи фонд заробітної платні та прибуток, без вирахування витрат на фінансові операції. Іншими словами, податковою базою буде прибуток за вирахуванням приросту капіталу плюс зарплатний фонд. За своєю сутністю цей податок повторює ПДВ, бо стягує частку з прибутку та фонду зарплатні за кожен податковий період. Такий податок вже застосовується в деяких державах як надбавка у тих секторах економіки, які не підлягають оподаткуванню ПДВ.

ПФД на основі оподаткування доходу – передбачає оподаткування виключно доходів (заробітної платні та прибутку), що перевищують визначений розмір. Граничний розмір прибутку, що не підлягає оподаткуванню, може бути визначений за допомогою моделі ACE tax (англ. Allowance for Corporate Equity, за якою дозволяється вирахування з оподатковуваного прибутку інвестицій профінансованих за рахунок власних коштів), або таке визначення прибутку, яке включає як реальні так і фінансові

операції. Щодо граничного розміру зарплатні, то вона може різнитися залежно від галузей економіки.

ПФД на основі оподаткування ризику – оподатковує надприбутки, отримані від надміру ризикованих операцій. За сутністю цей вид податку схожий на попередній, проте ця модель визначає граничне значення прибутку на одиницю капіталу, тому певна частка доходів може залишатися поза податковою базою, доки розмір прибутку на одиницю капіталу не перевищить граничне значення.

Рівень потенційного податкового доходу від застосування ПФД залежить переважно від його модифікації. За оцінками МВФ [4, с. 70] при застосуванні ПФД на основі адитивного методу в ЄС податкова база коливатиметься від 2,5% ВВП у Швеції та 8,4% ВВП у Ірландії до 23,2% ВВП у Люксембурзі. При застосуванні ПФД на основі оподаткування доходу або ризику середньозважене значення бази оподаткування складатиме 0,79% та 1,78% ВВП відповідно. Отже при застосуванні ставки у 5% та екстраполяції даних МВФ про 15 держав ЄС, які представляють 91% ВВП Співтовариства, три модифікації ПФД забезпечуватимуть податкові надходження в розмірі 25,9 млрд., 4,9 млрд. та 11,1 млрд. євро відповідно. У географічному розрізі надходження податкових платежів переважно відображатиме частку країни–учасниці ЄС у фінансовій діяльності (що є більш диверсифікованим ніж їхня участь в торгівлі фінансовими інструментами, що застосовується для податку з фінансових операцій). Тому можна вважати ПФД більш справедливим та більш відповідним національним проблемам європейських держав, для яких бюджетна консолідація залишається однією з первинних задач.

Для 22 розвинених держав світу, що створюють близько 62% світового ВВП, 5% ставка ПФД на основі адитивного методу забезпечить податкові доходи на рівні близько 0,28% ВВП [2, с. 22], що у абсолютних значеннях складатиме приблизно 75 млрд. євро. Середньозважене за ВВП значення бази оподаткування для сукупності з 22 найбільш розвинутих економік складає 4,14% ВВП.

Щодо переміщення податкового тиску, то це залежатиме від конкретної конструкції інструменту: емпіричні докази реального впливу ПФД відсутні, проте, якщо податок стягуватиметься з споживача, включно з компаніями–споживачами, податковий тиск може частково перемістити й на користувачів фінансових послуг.

Вплив податку на фінансову діяльність залежатиме переважно від його параметрів. Податок на основі адитивного методу безпосередньо не вплине на структуру фінансових ринків, бо доход оподатковуватиметься незалежно від джерела його походження – податок стягується з усіх видів діяльності, а не лише з торгівлі, тож відсутня дискримінація між різними фінансовими продуктами та немає залежності від обсягів обороту компанії. Він не впливає на ціни на фінансові інструменти, а отже й на структуру ринку, тому не має прямого впливу на розвиток або гальмування високошвидкісної торгівлі. Для застосування на європейському рівні ПФД є цікавою концепцією, бо має потенціал доходності та надає вирішення деяким існуючим проблемам у оподаткуванні фінансових послуг.

ПФД може сприяти існуючим умовам для переміщення прибутків через виведення капіталу та грошових потоків за межі ЄС. Однак, зважаючи на природу податкової бази та потребу фінансових компаній оперувати переважно у місцезнаходженні основних споживачів їхніх послуг, умови для релокації доходів не матимуть значного впливу. Ці передумови збалансовані технічними досягненнями, які підвищують мобільність фінансового

Порівняльна характеристика податку на фінансові операції та податку на фінансову діяльність

Критерій порівняння	Податок на фінансові операції	Податок на фінансову діяльність
Прогнозовані елементи податку		
Об'єкт оподаткування	Операції з фінансовими інструментами (акції, облігації, деривативи, валюта)	Доходи від фінансової діяльності
Податкова база	Сума укладеної угоди або вартість похідного контракту	Прибуток плюс зарплатний фонд
Податкова ставка, %	0,1	5
Потенційні податкові доходи		
Масштаб Євросоюзу	Від 20 до 372 млрд. євро(1)	25,6 млрд. євро
Глобальний масштаб	Від 60 до 600 млрд. євро(1)	75 млрд. євро
Недоліки	• підвищить вартість капіталу для урядів та компаній; • важко визначити податкову базу для угод з деривативами; • генерований податковий доход отримуватиме обмежена кількість держав, де сконцентрована торгівля; • фінансові продукти, що частіше торгуються, відчуватимуть більший податковий тиск; • потребуватиме значної глобальної координації	• частково перемістить податковий тиск на користувачів фінансових послуг; • може сприяти умовам для виведення капіталу та грошових потоків за межі ЄС • запровадження у окремих державах ЄС може створити деформації на Єдиному ринку
Переваги	• дозволить інтерналізувати негативні ефекти фінансової діяльності; • здатен допомогти стабілізації фінансових ринків скорочуючи короткострокову спекулятивну торгівлю	• більш справедливий за географічною ознакою; • не впливає на ціни на фінансові інструменти; • більше відповідає проблемам європейських держав

Примітки: 1. При оподаткуванні виключно операцій з акціями та облігаціями податкові надходження складатимуть близько 20 млрд. євро для ЄС та близько 60 млрд. євро для світової економіки, а при включенні до податкової бази операцій з похідними інструментами – від 145 до 372 млрд. євро та близько 600 млрд. євро відповідно.

сектору. Нарешті, запровадження ПФД у окремих державах ЄС може створити деформації на Єдиному ринку, що не відповідає потребі створення безпечного «поля дій» для суб'єктів господарювання держав Співтовариства.

Узагальнююча порівняльна характеристика двох основних концепцій додаткового оподаткування фінансового сектору (див. табл.) враховує аналіз основних елементів, оціночних доходів, переваг та недоліків податкових інструментів.

Серед інших інструментів, що розглядаються як заходи отримання додаткових податкових надходжень від фінансової системи, варто виділити наступні три, які фактично є модифікаціями двох основних інструментів, бо перші два можна віднести до різновидів ПФД, а третій можна включити до структури ПФО:

– бонусні податки – стягуються з премій та бонусів, що виплачуються робітникам у окремих секторах економіки, і розмір яких перевищує визначені податковими законами суми;

– надбавка на корпоративний податок для фінансового сектору;

– збір із валютних операцій, який повинен стягуватись з трансакцій з конвертації валют, проте експерти зазначають, що реальний вплив такого збору на фінансовий ринок є мінімальним через його мізерну ставку у 0,005% [6, с. 19], а єдиною метою запровадження є підвищення податкових надходжень.

Висновки

Одностайне запровадження на теренах Європейського Союзу інструментів оподаткування фінансового сектору здається виправданим та обґрунтованим, зважаючи, що середовищем для реалізації цих планів є відновлювана після кризи європейська економіка. Фінансовий сектор може зіграти важливу роль у цьому відновленні, кредитуючи підприємства та домогосподарства. Проте дискусія щодо доцільності нових податкових заходів повинна враховувати їх можливий вплив на пропозицію кредиту з боку фінансової системи як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективі, а також їхню сумісність з іншими напрямами державної політики зокрема з регуляторними реформами. Нові податки матимуть також як тимчасовий, так і довготривалий вплив на фінансову діяльність, а отже й на європейську економіку в цілому – зокрема, параметри цих податкових інструментів повинні бути такими, щоб мати мінімальний вплив на міжбанківські позики та вартість фінансування для держав–членів ЄС, підприємств та домогосподарств у майбутньому.

Література

1. Taxation of the Financial Sector [Electronic resource]: Communication from the Commission to the Council, the European Parliament and the Economic and Social Committee COM(2010) 549/5 of 7/10/2010. – Mode of access: http://ec.europa. eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/com_2010_0549_en.pdf

2. Financial Sector Taxation: Taxation paper / European Commission, Taxation and customs union: Working paper. – Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 2010. – №25. – 42 pp. – ISBN 978–92–79–18735–3.

3. Bank for international settlements: 80th Annual Report [Electronic resource] / Bank for International Settlements. – 2010. – 1 April 2009–31 March 2010. – Mode of access: http://www.bis.org/publ/arpdf/ar2010e.pdf

4. A fair and substantial contribution by the financial sector: final report for the G–20 [Electronic resource] / International Monetary Fund. – June 2010. – Mode of access: http://www.imf.org/external/np/g20/pdf/062710b.pdf

5. Globalizing Solidarity: The Case for Financial Levies [Electronic resource]: Report 2010 / Committee of Experts to the Taskforce on International Financial Transactions and Development. – June 2010. – Mode of access: http://www.leadinggroup.org/IMG/pdf_Financement_innovants_web_def.pdf

6. Study to Increase the Understanding of the Economic Effects of the VAT Exemption for Financial and Insurance Services [Electronic resource]: Final Report to the European Commission / PricewaterhouseCoopers. – 2 November 2006. – Mode of access: https://globalvatonline.pwc.com/uk/tls/gvol2/ gvol2.nsf/AllByCode/RJAI–6XLJXR?opendocument

7. Taxes in Europe database [Electronic resource]: European Commission's on–line information tool. – Mode of access: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxinv/welcome.do

8. Froymovich R. EU Parliament Approves Report On Financial Transaction Tax [Electronic resource] / Riva Froymovich / The Wall Street Journal. – 2011. – February 1. – Mode of access: http://online.wsj.com/article/BT–CO–20110201–713215.html

9. Буркова А. Европейский Союз: обсуждение налога на финансовые операции [Електронний ресурс] / Анастасия Буркова / проект World Business Law. – 12.04.2010. – Режим доступу: http://www.worldbiz.ru/analytics/detail.php?ID=784

10. Innovative financing at a global level: Taxation paper / European Commission, Taxation and customs union: Working paper. – Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 2010. – №23. – 57 pp. – ISBN 978–92–79–16555–9.

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

Нетиповий експорт – одна зі схем ухилення від сплати податків

У статті висвітлено негативні аспекти функціонування діючої системи оподаткування. Досліджена проблематика відшкодування податку на додану вартість. Розглянуто типові схеми мінімізації податкових зобов'язань з використанням «нетипового» експорту. Запропоновано замінити податок на додану вартість податком з майна підприємств.

Ключові слова: *податок на додану вартість, відшкодування експортного податку на додану вартість, схеми мінімізації податкових зобов'язань, «нетиповий» експорт.*

В статье отражены негативные аспекты функционирования действующей системы налогообложения. Исследована проблематика возмещения налога на добавленную стоимость. Рассмотрены типичные схемы минимизации налоговых обязательств с использованием «нетипичного» экспорта. Предложено заменить налог на добавленную стоимость налогом с имущества предприятий.

Ключевые слова: *налог на добавленную стоимость, возмещение экспортного налога на добавленную стоимость, схемы минимизации налоговых обязательств, «нетипичный» экспорт.*

The article highlights the negative aspects of the current tax system. The issues of reimbursement of value added tax. Typical schemes of minimizing tax liability using the «custom» export. A substitute value added tax – property tax businesses.

Key words: *value–added tax, export tax refund for the value–schemes to minimize tax liabilities, «custom» export.*

Постановка проблеми. Вітчизняна система оподаткування сьогодні загострює суперечності між реалізацію державної політики та правами платників податків. Цілий ряд суттєвих недоліків, які були допущені при її створенні, призвели до того, що податки не виконують повноцінно ні фіскальної, ні стимулюючої функцій. Сферу матеріального виробництва охоплено високими ставками податків, що веде до скорочення оподаткованих оборотів. За цих умов підприємцю залишаються такі варіанти господарського поводження:

– згорнути виробництво, припинити займатися підприємництвом, капітали вивезти за кордон;

– знайти можливість одержати квоти і пільги, насамперед у сфері оподаткування, входячи в контакт з корумпованими чиновниками і вступаючи на кримінальний шлях;

– ухилятися від сплати податків, збільшити обіг готівки поза банками, тобто посилити тіньові схеми реалізації продукції.

У результаті діюча податкова система замість стимулювання виробництва спричиняє його скорочення. Головна проблема в тому, що при створенні Податкового кодексу України не були достатньо враховані теоретико–практичні принципи оподаткування, які сформувались на основі багатовікового міжнародного досвіду. Необхідно постійно перевіряти відповідність функціонуючої в Україні системи оподаткування існуючим міжнародним теоретичним принципам.

Одним з основоположників податкової теорії А. Смітом сформульовані такі чотири принципи оподаткування:

1) податки мають рівномірно розподілятися між джерелами доходів, а кожен окремий податок повинен однаково припадати на те джерело, на яке він спрямований;

2) час сплати, спосіб сплати і розмір податку повинні бути чітко визначені;

3) податок має стягуватися у такій формі і таким способом, які найбільш зручні для платника;

4) податок має стягуватись таким чином, щоб на його вилучення витрачалось якомога менше грошей, що надходять до Державного казначейства. Зібрані кошти мають залишатися якнайменше у руках збирачів.

Ми скористалися четвертим принципом та проаналізували його на прикладі податку на додану вартість, який є одним із найбільш суперечливих, проблемних та криміналізованих в українській податковій системі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Про важливість і необхідність даного напряму дослідження свідчить недостатній рівень його розгляду в наукових працях. Варто відзначити, що наочні, типові схеми мінімізування податкових зобов'язань окремо не висвітлювалися, хоча в публікаціях таких відомих вчених, як В. Довгалюк, А. Крисоватий, П. Мельник, О. Руденко, С. Терен, Ю. Ярмоленко, розглядалися загальні аспекти щодо їх виявлення.

Метою статті є дослідження такого поняття, як «нетиповий» експорт та розкриття типових схем його прояву.

Виклад основного матеріалу. Податок на додану вартість по праву заслуговує уваги платників і податківців. З одного боку, він – один із найобтяжливіших податків, має багато нюансів у визначенні об'єкта і бази оподаткування, пільг, ставок, а також перманентно перебуває в полі зору законодавців. З іншого боку, податок на додану вартість займає почесне перше місце серед податкових надходжень, що формують прибуткову частину Державного бюджету України.

Чинне податкове законодавство стимулює підприємницьку діяльність щодо експорту товарів (продукції, послуг) за межі митної території України. Підпунктом 195.1.1 п. 195.1 ст. 195 Податкового кодексу України встановлено, що операції з експорту товарів (супутніх послуг), якщо їхній експорт підтверджений митною декларацією, оформленою відповідно до вимог митного законодавства операцій з продажу товарів, підлягають оподаткуванню за нульовою ставкою.

© І.М. КУХОЛЬ, 2011

Застосування нульової ставки за експортними операціями надає право на відшкодування сум податку на додану вартість з державного бюджету, які фактично сплачені платником податку–експортером постачальнику у складі придбаних товарів (робіт, послуг). Але відшкодування експортного податку на додану вартість стало проблемним макроекономічним чинником для вітчизняної економіки. Перш за все це пов'язано з масштабними зловживаннями в цій галузі. В Україні стали поширеними фіктивні зовнішньоекономічні операції, які супроводжуються фальсифікацією документів, використанням неіснуючих іноземних партнерів і, як наслідок, незаконним отриманням ПДВ з бюджету. Зрозуміло, що це викликає все більше нарікань на адресу податкових органів через велику заборгованість перед справжніми експортерами.

На початок жовтня 2010 року загальна сума підтвердженого перевірками бюджетного відшкодування становила 9,1 млрд. грн. Відмовлено в заявці на відшкодування ПДВ 6,6 млрд. гр., а це кожна п'ята гривня, заявлена до відшкодування.

Попередження неправомірно заявленого бюджетного відшкодування та руйнування схем мінімізації податкових зобов'язань платниками податків, які здійснюють операції з експорту невластивої для основного виду діяльності підприємства продукції за договорами комісії («нетиповий» експорт), та на яких зосереджена фінансова вигода від цих операцій, є пріоритетним напрямом роботи органів державної податкової служби.

Схема мінімізації податкових зобов'язань з використанням «нетипового» експорту полягає у залученні підприємством–експортером (комітентом) до діяльності комісіонерів, які організовують за дорученням та за рахунок комітента придбання та експорт нетипового товару. За вказаними операціями комітентом відповідно формується податковий кредит за ставкою 20 відсотків та податкові зобов'язання – нуль відсотків.

З метою своєчасного виявлення та оперативного реагування на нетипові та сумнівні експортні операції для підрозділів органів ДПС та ДМС України вводиться Регламент отримання, передачі та опрацювання інформації щодо експортних вантажних митних декларацій, поданих до митного оформлення, дії якого регулюються Методичними рекомендаціями щодо здійснення державного контролю за експортними операціями №433, від 16.07.2007 р.

Через зловживання з поверненням ПДВ експортерами держава несе багатомільярдні суми відшкодування, які не зрівняти із загальним збором цього податку до державного бюджету.

Наведемо приклад так званого «нетипового експорту», який спробували втілити посадові особи підприємства Житомирської області (основний вид діяльності – виробництво трикотажних панчішно–шкарпеткових виробів) встановлено придбання для подальшого продажу за договорами комісії ріпаку продовольчого та ячменю фуражного. Сертифікатів якості, ветеринарних довідок, складських документів, договорів зберігання зерна тощо, передбачених чинним законодавством, для перевірки не надано. За результатами перевірки донараховано 17,6 млн. грн.

Під час документальної перевірки підприємства в Івано–Франківській області (основний вид діяльності – виробництво етилового спирту із зброджуваних продуктів) встановлено реалізацію на експорт насіння соняшнику та гороху. За документами постачальником сільгосппродукції було товариство, директор якого засвідчив непричетність товариства до таких операцій. Отже, на експорт було реалізовано продукцію невідомого походження. За результатами перевірки донараховано 1,9 млн. грн.

Так, за 10 місяців 2010 року завершено перевірки 176 підприємств, задіяних у схемах нетипового експорту, за результатами яких донараховано 261,3 млн. грн. та упереджено безпідставно заявлене бюджетне відшкодування з ПДВ на 47,1 млн. грн.

У липні 2010 року центральним апаратом податкової міліції ДПА України спільно з Державною митною службою України зруйновано міжрегіональну кримінальну схему мінімізації податку на додану вартість шляхом експорту лінз для окулярів, вартість яких безпідставно завищена більш ніж у 20 разів. Загальний обсяг експортних операцій становив більше 550 млн. грн. упродовж 2009–2010 років схемою скористались дев'ять реальних платників, внаслідок чого порушники ухилилися від сплати ПДВ на суму 114 млн. грн.

Зараз підприємствам–учасникам нетипових експортних операцій донараховано 38 млн. грн., щодо службових осіб цих підприємств порушена та розслідується кримінальна справа.

На початку 2011 року податковою міліцією Харківської області спільно з регіональним підрозділом митної служби затримано задекларовані до вивозу в Гонконг комерційними структурами Донецької області фуллерени і нанотрубки, які насправді виявилися звичайними хімічними сполуками.

Під час перевірки підприємства «Т» (Донецька область), основний вид діяльності якого – оптова торгівля продуктами харчування, встановлено експорт запасних частин до літаків Ан–24 цивільної авіації. Згідно з документами, наданими «Т» при перевірці, постачальником запасних частин є товариство «А», а виробниками реалізованої продукції є підприємства «П» та «З».

Однак товариство «А» виявилося з ознаками фіктивності, а виробники «П» та «З» повідомили, що зазначену продукцію взагалі не виготовляли та не реалізовували.

За результатами перевірки упереджено безпідставно заявлене бюджетне відшкодування з ПДВ на суму 30,7 млн. грн.

Податковою міліцією Спеціалізованої державної податкової інспекції у м. Києві по роботі з великими платниками податків проведено перевірку підприємства «К», основний вид діяльності якого – збирання, очищення та розподілення води.

У ході перевірки встановлено, що в період 2008–2009 років службовими особами підприємства «К» здійснено експорт сільськогосподарської продукції (свіжих яблук, огірків, томатів, винограду, кропу, петрушки, кінзи, цибулі ріпчастої, сухофруктів, насіння гарбузового) за межі митної території України на адресу трьох підприємств Російської Федерації на загальну суму майже $10 млн. Для здійснення експорту службовими особами підприємства «К» отримано в торгово–промисловій палаті сертифікати походження продукції. Як з'ясувало слідство, сертифікати було отримано на підставі підроблених довідок про порядок вирощування продукції від українських підприємств–виробників

«Б» та «Н». Довідки були засвідчені підписом відповідальної особи та печаткою підприємства «К».

Під час допиту посадові особи підприємств–виробників пояснили, що не мали фінансово–господарських взаємовідносин із підприємством «К» та ніяких довідок на адресу торгово–промислової палати ніколи не складали та не видавали.

Таким чином, службові особи підприємства «К», зловживаючи службовим становищем, зазначили недостовірні дані щодо підприємств–виробників сільськогосподарської продукції. В результаті таких незаконних дій підприємством «К» сформовано податковий кредит з ПДВ на суму більше 35 млн. грн.

За матеріалами справи прокуратурою м. Києва порушено кримінальну справу за фактом скоєння злочину, передбаченого ч. 2 ст. 364 КК України (зловживання владою або службовим становищем з корисливих мотивів чи в інших особистих інтересах або в інтересах третіх осіб, якщо воно спричинило тяжкі наслідки; карається позбавленням волі на строк від трьох до шести років та зі штрафом від п'ятисот до тисячі неоподатковуваних мінімумів доходів громадян).

Під час перевірки підприємства «С» (Харківська область) встановлено реалізацію на експорт плодово–овочевої продукції. За документами підприємства «С», ним було експортовано на адресу нерезидента «Н» продукції на суму 1,4 млн. грн. Однак за документами нерезидента «Н» (отриманими за допомогою Служби безпеки України) фактичний обсяг поставки плодово–овочевої продукції становив 63,1 млн. грн. Крім цього, розрахунки з нерезидентом повністю проходили в готівковій формі, що суперечить валютному законодавству.

У ході перевірок підприємств Полтавській області у 2010 році було виявлено ряд нетипових для підприємств товарів:

– ВАТ «Полтавський гірничо–збагачувальний комбінат» здійснювало експортні поставки частин генератора та великогабаритних гумових шин;

– ВАТ «Полтавагаз» експортувало зерно кукурудзи фуражної;

– ВАТ «Хліб» – молоко згущене з цукром Канівського МКК;

– тютюнова фабрика ЗАТ «Джей ТІ Інтернешнл Україна» – машини для обробки інформації та їх частин;

– ВАТ «Укртранснафта» – вироби з дубу.

Також у минулому році було проведено перевірку результатів фінансово–господарської діяльності однієї із спортивних організацій обласного центру Полтавщини, яка здійснила зовнішньоекономічні операції з експорту шкір та напівфабрикатів шкір великої рогатої худоби на загальну суму понад 9 млн. грн. За її результатами встановлено завищення підприємством податкового кредиту з податку на додану вартість в сумі 910,7 тис. грн. та заниження податкового зобов'язання майже на 700 тис. грн. До сплати разом із штрафними санкціями донараховано 3,30 млн. грн. податку на додану вартість.

Висновки

Значною проблемою в Україні залишаються різноманітні схеми ухилення від сплати податків, тому створення умов для скорочення масштабів ухилення від сплати податків має стати пріоритетом розвитку оподаткування на сучасному етапі. Для розв'язання проблем ухилення від сплати податку на додану вартість в Україні необхідно:

1) чітко виокремити незаконні дії платників податків (ухилення) та законні (оптимізація оподаткування);

2) збільшити кількість перевірок новостворених підприємств.

Однак спрямованість перевірок повинна носити не фіскальний характер, а консультативний, тобто консультації фахівців податкової служби мають бути спрямовані на виявлення та пошук шляхів вирішення проблем у діяльності платників податків для підвищення результатів фінансово–господарської діяльності;

3) посилити митний контроль і здійснювати більш активну співпрацю (обмін інформацією) з податковими органами інших країн;

4) організовувати пошук засновників фіктивних підприємств та майна таких засновників, а також з'ясувати вину цих засновників (якщо така є) у створенні та діяльності фіктивного підприємства; за наявності вини – подавати позови проти таких засновників із вимогою про відшкодування збитків, завданих державі їх діями або бездіяльністю;

5) формувати податкову культуру населення.

У ході проведеного проведеного дослідження можна зробити висновок, що головною метою реформи ПДВ є досягнення оптимального співвідношення між його фіскальною та стимулювальною роллю. ПДВ має забезпечити, з одного боку, достатнє наповнення державного бюджету, а з іншого – стимулювати економічну активність суб'єктів господарювання. До пріоритетних напрямів реформування податку на додану вартість можна віднести зниження податкового тиску на населення за рахунок зниження базової ставки ПДВ.

Податкового кодекс України передбачає зниження ставки ПДВ із 20 до 17%, хоча таке незначне зниження, на наш погляд, є не принциповим та не приведе до революційних змін у структурі економіки, адже саме ПДВ є найбільшим гальмом розвитку внутрішнього ринку та здійснення структурних змін в економіці. Аргументи уряду, що ПДВ є основним наповнювачем бюджету, є непереконливими, оскільки основні надходження від ПДВ – це надходження від імпорту, що сплачуються при розмитненні товару, і саме негативний зовнішньоторговельний баланс приводить до того, що ПДВ наповнює бюджет. Збереження такого стану в зовнішній торгівлі веде до дефолту та девальвації гривні, а отже, будь–який уряд вимушений буде працювати по створенню позитивного зовнішньоторговельного балансу, при досягненні якого ПДВ уже не буде наповнювачем бюджету. В країні з відкритою економікою, якою є Україна, ПДВ не тільки є нелогічним податком, а й таким, що порушує принципи соціальної справедливості, адже ненормально, коли ПДВ, який сплачує щодня кожен громадянин України, фактично перерозподіляється на користь експортерів та є часто основним джерелом їх прибутку. В умовах України ПДВ краще за все було б скасувати взагалі або зменшити більш суттєво. Як замінник ПДВ можливо запропонувати податок з майна підприємств, який існує в багатьох країнах в тому чи іншому вигляді. Так, у Росії існує податок на основні фонди, у Великобританії – податок на корпора–

тивні права. Саме майно підприємств є джерелом прибутку, а тому введення податку на майно підприємств стимулювало б їх працювати більш ефективно за принципом «хто краще працює, той менше платить».

Література

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

2. Методичні рекомендації щодо здійснення державного контролю за експортними операціями №433. – ДПАУ від 16.07.2007 р.

3. Василик О.Д. Податкова система України: навчальний посібник / О.Д. Василик. – К.: ВАТ «Поліграф книги», 2004. – 478 с.

4. Кравченко О.А., Головченко О.М. Тіньова економіка України: проблеми і шляхи подолання // Праці Одеського політехнічного університету. – 2004. – №1(21). – С. 1–3.

5. Молдован О. Податковий кодекс: чи буде краще для України [Електронний ресурс] / О. Молдован. – Режим доступу: http://news.finance.ua/ua/~/2/0/all/2010/11/29/218600

6. Податковий кодекс України: коментарі без емоцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rnba.com.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=209&Itemid=5

7. Степанюк В. Податковий кодекс: плюси, мінуси, наслідки [Електронний ресурс] / В. Степанюк. – Режим доступу: http://ua.for–ua.com/authornews/2010/11/16/070120.html

8. Шкарупа О.В., Романченко А.В. Аналіз проблем та напрямків удосконалення системи оподаткування в Україні // Механізм регулювання економіки. – 2010. – №1. – С. 185–191.

9. Урядовий портал. – http://www.kmu.gov.ua

10. Офіційний сайт Державної податкової адміністрації України. – http://www.sta.gov.ua

С.О. РАДЗІЄВСЬКА,
к.е.н., Національний транспортний університет

Моделювання взаємодії інтеграційних процесів і конкурентоспроможності національної економіки

У статті розглядається можливість моделювання взаємодії інтеграції країни до світової економіки та її конкурентоспроможності на основі використання гравітаційних моделей і розробленого за методологією ВЕФ Глобального індексу конкурентоспроможності. Пропонується новий методологічний підхід до побудови імітаційної моделі цієї взаємодії.

В статье рассматривается возможность моделирования взаимодействия интеграции страны во всемирную экономику и ее конкурентоспособности на основе использования гравитационных моделей и разработанного по методологии ВЕФ Глобального индекса конкурентоспособности. Предлагается новый методологический подход к построению имитационной модели этого взаимодействия

The study discusses the modelling of the interrelationship between country's integration within the world economy and the national competitiveness. The modelling is based on the World Economic Forum's competitiveness reports and the gravitational models. The author suggests new methodological approach to the simulation model of this interrelationship.

Постановка проблеми. Розвиток світової економіки в XX ст. характеризується посиленням міжнародної конкуренції. Перед кожною країною постає проблема забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, одним із чинників вирішення якої є інтеграція з іншими країнами та їх угрупованнями. Тому проблема взаємодії інтеграційних процесів і конкурентоспроможності національної економіки постає перед всіма країнами, а її вирішення вимагає відповідного аналізу і розрахунків, які можуть бути проведені завдяки застосуванню сучасних методів математичного моделювання й обчислення. Виконання цих практичних завдань вимагає здійснення відповідних наукових досліджень, спрямованих на виявлення взаємозв'язку між інтеграційними процесами і конкурентоспроможністю національної економіки.

Виявлення впливу інтеграції країни у світову економіку на її конкурентоспроможність за допомогою сучасних математичних методів і моделей дозволяє визначити оптимальні напрями розвитку інтеграційних процесів. Тому тема дослідження є актуальною для України, яка має низький рівень конкурентоспроможності і бере участь у функціонуванні ряду інтеграційних об'єднань.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наукова література нараховує багато публікацій, присвячених інтеграції країн і підвищенню їх конкурентоспроможності. Їхніми авторами є Л. Антонюк, Д. Лук'яненко, В. Новицький, А. Румянцев, В. Сіденко, А. Філіпенко, О. Шнирков та інші.

Метою статті є виявлення можливості математичного моделювання взаємодії інтеграційних процесів і конкурентоспроможності національної економіки, а також обґрунтування методологічного підходу до побудови імітаційної моделі управління цими процесами.

Теоретико–методологічною основою дослідження є концептуальне положення сучасної економічної теорії, теорії міжнародних економічних відносин, теорії систем та математичної теорії оптимальних процесів.

Виклад основного матеріалу. Моделювання будь–якого економічного процесу чи явища ставить собі за мету, по–перше,

© С.О. РАДЗІЄВСЬКА, 2011

поглиблення його розуміння, а по–друге, виявлення можливостей управління цим процесом чи явищем. Вищим рівнем такого моделювання є застосування методів і моделей, здатних формалізувати цей процес і винайти у ньому параметри управління. Тобто кінцевою метою моделювання є управління процесом і явищем, досягнення ним бажаної якості.

Модель економічна – це системне узагальнення реальності, квінтесенція значущих соціально–економічних відносин; така абстрактна конструкція, яка відображає істотні внутрішні системні зв'язки реальних прототипів – господарських процесів і механізмів [3, с. 354].

Конкурентоспроможність – це не процес, а характеристика економіки, явище, яке проявляється в економічних відносинах між країнами. Разом із тим її рівень визначається процесами, що відбуваються в економіці, і зокрема інтеграційними. Ці процеси є керованими як з боку держави, так і приватного менеджменту, тому постановка питання про моделювання конкурентоспроможності країни з метою управління нею є коректною. В основу такого моделювання має бути покладено кількісне визначення конкурентоспроможності національної економіки.

Конкурентоспроможність національної економіки, економіки країни та її конкурентна позиція у регіональному об'єднанні – поняття взаємопов'язані. Конкурентоспроможність національної економіки характеризується конкурентною позицією країни, яка відповідає рейтингу конкурентоспроможності, визначеному за допомогою різних методик. Серед них найбільш авторитетними є рейтинги ІМД та ВЕФ. Методики їхнього розрахунку надають можливість розраховувати ранг країни, і вже у процесі цих розрахунків стає можливим надання різних значень певним показникам з метою виявлення чутливості рангу країни відносно цих показників. Використання цих методик дозволяє імітувати поведінку рангу країни за різних умов її розвитку.

Таким чином, розрахований за будь–якою методикою ранг конкурентоспроможності країни являє собою кількісне визначення конкурентоспроможності національної економіки і є першим етапом її моделювання. Разом із тим необхідно зазначити, що визначений ранг конкурентоспроможності країни носить не абсолютний, а відносний характер: він визначає місце країни серед обраної сукупності країн. Тому ранг країни залежить не тільки від дій самої країни, спрямованих на підвищення її рейтингу, а й від інших країн. Дії цих країн можуть як підвищувати, так і знижувати рейтинг країни. Тому моделювання конкурентоспроможності країни може використовувати методики розрахунку їх рейтингу, але з урахуванням зазначеної особливості можливої зміни рейтингу незалежно від тих чи інших дій країни.

Розглянемо основні моделі інтеграції з точки зору можливості їх використання для моделювання конкурентоспроможності національної економіки. Як основну модель інтеграційних процесів сучасна наука розглядає гравітаційну модель наступного типу [8, с. 143]:

$$Log(VOT_{ij}) = б + в_1 log(GDP_i GDP_j) + в_2 log(GNPPC_i GNPPC_j) + в_2 log(DIST_{ij}) + \sum_k д_k CNTG^k_{ij} + \sum_r \eta_r RGN^r_{ij} + u_{ij}, \quad (1)$$

де VOT_{ij} – обсяг торгівлі між країнами *i* та *j*;

GDP_{ij} – валовий внутрішній продукт країн *i* та *j*;

$GNPPC_{ij}$ – валовий національний продукт на душу населення країн *i* та *j*;

$DIST_{ij}$ – транспортна відстань між країнами *i* та *j*;

$CNTG^k_{ij}$ – похибка розміщення;

RGN^r_{ij} – регіональна похибка;

u_{ij} – можливі помилки.

У моделі (1) похибка розміщення може варіюватися від 0 до 1. Якщо країни належать до одного кластера, тобто мають спільну мову, кордони, культуру, похибка розміщення буде дорівнювати 1, у протилежному випадку – 0. Регіональна похибка залежить від належності країн до одного регіонального об'єднання, такого як зона вільної торгівлі, спільний ринок та ін. За цих умов похибка дорівнюватиме 1, за відсутності зазначеного – 0. Тобто модель (1) містить у собі параметр, який відбиває участь країни в інтеграційних процесах. Тому вона може бути використана для врахування впливу інтеграційних процесів на конкурентоспроможність країни. Наведемо модель, яка відбиває вплив утворення зони вільної торгівлі і використана для аналізу такого впливу між країнами ЄС та Болгарією, Угорщиною, Польщею та Румунією [9, с. 200]:

$$log(Y_{ijt}) = б_0 + б_1 log(GDP_{it}) + б_2 log(GDP_{jt}) + б_3 log(GDPC_{it}) + б_4 log(GDPC_{jt}) + б_5 log(Dist_{ij}) + б_6 Stp_{it} + б_7 Llk_{ij} + б_8 Acc_{ijt} + u_{ij} + и_t + e_{ijt}, \quad (2)$$

$$i=1,2,...N;\ t=1,...T,$$

Y_{ijt} – середнє значення обсягу торгівлі між країнами *i* та *j* ($ млн.);

GDP_{it}, GDP^{jt} – валовий внутрішній продукт країн *i* та *j* ($ млн.);

$GDPC_{it}$, $GDPC_{jt}$ – валовий внутрішній продукт на душу населення країн *i* та *j*;

$Dist_{ij}$ – відстань між країнами *i* та *j* (кілометрів);

Stp_{it} – змінна, яка приймає значення 1 при політичній стабільності у країні і 0 при нестабільності;

Llk_{ij} – змінна, яка показує кількість країн у парі і приймає значення (0, 1 чи 2);

Acc_{ijt} – змінна, яка має значення 1, якщо країни *i* та *j* заключили регіональну угоду, і 0, якщо такої угоди немає;

u_{ij} – специфічний ефект;

$и_t$ – часовий ефект;

e_{ijt} – похибка.

Наведена модель надає можливість врахувати вплив інтеграційних процесів на конкурентоспроможність економіки. Тобто утворення зони вільної торгівлі (ЗВТ) стає параметром управління з двома дискретними значеннями: 0 – ЗВТ відсутня, 1– ЗВТ утворена. Моделі (1) і (2) відносяться до класу економетричних моделей, які можуть слугувати для виявлення зв'язку між певними параметрами, у даному випадку між обсягом торгівельних потоків і валовим внутрішнім продуктом, валовим внутрішнім продуктом на душу населення, відстанню між країнами і утворенням регіональних об'єднань. Теоретично їх можна включити до методики ранжування конкурентоспроможності країни.

Таким чином, методики визначення рангу конкурентоспроможності країни і моделі (1) і (2) надають можливість визначати вплив тих чи інших параметрів і, зокрема, параметрів інтеграції

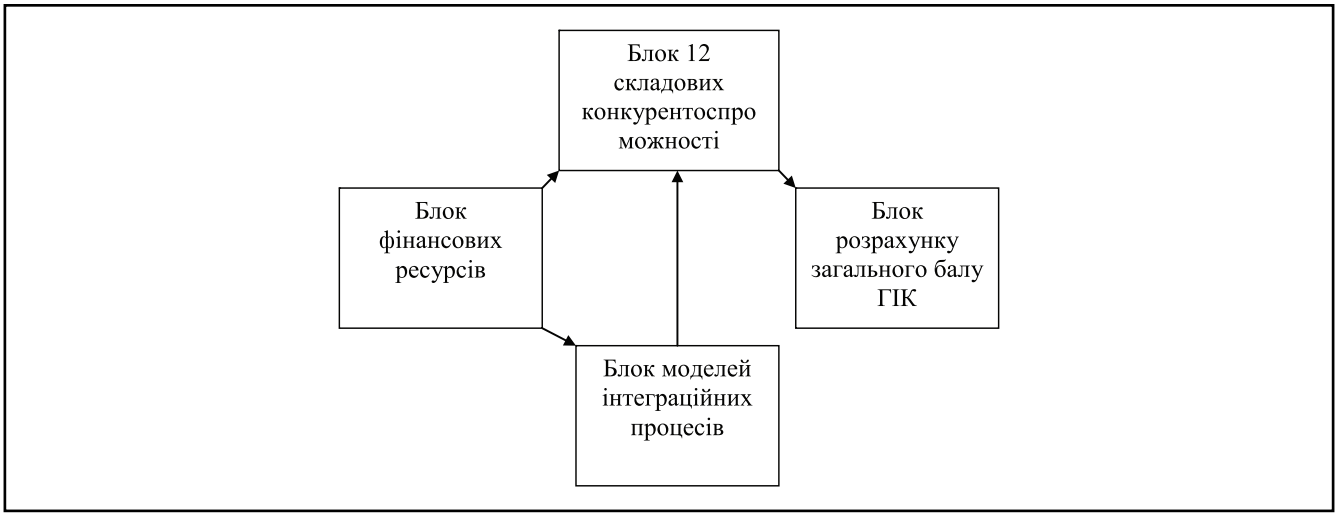
на конкурентоспроможність країни. З 2004 р|ге головним індексом для вимірювання національної конкурентоспроможності став розроблений за методологією ВЕФ Глобальний індекс конкурентоспроможності (ГІК), який формують 110 індикаторів. Приблизно одна третина з них – це статистичні дані, решта – дані, отримані шляхом опитування, яке проводиться за методологією ВЕФ. ГІК увібрав у себе основні новітні ідеї щодо конкурентоспроможності й, з урахуванням складності процесу економічного росту, бере до уваги зважене середнє значення великої кількості різних компонентів, кожний з яких стосується одного з аспектів конкурентоспроможності. Компоненти згруповані в 12 складових конкурентоспроможності: 1) державні, суспільні та приватні установи; 2) інфраструктура; 3) макроекономічна стабільність; 4) охорона здоров'я та початкова освіта; 5) вища освіта та професійна підготовка; 6) ефективність ринку товарів та послуг; 7) ефективність ринку праці; 8) розвиненість фінансового ринку; 9) оснащеність новітніми технологіями (технологічна готовність); 10) розмір ринку; 11) рівень розвитку бізнесу; 12) інновації [2, с. 15–17, 23–25].

Логічно стверджувати, що моделювання конкурентоспроможності з метою управління процесом її зростання має базуватися на згрупованих в 12 складових конкурентоспроможності компонентах і зводитися до створення імітаційної моделі, яка буде включати до себе відповідно 12 складових. Для кожної з цих складових має бути розрахований коефіцієнт впливу на узагальнюючий показник конкурентоспроможності країни. Як узагальнюючий показник конкурентоспроможності країни має бути обраний її бал, а не ранг конкурентоспроможності. Це пояснюється тим, що ранг конкурентоспроможності залежить не тільки від балу країни, а й від балів, набраних іншими країнами. Так, у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2010–2011 років з 139 охоплених рейтингом країн Україна посідає 89–е місце з балом 3,90 [10, с. 17].

Разом з коефіцієнтом впливу для кожної з 12 складових мають бути визначені ресурси, необхідні для здійснення такого впливу певної інтенсивності. Ці ресурси будуть специфічними для розглядуваних складових моделі, але у цілому будуть визначатися тими фінансовими ресурсами, які держава і бізнес інвестуватимуть в економіку країни з метою підвищення її конкурентоспроможності. Тому 12 складових імітаційної моделі конкурентоспроможності України мають бути доповнені загальним, об'єднуючим блоком фінансових ресурсів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності країни. Для врахування впливу інтеграційних процесів на конкурентоспроможність до імітаційної моделі мають бути включені інтеграційні моделі, зокрема (1) і (2), які надають можливість визначати вплив утворення регіональних об'єднань, зокрема зони вільної торгівлі, на торговельні потоки і тим самим впливати на стан конкурентоспроможності економіки. Таким чином, у кожній з 12 складових можуть бути виявлені параметри, яким можуть надаватися різні значення і які у кінцевому результаті змінюватимуть стан конкурентоспроможності країни, тобто у кожній з 12 розглядуваних складових можна виявити параметри управління. Кожний з цих параметрів управління матиме власну область можливих значень і обсяг необхідних для їх використання фінансових ресурсів, всі вони разом будуть обмежені фінансовими ресурсами країни, спрямованими на підвищення її конкурентоспроможності.

Виходячи з викладеного можна зробити висновок, що моделювання конкурентоспроможності з метою управління процесом її зростання має базуватися на 12 складових конкурентоспроможності, які сформують 12 складових імітаційної моделі конкурентоспроможності України, фінансових ресурсах, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності країни, і моделях інтеграційних процесів, у яких приймає участь Україна.

На нашу думку, таку імітаційну модель можна розглядати як основу управління конкурентоспроможністю країни і відповідно розглядати економіку країни як об'єкт управління [1; 4; 7]. Модель конкурентоспроможності внаслідок врахування соціальної складової, складової культурних і духовних цінностей є більш складною, але треба враховувати те, що складові культурних і духовних цінностей слід розглядати як незмінні, притаманні українському народу і які необхідно зберігати, а соціальні складові



Блок–схема моделювання конкурентоспроможності за методологією ВЕФ ГІК з урахуванням інтеграційних процесів

Джерело: розроблено автором.

є такими, які становлять собою об'єкт управління, метою якого є, зокрема, досягнення ними європейського рівня.

Тобто цю модель можна розглядати як складну імітаційну модель управління, метою застосування якої є визначення тих з компонентів конкурентоспроможності, використання яких має забезпечити оптимальне підвищення конкурентоспроможності національної економіки України. Така оптимізаційна задача може бути поставлена як статична задача оптимального розподілу фінансових ресурсів між 12 складовими конкурентоспроможності і на розвиток інтеграційних процесів на певний період часу. За мету управління може бути поставлене завдання досягнення максимального значення загального балу ГІК:

$$max\ B = f(r_i) \qquad (3)$$

$$\text{при } У_i\ r_i \le R,\ r_i \ge 0,\ i = 1,2,...,13,$$

де B – значення загального балу ГІК країни;

r_i – величина фінансових ресурсів, що спрямовуються 12 складовим конкурентоспроможності і на розвиток інтеграційних процесів;

R – сума виділених фінансових ресурсів.

Блок інтеграційних процесів в моделі (3) може складати модель (1), яка, як і модель (3), є статичною моделлю. При динамічному моделюванні конкурентоспроможності задача оптимізації може ставитися у двох варіантах: без визначення певного відрізку часу, але з установленим завданням якнайшвидшого досягнення певного рівня конкурентоспроможності України, при визначеному відрізку часу з установленням завдання досягнення максимального рівня конкурентоспроможності [5]. Так, як мета оптимізації може бути поставлено завдання підняти бал конкурентоспроможності до «B_k»–ої позиції з тієї «B_O»–ої позиції, яку займає у «t_O»–ому поточному періоді часу економіка України. Вирішення цієї задачі ставиться за умов існування певного обсягу інвестицій R. У термінах теорії оптимального управління задача може бути поставлена як мінімізація часу T досягнення наміченого балу конкурентоспроможності:

початкові умови (існуючий бал конкурентоспроможності) – t_O; B_O;
кінцеві умови (запланований бал конкурентоспроможності) – B_k;
сума виділених фінансових ресурсів – $R(t)$; (4)
$min\ T = t_k - t_O$.

Можливою є й інша постановка цієї задачі, коли оптимізуватиметься не час досягнення певного балу конкурентоспроможності B_k, а сам бал конкурентоспроможності B_{tk} за певний відрізок часу T:

початкові умови (бал конкурентоспроможності, час) – t_O; B_O;
кінцеві умови (час, на якому розглядається задача) – $t_k = t_O + T$;
сума виділених фінансових ресурсів – $R(t)$; (5)
критерій – $max\ B_{tk}$.

Блок інтеграційних процесів в моделях (4), (5) може складати модель (2), яка, як і моделі (4), (5), є динамічною моделлю.

Висновки

Оптимальне управління зростанням конкурентоспроможності економіки України може бути реалізоване на основі побудованої на базі методології ГІК й існуючих інтеграційних моделей імітаційної моделі, практичне використання якої вимагатиме інституційного, технічного і програмного забезпечення.

Викладені вище пропозиції щодо математичного моделювання взаємодії інтеграційних процесів і конкурентоспроможності національної економіки базуються на застосуванні гравітаційних моделей інтеграційних процесів та розробленого за методологією ВЕФ ГІК й дозволяють обґрунтувати методологічний підхід до побудови імітаційної моделі управління цими процесами.

Література

1. Василенко Ю.В. Зовнішня торгівля України: чинники, моделі, тенденції / Ю.В. Василенко, Д.Ю. Василенко. – К., 2007. – 309 с.

2. Звіт про конкурентоспроможність України 2009. Назустріч економічному зростанню та процвітанню. – К.: Фонд «Ефективне управління», 2009. – 230 с.

3. Козаченко С.В. Консалтинг у сучасній ринковій економіці / С.В. Козаченко, В.Є. Новицький, О.С. Довгий. – К.: Арістей, 2006. – 380 с.

4. Корнієнко Є.С. Економетричні моделі зовнішньоекономічної діяльності економіки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.03.02 «Економіко–математичне моделювання» / Є.С. Корнієнко. – К., 2003. – 21 с.

5. Понтрягин Л.С. Математическая теория оптимальных процессов / Л.С. Понтрягин, В.Г. Болтянский, Р.В. Гамкрелидзе, Е.Ф. Мищенко. – 2–е изд. – М.: Наука, 1969. – 384 с.

6. Попова В. Конкурентоспроможність економіки України: джерела формування та соціальні наслідки // В. Попова. – Економіка України. – 2008. – №8. – С. 4–13.

7. Скрипниченко М.І. Секторальні та міжкраїнні моделі економічного розвитку / Скрипниченко М.І. – К.: Фенікс, 2004. – 256 с.

8. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія: підруч. для студ. спец. вищ. навч. закл. / Філіпенко А.С. – К.: Либідь, 2008. – 408 с.

9. On the bilateral trade effect of free trade agreements between the EU–15 and the CEEC–4 countries / Guglielmo M. Caporale, C. Rault, R. Sova, F. Sova // Revue World Economic. – Vol. 14. – Nr.2. – P. 191–204.

10. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010–11.pdf

В.С. ГВОЗДЬ,
аспірант, НДЕІ

Методичні підходи щодо дослідження економічної кон'юнктури

У статті розглянуто сутність процесу дослідження економічної кон'юнктури, його основні завдання та методологічні засади. Визначено основні принципи системного підходу в дослідженні економічної кон'юнктури.

В статье рассмотрены сущность процесса исследования экономической конъюнктуры, его основные задачи и методологические основы. Определены основные принципы системного подхода в исследовании экономической конъюнктуры.

The article considers the nature of the process of market research, its main objectives and methodological background. The basic principles of systematic approach to market research.

Постановка проблеми. Ринкова ситуація швидкозмінна і малопередбачувана – вона зазнає інтенсивного впливу багатьох макро– та мікрочинників, а український ринок характеризується нестабільністю та підвищеними ризиками. За цих умов важливо мати мобільну систему його вивчення, яка б адекватно й оперативно реагувала на зміни в економіці і світі. В той же час відсутність досліджень і прогнозування кон'юнктури ринку приводить в ряді випадків до значних фінансових втрат. Здійснювати за таких умов глибокий і всебічний аналіз кон'юнктури ринку – проблема досить складна і актуальна.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На сьогодні кон'юнктурним дослідженням приділяється особлива увага. Досвід багатьох розвинених країн дає зрозуміти необхідність таких досліджень і значний економічний результат від їхнього використання на практиці. Проблемі дослідження ринкової кон'юнктури присвячені праці Б. Артемонова, В. Гейця, В. Карпова, М. Кондратьєва, В. Клинова, І. Крючкової, В. Кучеренко, Ф. Левшина, І. Лукінова, Ф. Піскоппеля, Л. Рождественської та інших учених. Проте питання дослідження економічної кон'юнктури потребує подальших досліджень.

Метою статті є визначення сутності процесу дослідження економічної кон'юнктури, основних етапів його здійснення та обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення інформаційного забезпечення показників економічної кон'юнктури.

Виклад основного матеріалу. Дослідження економічної кон'юнктури потрібно розглядати як частину постійно діючого інтегрованого процесу. Це вимагає розробки і використання системи постійного спостереження, накопичення та зберігання цифрових даних і фактів у мінливій економічній кон'юнктурі, щоб мати можливість аналізувати їх з метою прогнозування для прийняття випереджаючих рішень.

Дослідження кон'юнктури – це цілеспрямований безперервний збір та обробка інформації про стан економіки, товарного ринку, аналіз і виявлення особливостей та тенденцій їхнього функціонування, прогнозування основних параметрів і розроблення можливих альтернатив для прийняття рішень[3, с. 68].

Кон'юнктурні дослідження – це визначена система дій, заходів науково–дослідної діяльності, спрямованих на одержання достовірних інформаційних матеріалів про стан кон'юнктури галузевого, товарного чи регіонального ринку, про співвідношення попиту і пропозиції товарів і послуг, ступінь масовості попиту, відповідність обсягів, структури і якості товарної продукції обсягам, структурі і якості попиту, відповідність матеріально–технічної бази торгівлі потребам розвитку ринку тощо [5, с. 307].

Перед дослідженням кон'юнктури виникають завдання, які російський економіст М.Д. Кондратьєв звів до трьох основних [6, с. 74–75]:

– по–перше, необхідно охарактеризувати та дослідити фактичний стан та тенденції зміни кон'юнктури;

– по–друге, необхідно пояснити причини існуючого руху кон'юнктури та висунути її теорію;

– по–третє, кінцевою метою вивчення кон'юнктури є постановка та вирішення проблеми, пов'язаної з прогнозом зміни кон'юнктури.

Німецький економіст Вільгельм Репке основними завданнями вивчення кон'юнктури називав дослідження форм прояву кон'юнктури, дослідження факторів утворення кон'юнктури; виявлення впливу кон'юнктури на окремі галузі економіки; групування показників кон'юнктури та їх визначення; розробка кон'юнктурної політики [7, с. 24].

Тобто дослідження економічної кон'юнктури – це не тільки визначення її стану, але головним чином, прогнозування напрямів та тенденцій її розвитку.

Для того, щоб бути ефективними кон'юнктурні дослідження вимагають наукового підходу. Науковий підхід передбачає спирання на об'єктивну інформацію, логічну строгість і несуперечливість суджень, наявність необхідної точності оцінки параметрів.

Об'єктивність означає, що дослідження проводяться без будь–яких зміщень і враховують всі фактори. Висновки і точки зору не формулюються доти, доки не будуть зібрані і проаналізовані всі можливі дані. Вимога точності стосується всіх методів і інструментів дослідження.

Кон'юнктурне дослідження має проводитися відповідно до основних принципів системного підходу [3, с. 69]:

– цілеспрямованість;

– комплексність;

– гнучкість;

– безперервність.

Цілеспрямованість. Дослідження кон'юнктури ринку має бути тісно пов'язане з метою діяльності господарської одиниці. Кон'юнктура характеризує взаємовідносини між глобальним і підприємницьким оточенням та господарською одиницею і по–

 © В.С. ГВОЗДЬ, 2011

казує, як макро– і мікроекономічне оточення впливає на досягнення мети та відображає, якою мірою діяльність підприємства впливає на стан ринку, його розвиток у найближчому майбутньому і які заходи потрібно вжити, щоб задовольнити попит населення на виготовлену продукцію та раціональніше використовувати наявні у підприємства конкурентні переваги.

Комплексність у дослідженні економічної кон'юнктури передбачає розгляд об'єкта дослідження у всій повноті його внутрішніх зв'язків, факторів і умов функціонування, у взаємодії з зовнішнім середовищем.

Комплексний підхід означає, що вивчення ринку має здійснюватися, виходячи із загальної макроекономічної ситуації, з урахуванням основних елементів конкретного ринку та охоплення всієї сукупності чинників, які впливають на нього. Упущення будь–якого з них призводить до неповної характеристики проблеми, а іноді створює уявлення про неї, що може негативно позначитися на конкурентних перевагах господарської одиниці.

Гнучкість. Методика маркетингового аналізу повинна забезпечити можливості постійного пристосування до змін, які відбуваються на ринку, тобто враховувати неконтрольовані чинники.

Безперервність. Оцінка ринкової кон'юнктури має проводитися у взаємозв'язку з наявною ситуацією. Це створить передумови для діагностики та своєчасного вивчення змін, які відбуваються на ринку, зменшення невизначеності і ризику та збільшення імовірності успіху маркетингової діяльності.

Дослідження кон'юнктури не може бути представлено одноразовим заходом, носити випадковий або незв'язний характер. Для того щоб кон'юнктурні дослідження були ефективними, тобто своєчасно забезпечували можливі альтернативи для прийняття рішень, вони мають бути безперервними.

Отже, системний підхід передбачає дослідження ринку як системи, що формується з двох складових: загальногосподарської кон'юнктури і кон'юнктури конкретного товарного ринку. Дані компоненти системи знаходяться у визначеній впорядкованості і поєднують локальні цілі для найкращого досягнення генеральної.

Системний підхід забезпечує передумови для своєчасного відображення змін, які відбуваються на ринку, та їх урахування у практичній діяльності.

Методика дослідження кон'юнктури – це послідовність дій і сукупність конкретних прийомів дослідження, що забезпечують аналіз сформованої ситуації на ринку і виявлення найближчих перспектив його розвитку. На практиці таке дослідження має дати відповідь на запитання де, коли і за якими цінами можна продати або купувати певні товари [4, с. 28].

Перед тим як розпочати вивчення кон'юнктури, необхідно з'ясувати якісні характеристики економічного процесу, дотримуючись таких вимог:

По–перше, тенденції одного економічного процесу не варто механічно переносити на інші, а тенденції загальногосподарської кон'юнктури – на галузеві або регіональні ринки.

По–друге, нестійкість кон'юнктури потребує постійного і безупинного спостереження за ринком.

По–третє, виявлення динаміки економічної кон'юнктури (тренду) неможливе без створення інформаційної бази, що описує досліджуваний економічний процес [2, с. 20].

Вивчення економічної кон'юнктури передбачає такі напрями робіт:

– визначення об'єкта (вид ринку або його частини) дослідження;
– дослідження основних рис і особливостей ринку;
– визначення переліку показників кон'юнктури;
– формування інформаційної бази;
– визначення методів дослідження;
– аналіз результатів дослідження;
– визначення методів прогнозування кон'юнктури;
– упорядкування кон'юнктурного прогнозу;
– підготовка кон'юнктурного огляду або кон'юнктурної довідки.

Дослідження економічної кон'юнктури належить здійснювати у визначеній послідовності. Прийнято виділяти три етапи процесу дослідження економічної кон'юнктури:

1) поточне спостереження (збір, обробка та збереження необхідної і достатньої інформації);

2) аналіз кон'юнктури;

3) прогноз кон'юнктури для прийняття відповідних рішень.

Перший етап у дослідженні економічної кон'юнктури – постійне спостереження за кон'юнктурою та збір необхідної інформації – займає найбільшу частину часу будь–якого дослідження, оскільки пов'язаний з дуже трудомісткою роботою з джерелами кон'юнктурної інформації.

До основних критеріїв обсягу і характеру інформації для здійснення дослідження кон'юнктури можна віднести:

– схеми поточного спостереження;
– частоту аналізу та прогнозу кон'юнктури;
– ступінь деталізації передбачуваного аналізу та прогнозу кон'юнктури.

Аналіз загальноекономічної та галузевої кон'юнктури пов'язаний з детальним вивченням процесів в одній країні, у співтоваристві країн, а також у світовому господарстві в цілому з урахуванням основних макроекономічних пропорцій і тенденцій, що склалися. При цьому аналізу та прогнозуванню піддається значний масив даних щодо виробництва, внутрішнього товарообігу, зовнішньої торгівлі, рівня цін і фінансів. У розрахунках враховуються масштаби та інтенсивність оновлення виробництва, розміри і рівень попиту, державне регулювання ринкових відносин, кредитно–фінансова політика, структурні зміни в економіці тощо.

Прогноз і висування можливих альтернатив для прийняття рішень – практично завершальний етап вивчення економічної кон'юнктури. Мета прогнозу як найважливішого етапу дослідження кон'юнктури полягає у визначенні ймовірних альтернатив економічного розвитку та їх соціально–економічних наслідків для прийняття найраціональніших рішень у майбутньому.

Обов'язковою умовою дослідження кон'юнктури ринку є постійне спостереження за ринком, оскільки ринок розвивається згідно імовірнісних законів і піддається різним коливанням. Крім того, потрібно сформувати інформаційну базу для якісного і оперативного аналізу.

Необхідно зазначити, що не існує єдиного джерела отримання інформації про стан, тенденції та перспективи розвитку економічної кон'юнктури. Тому при дослідженні кон'юнктури використовують різні види інформації, отриманої з різноманітних джерел. Розрізняють інформацію: загальну, комерційну, спеціальну. Загальна інформація включає дані, що характеризує ринкову ситуацію загалом і, одночасно, в поєднанні з розвитком галузі економіки, товарного ринку або конкретної фірми.

Комерційна інформація – це дані, отримані з ділової документації фірми стосовно питань збуту продукції та дані, отримані від партнерів шляхом інформаційного обміну.

Спеціальна інформація – це дані, отримані за результатами проведення спеціалізованих цільових заходів з вивчення ринку, а також дані матеріалів дослідницьких організацій. Спеціальна інформація має особливу цінність, оскільки містить відомості, які не можна отримати іншим шляхом.

Вивчення загальногосподарської кон'юнктури і кон'юнктури товарного ринку необхідно починати з вивчення показників, що дають змогу кількісно оцінити зміни, які відбуваються на ринку, і визначити тенденції у розвитку кон'юнктури.

На думку Л. Рождєственської [8], важливими напрямами вдосконалення показників економічної кон'юнктури на рівні макроекономіки на ближчу перспективу є розробка методологічних основ визначення впливу сезонних коливань на відповідний показник, розробка методології агрегованого зведення всієї системи показників у великі групи: показники, що випереджають зміни економічної кон'юнктури; показники, що збігаються зі змінами економічної кон'юнктури; показники, що відстають від змін економічної кон'юнктури.

У країнах Заходу склалася ціла система статистичних даних, що характеризують рух загальногосподарської та товарної кон'юнктури.

Відома добре організована система моніторингу макроекономічних показників у Франції. Щоквартально Національний інститут статистики та економічних досліджень (INSEE) видає бюлетені, де подається не тільки докладний аналіз стану економічної кон'юнктури країни, а й прогноз на два–три квартали основних макроекономічних показників: ВВП за статтями доходів, обсягів виробництва за секторами, імпорту, експорту, інвестицій, споживання домогосподарств, цін тощо. Прогноз робиться на базі статистичної інформації та результатів кон'юнктурних опитувань, які проводяться INSEE щомісячно та щоквартально.

Національний інститут економічних досліджень Швеції (Konjunkturinstitutet), який не входить до її статистичної системи, регулярно публікує річні та квартальні прогнози таких макропоказників, як ВВП (за статтями доходів), безробіття, державний борг тощо. Статистична інформація збирається статистичною службою Швеції, але аналітичні матеріали публікуються обома організаціями: як Центральним статистичним бюро (SCB), так і названим інститутом.

Європейська комісія (директорат з економічних і фінансових питань) щоквартально видає матеріали, присвячені економічним перетворенням у країнах ЄС і Центральної та Східної Європи. На основі статистичних даних Європейська комісія докладно аналізує економічну ситуацію певних країн та подає прогнози щодо найближчого майбутнього. Крім цього, на основі статистичних даних та інформації з кон'юнктурних обстежень у країнах ЄС вона будує короткотермінові (1–3 квартали) прогнози макропоказників для країн – членів ЄС.

Система діючих короткотермінових статистичних показників в Україні постійно вдосконалюється відповідно до системи показників світового рівня ООН, яка публікується в Щомісячному статистичному бюлетені статистики ООН (Monthly Bulletin of Statistics). Поки що лише половина українських показників економічної кон'юнктури відповідає Щомісячному статистичному бюлетеню ООН.

Будуючи систему статистичних показників для вивчення економічної кон'юнктури, фахівці Держкомстату України намагаються досягти найбільшої порівнянності з показниками, прийнятими у статистиці світового господарства та практиці країн із розвиненою ринковою інфраструктурою.

Прикладом впровадження системи статистичних показників економічної кон'юнктури в практику моніторингових спостережень є щоквартальне видання Державного комітету статистики України «Статистичний бюлетень», де представлена інформація про основні показники соціально–економічного розвитку України. Така інформація представляє інтерес не тільки з погляду загальноекономічної ситуації, а й має важливе значення для відслідковування економічної кон'юнктури, оскільки наявні в цьому бюлетені дані мають короткострокову (місячну, квартальну) періодичність.

Висновки

Дослідження кон'юнктури – не самоціль, а основа для прийняття ефективного рішення, тому напрям, масштаби та глибина кон'юнктурних досліджень повинні визначатись конкретною метою та завданням у сфері виробництва і реалізації продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

У подальшому до першочергових кроків кон'юнктурних досліджень необхідно включити виявлення, вивчення та комплексний аналіз і оцінку основних кон'юнктуроутворюючих факторів досліджуваного ринку.

Нині в Україні відсутня система аналітичної статистики кон'юнктури, не сформовані методика і показники прогнозування та моделювання економічної кон'юнктури. Стосовно цього зарубіжні країни і міжнародні організації мають великий досвід. Таму формувати систему показників економічної кон'юнктури в Україні потрібно узгодивши вітчизняні показники з показниками, прийнятими у статистиці світового господарства, прискорити процес їх оприлюднення та полегшити доступ до інформації.

Література

1. Клинов В.Г. Экономическая конъюнктура. Факторы и механизмы формирования: Учеб. пособ. – М.: Экономика, 2005. – С. 237–238.

2. Карпов В.А. Кучеренко В.Р. Маркетинг: прогнозування кон'юнктури ринку: Навч. посібник. – К.: Т–во «Знання», КОО, 2001. – 215 с.

3. Іванова Л.О. Кон'юнктура ринків: Конспект базових тем з курсу для студентів напряму підготовки 0501 «Економіка та підприємництво». – Львів.: ЛКА, 2006. – 140 с.

4. Левшин Ф.М., Мухин С.Б., Соловьев В.Н. Мировые рынки: конъюнктура и цены. – М.: Междунар. отношения,1987. – 120 с.

5. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / За ред. Р. Дяківа. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2002. – 704 с.

6. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. – М.: Экономика, 1989. – 526 с.

7. Репке В. Конъюнктура. – М.: Финансовое изд–во НКФ СССР, 1927. – 176 с.

8. Рождественська Л.Г. Статистика ринку товарів і послуг. – К.: КНЕУ, 2005. – 419 с.

Н.В. ШЕВЧУК,
аспірант, НДЕІ

Методи оцінки показників багатофакторної продуктивності

У статті досліджено методи виробничої функції, регресійної залежності, метод проекту KLEMS, внесків факторів в економічне зростання та факторного аналізу і зроблено висновок про можливості їхнього використання в умовах вітчизняної економіки при умові їх адаптації до існуючої статистичної бази.

В статье исследованы методы производственной функции, регрессионной зависимости, метод проекта KLEMS, вкладов факторов в экономический рост и факторного анализа и сделан вывод о возможности их использования в условиях отечественной экономики при условии их адаптации к существующей статистической базе.

In the article examines the methods of production, function regression depending on, the method of KLEMS, contributions factors in growth and factor analysis and a conclusion on their possible use in the domestic economy under the condition of their adaptation to existing statistical base.

Постановка проблеми. Протягом останніх десяти років в українській економіці відбуваються складні трансформаційні процеси, зумовлені становленням ринкової економіки. Сьогодні позитивні зміни відбуваються в різних сферах економіки, Україна стає активним учасником євроінтеграційних процесів. Ефективність конвергентних кроків до ЄС буде залежати від рівня конкурентоспроможності української економіки та ефективності економічної політики, спрямованої на його підвищення. Серед факторів, що сприяють зростанню конкурентоспроможності економіки України, чільне місце належить продуктивності праці, продуктивності капіталу і сукупної факторної продуктивності.

Результати порівняльного аналізу рівня продуктивності є основою для прийняття управлінських рішень щодо підвищення рентабельності, технічного та організаційного реформування виробництва, управління людськими ресурсами, оцінки конкурентоспроможності, формування цінової політики, визначення пріоритетності галузей та ін. Актуальність даного дослідження полягає в об'єктивній необхідності вдосконалення діючого і розробки нового комплексу науково–методичних положень з макроекономічного аналізу, спрямованих на виявлення і мобілізацію резервів підвищення продуктивності праці, продуктивності капіталу і сукупної факторної продуктивності, проведення ряду аналітичних досліджень джерел економічного зростання в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед російських науковців, що активно займаються методичними та аналітичними розробками щодо визначення, виміру та аналізу сукупної факторної продуктивності, можна назвати: Е. Астафєва, В. Бессонова, І. Воскобойнікова, І. Долінську, О. Лугового, М. Турунцева, Є. Назрулаєву, С. Дробишевського, Д. Полєвого, А. Козловської, П. Труніна, Л. Ледермана. На агрегованому рівні сукупна факторна продуктивність досліджується в роботах вітчизняних вчених В. Беседіна, Н. Горшкової, І. Могілат, С. Кожем'якіної. При цьому залишається відкритим питання про методологію оцінювання багатофакторної продуктивності та можливості її розрахунку на макрорівні.

Мета статті полягає у розробці методів з розрахунку та аналізу рівня сукупної факторної продуктивності (СФП) в цілому по економіці та за видами економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Сучасна економічна теорія більше уваги приділяє багатофакторній продуктивності, розглядаючи продуктивність праці як один із її компонентів. На відміну від марксистської політекономії, яка вважає працю єдиним джерелом економічного зростання, вона включає також інші фактори – насамперед капітал (основні засоби). Статистичні органи в США визначають сукупну двофакторну продуктивність – праці та капіталу. Для її визначення ці фактори зважують за їхньою часткою (витрати на оплату праці та амортизація) у складі ВВП.

У зв'язку з цим є необхідним детальніше зупинитися на проблемах визначення двох ключових факторів СФП – капіталу та праці та оцінки їх продуктивності.

Найбільш суперечливим в проблемі декомпозиції зростання є питання оцінки витрат капіталу. На думку Денісона, для аналізу зростання важливо те, що ряди витрат факторів виробництва повинні відображати можливості цих чинників по генерації випуску [1]. Таким чином, показник витрат капіталу повинен відображати виробничі потужності капіталу, а не його залишкову вартість.

На думку Е. Денісона, валові запаси капіталу (вартість засобів виробництва з урахуванням накопиченої амортизації) є прийнятною оцінкою за умови, що виробничі можливості капіталу не скорочуються з його віком [2]. Використання показника «чиста вартість» неможливо з теоретичних міркувань, оскільки вона (вартість) завжди зменшується у міру зниження невідпрацьованого терміну служби засобів виробництва, що не має відношен–

© Н.В. ШЕВЧУК, 2011

ня до можливостей устаткування по випуску продукту. Таким чином, використання зваженої суми значень згаданих рядів дозволяє врахувати в моделі зростаючі витрати на обслуговування капіталу і погіршення виробничих можливостей.

На відміну від Е. Денісона З. Гріліхис і Д. Джоргенсон виходять з припущення, що засоби виробництва покращуються з часом [3]. З цієї причини інвестиції, спрямовані на придбання нових засобів виробництва у поточному році, будуть вкладені в продуктивніший капітал, ніж інвестиції того ж обсягу, вкладені 10–20 років тому. У зв'язку з цим при побудові агрегованої оцінки капітальних витрат засобу виробництва різних поколінь розглядаються як активи різного типу і об'єднуються за допомогою їх граничних продуктів, а не відповідних цін. Ця процедура, на думку дослідників, еквівалентна обліку «якісної» зміни капіталу, тобто перенесенню реалізованого в капіталі технічного прогресу з оцінки сукупної продуктивності чинників в оцінку капітальних витрат.

Підхід З. Гріліхиса і Д. Джоргенсона, що полягає в урахуванні більш нових засобів виробництва, передбачає більше зростання капітальних витрат в постійних цінах [3]. При цьому зростання ефективності капіталу і технічний прогрес вже не розглядаються як ізольовані джерела зростання.

Таким чином, найбільш суперечливе питання при оцінці витрат капіталу полягає в тому, чи є технічний прогрес результатом вдосконалення устаткування, або ж він не реалізується в устаткуванні, тобто незалежний від зростання витрат капіталу. Основна ідея гіпотези «втілення технічного прогресу в капіталі» полягає в тому, що нове устаткування є продуктивнішим, ніж старе. Е. Денісон [1] вважав, що гіпотеза «реалізації технічного прогресу в капіталі» не є значимою, оскільки зміни у віковій структурі устаткування лише в невеликій мірі впливають на темпи зростання випуску, навіть якщо вважати, що весь технічний прогрес реалізується в капітальних витратах.

Компромісним рішенням є модель джерел зростання, в якій розглядається і реалізований в капіталі, і нереалізований технічний прогрес, представлена в роботах Р. Нельсона [4], Д. Джоргенсона [5], та її розширення Халтеном [6] на основі оцінок зміни якості основних витрат.

Капітал як виробничий ресурс (фактор виробництва) характеризується продуктивністю (у комплексі з іншими факторами виробництва). Продуктивність капіталу або капіталовіддача визначається як відношення результату продуктивної діяльності (обсягу виробленого продукту) до суми застосованого (використаного капіталу).

$$В_{оз} = ВТП / ОЗ, \quad (1)$$

де $В_{оз}$ – віддача від основних засобів (капіталовіддача);

ВТП – випуск товарів і послуг;

ОЗ – вартість основних засобів.

У чисельнику даної формули можна застосувати показник ВДВ. В подальшому продуктивність факторів визначатиметься як на основі випуску товарів і послуг, так і валової доданої вартості.

Основні засоби – матеріальні активи, які утримуються резидентами країни з метою використання їх у процесі виробництва чи поставки товарів, надання послуг, здачі в оренду чи для виконання адміністративних і соціально–культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року.

Визначення капіталу (основних засобів) має певні особливості. Витрати (послуги) капіталу являють собою внесок капіталу у виробництво. Внесок витрат капіталу визначається як добуток вагового коефіцієнту на індекс зміни їх зростання. Проміжним етапом вирішення даного питання є визначення того, чи відображають статистичні дані про вартість основних засобів фактичні зміни капіталоозброєності. Держкомстатом України визначаються дані по основних засобах за повною балансовою вартістю і в рамках СНР. Слід розрізняти розрахунок внеску капіталу і продуктивність капіталу. Для цілей розрахунку внеску капіталу слід використовувати статистичну інформацію про основні засоби, а для розрахунку сукупної продуктивності економіки – увесь капітал, а саме нагромадження основного капіталу за СНР. Як капітал у розрахунках сукупної факторної продуктивності на даному етапі розглядаються основні засоби. Інші види капіталу, зокрема, земля і матеріальні оборотні кошти, на сьогодні до розрахунку не включаються. Для цілей аналізу необхідно порівняти динаміку основних засобів у постійних цінах та динаміку нагромадження основного капіталу за СНР, оскільки в процесі аналізу можуть виникнути різні вектори динаміки. В будь–якому випадку така ситуація може спостерігатися у всіх країнах СНД, що було викликано переоцінкою основних засобів.

Як варіант більш реальної оцінки вартості основних засобів можна запропонувати оцінку на основі даних про вибуття та оновлення основних засобів або інвестицій.

Дані про вартість основних засобів, коефіцієнти вибуття та оновлення дозволяють розраховувати індекси основних засобів і в цілому по промисловості і за великими та середніми підприємствами. Використання даних індексів фізичного обсягу дозволяє забезпечити максимальну статистичну порівнянність рядів основних засобів і рядів ВДВ промисловості. Але на сьогоднішньому етапі становлення державної статистики такі розрахунки ще неможливо здійснити.

Таким чином, узагальнення теоретичного та практичного досвіду визначення продуктивності капіталу, дозволило визначити процедуру її оцінки:

– побудова рядів основних засобів;

– аналіз коефіцієнтів оновлення та вибуття;

– обчислення вартості основних засобів;

– аналіз порівняння динаміки основних засобів та ВДВ галузей (ВВП);

– визначення віддачі від основних засобів;

– оцінка впливу продуктивності капіталу на економічне зростання.

Далі необхідно порівняти динаміку індексу фізичного обсягу основних засобів та динаміку індексу ВДВ. Падіння чи зростання ВДВ може супроводжуватися незначними змінами індексу основних засобів. Якщо така динаміка спостерігається, то пояснюється це тим, що вартість основних засобів не відображає у повній мірі процеси формування капітальних витрат, оскільки

враховує повну їх вартість, а не величину реально використаної у виробництві їх частини.

У кінцевому висновку слід визначити вплив продуктивності капіталу на економічне зростання (ВВП/ВДВ за галузями), на скільки зміна продуктивності капіталу спричинює зміну результуючих показників за допомогою економетричного методу.

Усе різноманіття факторів економічного зростання з точки зору витрат і ефективності можна звести до двох груп – зростання за рахунок збільшення витрат праці та зростання за рахунок збільшення продуктивності праці.

На продуктивність праці впливає інтенсивність праці. Продуктивність праці характеризує ступінь ефективності праці на одиницю часу. Інтенсивність праці розкриває витрати життєвих сил людини на працю в одиницю часу. Схожість продуктивності та інтенсивності в тому, що з їхнім зростанням росте і виробіток за одиницю часу. Розбіжності ж стосуються загальної вартості та вартості одиниці продукції.

Усі витрати праці на виробництво товару можна звести до двох елементів: витрати минулої праці (амортизація, сировина, напівфабрикати) і витрати живої праці (неоплачені і оплачені – прибуток підприємців, зарплата працівників).

У період зрілого економічного зростання витрати минулої праці ростуть не настільки швидко, оскільки підвищується ціна живої праці – більш кваліфікованим робітникам потрібно платити вищу зарплату; росте економія минулої праці, наприклад за рахунок кращої переробки сировини збільшується випуск продукції.

Продуктивність праці зростає в наші дні практично у всіх країнах, і вважається, що існує загальний економічний закон зростання продуктивності праці. Однак залишається відкритим питання, який показник на макрорівні використовувати в якості продуктивності праці.

Продуктивність праці визначається відношенням випуску товарів і послуг (ВДВ) до чисельності зайнятого населення:

$$ПП = ВТП / ЧЗ, \quad (2)$$

Внесок витрат праці визначається як добуток вагового коефіцієнту на індекс зміни їх зростання.

Під внеском фактору праці в економічне зростання або під витратами ресурсів праці ($І_П$*$П/ВВП$) розуміються послуги праці, що виражаються чисельністю зайнятих. Крім цього, оцінкою витрат праці можуть бути відпрацьовані людино–години. Проте, як відомо, праця є неоднорідним показником і залежить від кваліфікації працівників та інших чинників (стать, вік, галузева спеціалізація). Внесок праці може змінюватись навіть якщо загальна кількість відпрацьованих годин постійна. Тому для більш точного вимірювання пропонується більша деталізація використовуваної праці за категоріями у відповідності з відпрацьованими кожною категорією годинами та граничною продуктивністю. Однак це неможливо здійснити у вітчизняній практиці через недоліки ведення статистики. Так, динаміка зайнятого населення за статтю та місцем проживання, розподіл штатних працівників за видами економічної діяльності, за рівнем освіти та відпрацьованих ними робочих годин наводиться в статистичних збірниках, проте кількість зайнятих та кількість відпрацьованих ними людино–години за рівнем кваліфікації за видами економічної діяльності відсутня і т.д.

Тому в процесі аналізу можлива побудова динаміки індексів кількості зайнятих можливе на основі доступної статистики зайнятості. Проте використання в аналізі кількості зайнятих замість відпрацьованих годин впливає на інтерпретацію показника СФП. У випадку коли витрати праці оцінюються на основі показника чисельності зайнятих, оцінка СФП, тобто непояснений факторами зростання залишок, включає в себе компоненту, що відповідає якісним змінам витрат праці (рівень освіти та кваліфікації зайнятих, розподіл ресурсів за видами економічної діяльності тощо).

Після з'ясування статистичних проблем слід прослідити динаміку між ВВП або ВДВ та кількістю зайнятих. Якщо зв'язок слабкий – це може означати скорочення інтенсивності використання праці, що частково характеризується кількістю відпрацьованих годин. Зміна робочого часу та реальної оплати праці може компенсувати недостатню реальну зайнятість на динаміку ВВП та ВДВ в цілому по економці. В Україні коливання робочого часу можливі через вимушену та неповну зайнятість.

Розглянемо специфіку побудови виробничої функції, що служить для оцінки випуску від факторів праці та капіталу. Якщо динаміка випуску визначається динамікою основних засобів і праці, тобто якщо існує виробнича функція (ВФ)

$$Y = F(K,L), \quad (3)$$

що володіє стандартним набором властивостей, то

$$д_Y = E_K д_K + E_L д_L, \quad (4)$$

де $д_Y = Yr/Y$, $д_Y = Kr/K$, $д_Y = Lr/L$ – темпи випуску, капіталу і праці відповідно;

E_K і E_L – еластичності випуску по засобам і праці, а крапка над змінною позначає диференціювання за часом.

Якщо ВФ (1) ще і лінійно однорідна (як найчастіше і припускають), тобто якщо $E_K + E_L = 1$, то вираз (2) визначає δ_Y як зважене середньоарифметичне δ_K і δ_L з невід'ємними вагами E_K і 1 E_K, що дають в сумі одиницю. Таким чином, лінійно однорідну ВФ можна надати у вигляді функції усереднення темпів чинників виробництва, звідки випливає, що на графіку залежностей δ_Y, δ_K і δ_L від часу рівні часового ряду δ_Y повинні бути розташовані між відповідними рівнями часових рядів δ_K и δ_L, тобто для всіх періодів t має виконуватися $\delta_Y \in \left[\min(\delta_K, \delta_L), \max(\delta_K, \delta_L)\right]$.

Якщо Y, K і L представлені базисними індексами по відношенню до одного і того ж періоду часу (тобто мають однакову вихідну базу), то функцією усереднення є і сама ВФ (1). Так, виробнича функція з постійною еластичністю заміщення (CES–функція) $Y = A\left(bK^{-\rho} + (1-b)L^{-\rho}\right)^{-1/\rho}$ визначає базисний індекс випуску Y як зважене середнє ступеневе ступені $-\rho$ індексів капіталу K і праці L з вагами b і $1-b$ [2].

Виходячи з того що $F(K,L)$ є функцією усереднення, то початкові дані Y_t, K_t и L_t представлені базисними індексами по відношенню до одного і того ж періоду t_0, то для будь–якого t_0 і всіх періодів t повинно виконуватися $Y_t \in \left[\min(K_t, L_t), \max(K_t, L_t)\right]$. Іншими словами, на графіку залежностей базисних індексів Y, K і L від часу t рівні часового ряду індексу випуску Y повинні бути розташовані між відповідними рівнями часових рядів індексів

капіталу *K* і праці *L*, причому це повинно виконуватися для будь–якого періоду часу, взятого за початкову базу.

Як показує динаміка індексів випуску, засобів і праці для економіки Росії в цілому і її основних галузей, наведена в роботі В. Бессонова [9], графіки базисних індексів випуску розташовані значно нижче за графіки індексів основних засобів і праці. Це означає, що *Y* не можна розглядати як середнє *K* і *L*, оскільки результат усереднення повинен знаходитися між усередненими величинами. На інших графіках темпів в цьому дослідженні темп випуску також розташований, як правило, далеко за межами заданого інтервалу, причому як на етапі домінування тенденцій спаду, так і на початковому етапі зростання. Така спільна динаміка даних трьох часових рядів не може бути описана лінійно однорідною виробничою функцією.

Тому відмічена особливість трансформаційного спаду, що полягає в тому, що на фазі спаду випуск в цілому і по галузях знизився сильніше, ніж основні засоби і праця, а на фазі зростання, навпаки, випуск зростає випереджаючими темпами, означає, що динаміка випуску далеко не повністю визначається динамікою чинників *K* і *L*, тобто вона не може бути описана ВФ (1). Динаміка основних засобів і праці описує лише частину зміни випуску, залишаючи непоясненим значний залишок. В цьому випадку динаміка випуску може бути описана як:

$$Y = A\ ЧF\ (K,L), \qquad (5)$$

де *A* – залежний від часу залишок, що називається сукупною факторною продуктивністю, який відображає внесок у випуск всієї решти чинників, що не враховуються безпосередньо як аргументи виробничої функції.

Вираз для сукупної факторної продуктивності можна представити у вигляді

$$A = Y / F\ (K,L), \qquad (6)$$

тобто як відношення результату (базисного індексу випуску) до середнього рівня витрат (базисних індексів основних засобів і праці з тією ж вихідною базою), оскільки виробничу функцію можна розглядати як функцію усереднення чинників. Відповідно СФП можна розглядати як сукупний показник ефективності, на відміну від часткових показників ефективності, якими є середня продуктивність праці $y = Y/L$ і середня фондовіддача $g = Y/K$.

З огляду на проблему емпіричних даних, які слабо задовольняють виробничу функцію виду Кобба – Дугласа, як альтернативу в якості оцінки міри СФП можна застосувати індекс Торнквіста [8].

Індекс Торнквіста є способом оцінки СФП, коли в якості ваги для кожного з факторів виробництва застосовуються витрати на нього.

$$\Delta TFP = \Delta Q - \Delta F, \qquad (7)$$

де $\Delta Q = \ln[\frac{Q_t}{Q_{t-1} \times GDP_deflator}]$,

$\Delta F = \ln[\frac{F_t}{F_{t-1}}] = \frac{1}{2}\sum_i (a_i) \ln[\frac{x_{it}}{x_{i,t-1}}]$.

Цей підхід має перевагу в тому, що економіку, галузь, підприємство можна віднести до однієї з чотирьох груп:

Група 1. Ефективні і зростаючі підприємства ($\Delta TFP > 0$, ДF > 0).

Група 2. Реструктуризуються шляхом зниження випуску з підвищенням ефективності ($\Delta TFP > 0$, ДF < 0).

Група 3. Зростаючі зі зниженням ефективності ($\Delta TFP < 0$, ДF > 0).

Група 4. Згортаючі зі зниженням ефективності ($\Delta TFP < 0$, ДF < 0).

Усі розрахунки основані на часових рядах офіційних даних річної періодичності в реальному виразі. Дані в поточних цінах не повинні використовуватися, оскільки це може призвести до серйозних проблем. Питання в тому, що в умовах українського перехідного періоду ціни і показники в номінальному виразі змінюються набагато швидше, ніж показники в реальному виразі. В результаті точність вимірювання зростання цін зведеними індексами цін звичайно буває набагато нижче, ніж точність вимірювання динаміки обсягів зведеними індексами, заснованими на даних в натуральному виразі, – так зазначають українські вчені. Це означає, що операція дефлятуванням може призводити до отримання оцінки показника в реальному виразі з неприйнятно низькою точністю за рахунок того, що дефлятор внесе похибку в результуючий показник. Є і інші причини, що призводять в даних умовах до небажаності використання даних в номінальному виразі [8].

Крім цього, існують певні проблеми з використанням статистичних даних щодо проведення оцінки капіталу протягом тривалого ретроспективного періоду, наприклад до 1990 року.

Інтенсивність сучасного використання основних засобів, введених в період до 1991 року, і динаміки їх вибуття вивчені слабо. Це пов'язано з тим, що гостро стоїть проблема порівнянності вартості основних засобів до 1991 року і в період 1992–2001 років.

Для пояснення масштабу спотворення даних Держкомстату щодо основних засобів, необхідно оцінити:

– зміну в часі співвідношень цін на різні види інвестиційних товарів;

– частку основних засобів, використання яких припинено через відсутність платоспроможного попиту на продукцію, що випускається з їх допомогою.

Обидва цих чинника так або інакше діють не тільки в країнах з перехідною економікою. Всюди накопичуються деформації в структурі цін на основний капітал у міру віддалення в часі від моменту їх останньої переоцінки, а зміна ринкової кон'юнктури і розвиток нових технологій примушують підприємців виводити з виробничого процесу цілком придатне до експлуатації устаткування. Специфіка перехідної економіки виявляється в тому, що такі цінові спотворення стають значними в умовах, коли система статистичного обліку не пристосована до їх реєстрації. І коли зміна гарантованого планового попиту з боку держави на попит ринковий призводить до різкої зміни його структури, а значна частина придатного до використання устаткування виявляється непотрібною, оскільки не підходить для випуску конкурентоспроможної продукції.

Узагальнивши можливі підходи до визначення та оцінки СФП, розроблено концептуальну схему методології визначення сукупної факторної продуктивності на макрорівні і на рівні видів економічної діяльності (рис. 1), що ґрунтується на оцінці сукупної факторної продуктивності на макроекономічному рівні і на рівні видів економічної діяльності та включає такі методи:

– оцінка СФП з використанням виробничої функції виду $A = Y / F\{K, L\}$;

– оцінка СФП з використанням виробничої функції виду $A = Y / F\{K, L, E, M. S\}$;

– побудова регресійної залежності СФП від факторів: $A = f\{x_1, x_2...x_n\}$;

– розрахунок СФП за методом KLEMS;

– факторний аналіз внесків чинників в економічне зростання.

У зарубіжних розробках на прикладі деяких країн наголошується, що виробнича функція не є достатнім інструментом для пояснення зростання. Вона показує ефективність функціонування економіки, тобто віддачу від нагромадження чинників виробництва, проте нічого не говорить про джерела цієї ефективності. Крім того, коефіцієнти виробничої функції залишаються стабільними

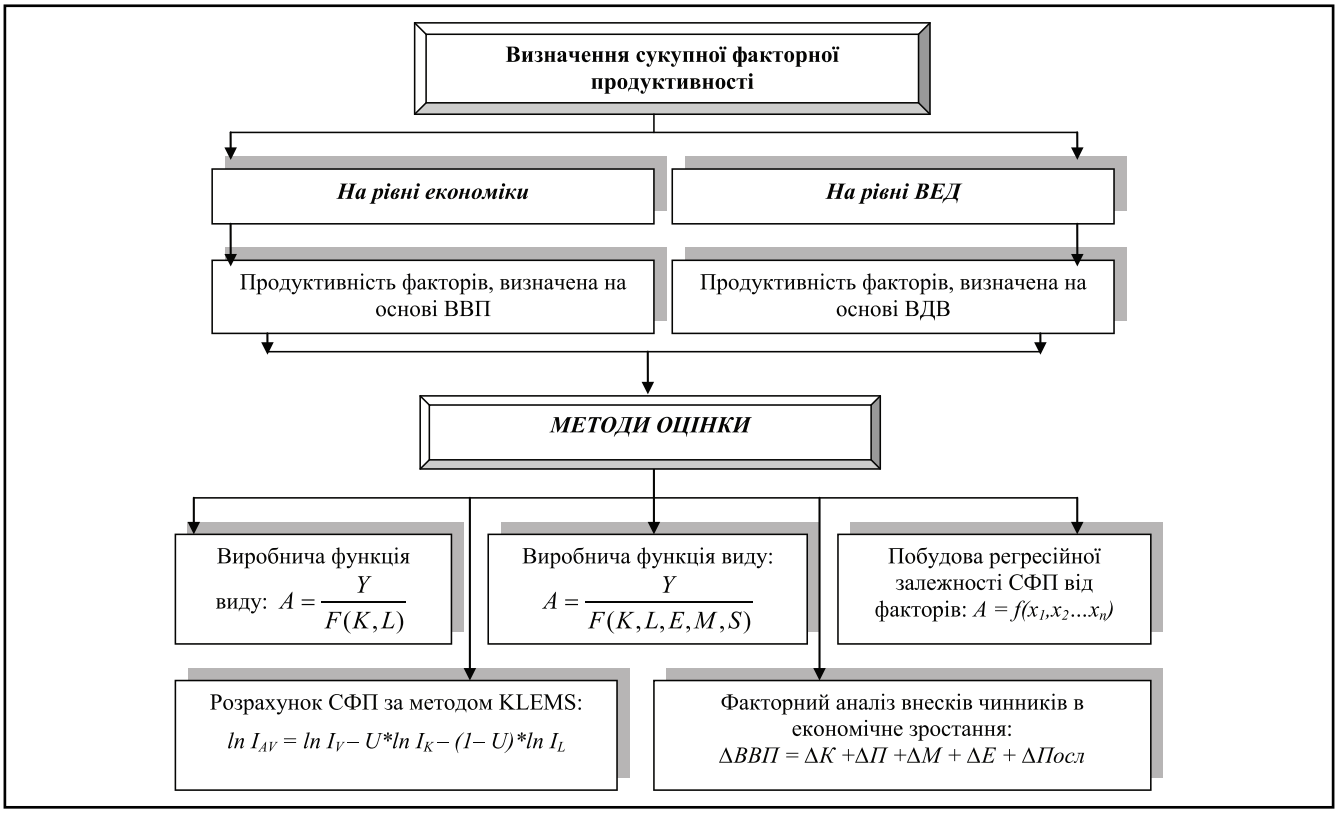


Рисунок 1. Методи оцінки сукупної факторної продуктивності

Джерело: побудовано автором.

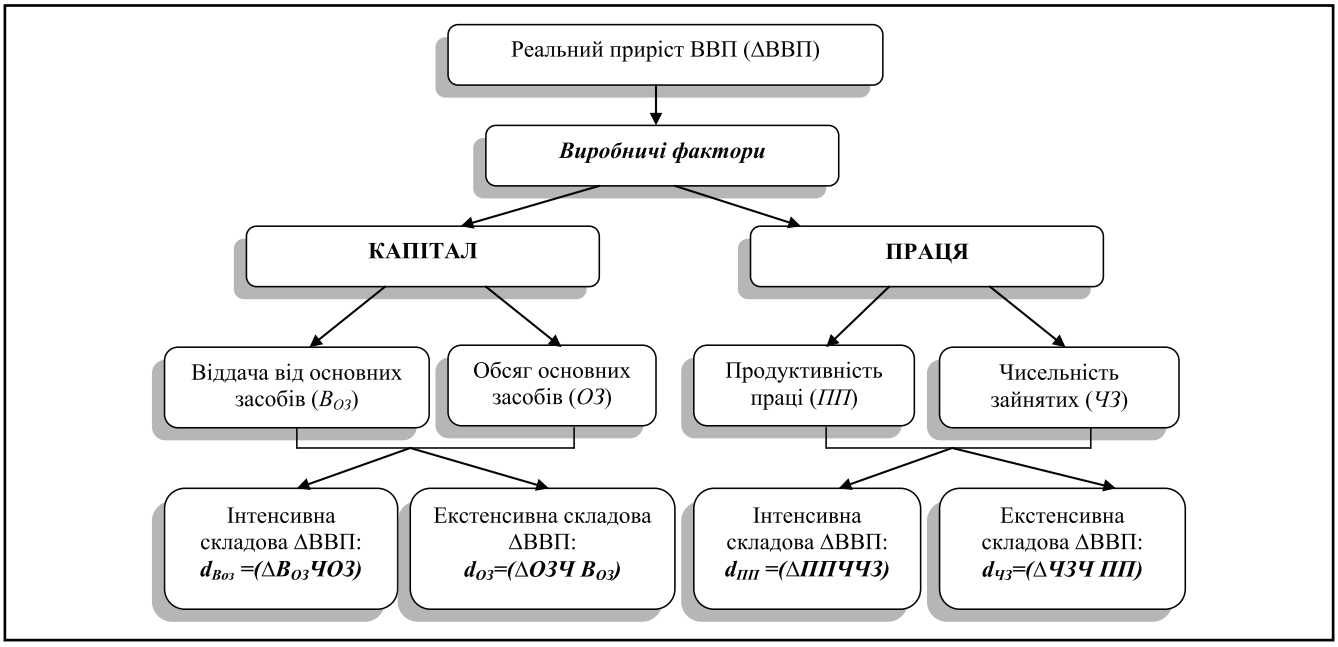


Рисунок 2. Схематичне представлення розподілу економічного зростання

Джерело: побудовано автором.

тільки при постійному прогресі в знаннях і розвитку інститутів. Аналіз економічного зростання на основі виробничої функції є тільки першим етапом аналізу, за яким повинне слідувати пояснення чинників ефективності функціонування економіки.

Метою методу факторного аналізу є розподіл економічного зростання на інтенсивні та екстенсивні складові. Схематичне зображення цього розподілу наведено на рис. 2.

Представимо у формульному виразі теорію факторного розподілу. Валовий внутрішній продукт ВВП являє собою добуток віддачі від основних засобів ($В_{ОЗ}$) та обсягу основних засобів ($ОЗ$):

$$ВВП = В_{ОЗ} ЧОЗ. \quad (8)$$

Далі запишемо рівняння (8) як приріст ВВП і здійснимо його розкладання:

$$\Delta ВВП = В_{ОЗ}{}^{t} ЧОЗ^{t} - В_{ОЗ}{}^{t-1} ЧОЗ^{t-1}. \quad (9)$$

Здійснимо ряд математичних перетворень рівняння (9):

$$\Delta ВВП = В_{ОЗ}{}^{t} ЧОЗ^{t} (- В_{ОЗ}{}^{t-1} ЧОЗ^{t} + В_{ОЗ}{}^{t-1} ЧОЗ^{t}) - \\ - В_{ОЗ}{}^{t-1} ЧОЗ^{t-1} = (В_{ОЗ}{}^{t} ЧОЗ^{t-1} - В_{ОЗ}{}^{t-1} ЧОЗ^{t-1}) + \quad (10) \\ + (В_{ОЗ}{}^{t-1} ЧОЗ^{t} - В_{ОЗ}{}^{t-1} ЧОЗ^{t-1}).$$

Таким чином, отримаємо розкладання приросту ВВП на інтенсивну та екстенсивну складові:

$$\Delta ВВП = \Delta В_{ОЗ} ЧОЗ^{t} + \Delta ОЗ \; ЧВ_{ОЗ}{}^{t-1}. \quad (11)$$

Отримана формула демонструє розкладання приросту реального ВВП за рахунок збільшення продуктивності капіталу та за рахунок збільшення самого обсягу капіталу.

Аналогічним чином можна здійснити перетворення і по фактору праці:

$$\Delta ВВП = \Delta ПП ЧЧЗ^{t} + \Delta ЧЗ \; ЧПП^{t-1}, \quad (12)$$

де $\Delta ПП$ – приріст продуктивності праці;

$ЧЗ$ – чисельність зайнятих у році t;

$\Delta ЧЗ$ – приріст чисельності зайнятих;

$ПП^{t-1}$ – продуктивність праці у році $t-1$.

Звідси інтенсивна складова приросту ВВП:

$$d_{ПП} = \Delta ПП ЧЧЗ. \quad (13)$$

Екстенсивна складова:

$$d_{ЧЗ} = \Delta ЧЗ ЧПП. \quad (14)$$

Подальше розкладання приросту економічного зростання на складові можна доповнити і іншими факторами, такими як матеріали енергія та послуги:

$$\Delta ВВП = \Delta К + \Delta П + \Delta М + \Delta Е + \Delta Посл. \quad (15)$$

Отже, даний підхід факторного розкладання економічного зростання може пояснити, яка частина зростання показника ВВП обумовлена збільшенням витрат праці, капіталу та інших ресурсів, а яка спричинена їх ефективним використанням.

Висновки

Використання рядів даних за показниками таких факторів виробництва як матеріали, енергія та послуги, а також дослідження їх продуктивності надасть змогу ще ширше провести аналіз та декомпозицію економічного росту. Історик економічної думки Б. Селігмен писав: «Абсолютно очевидно, що економічне зростання є надзвичайно складне явище. Задовільна теорія економічного зростання повинна враховувати природні ресурси, політичні інститути, законодавство, а також безліч психологічних і соціальних чинників. Розробка всеосяжної теорії представляється майже нездійсненним завданням», тим самим маючи на увазі, що автори теоретичних основ економічного зростання не претендували на створення всеосяжної і універсальної теорії. Тому, оцінюючи наведені виробничі фактори, які піддаються кількісному виміру, можна хоча б наблизитися до оцінки сукупної факторної продуктивності.

Продовження досліджень у цій сфері на різних рівнях економіки потребує посилення аналітичної спрямованості з використанням сучасних методів аналізу. Це сприятиме не лише оцінці можливостей і пошуку резервів ефективного використання наявних ресурсів, а й надасть змогу оцінити прийняті рішення, спрямовані на підвищення ефективності функціонування національної економіки.

Література

1. Denison E.F. The Contribution of Capital to Economic Growth // The American Economic Review. 1980. Vol. 70, №2. Papers and Proceedings of the Ninety– Second Annual Meeting of the American Economic Association, 220–224.

2. Denison E.F. Capital Formation and the Recent Productivity Slowdown: Discussion // The Journal of Finance. 1978. Vol. 33. №3. Papers and Proceedings of the Thirty– Sixth Annual Meeting American Finance Association, New York City December 28–30, 1977. 1978. P. 1006–1010.

3. Griliches Z., Jorgenson D.W. The Explanation of Productivity Change, The Survey of Current Business 1972. Vol. 52. №5. P. 3–6. Reprinted with corrections from The Review of Economic Studies. 1967. Vol. 34. №3. P. 249–283.

4. Nelson R. Aggregate Production Functions and Medium Range Projections // American Economic Review. 1947. Vol. 54. P. 548–606.

5. Jorgenson D.W. The embodiment Hypothesis // The Journal of Political Economy. 1966. Vol. 74. №1. P. 1–17.

6. Hulten, C R and F C Wykoff (1981) 'The Measurement of Economic Depreciation', in C. R. Hulten (ed.), Depreciation, Inflation and the Taxation of Income from Capital Washington: Urban Institute.

7. Могілат І. Продуктивність праці, продуктивність капіталу та сукупна факторна продуктивність: динаміка та фактори впливу на них / Горшкова Н., Кожем'якіна С., Могілат І. // Економіка України. Вид. «Преса України». №8. – К. – 2009. – С. 4–16.

8. Богомазова В.М. Методологія визначення зростання продуктивності в проекті KLEMS/ В.М. Богомазова, Т.І. Невгад // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Наук. ред. І.К. Бондар. – К.: НДЕІ. – Вип. 6 (109). – 2010. – С. 7–14.

9. Кожем'якіна С.М. Методичні особливості розрахунку сукупної продуктивності праці для міжнародних порівнянь. Збірник наукових праць. – НДЕІ Мінекономіки України. – С. НДЕІ Мінекономіки України. – Вип. 4. – 2010. – С. 18–25.

О.А. ДОБРОВЕНКО,
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Еволюція поняття стратегічного планування

У статті розглядається еволюція планування з ролі формалізованого процесу планування до стратегічного планування як частини системи стратегічного управління організацією. Проаналізовані проблеми та недоліки традиційного планування та причини, які призвели до сучасного розуміння поняття стратегічного планування як процесу створення, реалізації та контролю виконання стратегії організації.

Ключові слова: *стратегічне планування.*

В статье рассматривается эволюция планирования с роли формализованного процесса планирования до стратегического планирования как части системы стратегического управления организацией. Проанализированы проблемы и недостатки традиционного планирования и причины, которые привели к современному пониманию понятия стратегического планирования как процессу создания, реализации и контроля выполнения стратегии организации.

Ключевые слова: *стратегическое планирование.*

The article is considered the planning evolution from the formal process to strategic planning as a part of the strategic management. The problems and deficiencies of traditional planning and the reasons that led to modern understanding of the strategic planning concept as a process of creation, implementation and monitoring strategy of the organization.

Key words: *strategic planning.*

Постановка проблеми. Сьогодні зустрічаються різні тлумачення терміну «стратегічне планування». Мають місце випадки як простого переказу класиків школи планування без урахування динамічних аспектів сучасної конкуренції, так і неадекватного застосування їх ідей при аналізі нових реалій бізнесу. Тому постає необхідність впорядкування місця стратегічного планування у теорії стратегічного управління, розуміння стратегічного планування з урахуванням сьогоднішнього рівня розвитку теорії стратегічного управління та умов бізнес–середовища.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз наукових публікацій свідчить, що дослідження проблем стратегічного планування присвячено багато досліджень іноземних вчених–економістів та практиків: засновника школи класичного планування – І. Ансофф; дослідження історичного розвитку та періодизація етапів еволюції теорії стратегічного управління – Х. Віссема, Р. Кох, Г. Мінцберг, В. Катькало; вагомий внесок у систематизацію сучасного стратегічного аналізу – Р. Грант; обґрунтував необхідність враховувати зміст організації у бізнес–системах, а не тільки її форму при стратегічному плануванні – В. Єфремов. Вітчизняні науковці, які працюють у напрямку стратегічного аналізу та планування – І. Парасій–Вергуненко, І. Смолін та інші науковці. Проте окремі теоретичні та методологічні питання вивчення процесу стратегічного планування досліджені недостатньо.

Метою статті є висвітлення сучасного наповнення та розуміння категорії «стратегічне планування». Ця мета визначила такі завдання: розглянути історичні періоди еволюції стратегічного планування; виявити недоліки класичного розуміння стратегічного планування; охарактеризувати консенсусні положення стратегічного процесу та запропонувати структуру сучасного стратегічного планування з урахуванням сучасних умов діяльності організацій.

Виклад основного матеріалу. Можна виділити ряд версій періодизації розвитку стратегічного планування. Згідно з підходом консультантів компанії McKinsey на основі критерію змін у практиці стратегічного управління виділяють чотири етапи: фінансове планування (до 1960–х років), довготермінове планування (1960–ті роки), стратегічне планування (1970–ті роки) і стратегічне управління (з 1980–х років) [8]. Переходи між етапами відбивають зміни в пріоритетності використаних аналітичних інструментів управління розвитком організації задля підвищення ефективності процесу ухвалення стратегічних рішень. Ця хронологія відбиває практику провідних консультаційних фірм у світлі підвищення складності і ефективності методів стратегічного управління. З цією періодизацією перекликається і концепція Х. Віссеми [1], який запропонував трохи інакший зміст і хронологію з п'яти етапів: стратегія маркетингу і фінансове планування (період після Другої світової війни), довгострокове планування (1950–ті), стратегічне планування (1960–1970–ті), потім етап стратегічного управління та сучасний етап – стратегічне підприємництво.

Існують змішані критерії періодизації, в яких йдеться про різний рівень академічності дослідження питання або переважання певної школи наукової думки в той чи інший історичний період.

Наприклад, Р. Кох [5, с. 134] виділив шість фаз: перша – класичне стратегічне планування (кінець 1950–х – 1960–ті роки), друга – на основі концепція портфельного менеджменту на базі матриці BCG (1965–1965 роки), третя – планування з застосуванням інструментів мікроекономічного аналізу для з'ясування конкурентних переваг (друга половина 1970–х років), четверта – при розробці стратегій приоритетні не аналітичні, а інтуїтивні, адаптивні і креатині аспекти цього процесу (кінець 1970–х років), п'ята – конкурентна стратегія по М.Портеру (1980–ті роки), шоста – головні пріоритети на вміння та здібності фірми на створення та втримання стійкої конкурентної переваги (з 1990–х років).

Відповідну до еволюції концепцій теорії стратегічного управління періодизацію запропонував В. Катькало [5, с. 153] та виділив чотири основні етапи: доаналітичний (1960–ті і перша половина 1970–х років) – домінування школи планування з характерним для неї акцентом на раціональність корпоративних плановиків; другий (середина 1970–х – 1980–ті роки) – домі-

© О.А. ДОБРОВЕНКО, 2011

нування школи позиціонування, в якому поняття конкурентних переваг вийшло на перший план при вивчені стратегії фірм, успіх яких пов'язувався з правильним позиціонуванням фірми в галузі; третій (1990–ті роки) – використання ресурсної концепції теорії стратегічного управління для створення та утримання стійкої конкурентної переваги фірми; четвертий (з кінця 1990–х років) – концепція динамічних здібностей та концепція інтелектуального потенціалу фірми (джерела стійких конкурентних переваг бачаться у нематеріальних ресурсах та здібностях фірми) відповідають новим реаліям швидкого становлення економіки знань, характеру оновлення технологій та бізнес–моделей і поширення мережевих форм організації.

У світовій профільній літературі устоялось розуміння того, що в 1980–ті роки на зміну традиційному стратегічному плануванню (як у теорії, так і у практиці менеджменту) прийшло стратегічне управління – окрім самого стратегічного планування, воно включає питання реалізації стратегій і стратегічного контролю. Але змінилося і саме розуміння стратегічного планування. Аналіз наукових джерел свідчить про тенденцію переходу від розуміння стратегічного планування як формалізованого процесу до більш творчого процесу створення стратегії. Цей процес включає стратегічне бачення, стратегічне навчання та формальне планування, що враховує динамічність змін та наявність інтелектуального капіталу умов сучасного бізнесу. Тому історично можна виділити традиційне (класичне) планування та стратегічне планування.

Критика традиційного стратегічного планування складалася з: неправомірного визнання передумови школи планування про те, що стратегія фірми завжди є результатом раціонального планування; твердження, що стратегії, які розвиваються, можуть бути не менш успішними, ніж стратегії, які є результатом формалізованого планування [6]. Також для того, щоб деяка цінна технологія менеджменту, наприклад формальне планування, була джерелом конкурентної переваги, одні компанії мають володіти нею, а інші – ні. Рівне володіння усіма компаніями однією і тією ж технологією управління урівнює їх достоїнства. Таким чином, планування може бути потрібне для отримання середнього рівня прибутків, але само по собі воно не забезпечує компанії надприбутків, що асоціюються з конкурентною перевагою [5, с. 193].

Поступова зміна настроїв і очікувань відносно стратегічного планування обумовлена передусім наступними обставинами. По–перше, за десятиріччя наукових пошуків і практичних експериментів із стратегічним плануванням накопичений достатній досвід, який дозволяє побачити його слабкі місця. По–друге, радикальним чином змінилися умови (політичні, економічні, технологічні і соціальні), в яких ведеться бізнес і розвиваються організації. По–третє, багато в чому змінилася суть організацій, способів ведення ними своєї господарської діяльності, способів взаємодії з ринком. По–четверте, виникли і розвинулися принципово нові соціально–економічні явища, такі як глобальна економіка, гіперконкуренція, транснаціональний бізнес. Нарешті, радикально змінилася роль і положення людини в процесі виробництва. Сукупна дія усіх цих обставин призвели до кризи тектоцентричної парадигми, центральним моментом якої є визнання необхідності збереження і розвитку організації як суті, а не як форми спільної діяльності людей, і загострили проблему розвитку теорії стратегічного планування [4, с. 71].

Г. Мінцберг справедливо вважає, що традиційна модель стратегічного планування виявилася неспроможною в створенні нових і ефективних стратегій, оскільки в її основі лежали три фундаментальні помилки: про зумовленість майбутнього, про відділення планування від вироблення стратегії і про можливості усеосяжної формалізації, і робить висновок, що процес формулювання стратегії є, на відміну від планування, творчим синтезом, а не формальним аналізом [6].

Помилка про зумовленість майбутнього – це можливість передбачення зовнішнього середовища чи то через його прогнозування, чи то його формування за допомогою організаційної діяльності; розгортання процесу формування стратегії за графіком та нав'язування створених стратегій оточенню. Попередня ухвала ефективна тільки в стабільному світі планування чи принаймні за наявності позитивних тенденцій, оскільки тоді організація може екстраполювати як прогнози, так й існуючи стратегії. Крім того, дуже ефективно, коли світ перебуває під контролем організації та її планів, коли оточення готове реалізувати нав'язані стратегії, які, по суті, мають статус закону, незважаючи на будь–які «прогнози». Побудова сценаріїв та планування умовних подій як їхнього наступного етапу можуть виявитися ефективними тоді, коли невизначеностей у світі небагато і вони чітко сформульовані. Інакше кажучи, коли вони зводяться тільки до неспроможності передбачити, який саме з кількох добре визначених варіантів відбудеться. В інших випадках – а вони охоплюють дуже багато моделей поведінки – таке припущення планування, як попередня ухвала, саме доводить свою помилковість.

Помилка відокремлення планування від вироблення стратегії, стратегії від операційної діяльності, стратегічного менеджменту від операційного менеджменту полягає у розрізненні роздумів (планів) від дій. Хоч розмірковування однозначно повинно передувати дії, воно має також йти за дією, безпосередньо за нею, бо інакше ризикує їй завадити. Небезпека традиційного формального планування полягає в тому, що воно розриває цей зв'язок, знеохочуючи організації від дій. Ефективне стратегічне планування – це не абстрагування від буденних деталей, а зовсім навпаки, поринання у деталі, при цьому не втрачаючи хисту робити висновки – виділяти з інформаційного потоку стратегічні повідомлення.

Помилка формалізації полягає у переконані, що процес формування стратегії можна формалізувати. Ключове припущення зводиться до того, що класичне планування може розпізнати зміни, розуміти позиції всіх зацікавлених осіб, забезпечувати творчість, програмувати інтуїцію. Оскільки аналіз не є синтезом, стратегічне планування не є формуванням стратегії. Аналіз може передувати синтезові, може його підтримувати, визначаючи ті частини, які можна поєднати разом. Аналіз може йти за синтезом, удосконалюючи деталі завдяки декомпозиції та формалізації наслідків. Однак аналіз у жодному разі не здатний замінити синтез: скільки не вдосконалюй формальні процедури, які

мусять передбачати зміни, інформувати менеджерів, відокремлених від операційної діяльності, й створювати нові стратегії.

Сучасні системні підходи стратегічного планування говорять про не важливість форми організації, головне стратегічне завдання – зберегти та розвинути сутність, головну функцію, яку виконує організація в суспільстві. Іншими словами, фірма може змінювати свою організаційну форму, але основна її бізнес–функція буде продовжувати задовольняти потреби суспільства та приносити прибуток. Ці зміни форми можуть відбуватися також завдяки змінам зовнішнього середовища, тобто розвитку суспільства та зміни його потреб. Якщо фірма збанкрутувала, це пов'язано з вичерпанням потреби в її функціонуванні та неможливості вчасного її пристосуванні до нових потреб суспільства [4].

З точки зору системного аналізу тектоцентрическая парадигма класичної теорії стратегічного планування – це недозволенне спрощення умов завдання, що стоїть перед дослідником. Очевидно, що сучасні організації являються самі по собі внутрішньо складними системами. Проте це жодним чином не повинно визначати стратегію організаційного розвитку. Сенс організації не в тому, що вона з себе представляє зовні і внутрішньо, а в тому, що вона робить у системі, в яку вона включена як елемент. Якщо організація прагне зберегти себе, вона піклується передовсім не про збереження свого внутрішнього порядку, а про своє призначення, про свою системну функцію, оскільки не всякий порядок творчий, а лише той, який доцільний. Внутрішній порядок, підтримуваний організацією, стає недоцільним, коли втрачається його функціональна корисність. Але функціональна корисність того, що робить організація, визначається не їй самій, а її зовнішнім оточенням. Більше того, оцінки функціональної корисності схильні до такої ж динаміки, як і само зовнішнє організаційне оточення, в якому вони виникають Отже, щоб зберегти себе, організація має або постійно прилаштовуватися під зміни у своєму оточенні, або активно впливати на нього з метою обґрунтування і затвердження уявлень про свою функціональну корисність, або здійснювати комбінацію першого і другого. [Єфремов, с. 78].

Численні школи та підходи, які виникли за останні 40 років, запропонували найрізноманітніші визначення та моделі стратегічного процесу (Мінцберг, школи стратегій). Згідно з І. Гурковим, сьогодні наявність стратегічного процесу в комерційній фірмі характеризується трьома спільними ознаками, відносно яких спостерігається консенсус у науковому середовищі – стратегічні цілі, стратегічна рефлексія, стратегічні дії [3, с. 5]. Розглянемо кожне положення стратегічного процесу детальніше.

Стратегічний процес виникає тільки тоді, коли у фірми є стратегічні цілі – бажані кінцеві стани, які задані фірмі. Кінцевий стан може бути або не бути кількісно вираженим, може бути прив'язаним до певного періоду або необмеженим за часом. У всіх випадках саме важливим є присутність цієї мети у свідомості керівництва організації. Це приводить до другого положення.

Стратегічний процес спирається на свідомі пошуки кращих шляхів досягнення стратегічних цілей. Ці пошуки можуть використовувати в основному логіку або спиратися на інтуїцію, використовувати детальні розрахунки або випадкові знахідки, але в усіх випадках саме свідомість визначає якщо не буття фірми, то, принаймні, діяльність її керівництва. Це не виключає ситуацій, коли у організації відсутні цілі, і вона діє на основі «інстинктів» (наприклад, інстинкту самозбереження), а дії відбуваються в «несвідомому» стані і зводяться до умовних або безумовних рефлексів.

Важливість, але одночасно і обмеженість свідомості перед лицем нескінченної складності реального світу приводить до третього положення, яке не заперечується жодною зі шкіл стратегічного менеджменту. Стратегічний процес не зводиться до намірів (планам, програмам, заявам). Саме реально здійснені дії в їх співвідношенні з ходами, що спочатку передбачалися, характеризують зміст процесу стратегічного управління.

Проаналізувавши сучасну профільну літературу, з урахуванням необхідних якісних ознак стратегічного процесу та сучасних умов ведення бізнесу можна виділити такі етапи процесу стратегічного планування:

1) вироблення стратегії;

2) стратегічний аналіз;

3) стратегічне програмування;

4) стратегічний контроль;

5) коригування стратегії.

Розробка стратегії – процес вироблення стратегії розвитку фірми, яка включає постановку стратегічних цілей. Це творчий процес, який притаманний вищому керівництву організації. При створені стратегії слід враховувати, по–перше, визначення балансу між плануванням та випадковістю, та, по–друге, методи, які дозволяють керувати випадковістю.

Стратегічний аналіз – процес аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища організації для пошуку джерел стійких конкурентних переваг організації.

Стратегічне програмування (Планування) – процес створення програм та планів реалізації існуючих стратегій, удосконалення та формальне запровадження результатів [6, с. 290].

Стратегічне програмування включає три етапи:

1) кодування конкретної стратегії – її прояснення та формулювання;

2) доопрацювання цієї стратегії, що передбачає розбиття на субстратегії, спеціальні програми та різноманітні плани дій;

3) зміна розробленої стратегії – а також перетворення цих субстратегій, програм і планів на звичайні бюджети та завдання.

З одного боку, завдяки синтезові на першому етапі задається напрямок, з іншого, завдяки аналізові на послідуючих етапах прояснює його та створює «нормативну базу», яка регулює рух у вказаному напрямкові.

Стратегічний контроль – аналіз виконання стратегії та планів, засіб утримання організацій на їхньому стратегічному шляху. Він має забезпечити реалізацію запланованих стратегій, належну їх імплементацію, а також відповідне розподілення ресурсів [6, с. 311].

Коригування стратегії – внесення змін на основі стратегічного контролю та стратегічного аналізу у стратегічні плани з урахуванням змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі організації. У рамках прийнятих стратегічних планів керівники пі–

дрозділів та бізнес–одиниць повинні мати значну свободу дій, яка дозволяє їм коригувати та адаптувати плани та експериментувати з ними. Таке стратегічне планування Р. Грант називає «запланованою випадковістю» [2, с. 39].

Висновки

Таким чином, у традиційному плануванні акцент зроблено на категорію «планування», тобто формалізованому процесі документування (від лат. planum – дошка, документ), тоді як у сучасних підходах більше уваги приділяється першої частині «стратегічне», тобто творчому процесу, який має супроводжувати розробку безпосередньо самої стратегії. Не можна ототожнювати розробку стратегії і традиційне планування. Сьогодні стратегічне планування менш за все є механізмом прийняття стратегічних рішень та більше – механізмом координації і управління з орієнтацією на конкретні результати. Зараз воно скоріше інструмент, але не концепція стратегій, що особливо очевидно у галузях з високою швидкістю технологічних та організаційних змін, котрі є локомотивами економічного зростання у XXI столітті.

Залишаються питання для подальших наукових досліджень технології та методології процесу вироблення стратегії організації. Основні протиріччя виникають з питань поєднання аналітичних та інтуїтивних методів створення стратегії, посадовців, які мають це робити – підприємець (менеджер) або планувальник, розробки та конкретизації підходів та методів стратегічного планування у нових глобальних динамічних умовах діяльності сучасної організації.

Література

1. Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания [Текст] / Х. Виссема; пер. с англ. – М.: Издательство «Финпресс», 2000. – 271 с.

2. Грант Р.М. Современный стратегический анализ [Текст] / Р.М. Грант; 5–е изд; пер. з англ.. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.

3. Гурков И.Б. Интегрированная метрика стратегического процесса – попытка теоретического синтеза и эмпирической апробации [Текст] / И.Б. Гурков // Российский журнал менеджмента. – 2007. – №2. – С. 3–28.

4. Ефремов В.С. Стратегическое планирование в бизнес–системах [Текст] / В.С. Ефремов. – М.: Издательство «Финпресс», 2001. – 240 с.

5. Катькало В. Эволюция теории стратегического управления [Текст]: монография / В. Катькало. – СПб.: Издат. дом С.–Петерб. гос. ун–та, 2006. – 548 с.

6. Мінцберг Г. Зліт і падіння стратегічного планування [Текст] / Г. Мінцберг; пер. з англ. – К.: Видавництво Олексія Капусти, 2008. – 412 с.

7. Минцберг Г. Школы стратегий [Текст] / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел; пер. з англ. – СПб.: Питер, 2000. – 332 с.

8. Gluck E. Strategic management for competitive advantage [Text] / E. Gluck, S. Kaufman, A. Walleck // Harvard Business Review. – 1980. – №58(4). – P. 154–161.

Н.А. БУЯНОВА,
аспірантка, Київський національний університет будівництва та архітектури

Інституційний механізм забезпечення державного захисту економічної конкуренції в Україні

У статті досліджено інституційний механізм забезпечення державного захисту економічної конкуренції в Україні як однієї зі складових економічної політики держави. Державний захист прав суб'єктів господарювання неможливий без створення сильного інституційного середовища. Під інституційним середовищем розуміється законодавча база та сформовані на її основі ті чи інші інституційні структури: організації, представництва, які визначають нормативно–правові засади функціонування та розвитку конкуренції. Значна увага зосереджена на ролі держави у створенні, підтримці і захисті необхідних економічних, політичних, правових і соціальних умов функціонування конкуренції. Досліджується інституційна база у сфері регулювання конкуренції в Україні.

В статье исследован институционный механизм обеспечения государственной защиты экономической конкуренции в Украине как одной из составляющих экономической политики государства. Государственная защита прав субъектов ведения хозяйства невозможна без создания сильной институционной среды. Под институционной средой подразумевается законодательная база и сформированные на ее основе те или иные институционные структуры: организации, представительства, которые определяют нормативно–правовые принципы функционирования и развития конкуренции. Значительное внимание сосредоточено на роли государства в создании, поддержке и защите необходимых экономических, политических, правовых и социальных условий функционирования конкуренции. Исследуется институционная база в сфере регуляции конкуренции в Украине.

The article examines the institutional mechanism for government protection of economic competition in Ukraine as one of the components of economic policy. State protection entities is impossible without a strong institutional environment. Under the institutional environment is understood legal framework and formed on its basis certain institutional structures: organization, representation, which determine the legal principles of operation and development of competition. Much

 © Н.А. БУЯНОВА, 2011

attention is focused the state's role in creating, maintaining and protecting the necessary economic, political, legal and social conditions of the competition. Investigate the institutional framework that regulates competition in Ukraine.

Постановка проблеми. Загострення конкурентної боротьби в ринковому середовищі вимагає розроблення ефективного механізму державного регулювання конкурентних відносин з метою ефективної координації діяльності суб'єктів господарювання.

Важлива функція ринка полягає в ефективному задоволенні потреб людей і здійснюється вона завдяки конкуренції через механізм попиту та пропозицій.

Ринковий механізм базується на принципах економічної свободи, вільної взаємодії попиту і пропозиції, вільного ціноутворення, конкуренції. Він стимулює підприємницьку активність, сприяє підвищенню ефективності господарювання.

Конкуренція є особливим механізмом, який не здатен повною мірою до саморозвитку і самопідтримки, тому процес формування конкурентоспроможності потребує державного управління та захисту, а економіка – державного регулювання.

Держава впливає на діяльність суб'єктів господарювання і ринкову кон'юнктуру з метою створення нормальних умов для функціонування ринку та вирішення складних соціально–економічних проблем суспільства. Застосування адміністративних методів необхідне і навіть ефективне у сфері прямого контролю держави над монопольними ринками.

Активна роль держави полягає у створенні, підтримці і захисті необхідних економічних, політичних, правових і соціальних умов функціонування конкуренції.

Метою статті є дослідження інституційного механізму забезпечення державного захисту економічної конкуренції в Україні як однієї зі складових економічної політики держави.

Виклад основного матеріалу. Державний захист прав суб'єктів господарювання на вільну та добросовісну конкуренцію неможливий без створення сильного інституційного середовища. Під інституційним середовищем розуміється законодавча база та сформовані на її основі ті чи інші інституційні структури: організації, асоціації, представництва, які визначають нормативно–правові засади функціонування та розвитку конкуренції.

Враховуючи особливості розвитку ринкових відносин в Україні, треба чітко розуміти, що саме створення надійної та збалансованої системи державного управління у сфері економічної конкуренції може забезпечити існування економічної системи країни в цілому. Реалізація цих завдань здійснювалася через запровадження спеціальними органами управління завдань державної політики в сфері економічної конкуренції.

Конкурентне законодавство – це складна та розгалужена мережа законів, постанов, судових рішень, правових норм, які спрямовані на підтримку і регулювання конкуренції на ринку. Слід відмітити, що основним нормативно–законодавчим актом у регулюванні конкуренції та конкурентних відносин є Конституція України. Не допускається зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція. Види і межі монополії визначаються законом.

Виходячи з вищенаведеного, правомірно відзначити, що процес формування конкурентоспроможності регіонів України вимагає конструктивної взаємодії між урядом та органами регіональної влади на основі підвищення ролі останніх. З урахуванням сучасних тенденцій можна стверджувати, що повноваження органів влади всіх рівнів у сфері захисту й підтримки економічної конкуренції, обмеження монополізму в господарській діяльності потребують посилення.

Закономірною умовою підтримки Україною статусу країни з ефективною ринковою економікою є створення сукупності економіко–правових чинників, спрямованих на стабільний, динамічний розвиток конкурентоспроможності.

Основні інструменти механізму реалізації державної регіональної економічної політики полягають в тому, що це є система конкретних економічних важелів та організаційно економічних засобів, за допомогою яких здійснюється державний вплив.

Важливим завданням держави на сучасному етапі є створення рівноцінних умов для динамічного, збалансованого соціально–економічного розвитку України.

Зрозуміло, що державне регулювання конкурентних відносин повинне здійснюватись у тісному взаємозв'язку трьох елементів:

1. Формування нормативно–правової бази регулювання конкурентних відносин держави з метою уникнення монопольного становища.

2. Визначення органів державного регулювання конкурентних відносин, які формують та реалізують конкурентне законодавство.

3. Розробка способів державного регулювання конкурентних відносин.

Таким чином, держава виконує функцію управління та регулювання використовуючи цілий ряд інструментів та заходів різного характеру.

Державним органом із спеціальним статусом, метою якого є забезпечення державного захисту конкуренції, є Антимонопольний комітет України. Першочерговим завданням Антимонопольного комітету України з моменту його створення була демонополізація всієї командної економіки, заснована на всеосяжному директивному плануванні, державному ціноутворенні, централізованому розподілі матеріальних ресурсів, і тому не допускала щонайменшого прояву конкуренції в жодній з галузей та сфер діяльності. Постановою Кабінету Міністрів України «Про стан реалізації антимонопольної політики» [1, с. 1036] були чітко розмежовані функції органів державної влади у сфері проведення антимонопольної політики. Розподіл функціональних обов'язків між органами виконавчої влади у цій сфері такий:

І. Антимонопольний комітет України згідно зі статтею 7 Закону України «Про Антимонопольний комітет України» у сферах:

– здійснення контролю за додержанням законодавства про захист економічної конкуренції;

– здійснення контролю за узгодженими діями, концентрацією;

– формування та реалізації конкурентної політики, сприяння розвитку конкуренції, нормативного і методичного забезпечення діяльності Комітету та застосування законодавства про захист економічної конкуренції.

II. Міністерство економічного розвитку та торгівлі України:

– здійснює координацію діяльності центральних і місцевих органів державної виконавчої влади щодо демонополізації економіки та антимонопольного регулювання;

разом з Антимонопольним комітетом розробляє загальні засади проведення демонополізації економіки і антимонопольного регулювання,

– здійснює методологічне та методичне забезпечення цих процесів.

III. Фонд державного майна України

– сприяє процесові демонополізації економіки і створенню умов для конкуренції виробників, здійснює приватизацію майна державних підприємств з урахуванням вимог чинного, в тому числі антимонопольного законодавства.

IV. Міністерства, агентства, інші центральні та місцеві органи державної виконавчої влади:

– в межах своїх повноважень розробляють і реалізують заходи демонополізації економіки та розвитку конкуренції;

– виходять з ініціативою щодо демонополізації конкретних об'єктів (якщо їх повноважень недостатньо);

– здійснюють заходи щодо регулювання.

Контроль Антимонопольного комітету України за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції здійснюється в таких сферах:

1) за економічною концентрацією, зокрема, при створенні, реорганізації, ліквідації суб'єктів господарювання, вступі одного або кількох суб'єктів господарювання в об'єднання, набутті у власність, одержанні в управління (користування) часток (акцій), у вигляді цілісних майнових комплексів суб'єктів господарювання або їх структурних підрозділів, оренді чи набутті будь–яким іншим способом контролю господарської діяльності;

2) за дотриманням антимонопольних вимог у процесі перетворення державної власності (це дозволяє запобігати перетворенню державних монопольних утворень на приватні без розукрупнення, якщо воно є можливим і доцільним, а також запобігати монополізації ринків унаслідок набуття контролю над об'єктами приватизації);

3) при здійсненні господарської діяльності суб'єктами господарювання з метою недопущення зловживання монопольним (домінуючим) становищем, антиконкурентних узгоджених дій між ними, проявів недобросовісної конкуренції;

4) при реалізації повноважень органами влади, органами місцевого самоврядування, органами адміністративно–господарського управління та контролю щодо суб'єктів господарювання;

5) за регулюванням цін на продукцію монопольних утворень, на товари та послуги масового вжитку, особливо у сфері житлово–комунальних послуг;

6) за дотриманням антимонопольних вимог при прийнятті рішень органами державної влади, місцевого самоврядування, адміністративно–господарського управління та контролю.

Компетенція Антимонопольного комітету України (далі – Комітет) поширюється і на діяльність іноземних суб'єктів господарювання, якщо вона має місце на території України. У практиці своєї роботи Комітет розглядав справи, в яких і позивач, і відповідач були іноземними фірмами, що діють на українському ринку. Антимонопольні заходи у галузі зовнішньоекономічної діяльності передбачають нагляд Комітету за виключним правом здійснювати експорт та імпорт озброєнь, військової техніки, а також інших видів продукції, технологій і послуг, які становлять державну таємницю України; дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння; наркотичних і психотропних засобів; експорт творів мистецтва і старовинних предметів з музейних фондів України.

Зазначені повноваження Комітету підтверджені в ряді інших законів, що регулюють певні сфери ринку товарів і послуг, а також у піднормативних актах.

Так, наприклад, Антимонопольний комітет України бере участь у нагляді за дотриманням встановлених Законом України «Про телебачення і радіомовлення» [2, с. 43] обмежень щодо права однієї телерадіоорганізації вести мовлення більш як на двох каналах по телебаченню і трьох – по радіо, а також щодо права користування одночасно більше половини каналів мовлення на територію регіону, зазначеного в ліцензії.

Вчинення суб'єктами господарювання антиконкурентних протиправних дій чи невиконання рішень Комітету тягне за собою накладення штрафу – до 10 відсотків доходу (виручки) від реалізації продукції за останній звітний рік, що передував рокові, в якому накладається штраф. У разі наявності незаконно отриманого прибутку, який перевищує 10 % зазначеного доходу, штраф може збільшуватися та накладатися у розмірі, що не перевищує потрійного розміру незаконно отриманого прибутку. Матеріали про порушення законодавства, що містять ознаки злочину, направляються у відповідні правоохоронні органи, а у випадку його порушення посадовими особами – можуть ще і направлятися відповідним вищестоящим органам [3, 2].

Антимонопольний комітет України бере участь у правотворчій діяльності: розробляє та вносить проекти актів законодавства, що регулюють питання розвитку конкуренції, конкурентної політики та демонополізації економіки; узагальнює практику застосування законодавства про захист економічної конкуренції; розробляє і реалізовує міжнародні проекти та програми, укладає міждержавні угоди, здійснює співробітництво з державними органами і неурядовими організаціями іноземних держав та міжнародними організаціями з питань, що належать до компетенції Антимонопольного комітету України; розробляє заходи, спрямовані на запобігання порушенням законодавства про захист економічної конкуренції. У всіх цих випадках головне завдання Антимонопольного комітету України – призупинити нечесні відносини у підприємництві і спрямувати їх у здорове конкурентне русло. Відповідно до Закону України «Про захист економічної конкуренції», органи Антимонопольного комітету України мають право: 1) надавати у формі листа – рекомендації стосовно припинення дій, які містять ознаки порушення законодавства про захист економічної конкуренції, а у разі, якщо порушення припинено, – щодо вжиття заходів для усунення наслідків цих порушень; 2) за результатами розгляду справ про порушення законодавства про захист економічної конкуренції прийняти рі–

Таблиця 1

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	За весь період
Разом	1004 (13)	1166 (8)	1417 (14)	1616 (22)	1966 (139)	3271	10440 (196)
Антиконкурентні узгоджені дії суб'єктів господарювання	18 (6)	31 (0)	65 (2)	123 (2)	221 (47)	391	849 (57)
Зловживання монопольним (домінуючим) становищем	401 (5)	422 (5)	547 (8)	480 (11)	614 (49)	1063	3527 (78)
Антиконкурентні дії держорганів	73 (2)	127 (0)	183 (1)	215 (6)	284 (34)	580	1462 (43)
Недобросовісна конкуренція	29 (0)	49 (2)	144 (1)	79 (3)	170 (9)	266	737 (15)
Інші	483 (0)	537 (1)	478 (2)	719 (0)	677 (0)	971 (0)	3865 (3)

В дужках () – кількість справ, завершених внесенням рекомендацій.

Таблиця 2

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	За весь період
Сума штрафів, млн. грн.	4,0	23,5	11,6	13,3	289,8	27,1	316,9

Джерело: побудовано автором.

шення, в тому числі про визнання вчинення порушення, припинення порушення, накладення штрафу, усунення наслідків порушень законодавства; 3) закрити провадження у справі.

Разом із тим відповідно до нової редакції Закон України «Про здійснення державних закупівель» [4, с. 471], який опубліковано 30 червня 2010 року Антимонопольний комітет України визначений органом оскарження у сфері державних закупівель, який з метою неупередженого та ефективного захисту прав та законних інтересів осіб, пов'язаних із участю у процедурах державної закупівлі, створює постійно діючу адміністративну колегію з розгляду скарг про порушення законодавства у сфері державних закупівель. Це означає, що до нього будуть звертатися особи у випадку, якщо хтось вважатиме, що його право чи законний інтерес під час здійснення державних закупівель порушено внаслідок рішення, дій чи бездіяльності замовника. Це принципово новий напрям діяльність Антимонопольного комітету України, який надасть змогу захищати інтереси та права учасників процедур державних закупівель.

Формою роботи Антимонопольного комітету України як вищого колегіального органу є засідання, на яких розглядаються та приймаються рішення, а також нормативні акти, пропозиції щодо змін законодавства, положення про дорадчі органи Комітету та їх склад, затверджуються проекти звітів про діяльність Комітету для подання їх Верховній Раді України, утворюються постійно діючі адміністративні колегії, заслуховуються звіти голів територіальних відділень та керівників підрозділів апарату Комітету. З питань примусового поділу монопольних утворень, а також накладання штрафів за порушення антимонопольного законодавства Антимонопольний комітет України, адміністративні колегії, державні уповноважені та голови територіальних відділень Комітету виносять відповідні постанови. Розпорядження та постанови Антимонопольного комітету України, державних уповноважених, адміністративних колегій та голів територіальних відділень є обов'язковими для виконання у визначені ним строки. Рішення Комітету є виконавчими документами і підлягають виконанню Державною виконавчою службою. Рішення Антимонопольного комітету України та його територіальних відділень можуть бути оскаржені до суду. У разі необхідності з позовами (заявами) в суд можуть звертатися державні уповноважені Комітету, де вони представляють Комітет та його територіальні відділення без спеціальної довіреності. Повідомлення про прийняті рішення та свою діяльність Антимонопольний комітет України публікує в засобах масової інформації.

Сьогодні рішення Антимонопольного комітету України є однією з форм реалізації права, втілення в життя норм закону, їх конкретизація. Комітет бере активну участь у популяризації законодавства про захист економічної конкуренції на засадах рівності суб'єктів господарювання перед законом та пріоритету прав споживачів. Свою щоденну роботу Комітет прагне зробити гласною, намагається підтримувати постійний зворотний зв'язок із громадськістю. Для цього, зокрема, у 2002 р. започатковано випуск журналу «Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України», систематично видаються збірники нормативно-правових актів «Конкуренційне законодавство України», а також популярні брошури.

Про результати роботи Антимонопольного комітету України свідчать матеріали його звіту за 2010 рік та аналіз основних показників діяльності у 2005–2010 роках [5–10].

Кількість справ, які розглянуті Антимонопольним комітетом України у 2005–2010 роках (табл. 1).

Державі й потерпілим від несумлінної конкуренції повернено близько 317 млн. грн.

Розмір штрафів, які накладені Антимонопольним комітетом України у 2005–2010 роках (табл. 2).

Суттєвий стрибок розміру штрафних санкцій у 2009 році був обумовлений накладення найбільших штрафних санкцій в історії Комітету в розмірі 265 млн. грн. у резонансній справі про зловживання монопольним становищем на ринку реалізації авіаційного пального із заправкою літаків у аеропорту Бориспіль.

Висновки

Таким чином, однієї зі складових економічної політики держави є створення потужного інституційного механізму забезпечення державного захисту економічної конкуренції в Україні. Державним органом із спеціальним статусом, метою якого є забезпечення державного захисту конкуренції, є Антимонопольний комітет України. Звичайно, формування ефективного механізму захисту конкуренції – це ряд економічних та юридич-

них, соціально–етичних, психологічних заходів, які спрямовані задля процвітання економіки та є основним завданням Антимонопольного комітету України. Антимонопольний комітет України, протягом всього часу своєї діяльності, стояв на захисті добросовісної економічної конкуренції та інтересів широких кіл українського суспільства.

Разом з тим, у пріоритетних напрямах діяльності Антимонопольного комітету України у 2011 році запропоновано, зокрема, внесення пропозицій щодо посилення інституційної незалежності Антимонопольного комітету України при державному захисті економічної конкуренції в Україні [10].

Література

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про стан реалізації антимонопольної політики» №1036 від 22 грудня 1995 р.

2. Закон України «Про телебачення і радіомовлення» // ВВР. – 1994. – №10. – С. 43.

3. Козлов В'ячеслав, державний уповноважений Антимонопольного комітету України. Про накладання штрафів за порушення в сфері контролю економічної концентрації // Конкуренція. – 2002. – №2.

4. Закон України «Про здійснення державних закупівель» Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, №33, ст. 471.

5. Річний звіт Антимонопольного комітету України за 2005 рік. Офіційний сайт Антимонопольного комітету України.

6. Річний звіт Антимонопольного комітету України за 2006 рік. Офіційний сайт Антимонопольного комітету України.

7. Річний звіт Антимонопольного комітету України за 2007 рік. Офіційний сайт Антимонопольного комітету України.

8. Річний звіт Антимонопольного комітету України за 2008 рік. Офіційний сайт Антимонопольного комітету України.

9. Річний звіт Антимонопольного комітету України за 2009 рік. Офіційний сайт Антимонопольного комітету України.

10. Річний звіт Антимонопольного комітету України за 2010 рік. Офіційний сайт Антимонопольного комітету України.

І.В. ХОДАН,
здобувач, асистент кафедри, Київський національний університет ім. В. Гетьмана

Державна підтримка підприємництва: світовий досвід загального та особливого

На основі аналізу світового досвіду досліджено підходи до здійснення державної підтримки підприємництва, в результаті чого виділено основні напрями сприяння підприємницькій діяльності.

Ключові слова: *світовий досвід державної підтримки підприємництва, підтримка малих та середніх підприємств, підтримка екологічно чистої продукції.*

На основе анализа мирового опыта исследованы подходы к осуществлению государственной поддержки предпринимательства, в результате чего выделены основные направления содействия предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: *мировой опыт государственной поддержки предпринимательства, поддержка малых и средних предприятий, поддержка экологически чистой продукции.*

The analysis of international experience in research approaches to public support, as result is a significant emphasis to promote business activities.

Keywords: *international experience of public support, support for small and medium enterprises, support for environmentally friendly products.*

Постановка проблеми. Для України з огляду на перспективи інтеграції у ЄС та участі у європейському просторі доцільним є вивчення та адаптація досвіду європейських країн, зокрема тих, де розвиток підприємництва відбувається в умовах обмежених фінансових ресурсів. Слід зазначити, що у більшості країн світу здійснюється державна підтримка діяльності суб'єктів підприємництва. Звісно, ступінь і види державної підтримки залежать від стану законодавства та засад економічної безпеки діяльності суб'єктів господарювання. У багатьох країнах Західної Європи уряди дуже серйозно ставляться до розвитку підприємництва, вбачаючи в ньому ефективний засіб пом'якшення соціальних та економічних проблем у суспільстві, надають йому істотну фінансову допомогу.

Державна підтримка підприємств вважається обґрунтованою, якщо вона сприяє усуненню провалів ринку, тобто ситуацій, коли ринкові механізми не забезпечують ефективного за Парето розподілу ресурсів. В інших випадках її застосування спричиняє спотворення конкуренції на ринку, оскільки одні виробники опиняються у вигідніших умовах, ніж інші. СОТ і ЄС запровадили обмеження на застосування державної підтримки підприємств з метою недопущення порушень конкурентного ринкового середовища на міжнародному ринку [1, с. 70].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню проблем формування політики державної підтримки підприємств присвячені праці Б. Спенсера, Р. Болдіна, П. Кругмана, В. Полтеровича, Дж. Штігліца, І. Запатріної, О. Буланої, І. Луніної, В. Сіденко. З.С. Варналія та інших.

Мета статті. На сьогодні Україна має великий досвід спроб державної підтримки підприємництва. Але заходи, які проводи-

 © І.В. ХОДАН, 2011

лися, не привели до позитивних результатів. Тому виникає потреба у вивченні досвіду розвинених країн світу, що дасть змогу визначити найбільш оптимальні шляхи державної підтримки підприємництва для України.

Виклад основного матеріалу. Світовий досвід державної підтримки підприємництва включає систему важелів, які стимулюють всі сторони господарської діяльності підприємств, а саме їх створення, функціонування, комерційну діяльність, фінанси, інвестиції, інновації тощо (рис. 1).

Аналізуючи світовий досвід державної підтримки підприємництва, вважаємо за необхідне виділити такі характерні риси:

– значний вплив на політику державної підтримки підприємництва в європейських країнах має членство у Європейському Союзі. Наявність спільного ринку вимагає, щоб державна допомога в країнах – членах ЄС надавалася без порушення конкурентного середовища. А тому в останні роки підтримка з боку держави спрямовувалася на стимулювання економіки загалом, а не на окремих підприємств та галузей, зокрема на розвиток інфраструктури (державна підтримка транспорту, фінансування інфраструктурних проектів тощо), розвиток людського капіталу (державна підтримка на навчання персоналу та науково–технічних розробок, що вимагає вдосконалення кваліфікації працівників і менеджерів, які залучаються до досліджень) та вирішення соціальних проблем (зокрема в окремих країнах надається державна підтримка на створення нових робочих місць або збереження вже існуючих, наприклад, нещодавно Франція надала допомогу автовиробникам за умови збереження наявних робочих місць). Але така політика здійснюється лише протягом останніх десяти років [2, с. 150];

– орієнтація розвинутих країн на зменшення загальних обсягів державної підтримки підприємництва. Так, у період 1992–2007 років відбулося значне зниження обсягів державної допомоги. Наприклад, у Німеччині обсяги державної допомоги скоротилися з 26,7 млрд. євро в 1992 році до 14,1 млрд. євро в 2007 році (або на 89,4%), в Італії – з 17,7 млрд. євро в 1992 році до 3,9 млрд. євро в 2007 році (або в 3,5 раза);

– скорочення масштабів прямої державної підтримки та застосування більшою мірою засобів непрямої підтримки. Враховуючи обмеженість бюджетних коштів слід обирати оптимальний варіант державної підтримки суб'єктів господарювання, який би з одного боку, стимулював до здійснення структурних змін і запровадження ефективніших технологій, а з іншого – не потребував би великих сум бюджетних коштів, особливо нерентабельним підприємствам. Непрямі методи підтримки стимулюють суб'єктів господарювання до самостійності та ініціативи, без очікування суб'єктом господарювання чергової фінансової допомоги з боку держави, і спрямовані на довгострокову перспективу [4, с. 136];

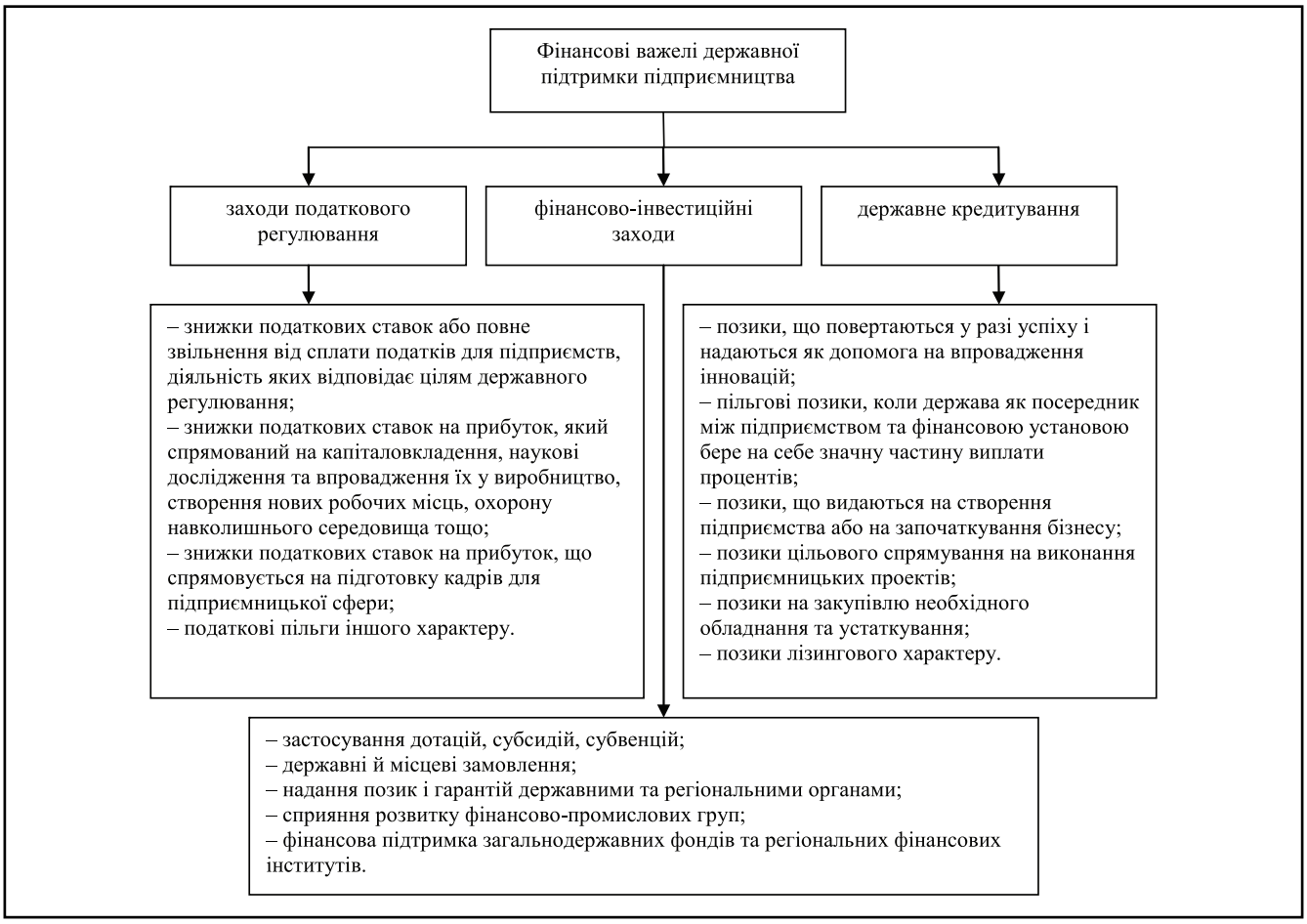


Рисунок 1. Загальні підходи фінансових важелів державної підтримки підприємництва, властиві країнам світу

Джерело: складено за даними [3].

– перехід від селективної до «горизонтальної» підтримки підприємств з боку держав. Селективна державна підтримка надається конкретним галузям і підприємствам, а «горизонтальна» на відміну від неї спрямована на створення найбільш сприятливих економічних умов розвитку для максимально широкого кола учасників ринку [2, с. 152]. Основним видом державної підтримки економіки в країнах–членах ЄС у 1992–2007 роках стала саме «горизонтальна» допомога, до якої відноситься допомога на захист навколишнього середовища та енергозбереження, на науково–дослідні розробки, малим та середнім підприємствам, на навчання персоналу, для підтримки підприємств з високими економічними ризиками (венчурним капіталом) тощо. Зауважимо, що державна підтримка підприємництва в європейських країнах була спрямована на створення конкурентного середовища та обмеження надання державної допомоги, яка є неефективною, або навіть шкідливою для економіки. За висловлюванням В.Р. Сіденка «зростаюче переважання заходів саме горизонтальної, а не селективної допомоги, дозволяє не підпадати під систему обмежень СОТ і суттєво посилювати при цьому міжнародні конкурентні позиції за рахунок загального покращення інституційної бази ведення бізнесу, підвищення рівня технологій та людського капіталу тощо, тобто за рахунок прискореного розвитку саме тих сфер, які мають значні позитивні екстернальні ефекти» [5, с. 196].

Таким чином, загальними вимогами СОТ та ЄС до державної підтримки підприємств є [1, с. 71]:

1. Підтримка окремих суб'єктів господарювання у невеликих обсягах: чим меншим є обсяг цієї підтримки, тим слабший вплив вона справляє на ринкове середовище, і відповідно менше шкодить іншим підприємствам.

2. Підтримка підприємств, яка не завдає серйозної шкоди конкурентному середовищу. Найчастіше дозволеною вважається державна підтримка малих і середніх підприємств, оскільки через їх невеликий вплив на ринок така підтримка не шкодить конкуренції, тоді як державна підтримка великих підприємств можлива лише у виняткових випадках.

3. Фінансування заходів, позитивний результат яких перевищує шкоду, завдану ними конкурентному середовищу. До таких заходів віднесено державну підтримку підприємств у проблемних регіонах, а також підтримку науково–технічних розробок і на модернізацію виробництва відповідно до екологічних стандартів, а також допомогу на забезпечення зайнятості, навчання персоналу, збереження культурного надбання тощо.

Розглянемо основні напрями державної підтримки в зарубіжних країнах. Оскільки малі і середні підприємства є рушійною силою, яка спроможна повернути економіку від спаду до зростання, про що переконливо доводить досвід колишніх соціалістичних держав (Польщі, Угорщини) шляхом застосування різних методів державної підтримки функціонування підприємництва (табл. 1).

Економічні реформи, які проводилися у Польщі, дали змогу країні вступити в Європейський Союз, що є прикладом для України. Польща має беззаперечний результат – розвиток приватного сектору, а саме малого та середнього бізнесу, що став вагомою рушійною силою на шляху до формування нового соціального та економічного простору. Тенденції до посилення значущості малих і середніх підприємств спостерігаються з

Таблиця 1. Світовий досвід підтримки малого і середнього підприємництва

Країна	Організаційні структури та їх функції	Непрямі економічні стимули	Світовий рейтинг
Польща	Польський фонд підтримки та розвитку МСП, що забезпечив взаємодію 240 агентств та інститутів підтримки МСП. Надає достовірну та аналітичну інформацію про стан МСП та перспективи розвитку. Національний фонд кредитних гарантій, що гарантував надання кредитів МСП, створено мережу регіональних фондів для підтримки аграрних та депресивних районів. Агентство розвитку техніки та технологій, що сприяє розвитку інноваційних технологій та їх застосуванню в МПС	– пільгові податкові тарифи для щойно створених підприємств та підприємств, що надають нові робочі місця; – зміцнення системи гарантування кредитів для МСП та системи фондів кредитування малих підприємств	70
Угорщина	Національна рада розвитку підприємництва та Міністерство економіки (визначають напрямки державної політики в країні стосовно МСП та контролюють її реалізацію). Агентство з розвитку інвестицій та торгівлі та холдинги регіонального розвитку (контролює розподіл фінансової підтримки МСП). Державний банк розвитку (видає та контролює фінанси для МСП). Державне акціонерне товариство гарантій (надає державні гарантії організаціям, які видають кредити). Державний фонд підтримки інновацій та науково–дослідницької діяльності (сприяє розвитку інноваційної діяльності у підприємницьких структурах)	– зниження податкового навантаження; – спрощення звітності; – пільгове кредитування; – принцип «одного вікна» у разі відкриття підприємств	46
США	АМБ (розробляє план розвитку малого підприємництва і надає фінансову допомогу). Сенат США схвалив 17 вересня 2010 р. законопроект про підтримку малого бізнесу вартістю $30 млрд. Законопроект не тільки надаватиме підтримку банкам у наданні кредитів, але і забезпечуватиме американських підприємців різними податковими пільгами	– поетапне зменшення податкових ставок; – пониження прогресивних податкових стягнень; – достатньо вузька податкова база; – широка сфера застосування податкових пільг	5

Джерело: складено за даними [6, 199].

2003 року. На кінець 2009 року частка малих і середніх підприємств у загальній кількості зайнятого населення – 60%, а частка їх в ВВП країни – 46–47%, а у загальній чисельності всіх підприємств – 99% [7]. (Для порівняння: у структурі вітчизняних підприємств найбільшу частку займають саме малі – 85,1%, натомість у малому бізнесі зайнято лише 15% усіх працездатних громадян, а частка сектору у ВВП країни не перевищує 8%.)

Сучасні позитивні тенденції в економіці Польщі пояснюються послідовною реалізацією державою низки реформ для підтримки малого бізнесу:

а) національна система послуг для малих і середніх підприємств реалізується через діяльність мережі центрів, які співпрацюють між собою. Польська агенція розвитку підприємництва підтримує та координує їх. Із початку 2005 року у межах цієї системи ведеться реєстр центрів, які надають послуги малому та середньому бізнесу. До нього можуть входити організації, що забезпечують належне надання консультаційних, навчальних, інформаційних або фінансових послуг представникам малого та середнього бізнесу, є неприбутковими або використовують свій прибуток для підтримки підприємництва, мають необхідний технічний і економічний потенціал, систему забезпечення якості послуг, забезпечені кваліфікованими спеціалістами та дотримуються правил професійної етики;

б) у 1986 році в ЄС започатковано мережу Євро Інфо Центрів. У Польщі вони з'явилися в 1992 році. З огляду на підготовку країни до вступу в ЄС такі центри мали інформувати підприємців про цю організацію. Сьогодні в Польщі діє 14 Євро Інфо Центрів. Вони функціонують у найбільш економічно розвинутих регіонах країни. Центри надають підприємцям інформацію стосовно польського законодавства та законодавства ЄС, джерел фінансування сектору малого та середнього бізнесу, програм ЄС, які доступні для польських компаній та організацій, сприяють у пошуку економічних партнерів, консультують підприємців із країн ЄС щодо формально–правових умов господарської діяльності у Польщі та можливостей співпраці з польськими підприємствами і установами [8];

в) Польща є яскравим прикладом успішного функціонування програм мікрокредитування, сприяння експорту та інтернаціоналізації діяльності малих і середніх підприємств, використання інструментів грантової підтримки новоутворених підприємств, особливо інноваційно–орієнтованих. Демонстрація польського досвіду полягає в формуванні законодавчої бази, що охоплює сектор малих і середніх підприємств, програм їх підтримки. На сьогодні у Польщі працюють 74 позикових фонди, які відіграють надзвичайно важливе значення у розвитку малого та середнього бізнесу [9]. Ці структури надають позики підприємствам, які є платоспроможними, але не можуть виконати всі вимоги для отримання банківського кредиту.

Окрім позикових фондів, важливе значення для розвитку підприємництва мають і фонди кредитних порук. Вони сприяють доступу малих та середніх підприємств до зовнішніх джерел фінансування, тобто допомагають їм отримати можливість фінансування шляхом гарантування частини (50–80%) кредиту чи позички. Послугами поручительських фондів можуть скористатися підприємці, які мають намір взяти позику, є кредитоспроможними, але не мають забезпечення, якого вимагають банки;

г) з 2005 року Польська агенція розвитку підприємництва (ПАРП) запровадила інтерактивне навчання у сфері підприємництва (створення приватного бізнесу, розробка бізнес–плану, дослідження ринку, залучення коштів структурних фондів ЄС для підприємців, безпека праці у секторі МСП). ПАРП реалізує програму підтримки охорони промислової власності і виділяє кошти на оплату заявки на отримання охоронного документа на об'єкти інтелектуальної власності (квота підтримки на одну заявку – не менше 4 тис. злотих). ПАРП надає позики для фінансування інновацій (до 2 млн. злотих у розмірі 75% необхідних коштів) терміном до 10 років;

д) у 2007 році запроваджено програми Міністерства науки і вищої освіти Польщі: «Розробник інновацій» – з метою підтримки інноваційного підприємництва в академічному секторі; «Патент плюс» – для підтримки патентування винаходів, розроблених науково–дослідними установами. Крім цього, проект «Розробка моделі підтримки підприємництва у академічному секторі» передбачає підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу для посилення конкурентоспроможності економіки регіону через впровадження програми підтримки підприємництва в академічному середовищі та забезпечення передачі технологій із наукового сектору підприємцям.

З огляду на недостатнє фінансування інноваційної діяльності з державного бюджету в Україні, низьку активність вітчизняних підприємців у поданні заявок на залучення коштів з програм технічної допомоги ЄС корисним є досвід Польщі у розв'язанні фінансових проблем інноваційних підприємств. Зокрема, фонд регіонального розвитку виконує функцію фінансової інституції для підприємств малого й середнього бізнесу, тобто його підтримку через фінансування інвестиційних та інноваційних проектів.

Досвід провідних європейських країн доводить, що розвиток наукового та технологічного потенціалу залежить від інституційних факторів. Інституційні системи розвинутих країн утворили розгалужені структури та механізми їх підтримки, які забезпечують відносно низькі трансакційні витрати у ринковому середовищі. Тому розбудова розгалуженої та ефективної системи інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності в Україні сприятиме налагодженню цивілізованих відносин у цій сфері, розвитку ринку інноваційної продукції та забезпечить конкурентоспроможність країни на світовому ринку [10].

В Угорщині одним із факторів успішного на сьогодні становища є також державна політика розвитку малих і середніх підприємств, що зорієнтована переважно на досягнення стратегічних цілей соціально–економічного розвитку країни і задоволення попиту населення.

США, маючи найпотужнішу економічну систему, активно підтримує й розвиває малий бізнес, вважаючи його гарантом подальшого успішного соціально–економічного розвитку країни й конкурентоспроможності на світових ринках. Це підтверджується державною політикою США малого бізнесу, проведеною Адміністрацією малого бізнесу при Президентові США (АМБ).

АМБ перетворилася в найбільшого фінансового піклувальника малого бізнесу, що забезпечує гарантії за кредитами на суму понад $46 млрд. і володіє його портфелем венчурних інвестицій на суму $13 млрд. Це агентство також стало організатором національної інфраструктури з надання найширшого спектра ділових послуг малим підприємствам і координатором численних програм підтримки підприємництва [11, с. 194].

У США впроваджується програмне управління розвитком підприємництва. Так, відповідно до середньострокового стратегічного планування, Адміністрація малого бізнесу США розробила черговий п'ятирічний план розвитку малих підприємств в країні на 2008–2013 роки [12]. У цьому документі перераховані основні стратегічні цілі подальшого розвитку малого бізнесу і найважливіші напрямки удосконалення заходів державної підтримки, що забезпечують досягнення цих цілей. Стратегічний план розвитку малих підприємств на 2008–2013 роки відбиває прагнення вчасно підготуватися до нових викликів, що продукуються процесами глобалізації економіки, використовуючи накопичений досвід і ресурсні можливості, що розширилися.

У ході реалізації стратегічного плану розвитку малого бізнесу, щорічно підготовлюється звіт про результативність виконання довгострокових задач з метою внесення необхідних коректив для забезпечення досягнення поставлених стратегічних цілей. Таким чином, в Україні при впровадженні програмно–цільового управління розвитком підприємницької діяльності, необхідно враховувати специфічні риси ринкової економіки, тобто замість директив мають використовуватися економічні важелі та стимули, а також можливості узгодження інтересів держави, суспільства та підприємців.

Однак сьогодні в Україні програми підтримки і розвитку малих і середніх підприємств поступово перетворилися на набір типових заходів, щорічно здійснюваних державними і регіональними органами без значущих кінцевих результатів, немає кореляції між впровадженням заходів цих програм і параметрами розвитку підприємництва. Таким чином, оцінюючи використання програмного підходу в розвитку підприємницької діяльності, можна констатувати ситуацію управлінської кризи. Тому необхідна нова методологія програмування розвитку малих і середніх підприємств за схемою «проблеми – цілі – шляхи – засоби» [13, с. 174].

В Україні перешкодами на шляху становлення малого і середнього підприємництва є відсутність стратегічного планування, слабка законодавча база; фіскальна податкова політика; дрібночиновницький «рекет» (при ліцензуванні, патентуванні тощо); моральні, психологічні бар'єри; недосконала фінансова політика держави. Бюджет, на жаль, не враховує потреб малого і середнього підприємництва. Такий стан справ штовхає підприємців йти на порушення закону, в «тіньовий» бізнес, уникати сплати податків тощо [14].

Окрім державної підтримки малих і середніх підприємств в економічно розвинутих країнах важливим напрямом є сприяння виробництву суспільно значущої продукції, а саме екологічно чистої. Необхідність державної підтримки аграрного сектору в ринковій економіці доведена досвідом західних країн, в яких склалися різноманітні форми, системи і методи цієї підтримки. Її рівень у країнах ЄС і Північної Америки значно вищий, ніж в Україні. Досвід країн засвідчує, що в процесі модернізації економіки пріоритетна роль належала державі. Вона чітко визначала об'єктивно досяжні цілі розвитку, завдання і шляхи їх вирішення, енергійно втручалася в соціально–економічні процеси. Головне місце серед форм протекціонізму в агропромисловому комплексі займають різні механізми підтримки цін на сільськогосподарську продукцію. На них припадає 75% сумарного еквівалента субсидій виробникам у країнах ЄС, 87% – Японії і близько

Рисунок 2. Заходи підтримки сільськогосподарських підприємств у розвинених країнах

Джерело: складено за даними [16, с. 68–70].

Таблиця 2. Порівняльна характеристика державної підтримки розвитку органічного сільського господарства в європейських країнах

Країна	Заходи державної підтримки виробників органічної сільськогосподарської продукції	% с/г угідь, що використовуються для органічного виробництва
Данія	Розробка та впровадження інформаційних та маркетингових послуг. Фінансова допомога протягом 3 років. Пільгове кредитування пріоритетним галузям, зокрема, тваринництву	5,3
Німеччина	Підтримка розвитку виробництв повністю позбавлених хімічних компонентів. Непрямі заходи стимулювання, відносно низький рівень фінансування конверсійних періодів	4,8
Австрія	Організація консультаційних центрів, сертифікації, реклами та маркетингових заходів, які фінансувались за рахунок держави	13,0
Швеція	Надання держаних консультаційних послуг. Фінансова підтримка строком до 3 років. Акцент на охороні навколишнього середовища, скорочення шкідливих викидів в атмосферу	7,1
Швейцарія	Стимулювання екологізації луків	11,8
Чеська республіка	Державна підтримка є однаковою як для традиційних, так і органічних ферм, проте екологічно чисте сільське господарство отримує цінові переваги перед іншими виробниками	6,4
Фінляндія	Механізм конверсії до 8 років. Інформаційна підтримка (навчальні курси)	6,4
Норвегія	Конверсійний період до 10 років, протягом якого зберігається сума дотацій	4,3
Франція	Значне залучення державних коштів в органічну сферу та масове збільшення площ під даний вид господарювання	2,0

Джерело: складено за даними [18, 27–30].

50% – у США і Канаді [15, с. 34–35]. Фінансова підтримка в сільському господарстві розвинених країн здійснюється наступними заходами (рис. 2).

Тема екологічно чистої продукції в аграрному секторі у наш високотехнологічний час стоїть надзвичайно гостро. Звернемо увагу на те, що американці в один гектар ріллі в середньому вкладають $500. Розвинені європейські країни – до 800 євро. Міндобрива, гербіциди, пестициди тощо дають жаданий вал «бездоганної» біомаси але їжею ці продукти вже назвати важко. Тож не дивно, що в багатих країнах поруч із звичайними гастрономами є гастрономи, де продаються харчі, вирощені з допомогою перегною і сидератів, замість пестицидів використовують систему сівозмін і попередників.

А отже, на сьогодні важливим питанням постає споживання екологічно чистих продуктів. Попередні дослідження показують, що нині в Україні вже є частина споживачів (жителі столиці та великих міст), які готові платити цінову премію за здорові продукти харчування [17, с. 55]. З цією метою необхідним є вивчити успішний досвід у провідних країнах ЄС (табл. 2).

Для порівняння: в Україні відсоток сільськогосподарських угідь, що використовуються для органічного виробництва, становить 0,6% від всієї площі сільськогосподарських угідь. Це свідчить про те, що органічне сільське господарство на сьогодні перебуває на етапі свого становлення. Польща володіє 17 млн. га сільгоспугідь і посідає за цим показником третє місце в Євросоюзі [19]. Виходячи з цього в стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій Польща основний акцент робить на екологічне землеробство.

Проблеми розробки стратегії розвитку аграрного сектору зумовлені необхідністю підвищення його конкурентоспроможності, особливо актуалізуються у зв'язку зі вступом України до СОТ. Вивчення досвіду фінансової підтримки екологічного землеробства в Європейському Союзі, зокрема Польщі, є необхідним, оскільки ця країна поставила перед собою плани зайняти місце лідера на ринку екологічно чистих продуктів харчування в Європі. Вона є нашим сусідом і конкурентом на ринку сільгосппродукції. Слід зазначити, що Польща досить ефективно використовує кошти ЄС на розвиток сільських територій та аграрного сектору в рамках Програми розвитку сільських територій на 2007–2013 роки (PROW 2007–2013) [19].

Дослідження теоретичних засад та практичного досвіду методів державної підтримки підприємництва свідчить, що основне завдання державних органів влади – не тільки фінансова допомога, воно є значно ширше і полягає у створенні найбільш сприятливішого економічного середовища, в якому здійснюється господарська діяльність суб'єктів господарювання. Перед державними органами стоїть завдання удосконалення механізму підтримки організацій та ефективного управління цим механізмом [20].

Висновки

Таким чином, світовий досвід державної підтримки підприємництва передбачає сприяння розвитку суб'єктів господарювання в різних сферах діяльності. Для України найбільш оптимальними шляхами державної підтримки підприємництва є:

– програми підтримки і розвитку малого підприємництва в Україні носять формальний характер. Виходячи з проблем функціонування суб'єктів господарювання та цілей, які необхідно досягнути у процесі державного регулювання економікою, пропонуємо розробити стратегічний план розвитку малого підприємництва, та звітувати про результативність його виконання;

– як наслідок світової фінансово–економічної кризи на сьогодні є недоступним отримання кредитів підприємцями через

високі вимоги та відсоткові ставки, а ті, хто раніше отримали, – не можуть по них розрахуватися. Світовий досвід застосовує програми мікрокредитування, надання доступних кредитів та застосування проектного фінансування, що передбачає участь банку у фінансуванні проектів інвестиційного характеру;

– виготовлення екологічно чистої продукції в аграрному секторі на сьогодні є нагальною потребою, оскільки споживачі зацікавлені у споживанні органічної продукції, тому є необхідність у підтримці розвитку сільських територій та аграрного сектору;

– в умовах нерозвиненості інноваційної інфраструктури в Україні, важливим є підтримка інноваційного підприємництва для посилення конкурентоспроможності країни;

– серйозною перешкодою на шляху становлення підприємництва є відсутність в Україні належного інвестиційного клімату. Тому потрібно здійснювати підтримку підприємництва через небанківські фінансові організації та ініціювання процесу створення в Україні позикових фондів та фондів кредитних порук.

Досвід розвинутих країн щодо підтримки підприємництва свідчить про створення сприятливого середовища для функціонування підприємств, що, в свою чергу, приносить позитивний результат у розвитку їх економіки.

Література

1. Булана О. державна підтримка підприємств реального сектора економіки в Україні в умовах її інтеграції у СОТ і ЄС // Економіка України. – 2011. – №2. – С. 68–78.

2. Булана О. Тенденції зміни підходів до державної підтримки економіки у країнах Європи та уроки для України // Світ фінансів. – 2009. – №2 (19) – С. 149–154.

3. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.

4. Лічак Д.В. Щодо співвідношення прямих і непрямих засобів державної підтримки суб'єктів господарювання / Д.В. Лічак // Вісник господарського судочинства. – 2010. – №6. – С. 135–141.

5. Сиденко В.Р. Глобализация и экономическое развитие. – К.: Феникс, 2008. – 376 с. – С. 196.

6. Заярна Н.М., Гнат Н.А. Міжнародний досвід підтримки малого бізнесу та сучасні українські реалії // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.1. – С. 198–201.

7. Raport o stanie sektora maiych i ьrednich przedsikbiorstw w Polsce w latach 2008–2009. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.parp.gov.pl/files/74/81/380/9282.pdf

8. Діяльність Євро Інфо Центрів у Польщі та Європі. Прес–служба Держпідприємництва 05.12.2006 Електронний ресурс www.dkrp.gov.ua/control/uk/.../category?cat_id

9. «Діяльність небанківських фінансових організацій у Польщі, що підтримують розвиток малих та середніх підприємств». Прес–служба Держпідприємництва 05.12.2006 Електронний ресурс www.dkrp.gov.ua/control/uk/.../category?cat_id

10. Обґрунтування напрямів розвитку інноваційного підприємництва з урахуванням світового досвіду. Регіональний філіал НІСД у м. Львові (І. Бабець, Ю. Полякова, О. Мокій) Електронний ресурс old.niss.gov.ua/Monitor/September/10.htm

11. Ляшенко В.И. Поддержка малого предпринимательства в странах Северной Америки: учеб. пособ. / В.И. Ляшенко, Т.Ф. Бережная; Луган. нац. ун–т им. Тараса Шевченко. – Луганск: Изд–во ГУ «ЛНУ им. Тараса Шевченко», 2009. – 364 с.

12. Стратегічний план розвитку малого бізнесу в США на 2008–2013 р. // Електронний ресурс – режим доступу: http: | //www.giac.ru/content/document_r_637427D1–B9EB–4633–A5B6– EC3CD6C6B5D8.html.

13. Шлафман Н.Л. Методичні засади формування регіональних програм підтримки підприємництва // Вісник економічної науки. – 2010. – №2. – С. 171–177.

14. Полешко А. Чи буде державна підтримка малого і середнього підприємництва дійовою? 18.04.2010 Електронний ресурс jurinfo.com.ua/index.php?

15. Рябенко Г.М. Державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників у країнах з розвиненою економікою / Г.М. Рябенко // Економіка та держава. – 2010. – №11. – С. 34–35.

16. Макаренко А.П. Наукові засади державного регулювання ринкової економіки у контексті його необхідності / А.П. Макаренко, Л.Ю. Мельник // Економіка та держава. – 2008. – №3. – С. 68–70.

17. Шубравська О. Ринок органічної продукції та перспективи його розвитку в Україні: Питання розвитку АПК / О. Шубравська // Економіка України / Мінекономіки України; Мін фінансів України та НАНУ. – К., 2008. – №1. – С. 53–61.

18. Берлач Н. Зарубіжний досвід державної підтримки органічного сільського господарства // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2009. – №4. – С. 27–30.

19. Program rozwoju obszarow wiejskich na lata 2007–2013.– Pomorska Izba Rolnicza.– Informator dla beneficjentow.– s. 243.

20. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. – К.: Знання України, 2002. – 326 с.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

О.С. ЧМИР,
д.е.н., професор, заступник директора з наукової роботи НДЕІ

Методичні засади оцінювання інвестиційної привабливості галузей (видів економічної діяльності) та їх апробація в Україні

У статті досліджено питання наукового змісту категорій «інвестиційний клімат» та «інвестиційна привабливість», зроблено огляд наукових публікацій з проблеми дослідження, описано оригінальний методичний інструментарій оцінювання інвестиційної привабливості галузей (видів економічної діяльності) та представлено результати його апробації на даних України за 2004–2010 роки.

В статье исследованы вопросы научного содержания категорий «инвестиционный климат» и «инвестиционная привлекательность», сделан обзор научных публикаций по проблеме исследования, описан оригинальный методический инструментарий оценивания инвестиционной привлекательности отраслей (видов экономической деятельности) и представлены результаты его апробации на данных Украины за 2004–2010 годы.

The questions of scientific maintenance of concepts «investment climate» and «investment attractiveness» are investigational in the article, the review of scientific publications is done on issue of research, the original methodical tool of evaluation of investment attractiveness of industries (types of economic activity) is described and the results of approbation of him are presented on information of Ukraine for 2004–2010 years.

Постановка проблеми. Актуальність теми визначається нагальною потребою в адекватному оцінюванні інвестиційної привабливості галузей національної економіки з метою формування державної політики, націленої на залучення інвестицій саме у пріоритетні галузі, забезпечення інноваційного вектору розвитку України та прогресивних структурних зрушень.

Сказане підтверджують базові положення ряду стратегічних і програмних документів, зокрема:

– забезпечення інформацією про реальний стан, параметри та тенденції розвитку кожного сектору національної економіки, їх перспективи та стимулювання розвитку у встановленому напрямі; визначення чітких завдань, критеріїв застосування, меж та інструментів державного регулювання, створення ефективних стимулів для інвесторів, зокрема – щодо розвитку високотехнологічних виробництв; розвиток проектного інвестування за пріоритетними напрямами; активізація інвестиційної діяльності передбачені у Концепції «Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2012 рік», затвердженій розпорядженням Кабінету Міністрів України №219–р від 21.03.2011 р. [1];

– практичне досягнення мети щодо створення сприятливих умов для надходження інвестицій заявлене у Програмі економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [2].

Центральні органи виконавчої влади, відповідальні за розробку та впровадження економічної політики держави, потребують у своїй практичній діяльності методичного інструментарію,

© О.С. ЧМИР, 2011

який дозволить скоординувати інвестиційні процеси таким чином, щоб максимально ефективно використовувати інвестиційні ресурси (державні, приватні) відповідно до визначених галузевих пріоритетів та завдань структурної перебудови.

Крім того, центральні та місцеві органи влади та органи місцевого самоврядування постійно мають опікуватись завданнями поліпшення інвестиційного середовища та визначення інструментів державного регулювання економічного розвитку. Це може бути забезпечене у тому числі завдяки моніторингу розвитку галузей економіки та адекватному оцінюванню їх інвестиційної привабливості.

Зважаючи на вищевикладене у Науково–дослідному економічному інституті проведене дослідження, основним завданням якого було опрацювання методики оцінювання рівня інвестиційної привабливості галузей (видів економічної діяльності) та розроблення управлінських рішень у галузі економічної (у тому числі інвестиційної) політики [3, 4].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Встановлено, що в економічній літературі [5–35] існують різні підходи до визначення інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату держави, але досі не опрацьоване єдине узгоджене тлумачення як суті названих дефініцій, так і складових елементів й методів оцінювання.

Мета статті – за результатами системного вивчення вітчизняної та зарубіжної наукової літератури дати власне тлумачення таких понять, як «інвестиційний клімат» та «інвестиційна привабливість», узагальнити відомі підходи до методології оцінювання інвестиційної привабливості та надати характеристику інвестиційної привабливості галузей (видів економічної діяльності) України за 2004–2010 роки.

Виклад основного матеріалу. Як правило, більшість науковців визначають «інвестиційний клімат» як набір умов інвестування. Деякі дослідники виокремлюють фактори, якими характеризується інвестиційний клімат та навіть розрізняють рівні його формування. Разом із тим чіткого розподілу між тлумаченням інвестиційного клімату та привабливості досі не існує. До того ж у процесі аналізу основних підходів до тлумачення сутності поняття «інвестиційний клімат» ми з'ясували, що дана дефініція не повинна обмежуватись лише інвестиційною діяльністю, оскільки вона є невід'ємною складовою загальних умов здійснення підприємницької діяльності країни. Ми вважаємо, що інвестиційний клімат слід розглядати як складну дефініцію, що відображає базові умови ведення бізнесу. В ній мають бути відображені географічна, законодавча, політична складова, рівень криміногенності та корумпованості. Сказане дає підстави стверджувати, що інвестиційний клімат є однаковим для всіх однотипних економічних об'єктів (галузей або територій) держави і формується на макрорівні. Виключенням з цього правила є територіальні анклави, де сформовані спеціальні умови ведення бізнесу (наприклад – СЕЗ і ТПР) або зроблені інші вилучення з фінансово–економічного та організаційно–правового режиму, що мають сприяти цілеспрямованому розвитку окремих галузей чи видів діяльності.

Виходячи з наведених визначень та зроблених узагальнень пропонується під інвестиційним кліматом розуміти базові умови здійснення підприємницької діяльності на певній території, що складаються з географічної, законодавчої, політичної компонент, а також компонент безпеки, свободи та умов ведення підприємницької діяльності.

У ряді робіт вітчизняних та зарубіжних науковців поняття «інвестиційний клімат» та «інвестиційна привабливість» ототожнюються [8, 24], але, на нашу думку, їх слід розрізняти.

Перші спроби дати адекватне визначення категорії «інвестиційна привабливість» містяться у дослідженні Л. фон Зінкендорфа, який ввів поняття «привабливість» країни і виробництва й визначив ключові фактори – наявність робочої сили, розвиток торгової та промислової інфраструктури» [25]. Недоліком цього підходу є те, що автор змішує поняття привабливості країни та виробництва, оскільки для потенційного інвестора фактори, що обумовлюють зазначені рівні привабливості будуть різними. До того ж, як зазначалося вище, на відміну від інвестиційного клімату інвестиційна привабливість формується на рівні окремих підприємств, територій та галузей під впливом ряду факторів.

У розвиток позиції Л. фон Зінкендорфу автори Й. Бехер та Ф. фон Горінг уточнили чинники привабливості країни, додавши до переліку такі: «державна підтримка рівня прибутковості виробництва не нижче за ставку банківського проценту, надання у користування державних земель і будівель з можливістю викупу» [25]. Ми вважаємо, що в даному випадку йдеться саме про інвестиційний клімат, а не привабливість.

Російські науковці З. Котляр та М. Акімов розглядають інвестиційну привабливість як «розподіл фактичних обсягів залучених інвестицій у регіон» [26]. На наш погляд, такий підхід є занадто вузьким, адже не завжди можна зробити висновок про можливість та доцільність здійснення інвестицій, орієнтуючись на розподіл обсягів фактично залучених у попередні періоди інвестицій.

На думку К. Тітова, інвестиційна привабливість – це «встановлення стійкого сукупного економічного ефекту від виробничо–господарської діяльності» [27].

І. Бланк трактує інвестиційну привабливість як «інтегральну характеристику окремих регіонів країни з позиції інвестиційного клімату» [36]. Він наголошує на прямому зв'язку між інвестиційною привабливістю та інвестиційним кліматом, тоді як, на наш погляд, інвестиційний клімат формується на загальнодержавному рівні та є єдиним для всієї країни.

А. Завгородній, Г. Вознюк та Т. Смовженко вважають, що інвестиційна привабливість – це «узагальнена характеристика переваг і недоліків інвестування окремих об'єктів з позиції конкретного інвестора», й у подальшому відрізняють інвестиційну привабливість окремих регіонів, галузей економіки, реальних проектів, окремих фінансових інструментів [28].

Схожим є підхід Л. Кирик, яка вважає, що інвестиційна привабливість є «сукупністю характеристик можливих переваг та недоліків окремих напрямів та об'єктів з позиції конкретного інвестора, який здійснює інвестиційну діяльність у певній галузі регіону» [29].

Н. Коренєва пропонує розглядати інвестиційну привабливість як «сукупність об'єктивних можливостей і обмежень, що обумовлюють привабливість середовища і впливають на інтенсивність інвестування з використанням існуючих умов і передумов» [30].

М. Недашківський та О. Данілова вказують на те, що «інвестиційний клімат» та «інвестиційна привабливість регіонів» мають подібну сутність, оскільки передбачають максимальне врахування численних факторів, що впливають на прийняття інвестиційних рішень та подальшу реалізацію інвестиційних проектів [31].

На думку С. Гуткевич, інвестиційна привабливість – це «інтегральна сукупність критеріїв дійсності умов та факторів, які забезпечують зацікавленість інвесторів у вкладенні капіталу» [32].

С. Іванов визначає інвестиційну привабливість як «категорію ринкової економіки, описану за допомогою системи різних об'єктивних ознак, які виражають взаємозв'язок економічних інтересів інвесторів з позитивними тенденціями соціально–економічного розвитку регіону» [33].

Огляд відомих підходів до визначення категорії «інвестиційна привабливість» [8, 24–33, 36] демонструє, що невід'ємною її складовою є характеристика переваг та недоліків об'єктів інвестування, з урахуванням яких потенційний інвестор може скласти об'єктивну картину можливості та доцільності вкладання інвестиційних ресурсів. Але в той же час більшість науковців не акцентує увагу на тому, що інвестиційна привабливість змінюється в часі, адже має задовольняти як поточні, так і перспективні запити інвесторів. Крім того, необхідно враховувати, що існують різні групи інвесторів, які мають різні ресурси, мотиви, ступінь мобільності тощо. Отже, і набір факторів, на які ці інвестори зважають, буде відрізнятися.

Узагальнюючи вищевикладене, пропонується під інвестиційною привабливістю розуміти інтегральну оцінку переваг та недоліків об'єктів інвестування, сформовану з урахуванням тенденцій попереднього розвитку, поточного стану та можливих перспектив, яка визначає можливість та доцільність здійснення інвестицій у певний економічний об'єкт (підприємство, галузь або територію).

З'ясовано [37], що зараз не існує єдиної узгодженої методики оцінювання інвестиційної привабливості галузей, яку можна було б адаптувати або застосовувати після певного удосконалення [30, 36–50]. Виявлена різноплановість у трактуванні складових елементів та принципів відбору як ключових факторів інвестиційної привабливості, так і показників, що їх описують. Крім того, використовувані у світі та в Україні методики побудовані переважно на експертних методах. Їхнє впровадження вимагає значних витрат фінансових ресурсів та масштабних трудовитрат, пов'язаних з розробкою анкет, формуванням репрезентативної вибірки респондентів, консультуванням та навчанням працівників, здійсненням опитувань, зведенням отриманих результатів тощо. Тому перш ніж розробити методичні рекомендації з оцінювання інвестиційної привабливості, необхідно узагальнити опрацьовані науковцями та практиками підходи, критично їх осмислити та визначити ключові позиції, на яких слід будувати власні підходи. Нами були розглянуті методики, що забезпечують оцінювання економічних об'єктів різного масштабу: мікро– (підприємства), мезо– (регіон, галузь) та макрорівня (країна).

Це дозволило систематизувати уявлення про схему, методичні засади, принципи, фактори та критерії оцінювання, визначити спільні риси та відмінності [30, 36–50].

Доведено, що при оцінюванні інвестиційної привабливості галузей необхідно забезпечити комплексний підхід, враховуючи особливості поточного етапу розвитку економічної системи, характер економічних об'єктів, їх масштаб, специфіку поведінки, фактори внутрішнього і зовнішнього інвестиційного середовища. Цих принципів слід дотримуватись і при визначенні складу показників. Важливе значення також має недопущення суб'єктивізму в розрахунках та забезпечення раціонального співвідношення складових інвестиційної привабливості, представлених певними групами показників. Адже надмірно широкий перелік показників або завищення їх значимості може призвести до помилкових висновків, що спричинить хибні управлінські рішення. Запропоновано в основу методики оцінювання інвестиційної привабливості галузей покласти систему показників, які будуть гнучкими та підлягатимуть коригуванню в залежності від вирішуваних завдань.

Встановлено, що недоцільно орієнтуватись на «усереднені» (знеособлені) уявлення про мотиваційну поведінку інвесторів. Адже від правильного вибору основних груп інвесторів та формування адекватного їх інтересам набору основоположних факторів залежить точність подальших оцінок. Пропонується спиратись на розподіл інвесторів відповідно до мети інвестування, виділяючи дві групи – стратегічних і тактичних, адже саме такий розподіл дозволить більш чітко розмежувати їх інтереси та головні чинники прийняття інвестиційних рішень.

Визначено, що при стратегічному інвестуванні ресурси вкладаються з метою забезпечення контролю за діяльністю підприємства чи галузі, а також участі у прийнятті стратегічно важливих управлінських рішень. Такий інвестор, як правило, не орієнтований на отримання доходу у найближчі після вкладення інвестиційних ресурсів роки. Його інтереси лежать у площині укріплення позицій підприємств галузі, зростання їх конкурентоспроможності, входження на нові ринки, забезпечення стабільності розвитку власного бізнесу. Найважливішим завданням при стратегічному інвестуванні є завойовування найбільш перспективних у довгостроковому періоді ринкових «ніш». Стратегічні інвестори мають на меті реалізацію своїх середньо– і довгострокових програм, які реалізуються шляхом експансії або укріплення позицій власного бізнесу завдяки захопленню нових ринків, отриманню доступу до певних ресурсів, забезпеченню домінуючого положення в галузі тощо. При цьому серед мотивів інвестиційної поведінки «стратегів», як правило, відсутнє очікування швидкої окупності вкладених ресурсів або суттєво вищої за середню прибутковості інвестиційних вкладень.

При тактичному інвестуванні підприємці вкладають ресурси з метою швидкого отримання прибутку, який є суттєво вищим за середній, або задля регулярного гарантованого отримання «нормального» прибутку.

Розроблена структурно–логічна схема оцінювання інвестиційної привабливості, яка складається з семи етапів, що передбачають:

1) формування бази «вхідних» даних (36 показників);

2) їх стандартизацію (нормування);

3) зважування змінних у розрізі дев'яти компонент;

4) розрахунок значень окремих компонент;

5) зважування компонент як складових інтегрального показника;

6) розрахунок субінтегральних (стратегічного, тактичного) та зведеного інтегрального показника;

7) інтерпретацію отриманих результатів.

Сформована та належним чином структурована система показників, які характеризують базові фактори інвестиційної привабливості й застосовуються стратегічними і тактичними інвесторами при здійсненні попереднього оцінювання варіантів вкладання коштів (інвестиційної привабливості), а також враховуються ними у процесі формування власних інвестиційних програм. Обґрунтована доцільність оцінювання інвестиційної привабливості галузей (видів економічної діяльності) з позицій стратегічних інвесторів за 6 компонентами, які характеризуються за допомогою 21 показника, а для тактичних інвесторів – за трьома компонентами, та, відповідно, за 15 показниками (рис. 1).

Розроблена оригінальна методика оцінювання інвестиційної привабливості галузей, що складається з інструктивно–описової частини та додатків, в яких міститься вичерпна інформація про «вхідні» дані, компоненти та порядок розрахунку інтегральних показників інвестиційної привабливості.

Ця методика являє собою сукупність принципів, порядку проведення розрахунків та організаційних процедур оцінювання інвестиційної привабливості галузей (видів економічної діяльності) й запровадження цілісної системи відстеження змін, що відбуваються в інвестиційній сфері країни. Застосування даної методики забезпечить регулярний моніторинг рівня інвестиційної привабливості галузей (видів економічної діяльності) як важливого індикатору стану національної економіки.

Методикою передбачено, що за інформацією з офіційних джерел формується база даних показників оцінювання інвестиційної привабливості у розрізі стратегічних і тактичних інвесторів. З використанням зазначених даних проводиться розрахунок базових показників, за якими безпосередньо визначаються компоненти інвестиційної привабливості. Нормування показників забезпечує перехід від абсолютних значень до нормованих, що своєю величиною характеризують ступінь наближення до оптимального значення, тобто перехід до такого масштабу вимірювань, коли «найкращому» значенню показника відповідає значення 1, а «найгіршому» – значення 0.

Усі показники (x_i) поділяються на стимулятори та дестимулятори. Нормування для стимуляторів окремо за кожним показником в межах одного року для усіх елементів сукупності, що являють собою набір галузей (видів економічної діяльності), проводиться за формулою:

$$X'_{lij} = (x_{lij} - x_{lj\,min}) / (x_{lj\,max} - x_{lj\,min}), \quad (1)$$

де X'_{lij} – нормоване значення l–го показника i–го виду економічної діяльності j–го року;

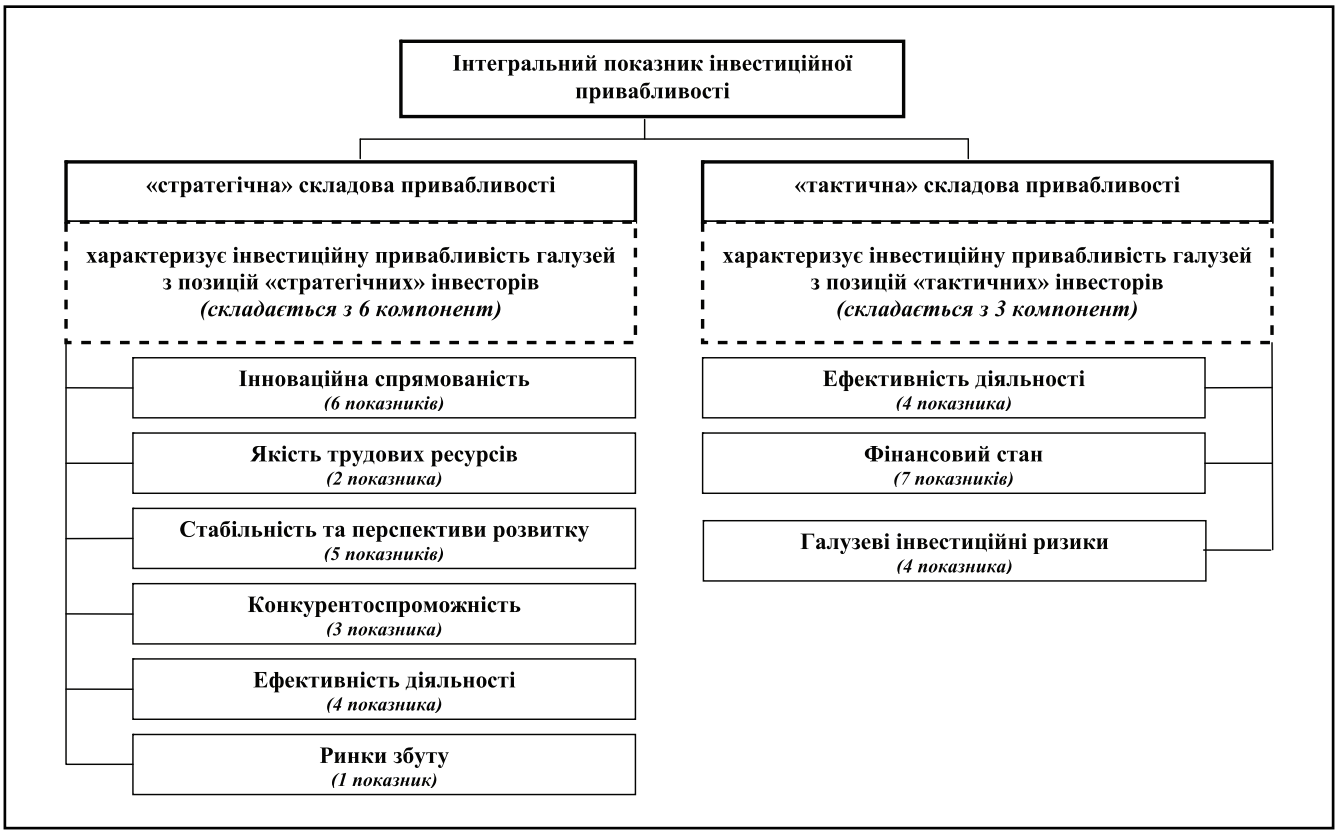


Рисунок 1. Структура інтегрального показника інвестиційної привабливості галузей (видів економічної діяльності)

x_{lij} – значення l–го «вхідного» показника i–го виду економічної діяльності j–го року;

$x_{lj\ max}$ – максимальне значення l–го «вхідного» показника серед усіх значень цього показника для досліджуваних галузей (видів економічної діяльності) для j–го року;

$x_{lj\ min}$ – мінімальне значення l–го «вхідного» показника серед усіх значень цього показника для досліджуваних галузей (видів економічної діяльності) для j–го року;

l – позначення показника, для якого проводиться розрахунок;

$l = [1; 21]$ для стратегічних та $l = [1; 15]$ для тактичних інвесторів.

Нормування для дестимуляторів окремо за кожним показником в межах одного року для усіх елементів сукупності, що являють собою набір галузей (видів економічної діяльності), проводиться за формулою:

$$X'_{lij} = (x_{lj\ max} - x_{lij}) / (x_{lj\ max} - x_{lj\ min}). \quad (2)$$

Значення окремих компонент інвестиційної привабливості для стратегічних і тактичних інвесторів розраховуються таким чином:

$$K = (k_1 \times X'_{1ij}) + (k_2 \times X'_{2ij}) + ... + (k_e \times X'_{lij}). \quad (3)$$

Слід зазначити, що при визначенні вагових коефіцієнтів для усіх показників та компонент, з яких складаються стратегічний і тактичний індикатори інвестиційної привабливості, використано метод головних компонент. Він підтвердив свою перевагу порівняно з іншими методами.

Інтегральний показник інвестиційної привабливості для стратегічних (I_s) і тактичних (I_t) інвесторів в межах кожного року по досліджуваній сукупності галузей (видів економічної діяльності) розраховується за формулою:

$$I_s = k_{s1} \times K_{s1} + k_{s2} \times K_{s2} + ... + k_{sm} \times K_{sm}, \quad (4)$$

$$I_t = k_{t1} \times K_{t1} + k_{t2} \times K_{t2} + ... + k_{tm} \times K_{tm}, \quad (5)$$

де m – кількість компонент, за якими оцінюється інвестиційна привабливість; $m = [1; 6]$ для стратегічних та $m = [1; 3]$ для тактичних інвесторів.

Зведений інтегральний показник інвестиційної привабливості (I) являє собою сукупність відповідних показників для стратегічних і тактичних інвесторів та в межах кожного року по досліджуваній сукупності галузей (видів економічної діяльності) розраховується за формулою:

$$I = (I_s + I_t) / 2. \quad (6)$$

Результати розрахунків заносяться до відповідної таблиці. Далі визначаються ранги інтегральних показників інвестиційної привабливості галузей (видів економічної діяльності).

Важливим елементом аналізу є побудова матриці (або карти) інвестиційної привабливості, яка допомагає наочно представити показники поточного стану кожної галузі у декартовій системі координат. Карта являє собою матрицю розміром 3 Х 3, що базується на використанні перехресної класифікації стратегічного (вісь абсцис) і тактичного (вісь ординат) інтегральних індикаторів конкретного виду економічної діяльності. Це дозволяє виділити дев'ять типових положень галузей, що відрізняються за рівнем стратегічних і тактичних переваг.

Карта надає схематичне зображення у двовимірній площині структури видів економічної діяльності економіки України, які мають:

– найбільш значимий статус на ринку інвестицій – квадрант 9 (s3; t3);

– найменш значимий статус – квадрант 1 (s1; t1), які не є перспективними для залучення будь–яких інвестицій, – як стратегічних, так і тактичних;

– мають сильні позиції з точки зору вмотивованості тактичних інвестицій квадранти 7 (s1; t3), 8 (s2; t3), тоді як квадранти 3 (s3; t1), 6 (s3; t2) – для стратегічних.

Наступна стадія інтерпретації результатів оцінювання – визначення тенденцій розвитку. Для цього будується таблиця, до якої у формі графічних символів заноситься інформація про покращання (↑), погіршання (↓) або незмінність (≈) інтегральних показників для стратегічних і тактичних інвесторів.

За аналогічним принципом будується таблиця, до якої заносяться відомості про квадрант, який займала у різні роки певна галузь у полі матриці інвестиційної привабливості.

Детальний аналіз позицій кожної галузі та причинно–наслідкових зв'язків можна зробити, виокремлюючи «слабкі ланки» інтегрального показника, – компоненти та прості показники, з яких вони складаються. Для цього повторно аналізуються усі матеріали проведених розрахунків з акцентом на компоненти, які мають відносно низькі значення, а також показники, які їх відображають.

Ті компоненти, які мають найнижчі абсолютні значення або погіршили свою оцінку з плином часу, потребують додаткового вивчення з метою встановлення причинно–наслідкових зв'язків й визначення можливих напрямів здійснення регулюючого впливу. Такий підхід дозволить опрацьовувати більш зважені управлінські рішення, цільовим чином спрямовані на подолання проблем або нівелювання чинників, які здійснюють негативний вплив.

Отже, оцінювання інвестиційної привабливості галузей національної економіки (видів економічної діяльності) здійснюється з метою визначення найбільш та найменш привабливих для залучення інвестицій галузей національної економіки (видів економічної діяльності) станом на певний момент (рік) та за визначений проміжок часу (у ретроспективі). Ця інформація при співставленні з галузевими пріоритетами дозволить уповноваженим органам формувати державну стратегію інвестиційного розвитку та обирати інструменти цільового заохочення інвестицій.

Апробація авторської методики дала можливість на практиці довести дієвість запропонованих підходів, визначити рівень надійності отриманих інтегральних показників та встановити тенденції розвитку галузей (видів економічної діяльності) з позицій їх інвестиційної привабливості. Для цього на підставі відкритої офіційної інформації Державного комітету статистики і Національного банку України сформована база даних «вхідних» показників, які використовуються для оцінювання інвестиційної привабливості дев'яти видів економічної діяльності та десяти галузей промисловості за період 2004–2010 років.

Розраховано інтегральний показник інвестиційної привабливості галузей національної економіки за вказаний період, для чого:

– по–перше, визначено диференційовані інтегральні показники інвестиційної привабливості для стратегічного і тактичного інвестора у розрізі вказаних років;

– по-друге, проведено розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості, що поєднує оцінки, зроблені для стратегічних і тактичних інвесторів;

– по-третє, визначено ранги галузей промисловості та видів економічної діяльності на підставі абсолютних значень інтегральних показників, побудовано матриці інвестиційної привабливості (рис. 2, 3).

Встановлено, що найбільш привабливою як для тактичних, так і для стратегічних інвесторів залишається торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку. Інші види економічної діяльності впродовж 2004–2009 років не були привабливими для стратегічних інвесторів.

Найкращі показники з позицій тактичних інвесторів у 2004–2006 роках мала фінансова діяльність, яка у 2007–2009 роках почала конкурувати з такими видами економічної діяльності, як сільське господарство, мисливство, лісове господарство, а також транспорт та зв'язок.

З погляду тактичних інвесторів постійно покращувалися перспективи сільського господарства, мисливства та лісового господарства, яке перемістилося з «середньої» (у 2004–2006 роках) до «високої» позиції (2007–2009 роки). Також постійно збільшувалася зацікавленість з боку тактичних інвесторів транспортом і зв'язком.

Промисловість, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям мали у 2004–2005 роках слабкі позиції, але починаючи з 2006 року вони демонструють «середній» рівень зацікавленості з боку тактичних інвесторів.

Стабільно «середні» позиції для тактичних інвесторів мало будівництво, готелі і ресторани, а також надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту. Але у 2009 році ця діяльність стала втрачати інтерес для тактичних інвесторів, залишаючись постійно нецікавою для стратегів.

Позитивною є динаміка інвестиційної привабливості виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, яке впродовж 2004–2008 років займало «середню» позицію, а з 2009 року перемістилося на «найвищу».

«Середню» позицію впродовж 2004–2008 років займали машинобудування і оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, що були привабливими для тактичних і стратегічних інвесторів, але у 2009 році спостерігалося зростання зацікавленості з боку тактичних інвесторів щодо розвитку машинобудування.

Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів зазнало поступової зміни позицій: від максимального інтересу з боку тактиків у 2004–2007 роках до «середнього» для обох груп інвесторів.

Добувна промисловість, а також виробництво та розподілення електроенергії, газу та води у 2004–2008 роках не були цікавими для стратегів (за виключенням 2009 року). Разом із тим упродовж всього досліджуваного періоду виробництво та розподілення електроенергії, газу та води мало низьку інвестиційну привабливість і для тактиків, які розпочали цікавитися галуззю лише у 2009 році. Добувна промисловість мала стабільно середні позиції щодо залучення інвестицій з боку тактиків.

Легка промисловість у досліджувані роки для стратегічних інвесторів не була привабливою, а з погляду тактиків займала «середні» позиції. Але з 2009 року як стратегічні, так і тактичні інвестори підвищили свою зацікавленість щодо розвитку галузі.

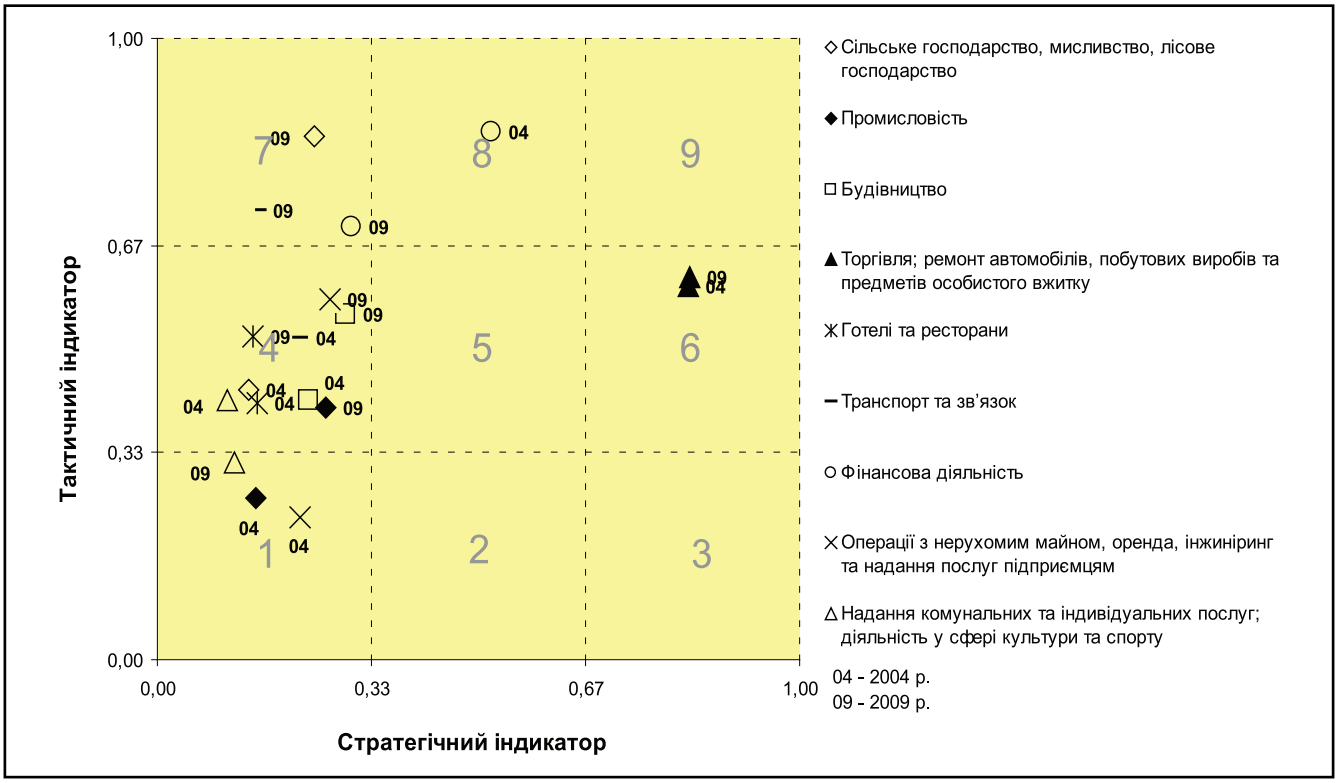


Рисунок 2. Матриця інвестиційної привабливості видів економічної діяльності України (2004 та 2009 роки)

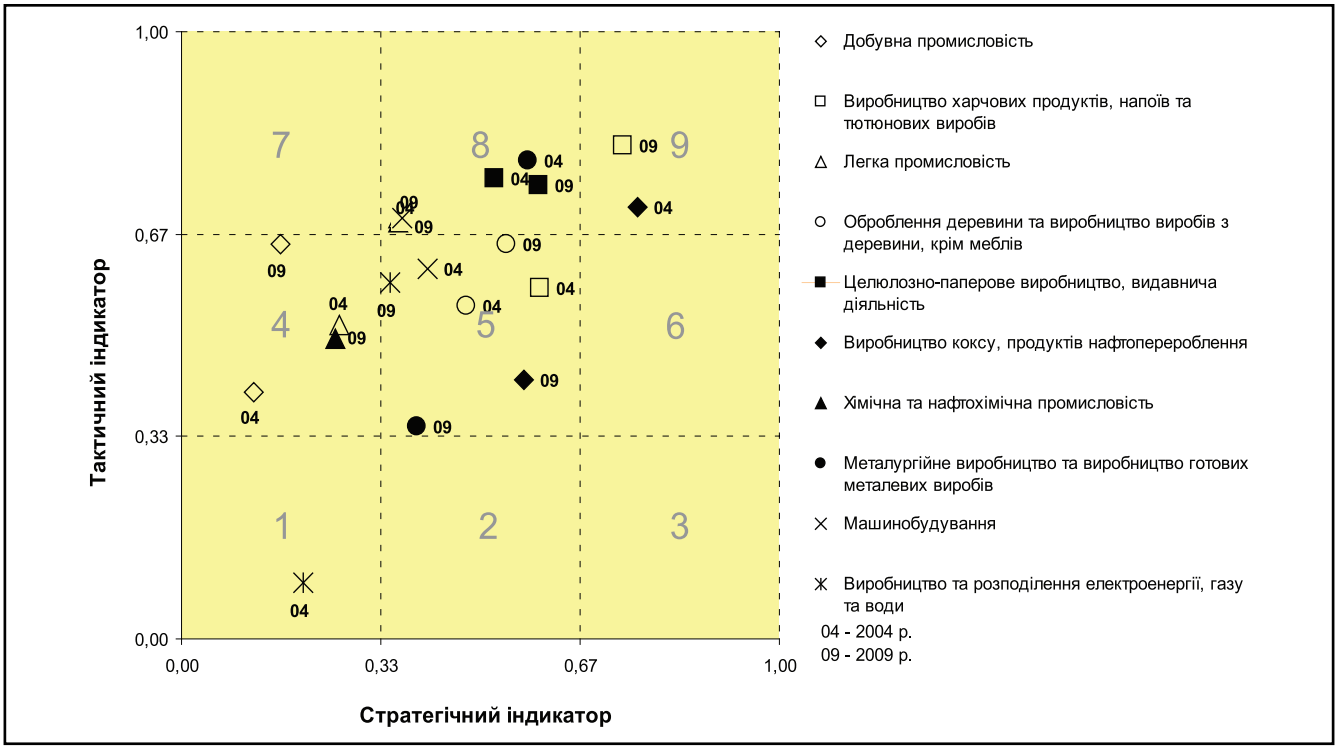


Рисунок 3. Матриця інвестиційної привабливості галузей промисловості України (2004 та 2009 роки)

Також відбувалося зниження зацікавленості як стратегічних, так і тактичних інвесторів у розвитку хімічної та нафтохімічної промисловості.

Більш детальне вивчення компонент інвестиційної привабливості у розрізі показників, з яких вони складаються, дозволить на наступних етапах дослідження сформувати уявлення про «слабкі місця» галузей (видів економічної діяльності), які, очевидно, стали причиною їх низького інвестиційного рейтингу.

Перевірка надійності отриманих результатів довела дієвість підготовленої методики.

Висновки

Таким чином, у процесі дослідження [3, 4] теоретично обґрунтовані й належним чином описані основні положення методики оцінювання інвестиційної привабливості галузей (видів економічної діяльності). Аналіз отриманих за її допомогою інтегральних показників (їх рівня, структури, динаміки) може бути покладений в основу формування державної стратегії соціально-економічного (у тому числі інвестиційного) розвитку, а також використаний при розробленні пропозицій до стратегічних і програмних документів у галузі економічної політики в частині інвестиційного розвитку, галузевих пріоритетів та інструментів цільового заохочення інвестицій.

Література

1. Концепція Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2012 рік (схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України №219-р від 21.03.2011 р.): [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=219-2011-%F0

2. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». – Комітет з економічних реформ при Президентові України: [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.pravda.com.ua/files/0/9/programa_reform.pdf

3. Розроблення методичних рекомендації щодо здійснення рейтингової оцінки інвестиційної привабливості галузей національної економіки: звіт про НДР (заключний): 09-10 / Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України; кер. О.С. Чмир; викон. Т.К. Кваша, Д.П. Касьяненко, О.М. Шкільнюк [та ін.]. – 2010. – 512 с. – №ДР 0110U002824. – Інв. №0711U001064

4. Розроблення моделі формування управлінських рішень у галузі інвестиційної політики держави відповідно до визначених пріоритетів: звіт про НДР (проміжний): 11-11 / Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України; кер. О.С. Чмир; викон. Т.К. Кваша, Д.П. Касьяненко, О.М. Шкільнюк [та ін.]. – 2011. – 226 с. – №ДР 0111U003942.

5. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.

6. Струніна В. Шляхи поліпшення інвестиційного клімату в Україні / Струніна В. // Економіка України. – 2001. – №9. – С. 11-16.

7. Іващук І.О. Мотиваційні фактори формування інвестиційного клімату регіону / Іващук І.О. // Фінанси України. – 1998. – №1. – С. 72-77.

8. Фоломьев А. Инвестиционный климат регионов России и пути его улучшения / А. Фоломьев, В. Ревазов // Вопросы экономики. – 1999. – №9. – С. 57-68.

9. Лесечко М.Д. Інвестиційний клімат: теорія і практика / М.Д. Лесечко, А.О. Чемерис, О.М. Чемерис. – Українська Академія держ. управління при Президентові України. Львівський філіал. – Л.: ЛФ УАДУ, 2001. – 166 с.

10. Іноземні інвестиції та національний капітал: парадигма взаємодії. Матеріали п'ятнадцятого засідання «круглого столу» «Безпека економіч-

них трансформацій»: [Електронний ресурс] / Режим доступу до журналу: http://www.niss.gov.ua/Table/Stol15/index.htm

11. Стратегії розвитку України: теорія і практика / [За ред. О.С. Власюка]. – К.: НІСД, 2002. – 864 с.

12. Оробчук М.Г. Формування сприятливого середовища для залучення іноземних інвестицій в Україну: конспект лекцій / М.Г. Оробчук. – Львів: Ред.–вид. відділ Львів. університету, 1997. – С. 4.

13. Пешко А.В. Інвестиції: їх значення, види та форми / А.В. Пешко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – №2. – С. 3–6.

14. Ковалишин П. Формування інвестиційного клімату та ефективність діяльності на ринку венчурного інвестування / П. Ковалишин // Економіст. – 2009. – №2. – С. 44–47.

15. Болейко Ю.О. Оцінка інвестиційного клімату регіону / Ю.О. Болейко // Фінанси України. – 2000. – №7 – С. 79–88.

16. Барановський О.І. Інвестиційна безпека / О.І. Барановський // Фінанси України. – 1998. – №9. – С. 60–65.

17. Карпінський Б.А. Інвестиційний клімат в Україні / Б.А. Карпінський // Фінанси України. – 2001. – №7. – С. 139–148.

18. Інвестиційна привабливість регіону: сутність та фактори формування: збірник наукових праць УФЕІ / відп. Ред. І. Горленко, Л. Тарангул. – Київ. – 1997. – №1. – С. 63–72.

19. Губський Б. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б. Губський. – К.: Наукова думка, 1998. – 391 с.

20. Носова О.В. Інвестиційний клімат України: основні напрями поліпшення / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2008. – №1. – С. 59–65.

21. Ванькович Д. Інвестиційний клімат в Україні та шляхи його поліпшення: економіко–правовий аспект / Данило Ванькович, Назар Демчишак // Економіст. – №4. – 2007. – С. 79–81.

22. Исследование инвестиционного климата регионов России: проблемы и результаты [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.raexpert.ru/researches/regions/investclimate/#foreign

23. Smith W. Understanding the investment climate / Warrick Smith, Mary Hallward–Driemeier // Finance & Development. – 2005. – March. – P. 40–43.

24. Цакунов С. Инвестиции в России: ожидание оттепели / С. Цакунов // Рынок ценных бумаг. – 1998. – №6. – С. 105.

25. Экономическая теория: Хрестоматия / [Сост. Е.Ф. Борисов]. – М.: Высшая школа, 1996. – 250 с.

26. Котляр З. Инвестиционная привлекательность регионов России / З. Котляр // Деловой мир. – 1993. – 15 сентября. – С. 8–10.

27. Титов К. Как обустроить наш общий дом. Регион крупным планом / К. Титов // Российская Федерация. – 1995. – №1. – С. 27–34.

28. Фінансовий словник / [А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко]. – 3–тє вид., випр. та доп. – К.: Т–во «Знання», КОО, 2000. – 587 с.

29. Кирик Л.В. Побудова однофакторних та багатофакторних моделей для дослідження інвестиційної привабливості регіону на прикладі Хмельницької області / Л.В. Кирик // Держава та регіони: Економіка та підприємництво. – 2008. – №1. – С. 59–65.

30. Коренєва Н.А. Методичні підходи до побудови комплексної інтегральної оцінки інвестиційної привабливості на регіональному рівні / Н.А. Коренєва // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №2. – С. 106–111.

31. Недашківський М.М. Інвестиційні процеси в Україні: навч. посібник / О.Д. Данілов, М.М. Недашківській. – Ірпінь, 2001. – 178 с.

32. Гуткевич С.О. Формування інвестиційної привабливості аграрного сектора економіки: дис. ... доктора екон. наук: 08.07.02 / Гуткевич Світлана Олександрівна – К., 2004. – 31 с.

33. Іванов С.В. Інвестиційна привабливість регіонів та видів економічної діяльності регіональної економіки: дис. ... кандидата екон. наук: 08.10.01 / Іванов Сергій Володимирович. – Сімферополь, 2005. – 180 с.

34. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Методичних рекомендацій дослідження стану бізнес – клімату в Україні» (№58 від 25.02.2008): [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=113915&cat_id=32854

35. Електронний ресурс // Режим доступу: http://www.in.gov.ua/index.php?get=212

36. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / Бланк И.А. – Киев: МП «ИТЕМ» ЛТД, 1995. – 448 с.

37. Матвієнко П.В. Оцінка інвестиційної привабливості регіонів / П.В. Матвієнко // Економіка та держава. – 2008. – №12. – С. 66–74.

38. Інвестиційний рейтинг регіонів України у 2002 році. Економічні есе / [Відпов. ред. В. Пинзеник]. – К.: Інститут реформ, 2002. – 52 с.

39. Кузьмін О.Є. Економіка та менеджмент: Навчальний посібник / О.Є. Кузьмін. – Львів: Держ. ун–т «Львівська політехніка», 1996. – 827 с.

40. Иванов В.В. Муниципальный менеджмент / В.В. Иванов, А.Н. Коробова. – М.: ИНФРА–М, 2002. – 718 с.

41. Туболець І.І. Чинники формування інвестиційної привабливості регіону / І.І. Туболець // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – №20. – С. 9–11.

42. Харламова Г.О. Методика оцінки інвестиційної привабливості галузей промисловості України / Г.О. Харламова // Інвестиції: практика і досвід. – 2008. – №6. – С. 11–18.

43. Валинурова Л.С. Управление инвестиционной деятельностью: учебник / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова. – М.: КНОРУС, 2005. – 384 с.

44. Журнал «Експерт»: [Електронний ресурс] / Режим доступу: /http://www.expert.ru/expert/ratings/regions/index.shtml

45. Mia I. Benchmarking National Attractiveness for Private Investment in Latin American Infrastructure / Mia I., Estrada J., Geiger T. // The Global Competitiveness Network: World Economic Forum. – Switzerland: Geneva, 2007. – 48 p.

46. Doing business 2009. Country profile for Ukraine / The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank. – Washington. – 2009. – 85 p.

47. Балацький О.Ф. Управління інвестиціями: навч. посібник / О.Ф. Балацький, О.М. Теліженко, М.О. Соколов. – Суми: Університетська книга, 2004. – 232 с.

48. Процків О.П. Матрична модель інвестиційної привабливості об'єктів приватизації / О.П. Процків // Фінанси України. – 2005. – №8. – С. 37–49.

49. Внукова Н. Оцінка соціально–економічного стану районів Харківської області за рейтинговим принципом / Н. Внукова, І. Колот, Ю. Худокормова // Економіка України. – 2002. – №1. – С. 80–83.

50. Манцуров І.Г. Методологія статистичного оцінювання економічного зростання та конкурентоспроможності країни: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д.–ра екон. наук: спец. 08.03.01 «Статистика» / І.Г. Манцуров. – Київ, 2006. – 36 с.

Л.М. ГАНУЩАК–ЄФІМЕНКО,
к.е.н., Європейський університет

Формування національних інноваційних кластерооб'єднаних підприємств як елементів інституціонального забезпечення сталого розвитку

У статті викладено результати досліджень у сфері розвитку інноваційної діяльності кластера. Проаналізовано міжнародний досвід регіональної складової інноваційного розвитку, визначено негативні фактори в українській економіці, подолання яких дозволить збільшити випуск інноваційної та високотехнологічної продукції, запропоновано комплекс заходів щодо активізації інноваційних процесів за рахунок кластерного підходу.

Ключові слова: *інновація, інноваційний розвиток, інноваційні процеси, кластерний підхід, кластер.*

В статье изложены результаты исследований в сфере развития инновационной деятельности кластера. Проанализирован международный опыт региональной составляющей инновационного развития, определены негативные факторы в украинской экономике, преодоление которых позволит увеличить выпуск инновационной и высокотехнологической продукции, предложен комплекс мероприятий по активизации инновационных процессов за счет кластерного подхода.

Ключевые слова: *инновация, инновационное развитие, инновационные процессы, кластерный подход, кластер.*

In the article the results of researches are expounded in the field of development of innovative activity of cluster. International experience of regional constituent of innovative development is analysed, certainly negative factors in the Ukrainian economy, overcoming of which will allow to increase the issue of innovative and highly technological products, the complex of measures is offered on activation of innovative processes due to cluster approach.

Keywords: *innovation, innovative development, innovative processes, cluster approach, cluster.*

Постановка проблеми. Сучасні стратегічні й тактичні завдання України, а саме намагання інтегруватися до європейського співтовариства, роблять економічне зростання за рахунок наукових здобутків та їх технологічного застосування однією з найактуальніших проблем сьогодення.

Проте інноваційні процеси стримуються цілою низкою організаційних, фінансових та правових чинників, а сама українська економіка продовжує базуватися на сировинному та низькотехнологічному устрої. Тривала економічна криза, тягар соціально–економічних проблем – ці реалії сучасного українського життя викликають необхідність їх подолання, що неможливо без активізації інноваційної діяльності на загальнодержавному і регіональному рівнях.

Інновації забезпечують розширення пропозиції для ринку, зростання якості продуктів і послуг промислових підприємств, досягнення високої продуктивності, реалізації стратегічних планів підприємств та сприяють підвищенню кваліфікаційного рівня кадрів. Однією з основних причин гальмування процесу формування й реалізації інноваційної моделі економічного розвитку в Україні є нерозвиненість системного функціонування наукової та інноваційної сфер.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Можливості кластерного підходу яскраво демонструє зарубіжний досвід. Мережева кластерна модель включає автономні та, що важливо, взаємозамінні ланки – виробничі комплекси і підприємства, які на основі кооперації утворюють виробничий кластер. Ці регіони не мають жорсткої спеціалізації і здатні до інновацій і галузевої гнучкості, саме їх називають основою сталого розвитку і конкурентоспроможності країни.

Невирішені частини проблеми. На відміну від розвинутих країн в Україні не створено національну інноваційну систему, а негативні тенденції зниження інноваційної активності підприємств разом зі скороченням наукового сектору стримують процеси економічного зростання та ставлять під загрозу подальший прогресивний розвиток як регіонів, так всієї держави.

Міжнародна практика свідчить: якщо у ВВП країни частка інноваційної продукції становить менше 20%, то національна продукція втрачає конкурентоспроможність. Так, середньоєвропейський показник становить 25–35%, а в Китаї сягнув 40%! В Україні зростання ВВП на основі нових технологій дорівнює лише 0,7% [4, с. 131].

Мета статті. Викласти результати досліджень у сфері розвитку інноваційної діяльності кластера. Проаналізувати міжнародний досвід регіональної складової інноваційного розвитку, визначити негативні фактори в українській економіці, подолання яких дозволить збільшити випуск інноваційної та високотехнологічної продукції, запропонувати комплекс заходів щодо активізації інноваційних процесів за рахунок кластерного підходу.

Виклад основного матеріалу. Світова практика переконливо свідчить про переваги кластерного підходу для забезпечення ефективного поступального розвитку економіки.

Як форма створення та розвитку нових виробничих систем – мереж, альянсів, партнерств – і вища форма сучасної кооперації кластери відповідають вимогам глобальної конкуренції та сучасних методів синергетичних об'єднань компаній на ринках.

Одне із завдань кластерного підходу – розв'язати проблеми структурних змін, що мають відбуватися в українському суспіль–

© Л.М. ГАНУЩАК–ЄФІМЕНКО, 2011

стві і вкрай потрібні нашій економіці у вигляді підтримки її безперервної реструктуризації і модернізації; формування майбутніх секторів зростання; формування національних і регіональних інноваційних систем. Саме на основі кластерів стає можливою реалізація флагманських великомасштабних загальнонаціональних інноваційних та інвестиційних проектів.

Специфікою кластерних структур є також широка участь у них гнучких підприємницьких структур малого і середнього бізнесу, що активно сприяють формуванню «точок зростання».

У кластерному підході 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 кластерах.

Феномен ефективності кластерів як мережевих інноваційно–економічних структур полягає ще й у тому, що вони є альтернативою галузевому підходу, властивому традиційній схемі розвитку виробництва.

Саме кластери найбільш чітко відображають сформовану до початку нового століття глобальну економіку як мережеву систему, засвідчуючи провідну тенденцію в еволюції глобального виробництва.

Основні обсяги світового виробництва продукції все більше виробляються не окремими транснаціональними корпораціями (ТНК), і транснаціональними мережами, в яких ТНК виступають окремою ланкою і не можуть ефективно працювати без основної частини мережі.

За таких обставин створення національних інноваційних кластерів є ефективнішим способом подолання кризи в Україні, ніж розвиток та створення нових фінансово–промислових груп.

Кластерооб'єднані підприємства – це специфічні економічні утворення у формі неформального об'єднання різних структур заради спільної мети.

Вони є своєрідними комплексами 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.

Кластерооб'єднані підприємства 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 такі кластери у світі є одним з найефективніших механізмів швидкої дифузії інновацій у виробництво і забезпеченим високої конкурентоспроможності товарів, послуг, підприємств та регіонів.

Висновки

Реалізація кластерного підходу в Україні протягом найближчих двох–трьох років шляхом утворення найбільш життєздатних національних інноваційних кластерів дозволить упровадити механізм формування вмотивованих міжсекторальних зв'язків у середовищі існуючої розмаїтості різних джерел технологічних знань з використанням наданих технологіями мережевої взаємодії можливостей і з утворенням синергетичних, вигідних для всіх учасників комбінацій факторів виробництва інноваційної продукції в законодавчо визначених і постійно корегованих ринком пріоритетах.

Цих елементів у традиційній ієрархічній економіці практично ніхто не враховував і не використовував.

Підприємства–учасники кластерів отримають додаткові конкурентні переваги завдяки можливості здійснювати внутрішню спеціалізацію і стандартизацію, скорочувати вартість трансакцій, мінімізувати витрати на впровадження інновацій та на реалізацію інноваційної продукції.

В умовах кластерів мають виникнути нові фірми, що будуть обслуговувати конкретні промислові ніші на більш високому професійному рівні, зі значно спрощеним входженням їх у кластери на основі добровільності й одночасно посиленням та відповідальністю за виробничі показники.

Кластерний підхід дасть поштовх для формування нових елементів громадянського суспільства в Україні, розширення можливостей залучення існуючих і майбутніх кадрових резервів суспільства для його активної участі в діяльності у сферах з високим задоволенням особистих потреб людей, науки, освіти, культури, виробництва, бізнесу тощо.

Кластерний підхід є також шляхом формування місцевої, регіональної і національної економіки на основі реальної інноваційної діяльності для забезпечення сталого розвитку України.

З урахуванням переваг та можливостей кластерного підходу Держінвестицій започатковано роботу щодо створення кластерооб'єднаних підприємств відповідно до законодавчо визначених пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні.

В умовах відсутності дієвих інституційних механізмів реалізації визначених законом стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, з урахуванням економічних і політичних складнощів сьогодення успішна реалізація зазначених ініціатив потребує ґрунтовної наукової підтримки Національною академією наук України та сприяння на законодавчому й урядовому рівнях.

Створення кластерооб'єднаних підприємств є одним з реальних кроків забезпечення засад сталого розвитку України, яке можливе лише на інноваційній основі.

Література

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. Теорія та практика розробки управлінських рішень: [навч. пос.] / В.О. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2002. – 420 с.

3. Портер М. Конкуренция. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

4. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. – 580 с.

5. Посібник з кластерного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.sme.ukraine–inform.org.ua

6. Burgelman R. A. Maidigue M. A. Strategic Management of Technology and Innovation. – Homewood, Illinois. IRWIN, 2004.

7. Devlin G., Bleackley M. Strategic Alliances – Guidelines for Success // Long Range Planning. – 1988. – Vol. 21, №5. – P. 18–23.

8. 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.

9. Feldman V.P., Audretsch D.B. Innovation in Cities: Science based Diversity // Specialization and Localized Competition–European Economic Review. – 1999. – №43. – P. 409–429.

10. Porter Michael E. Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Review. – 1998. – November–December. – P. 77–90.

Ю.Б. ЧЕРНЯВСЬКА,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії, Київський національний університет будівництва і архітектури

Інноваційне підприємництво – пріоритетний напрям розвитку вітчизняного ринку праці

У статті досліджуються головні шляхи генезису інноваційного підприємництва в умовах ринкової економіки на основі удосконалення законодавчо–правової бази, реструктуризації економіки, формування інноваційної інфраструктури, що забезпечить зростання конкурентоспроможності національного ринку праці.

Ключові слова: *інноваційне підприємництво, конкурентоспроможність, ринок праці.*

В статье исследуются основные пути генезиса инновационного предпринимательства в условиях рыночной экономики на основе усовершенствования законодательно–правовой базы, реструктуризации экономики, формирования инновационной инфраструктуры, что обеспечит рост конкурентоспособности национального рынка труда.

Ключевые слова: *инновационное предпринимательство, конкурентоспособность, рынок труда.*

In the article the main ways of genesis of innovative enterprise are investigated in the conditions of market economy on the basis of improvement of legislatively–legal base, restructuring of economy, forming of innovative infrastructure, which will provide the height of competitiveness of national labour–market.

Постановка проблеми. Пріоритетним напрямом соціально–економічного розвитку країни визначено курс на перехід до інноваційно–інвестиційної моделі економіки. В ході її реалізації необхідно особливу увагу приділити забезпеченню підприємств, установ, організацій висококваліфікованою робочою силою, що здатна конкурувати за якістю виробленої продукції з іншими країнами – членами Світової організації торгівлі.

Державний комітет статистики України свідчить про сталий попит на некваліфіковану робочу силу на ринку праці протягом останніх п'яти років. Перерозподіл зайнятості на користь некваліфікованої робочої сили при скороченні чисельності професіоналів, фахівців і кваліфікованих робітників свідчить про домінування в економіці України застарілих технологій і відсутність інноваційних процесів. Скорочуються саме ті категорії професійних груп, які власне і є генераторами інновацій. Зміни в професійному складі зайнятих не відповідають завданням інноваційного розвитку економіки України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням становлення та розвитку інноваційного підприємництва в Україні приділяли увагу такі вчені, як В.Д. Базилевич, З.С. Варналій, В.М. Геєць, В.В. Зянько, А.М. Колот, В.М. Лич, В.І. Марцинкевич та ін., проте наша економіка поки що залишається осторонь інноваційних процесів, що свідчить про необхідність продовження та більш активного дослідження даної проблематики.

У зв'язку з цим ***метою*** даної ***статті*** є пошук шляхів переходу національного ринку праці на якісно нові позиції з орієнтацією на стимулювання людського капіталу до впровадження нових методів організації праці та виробництва, в тому числі і на основі самозайнятості, розвитку нових форм інноваційного підприємництва, які дадуть змогу підвищити економічні показники, збільшити попит на робочу силу, зайняти також гідне місце на міжнародній арені по випуску та реалізації якісної експортної продукції (товарів, послуг) кінцевого споживання.

© Ю.Б. ЧЕРНЯВСЬКА, 2011

Виклад основного матеріалу. Особливою відмінністю XXI століття в широкомасштабному світовому просторі став розрив між державами, які накопичили науково–виробничий потенціал для глобалізаційної конкуренції на ринку праці, й тими, хто його ще не має. Що ж саме закладено в успіх країн–лідерів? Перш за все – інноваційна підприємницька свідомість. Відомо, що основними чинниками інвестиційної активності на макрорівні є темпи зростання державних витрат на розвиток науки та освіти шляхом раціональної інноваційної політики держави, стимулюючої податкової, кредитної, амортизаційної політики тощо. Важливий макроекономічний показник інноваційної активності – обсяг витрат кожної країни на НДДКР та капіталовкладення в розвиток освіти, науки і техніки. В розвинутих країнах світу щорічні витрати на розвиток науки становлять майже 3% ВВП. В Україні впродовж 90–х вони скоротилися з 2,6 до 0,4% ВВП [1]. При цьому в постіндустріальних країнах до 60% підприємств щорічно впроваджують продукцію, що несе в собі нові знання, технологічні рішення та створює нові робочі місця. Україна ще за радянських часів мала значні здобутки у сфері винаходів. Можна з впевненістю стверджувати, що і сьогодні наша держава має потужний інтелектуальний, а разом і з тим і інноваційний потенціал, але за браком якісної нормативно–правової та матеріально–технічної бази, недостатньої уваги уряду інноваційній політиці та нестабільній економічній ситуації змушена загальмувати свій подальший розвиток.

Порівняльний аналіз розвитку національного ринку праці та ринку праці провідних країн світу свідчить про наявність тут суттєвих різноспрямованих процесів, практичних дій і заходів. Достатньо зауважити, що замість концентрації зусиль на розвитку інформаційно–комунікаційних технологій, сучасної ринкової інфраструктури, інноваційно–знаннєвих виробництв в Україні щороку створюється близько 1 млн. робочих місць, левову частину яких можна кваліфікувати як робочі місця здебільшого індустріальної, а іноді доіндустріальної доби, які розширюють гетто маргінальної зайнятості, консервують її неефективну структуру та унеможливлюють суттєві зміни на краще в якості життя населення [8, с. 6].

Отже, одне з головних завдань нашої держави в процесі удосконалення механізму державного регулювання ринку праці на найближчу перспективу – це перехід до інноваційного типу розвитку. Сьогодні однією з наймогутніших рушійних сил розвитку цивілізації є творча, інноваційна діяльність людини. І в кінцевому результаті ефективність всієї економіки і ринку праці зокрема, рівень науково–технічного виробництва, соціально–економічний прогрес залежить від обсягу накопичених суспільством знань та ефективності використання інтелектуальних ресурсів нації. Таким чином, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в цілому та ринку праці зокрема, можливе завдяки розвитку інноваційного підприємництва, що передбачає створення нової інноваційної політики, яка включатиме в себе виховання суб'єктів господарювання нового типу та розробки стимулюючого спонукального мотиваційного механізму до творчих і продуктивних господарських дій.

Негайного впровадження інновацій гостро потребує і вітчизняний ринок праці. Причому на даному етапі необхідно здійснити своєрідний стрибок, подібно до того, як свого часу зробили Японія, Південна Корея та Китай. Здійснювати цю стратегію необхідно, починаючи з генезису інфраструктури ринку праці, виховання у наших співвітчизників новаторського духу і працівників нового типу, основною метою діяльності яких становило б інноваційне підприємництво.

Проте ситуація на вітчизняному ринку праці є нестабільною. Вона ще більш загострюється у зв'язку з впливом світової фінансово–економічної кризи, яка розпочалася з II половини 2008 року, наслідки якої ми відчуваємо і понині. Важливою особливістю розвинених країн світу є те, що вони в період криз реструктуризовують свої виробництва шляхом звільнення персоналу одних галузей і оперативно створюючи нові. А вітчизняні підприємства під прикриттям кризи можуть знижувати рівень заробітної плати, не оперативно реагують на потреби інноваційного розвитку, формування нових робочих місць.

Сучасний стан в економіці країни характеризується низкою чинників, які перешкоджають становленню та подальшому розвитку інноваційного підприємництва на національному ринку праці. Серед них можна виділити найголовніші:

– швидке застарівання знань, відсутність системного безперервного навчання;

– недостатнє інформування населення про перспективи розвитку інноваційного підприємництва;

– майже повна відсутність інноваційного навчання та виховання;

– нерегламентованість системи мотиваційного механізму інноваційної діяльності;

– відсутність «науково–виробничо–технологічних ланцюжків»;

– нерозвиненість інноваційної інфраструктури;

– неналежне ставлення до інноваторів у суспільстві;

– низький рівень заробітної плати та інших заохочувальних мотивів працівників, генеруючих нові ідеї (вчених, дослідників, конструкторів, технологів тощо);

– відсутність маркетингових досліджень реалізації на ринку інноваційної продукції;

– несприятлива податкова та грошово–кредитна політика держави;

– великі прогалини в українському законодавстві (Закон України «Про інноваційну діяльність», «Про захист прав інтелектуальної власності») тощо.

Інноваційне підприємництво як фактор регулювання вітчизняного ринку праці дасть можливість:

– збільшити зайнятість населення;

– підвищити зацікавленість, продуктивність праці і ефективність виробництва;

– перекваліфікуватися і знайти більш вдале прикладання своєї праці найбільш творчій частині робочої сили, посилити мотиваційні чинники, відкрити нові стимули до праці;

– наповнити новим змістом економічне мислення;

– спонукатиме до найбільш повного виявлення потенційних здібностей особистості;

– збільшити доходи і добробут населення.

Отже, для досягнення цієї мети, необхідно вже сьогодні здійснити конкретні кроки. Одним із перших, на нашу думку, потрібно забезпечити розширене відтворення інноваційної інфраструктури.

Згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність» інноваційна інфраструктура – це сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь–якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності [7]. Необхідними складовими інноваційної інфраструктури є інформаційно–комунікативні підприємства, юридичні та освітні організації, фінансові установи, консалтингові компанії, патентні відомства. Провідними типами інноваційних структур є науково–дослідні інститути, бізнес–інкубатори, технологічні та промислові парки, технополіси та ін.

Зокрема, головною особливістю діяльності технопарків є те, що вони здатні утворювати «науково–виробничо–технологічні ланцюжки», що за будь–яких інших організаційних форм поєднання теорії з практикою, тим більше інноваційною, в ринковій економіці виявляється проблематичним оскільки підприємства неохоче допускають учнів до технологічних зразків. А тут до складу іннова–ційної мережі входять промислові підприємства, дослідницькі центри, фінансові інститути і органи державного управління.

Утворення цілої системи технопарків в нашій країні позитивно вплине на розвиток ринку праці, дозволить створити додаткові робочі місця, що сприятимуть розвитку регіональної та місцевої економіки.

В Україні створення технопарків знаходиться ще на вихідній стадії. Із зареєстрованих реально працюють лише чотири технопарки [5, с. 192].

Доцільно університетам надати право комерційного використання результатів наукових досліджень, прикріплювати їх до технопарків і на основі державних грантів, що надавалися б на конкурсній основі, підтримувати інноваційний розвиток. Для того щоб збільшити надходження іноземних інвестицій в нашу країну, в тому числі у розвиток венчурних проектів, які розширять можливості ефективного функціонування вітчизняного ринку праці, важливо створити вільні економічні зони з відповідними взаємовигідними умовами. Така робота на сьогодні знаходиться в завершальній стадії щодо створення вільної економічної зони нашої держави з Євросоюзом.

В Україні вже діє ряд інноваційних центрів – на основі використання науково–технічних розробок і винаходів. Але на сьогодні діяльність інноваційних центрів законодавчо не врегульована, не визначений перелік послуг, що повинен надаватися.

Одним з важливих напрямів розвитку інноваційного підприємництва та державного регулювання ринку праці в Україні за сучасних умов є створення бізнес–інкубаторів, які є структурами, що надають допомогу новим компаніям на етапі заснування та становлення. Бізнес–інкубатор як інноваційна структура надає робочі місця та створює додаткові можливості для молодих підприємців. Ефективність дієвості його (бізнес–інкубатора) у розвитку підприємництва підтверджена успішним закордонним досвідом і насамперед у країнах східної Європи з подібними з нашими економічними і політичними умовами. Сьогодні бізнес–інкубатори можуть сприяти не тільки розвиткові підприємництва в регіонах, але і використанню регіональних, виробничих, інтелектуальних і інших ресурсів. Технологія бізнес–інкубації може бути використана при вирішенні багатьох актуальних для України проблем розвитку ринку праці. Це розвиток підприємництва і конкурентного середовища, створення робочих місць і зниження соціальної напруженості, реструктуризація великих виробництв і розвиток певних галузей економіки в сфері малого бізнесу [4].

Основна мета бізнес–інкубаторів – створити нові робочі місця, започаткувати нові компанії, використовувати нові наукові відкриття, створити сприятливі умови для розвитку інноваційного підприємництва, підтримати прагнення нових фірм до розробки новаторських продуктів, посилити впевненість підприємця у можливості і доцільності організації власної справи. Для цього бізнес–інкубатори надають новим фірмам приміщення, засоби інфраструктури, послуги з підготовки бізнес–плану інноваційного проекту, сприяють професійній підготовці персоналу, забезпечують доступ до ринків капіталів, комп'ютерних мереж і т. ін. [10].

На відміну від технопарків, які пропонують в оренду площі на обмежений термін, поки не буде впроваджена технологія, бізнес–інкубатор може функціонувати і сам по собі, пропонуючи клієнтам офісні та виробничі площі з відповідним набором технічних послуг (телефон, Інтернет) і консультацій з комерційних і правових питань (розробки бізнес–плану, маркетингової стратегії, реклами). Вони також можуть займатися підготовкою кадрів для малих підприємств, пошуком інвесторів тощо [3, с. 7].

Аналізуючи досвід інших країн, можна відмітити, що, наприклад, китайська система бізнес–інкубації істотно відрізняється від американської, насамперед вагомою державною підтримкою розвитку бізнес–інкубаторів. Близько 90% бізнес–інкубаторів, що існують в Шанхаї, – це або муніципальні бізнес–інкубатори, або такі, що отримують державну підтримку у вигляді інвестицій в будівництво приміщень для інкубаторів бізнесу та створення і розвиток їх інфраструктури [11].

Діяльність бізнес–інкубаторів сприяє розвитку регіональної та місцевої економіки і створенню нових робочих місць, чим привертає до себе увагу з боку урядів держав, місцевого керівництва, науковців та економістів. Ефективно функціонуючі сучасні бізнес–інкубатори є одним із потенційно найсильніших економічних інструментів прискорення технічного і економічного розвитку як територій, так і окремих технологічних та виробничих напрямів господарської діяльності. Мабуть, що саме тому кількість бізнес–інкубаторів у світі стрімко збільшується. Якщо на початку 90–х років їх нараховувалося 200, то тепер понад 3000, і, за прогнозами, приріст кількості бізнес–інкубаторів й надалі відбуватиметься високими темпами [1].

Усі вище перелічені новоутворення сприяння інноваційному підприємництву мають розгалужуватися, на нашу думку, на дві системи: некомерційні структури і комерційні. У силу менталітету вчених, що склався за період радянських часів, співробіт–

ництво з комерційними структурами викликає в них небажання пов'язувати з ними свій талант, сподіваючись на допомогу з боку держави. Але така ідеологія не знаходить підтримки у сучасному стрімко розвинутому соціально–орієнтованому суспільстві.

Світовий досвід підтверджує ефективність інноваційної моделі розвитку на основі використання результатів інтелектуальної діяльності. Основне суспільне багатство розвинутих країн – це нова інтелектуальна еліта: науковці, висококваліфіковані інженери, підприємці, менеджери, фінансисти, інші фахівці, зайняті у сфері високих технологій, розповсюдженні інформації та нових знань. І вони стають головною запорукою соціальної стабільності в країні і рушієм прогресу ринку праці. Інноваційна справа не може підпорядковуватися інтересам науки і техніки, тому що головний споживач і замовник інновацій – ринок, який і задає напрямок розвитку інновацій. Людина хоче мати товар з новими споживчими властивостями і готова платити за це гроші. І тільки на основі бажань та потреб і мають створюватися інновації для їх задоволення. Винахід заслуговує на впровадження тільки за умови прибуткової реалізації виготовленого на його основі товару. Чим вища віддача від окремого проекту, тим швидше така структура розвивається. Є всі підстави сподіватися, що ця інноваційна для українського ринку інфраструктура буде оцінена ринком праці, вона буде жити і мати можливість покривати витрати на своє утримання за рахунок реалізації інноваційних проектів і створення нових робочих місць.

Для розширення комунікативних можливостей ринку праці, на нашу думку, необхідно запроваджувати на загальнонаціональному рівні під патронатом держави чи уряду Єдину інформаційно–комунікативну підприємницьку мережу віртуальних бізнес–інкубаторів, які б інтегрували інтернет–технології в життєвий цикл підприємств. Користувачі цієї мережі будуть мати змогу отримати необхідну інформацію, консультування, дистанційне бізнес–навчання, спрямоване на підвищення рівня професійних знань представників малого і середнього бізнесу в сфері підприємницької діяльності, розраховуючись за послуги інтернет–платежами. Це спонукатиме підприємців до все більшого використання і оволодіння сучасними інформаційними технологіями у бізнесі. Для підприємців–новачків доцільно здійснювати підключення до інформаційних каналів віртуального бізнес–інкубатора на пільгових умовах використання широкого спектру послуг. Цей веб–портал повинен мати інформацію моніторингу ринку праці, товарних ринків і результати маркетингових досліджень, здійснювати консультації в сфері збуту та просування товарів і послуг. Залучатимуться представники бізнесу та їхні об'єднання і асоціації з метою розвитку взаємовигідних міжрегіональних зв'язків. На цьому сайті мають міститися бази даних, які постійно обновлюються (інноваційних і інвестиційних проектів), рекламні акції продукції і послуг та економіко–правова інформація.

З метою розвитку інноваційного підприємництва і підвищення рівня зайнятості в країні доцільно впроваджувати й інші форми інноваційної інфраструктури, такі як промислові зони ек-

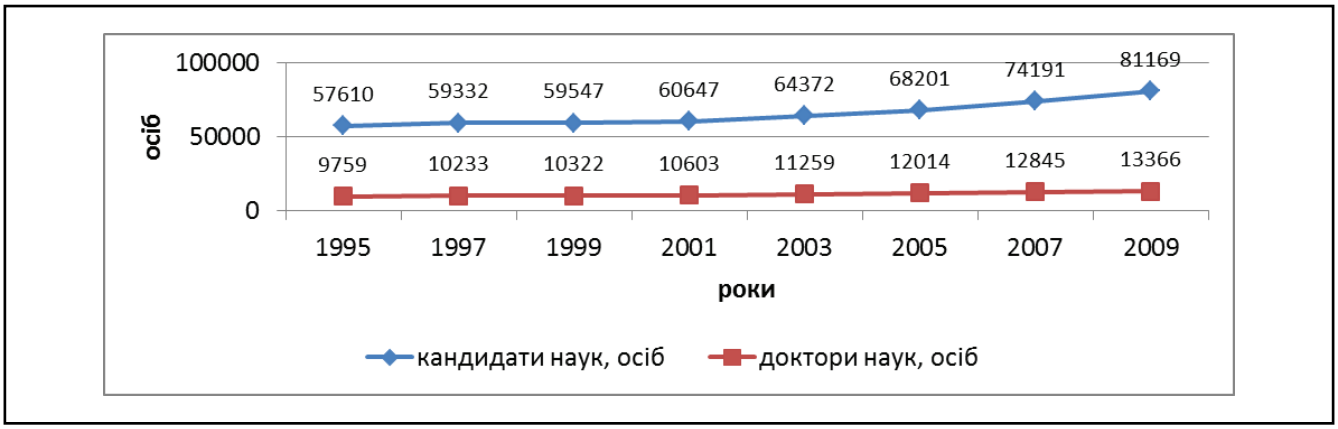


Рисунок 1. Чисельність наукових кадрів в економіці України, осіб

Джерело: Державний комітет статистики України.

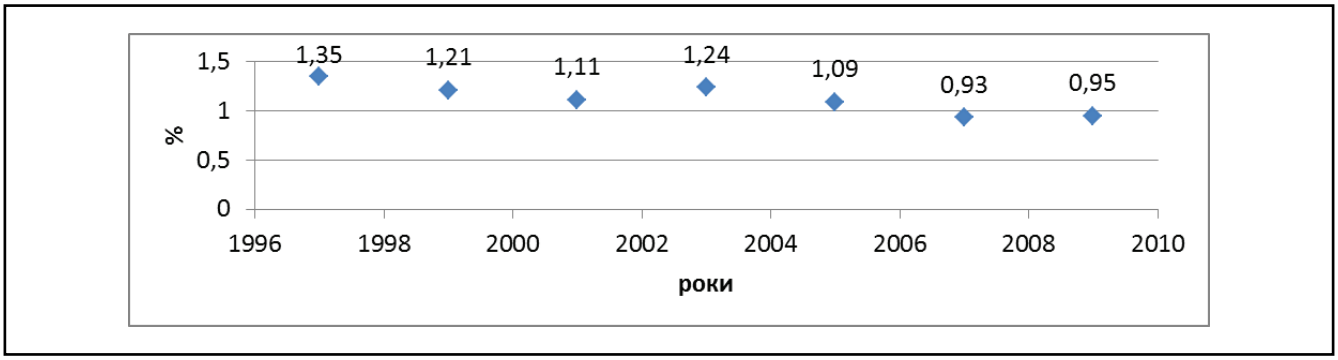


Рисунок 2. Питома вага обсягу виконаних наукових і науково–технічних робіт у ВВП, %

Джерело: Державний комітет статистики України.

спортної орієнтації, територіально–виробничі комплекси та кооперацийні мережі.

Стосовно державних важелів розвитку інноваційного ринку праці перш за все необхідно врегулювати законодавчу базу. Зокрема, Закон України «Про інноваційну діяльність», в якому пільги передбачені лише тим, хто споживає інтелектуальну власність у вигляді інноваційного продукту, тобто промисловим підприємствам і зовсім не сказано нічого про тих, хто цю власність створив – вчених, конструкторів, технологів, менеджерів.

За даними ЮНЕСКО, у 20 країнах, де працює 95% всіх учених, дохід на душу населення щорічно зростає на $200; в інших, де працює тільки 5%, зростання відбувається лише на $10 на рік [12].

На відміну від розвинутих країн, які близько 85–90% ВВП забезпечують виробництвом і експортом наукоємної продукції, Україна розвивається без істотного використання результатів наукових досліджень, посідаючи при цьому за кількістю науковців одне з перших місць у світі [14].

Необхідно відмітити досить цікавий факт. З даних рис. 1 видно, що кількість наукових кадрів в Україні невпинно зростає. Їхнє інтенсивне зростання почалося з 2001 року. Так, взявши 2001 рік за базовий, можна побачити, що вже у 2007 році кількість кандидатів і докторів наук зросла на 22 і 21% відповідно, а вже у 2009 році по відношенню до базового їхня кількість збільшилася більш ніж на третину. Разом із тим офіційні дані питомої ваги обсягу виконаних наукових і науково–технічних робіт у ВВП досить незначні (рис. 2), та ще й з кожним роком зменшується. Таким чином, офіційна статистика говорить про те, що вітчизняні наукові дослідження не впроваджуються у процес виробництва на національному ґрунті, а так і залишаються на полицях наукових бібліотек.

Важливим джерелом економічного зростання розвинутих країн світу є індустрія авторського права (книговидання, комп'ютерні програми, бази даних тощо), яка забезпечує щорічне зростання ВВП на 5–6% і приблизно такий же відсоток зростання кількості робочих місць [9]. Таким чином, стимулом до активізації будь–яких напрямів творчості є ефективно функціонуюча державна система правової охорони результатів інтелектуальної діяльності, яка дасть змогу отримати легальний прибуток від творчої праці.

Для організації інноваційного підприємництва в колективі на великих чи середніх підприємствах варто запозичити досвід впровадження інноваційного менеджменту Японії, яка досягла лідируючих позицій у виробництві високоякісних товарів. Зрозуміло, що одним закликом до працівників виявити ініціативу мети не досягти. Необхідно сформувати персонал, здатний до інноваційного пошуку і створення нового, і забезпечити умови, щоб працівник відчув на собі користь від власної ініціативи. Найважливішою умовою плідної роботи в колективі є створення атмосфери довіри. Працівники повинні знати, що їхня ініціатива з удосконалення роботи не призведе до погіршення умов чи оплати праці, що кожна ініціатива буде сприйнята доброзичливо і детально обговорена можливість її реалізації за участі інших працівників. Таке ставлення підвищить сприйнятливість підприємства до інноваційних змін. Постійно в полі зору працівників на підприємствах повинна бути розроблена система мотиваційних чинників що стимулюватимуть інноваційну діяльність.

Деякі дослідники головними мотиваційними чинниками переважають такі: бажання громадян власноручно створювати свій добробут, покращити своє матеріальне становище, більше впливати на своє майбутнє, намагання здобути самостійність, свободу, поширювати свій стиль життя, цінності серед людей, які працюють з ними в бізнесі, можливість до творчості та самореалізації, бажання тісніше пов'язати своє особисте життя і підприємницьку діяльність (роботу), зробити власне життя продовженням праці, а працю – цікавою і змістовною [15, с. 97; 6, с. 132].

При всій актуальності проблеми генезису ринку праці на основі інноваційного підприємництва, слід зазначити, що підприємницькими здібностями володіють лише 5–7% працездатного населення країни. Тому виявлення підприємницьких нахилів і професійного визначення взагалі має першочергове значення. Поки що єдиним органом, що займається професійним відбором та надає допомогу при визначенні з бізнес–ідеєю є державна служба зайнятості. У перспективі спектр послуг професійного визначення та обрання напрямків діяльності має розширитися. Вони мають надаватися не тільки безробітним, а всім, хто хоче спробувати себе у підприємництві, іншими структурами на платній основі. Фахівці за спеціальними методиками, психодіагностичними програмами тощо наприклад, на основі анкетування або тестування повинні виявити потенційні якості претендента підприємницької діяльності й порівняти їх з тими якостями, які потрібні підприємцю.

Висновки

Отже, найбільш важливими пріоритетними напрямами розвитку ринку праці, що базуються на основі генезису інноваційного підприємництва, є:

– реструктуризація національних виробництв завдяки вивільненню персоналу нерентабельних підприємств і оперативного створення нових робочих місць, більш ефективних, що відповідають інноваційно–інвестиційному напрямку та вимогам часу;

– широке запровадження ефективної діяльності інноваційної інфраструктури: фінансових установ, консалтингових компаній, маркетингових фірм, інформаційно–комунікативних підприємств, патентних відомств, наукових, дослідницьких та технологічних парків, зон експортної переробки, регіональних інноваційних мереж, технополісів тощо за допомогою якої утвориться система ланцюжків «наука–виробництво»;

– запровадження на загальнодержавному рівні Єдиної інформаційно–комунікативної підприємницької мережі віртуальних бізнес–інкубаторів, які б інтегрували інтернет–технології в життєвий цикл підприємств;

– популяризація діяльності підприємців–менеджерів, які б захищали інтереси науковців, дослідників, конструкторів, технологів та займалися комерційними питаннями реалізації продуктів їх інтелектуальної діяльності;

– удосконалення Закону України «Про інноваційну діяльність», в якому пільги передбачені лише тим, хто споживає інтелектуальну

власність у вигляді інноваційного продукту, тобто промисловим підприємствам і зовсім не сказано нічого про тих, хто цю власність створив – вчених, конструкторів, технологів, менеджерів тощо.

Література

1. Аналітична довідка про стан виконання заходів Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / Держ. комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва, 2004. – Режим доступу: http://www.dkrp.gou.ua/kompred/control/uk

2. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: Підручник / В.Д. Базилевич. – К.: Знання, 2006. – 431 с.

3. Варналій З.С. Коопераційні зв'язки малих, середніх та великих підприємств / З.С. Варналій // Малий і середній бізнес. – 2001. №1–2. – С. 7.

4. Вікіпедія бізнес–інкубатор [Електронний ресурс]: http://www.nbuv.gov.ua/

5. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко – Харків: Кон. 6. Економічна активність населення України 2005: Стат. збірник./ Державний комітет статистики України: №9/2–18/247 від 18.07.2006 р. – 239 с.

7. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

8. Зайнятість та ринок праці: міжвід. наук. зб. – 1995. – Вип. 3. – 132 с.

9. Закон України «Про інноваційну діяльність» / Відомості Верховної Ради України. – 2002. – №36. – Ст. 266.

10. Колот А. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2007. – №4. – С. 6.

11. Марцинкевич В.И. Экономика человека: Учебн. Пособие / В.И . Марцинкевич, И.В. Соболева. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 286 с.

12. Одесский инновационный бизнес–инкубатор [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.businessincubator.org.ua/

13. Світовий і вітчизняний досвід створення і функціонування інноваційних структур [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:zakon.nau.ua/doc/

14. Семиноженко В. Економіка знань: потрібна гра на своєму полі // День. – 27.04.2004.

15. Середній клас та його роль у формуванні інтелектуального капіталу суспільства [Електронний ресурс]: Інформація підготовлена Київським державним центром науково–технічної і економічної інформації для бюлетня «Світ інтелектуальної власності» Міністерства освіти і науки України (КиївЦНТЕІ). – Режим доступу: http://mstu.gov.ua/

16. 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 стратегіч. досліджень, Інститут економічного прогнозування НАН України, М–во економіки та з питань європейської інтеграції України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

17. Хруцкий В. Как стать предпринимателем / В. Хруцкий // США: экономика, политика, идеология. – 1992. – №9. – С. 90–102.

О.І. ПОПРОЗМАН,
к.е.н., доцент, Європейський університет

Загальні аспекти оптимізації залучення інвестицій в економіку України

Досліджено процес залучення іноземних інвестицій в економіку України і його роль у забезпеченні економічного відродження та прискорення економічного зростання як на макро–, так і на мікрорівні.

Ключові слова: *іноземні інвестиції, економічне відродження, економічне зростання.*

Исследован процесс привлечения иностранных инвестиций в экономику Украины и его роль в обеспечении экономического возрождения и ускорения экономического роста как на макро–, так и на микроуровне.

Ключевые слова: *иностранные инвестиции, экономическое возрождение, экономический рост.*

Investigation of foreign investment in Ukrainian economy and its role in promoting economic recovery and accelerating economic increase at both the macro– and micro – level.

Постановка проблеми. Значення іноземних інвестицій у забезпечені розвитку економіки країни важко переоцінити. Проте тільки високий рівень залучених іноземних інвестицій ще не гарантує досягнення прийнятних темпів економічного зростання. Важлива не кількість інвестицій, а їхня якість, ефективність їх розподілу та використання. Розв'язати проблему залучення іноземних інвестицій в економіку України можна тільки за умов поліпшення макроекономічної ситуації у країні в цілому, на основі послідовної реалізації системи взаємопов'язаних економічних, правових, організаційних та інформаційних заходів, таких як:

– удосконалення нормативно–правового поля на основі його стабільності;

– надання іноземним інвесторам довгострокових перспектив співробітництва;

– розбудова системи економічного заохочення;

– удосконалення управління і організаційного механізму регулювання інвестиційного процесу;

– посилення міжнародного співробітництва і формування міжнародного іміджу України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У працях К.В. Паливоди, Я.В. Петренка, Л.М. Яцуна, О.В. Ольшанського, В.М. Селютіна, В.М. Бредіхіна, А.О. Близнюка зазначено, що

© О.І. ПОПРОЗМАН, 2011

економіка України потребує залучення в основному стратегічних інвесторів, оскільки лише вони реально можуть збільшити обсяги капіталовкладень у виробничі і невиробничі фонди. Портфельні інвестори реально не забезпечують фінансування розвитку підприємницьких структур, а лише носять спекулятивний характер. Найбільш перспективними формами залучення іноземних інвестицій, на мою думку, є часткова участь іноземних інвесторів у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств.

За економічним потенціалом Україна входить до першої шістки країн Європи. Об'єктивно це мало б визначити істотну роль нашої країни у міжнародному територіальному поділі праці. Проте частка України у світовій торгівлі досі не надто висока. Недостатньо використовуються можливості для міжнародної кооперації зовнішніх інвестицій тощо. Попри це українська продукція добре відома у багатьох країнах: для деяких країн та регіонів Україна є важливим партнером в економічній співпраці.

Метою статті є визначення ролі державної інвестиційної політики як невід'ємної складової соціально–економічних перетворень, реформування системи державного управління відповідно до європейських демократичних принципів та як засобу активізації сукупного економічного, соціального, ресурсного потенціалу країни для забезпечення економічного зростання.

Виклад основного матеріалу. Проблемність вирішення інвестиційних питань та питань формування національного капіталу в Україні пов'язані з тим, що вона є державою з яскраво вираженими регіональними диспропорціями за економічними, соціальними і суспільно–політичними параметрами. У 90–х роках ХХ ст. до факторів, що стимулювали поглиблення міжрегіональних відмінностей, додалися: глибока і всеохоплююча соціально–економічна криза, яка по–різному вплинула на розвиток країни; недосконалість нормативно–правової у сфері управління економікою; низький рівень внутрішнього виробництва з одночасною, переважно односторонньою, зовнішньою направленістю господарських зв'язків на суміжні держави; незавершеність правового оформлення механізму бюджетного регулювання.

Сьогодні уряду поступово вдається створювати сприятливі умови для залучення вітчизняних та зарубіжних інвесторів на державному рівні. Проте створення сприятливого інвестиційного клімату робиться протягом тривалого періоду і вимагає поступових і виважених кроків збоку керівництва будь–якої держави. Важливо заслужити довіру інвестора, створити мотиваційні чинники для бажання працювати на вітчизняному ринку.

Розгляд ситуації, що складається у виробничій сфері світової економіки, показує, що з послабленням міждержавних бар'єрів все більш важливим фактором розвитку промислових фірм стають зовнішньоекономічні операції, в тому числі іноземне інвестування. Одним з ефективних джерел інвестування в Україні державні інвестиції. Проте ситуація у цій державній інвестиційній сфері ще далека від бажаної. Державні інвестиції в основний капітал значною мірою спрямовуються на ліквідацію наслідків стихійних лих та техногенних аварій, а сприятливих умов для залучення вітчизняних та зарубіжних інвесторів на державному рівні не створено. Інвестиції у виробництво здійснюються переважно за рахунок колективної та приватної форм власності і тому зосереджені в економічно найпотужніших регіонах. Спостерігається значна асиметрія та розпорошеність в регіональному розподілі інвестицій в основний капітал, в тому числі за рахунок коштів держбюджету. За загальним обсягом капітальних вкладень виділяються м. Київ, Донецька, Одеська Дніпропетровська та Харківська області [7].

Світовий досвід свідчить, що країни які формують ринкову економіку не в змозі вийти з економічної кризи без залучення іноземних інвестицій, тому що залучаючи підприємницький, державний та змішаний капітал до своєї економіки, вони отримують доступ до сучасних технологій, методів управління тощо. Крім того, іноземні інвестиції сприяють заходам макроекономічної стабілізації. Важкий економічний стан, що склався в Україні з перших кроків її існування як незалежної держави, також примусив країну звернутися по допомогу до зовнішніх джерел інвестування своєї економіки.

Одночасно відомо, що інтереси іноземних інвесторів майже ніколи не збігаються із загальнонаціональними інтересами країни – реципієнта інвестицій і за ступенем їх збігу іноземних інвесторів поділяють на добросовісних, недобросовісних та псевдоінвесторів.

Сформований у 2009–2010 роках потенціал економічного зростання має подвійну основу. У 2009–2010 роках стимуляційну функцію зростання реальної економіки відігравали головним чином екстенсивні чинники – нарощування економіки за рахунок завантаження вільних виробничих потужностей, використання наслідків глибокої девальвації гривні в період світової фінансової кризи, погашення боргів внутрішніх та зовнішніх тощо. Однак на кінець 2010 року названі чинники себе фактично вичерпали.

Ці та інші причини дають підстави для висновку про початок формування в Україні інвестиційної моделі економічного зростання. Йдеться про формування основ моделі, які мають бути закріплені економічною політикою стимулювання інвестиційного процесу [6]. Під інвестиційним кліматом прийнято розуміти сукупність об'єктивних та суб'єктивних умов, які впливають на процес інвестування народного господарства та окремих підприємств, компаній, галузей. Слід особливо наголосити, що в даному визначенні не проводиться поділу між вітчизняними та іноземними інвестиціями. Це дає змогу розглядати насамперед базові чинники, які впливають на підприємницьку та економічну активність в країні.

З огляду на комплексність та багатофакторність самого процесу інвестування, до складових інвестиційного клімату слід включати: природно–географічні умови: геостратегічне положення, забезпеченість природними та людськими ресурсами; сучасну економічну динаміку країни: знаходження на етапі піднесення чи спаду, рівень інвестування, стабільність національної валюти, показники фінансової стабільності тощо; стратегію і тактику державної політики: прозорість та послідовність, здатність реалізувати поставлені стратегічні цілі та дотримуватись поточних зобов'язань, структурну, бюджетну, грошово–кредитну, валютну політику, ставлення до іноземних інвесторів; стан внутріш–

нього ринку країни: перспективи реалізації результатів виробничої діяльності, рівень доступу до виробничих ресурсів; наявний виробничий потенціал країни: його ресурсозабезпеченість, здатність до виробництва інвестиційних товарів, потреба в інвестиціях; фінансову систему країни: її спроможність до акумулювання фінансових ресурсів, забезпечення їхнього руху та цільового використання; податкову систему країни: рівень податкового навантаження, наявність податкових стимулів до інвестування; ринок праці: наявність вільних трудових ресурсів, вікову структуру робочої сили, рівень професійної кваліфікації, наявність виробничої культури; інституційну систему країни: урегульованість відносин власності, розвиток ринкових інститутів, інституції з підтримки інвестицій, інформаційне забезпечення, розвиток підприємницької, правової культури бізнесу; зовнішньоекономічні відносини країни: динаміку і структуру імпортно–експортних операцій та капіталопотоків, участь у різного роду міжнародних організаціях та угодах; соціально–політичну ситуацію в країні: рівень соціальної напруженості, послідовність державної політики, перспективи її подальшої динаміки; правове поле: характеристики національного законодавства, спроможність держави до забезпечення виконання його вимог та наявність відповідної інфраструктури, рівень розвитку корупції, «тінізації» економіки [1].

Сукупність чинників, які складають інвестиційний клімат, можна розділити на дві основні групи: регуляторні та макроекономічні. Регуляторні чинники відображають вплив на інвестицію з боку органів державної влади різного рівня у вигляді вимог щодо реєстрації, оподаткування, ліцензування, сертифікації підприємницької діяльності тощо. Очевидно, що цей вплив може бути швидко та досить радикально змінений внаслідок прийняття певних рішень адміністративного характеру. Значною мірою це стосується навіть корупції: хоча, як явище, подолати її одномоментно неможливо, конкретний випадок може бути подоланий негайно. Ризики інвестиціям з боку регуляторних чинників можуть бути подолані в ході безпосередніх домовленостей між інвестором та представниками державної влади (в офіційному чи неофіційному порядку).

Макроекономічні чинники відображають значно більш глибинні залежності та стосуються характеристик макроекономічного (а також інституційного) середовища, в якому розгортається інвестиція – динаміки грошово–кредитної сфери, стану внутрішнього ринку, рівня ресурсної забезпеченості тощо. Вплив з боку цього середовища є неперсоніфікованим та обумовлений дією об'єктивних ринкових законів, а відтак є довгостроковим та практично не підлягає врегулюванню, а отже просто враховується в процесі розробки інвестиційного проекту. Надання інвестору певних пільг чи преференцій може тимчасово перевести проблему на регуляторний рівень. Проте в цьому разі ефективність реалізації інвестиції стає цілком залежною від адміністративних рішень органів державної влади. На нашу думку, іноземний інвестор в змозі впливати на макроекономічні чинники, формуючи та лобіюючи власну позицію стосовно побудови макроекономічної політики держави–реципієнта [5].

Іноземні інвестори вважають привабливими для інвесторів рисами східноєвропейських економік: дешеву, але кваліфіковану робочу силу; довгостроковий потенціал ринку; наявність багатих природних ресурсів; наближеність до ринку Європейського Союзу. Враховуючи деградацію науки і освіти в Україні, постійний відплив найбільш кваліфікованих кадрів за кордон та значний рівень витрат на користування природними ресурсами, в найближчій перспективі іноземних інвесторів можуть приваблювати лише потенціал українського внутрішнього ринку та вигідне географічне розташування України. Останній чинник нині використовується незадовільно, про що свідчить різке скорочення частки провідного європейського інвестора – Німеччини. Інша проблема, яка перешкоджає динамічному надходженню в Україну європейських інвестицій – конкуренція за залучення інвестицій з боку центральноєвропейських країн (Польщі, Угорщини, Чехії, Словаччини, країн Балтії). Усі вони розташовані ближче до Європейського Союзу, визначаються «географічним і культурним спорідненням». Очевидно, що ці переваги центральноєвропейських країн над Україною є факторними, і їхня нейтралізація можлива лише за умови створення більш сприятливого інвестиційного клімату.

Протягом останніх років при формуванні економічної політики в Україні постійно наголошувалося на необхідності створення сприятливих умов для залучення іноземних інвесторів. Серед таких умов, як правило, називаються досягнення стабільності національної грошової одиниці, балансування бюджету, мінімізація інфляції. Між тим досить часто засоби, за допомогою яких досягалися зазначені цілі, об'єктивно вели до погіршення підприємницького та інвестиційного середовища в країні. Йдеться, зокрема, про політику високих процентних ставок, які гальмували інвестиційні процеси, демонетизацію економіки та зменшення платоспроможного попиту підприємств та населення на внутрішньому ринку, посилення фіскального тиску з метою бюджетної консолідації, політику «дорогої гривні» тощо [2].

Таким чином, фактично під гаслом сприяння залученню іноземних інвесторів спостерігалося витіснення з бізнесу, а зрештою – з країни чи з легальної економіки вітчизняних капіталів. Збільшення питомої ваги іноземних інвестицій у валових капіталовкладеннях в українську економіку свідчить про «ефективність» такого витіснення. За посередництва державної політики відбувалася своєрідна «конкуренція» між зарубіжними та українськими інвесторами з цілком передбачуваним результатом. Власне, постійне зменшення темпів приросту ПІІ свідчить про те, що і для іноземних інвесторів заходи, які вживалися, виглядали не досить привабливо.

На жаль, останнім часом спостерігається зменшення сприятливості геостратегічних чинників для інвестицій в українську економіку. Сьогодні Україна має сформовану систему зовнішньої заборгованості перед міжнародними фінансовими організаціями, що програмує процес «передачі» частини суверенітету «світовому фінансовому урядові». Наслідком є посилення недовіри з боку традиційних зовнішньоекономічних і зовнішньополітичних партнерів. Українська економіка за своєю структурою не є самодостатньою, а криза, що триває, та блокування реструктуризації очевидно не дадуть змоги в близькому майбутньому сформувати на території України замкнені промислово–інвестиційні комплекси. Затягування процесів реструктуризації та модернізації інду–

стріальної основи української економіки утримує Україну як державу поза межами сусідніх з нею геоекономічних регіонів.

Критичного значення досягла загальна деградація транзитної інфраструктури, розташованої на території країни. Як наслідок, володіння транзитною територією не приносить Україні потенційного економічного зиску, оскільки транзитна територія перестає використовуватися для легальних вантажопотоків ТНК і торгово–економічних блоків. Транзитні функції набувають в Україні «тіньового» характеру, що призводить до втрати бюджетних надходжень, закріплення за українською територією негативного міжнародного іміджу. Отримання російськими фінансово–промисловими групами права власності (варіант – довгострокова концесія) на транзитні трубопроводи, стратегічні підземні сховища та НПЗ фактично девальвує геостратегічний статус України як транзитної держави [3].

Однієї лише наявності в Україні політичної волі та прагнення інтегруватися в одне із субрегіональних утворень (ЄврАзЕС, чи ЄС) буде недостатнім для бажаного успіху. Розгортаються процеси, здатні вже найближчим часом призвести до «виштовхування» України із зони СНД і позбавити українську економіку перспектив входження найближчим часом у будь–який геоекономічний регіон чи торгово–економічне об'єднання.

Геоекономічна невизначеність провокує процеси фінансово–економічної експансії вздовж всього периметру українського кордону. Справа в тому, що в Україні адміністративно–галузева модель управління вже не працює, а процес формування загальнонаціонального ринку на основі товарно–грошових інструментів ще не завершений. У цих умовах посилюється територіальна сегментація і диференціація регіонів, де–факто відбувається м'яке втягування окремих українських регіонів у зону торгово–економічного і зовнішньополітичного впливу прикордонних країн (Польща, Туреччина, Угорщина, Росія), що динамічно розвиваються, у формі фактично нерегульованого урядом України інвестування [4].

Висновки

Отже, попри певні позитивні тенденції, відзначені в динаміці економіки України є всі підстави констатувати збереження в Україні негативного інвестиційного клімату. Кінцевим чином, цей складний комплекс взаємопов'язаних чинників може визначатися інвестором лише суто індивідуально. В будь–якому разі головним джерелом інформації для потенційного інвестора весь час залишатимуться не стільки офіційні повідомлення щодо «гостинності» країни, скільки фактичний потік ПІІ до країни та думки щодо перспективності ведення бізнесу в ній практичних інвесторів.

Література

1. Паливода К.В. Капітальні інвестиції (на прикладі житлового будівництва в Україні): монографія / К.В. Паливода. – К.: Знання, 2009. – 711 с.

2. Петренко Я.В. Трансформація приватних заощаджень в інвестиції в транзитивній економіці: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.01 / Харківський національний ун–т ім. В.Н. Каразіна. / Я.В. Петренко. – Х., 2009. – 18 с.

3. Яцун Л.М., Ольшанський О.В. Інвестиції в торгівлю: теорія та практика: монографія / Харківський держ. ун–т харчування та торгівлі /. Л.М. Яцун, О.В. Ольшанський. – Х.: ХДУХТ, 2009. – 192 с.

4. Бредіхін В.М. Міжнародні інвестиції: навч.–метод. посібник / Харківський національний автомобільно–дорожній ун–т / В.М. Бредіхін. – Х.: ХНАДУ, 2008. – 268 с.

5. Іноземні інвестиції як чинник розвитку малого та середнього бізнесу в Україні: матеріали міжнар. наук.–техн. конф., 17 жовтня 2008 р. / Дніпропетровська обласна держадміністрація; Управління зовнішніх зносин та зовнішньоекономічної діяльності; Товариство «Знання» України; Кафедра політекономії Національної металургійної академії України / В.М. Тарасевич (заг. ред.). – Д.: Товариство «Знання» України, 2008. – 107 с.

6. Мацибора Т.В. Іноземні інвестиції в АПК України: моногр. / Т.В. Мацибора. – К.: ННЦІАЕ, 2008. – 186 с.

7. Пшик Б. І., Сарахман О. М., Фінансові інвестиції банків: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Національний банк України; Університет банківської справи / Б. І. Пшик (ред.). – К.: УБС НБУ, 2008. – 196с.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

І.Г. МАНЦУРОВ,
д.е.н., професор, директор НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України,
О.В. НУСІНОВА,
к.е.н., доцент, професор, Міжнародний науково–технічний університет

Синергічні ефекти при створенні об'єднань підприємств

Розглянуті особливості функціонування різних типів об'єднань підприємств та сучасні методи їх оцінки. Обґрунтовано необхідність розробки нових методичних підходів до оцінки економічної безпеки холдингів.

Ключові слова: *синергічний ефект, об'єднання підприємств, економічна безпека, холдинг.*

Рассмотрены особенности функционирования различных типов объединений предприятий и современные методы их оценки. Обоснована необходимость разработки новых методических подходов к оценке экономической безопасности холдингов.

Ключевые слова: *синергетический эффект, объединения предприятий, экономическая безопасность, холдинг.*

Considered are the peculiarities of functioning of various types of associations of enterprises and modern methods of their evaluation. The necessity for the development of new methodological approaches to the assessment of the economic security holdings.

Постановка проблеми. В сучасних умовах у більшості галузей промисловості України активно йде процес об'єднання підприємств у холдинги. Найбільшими вітчизняними об'єднаннями підприємств є СКМ, «Євраз», «Метінвест», ДТЕК, «Смарт–холдинг», «Приват», ТАС, «Нібулон», «Миронівський хлібопродукт», ІСД, «Інтерпайп», «Феррекспо», «Рошен», «Конті» та інші. Створення об'єднань підприємств дозволяє отримати додатковий економічний ефект синергії та, відповідно, підвищити рівень економічної безпеки. Так, холдинг «Метінвест» у даний час включає підприємства вугільної, гірничодобувної та металургійної промисловості, які спільно розробляють плани виробництва та реалізації продукції. Це значно підвищує безпеку стабільності. Крім того, за рахунок перерозподілу коштів у межах холдингу створюються умови для активізації інвестиційної та інноваційної діяльності для підприємств, що входять до нього.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У роботах вітчизняних авторів [6, 1] головний акцент робиться на переході прав власності на акції компанії–мети. Якщо акціонери зберігають право власності на акції, як і раніше, але на поєднаній основі, то об'єднання компаній називається «злиттям». Якщо ж одна компанія придбає більшу частину акцій іншої компанії, такий процес має назву «поглинання».

Метою статті є аналіз методичних підходів до оцінки економічної ефективності та доцільності створення об'єднань підприємств.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо більш детально особливості функціонування різних типів об'єднань підприємств (інтегрованих структур) та сучасні методи їх оцінки. В Україні основним законодавчим актом, що регламентує питання створення та функціонування об'єднань підприємств, є Господарський кодекс [8]. Відповідно до нього об'єднанням підприємств є господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань. Е Господарському кодексі також дається визначення певних видів об'єднань підприємств: асоціація, корпорація, консорціум та

 © І.Г. МАНЦУРОВ, О.В. НУСІНОВА, 2011

концерн. Також з 2006 року діє Закон «Про холдингові компанії в Україні» [12]. Відповідно до цього закону холдингова компанія – акціонерне товариство, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств. У свою чергу, корпоративне підприємство – господарське товариство, холдинговим корпоративним пакетом акцій (часток, паїв) якого володіє, користується та розпоряджається холдингова компанія.

Взагалі термін «холдинг» походить від англійського – «тримати» та означає об'єднання підприємств, в якому головна (холдингова) компанія тримає контрольні пакети акцій дочірніх (корпоративних) компаній. Холдинг відноситься до жорстких форм об'єднань підприємств, в яких головна компанія здійснює повний контроль за діяльністю дочірніх компаній. У цьому холдинг схожий з концерном. До м'яких форм об'єднань відносяться асоціація, консорціум, стратегічний альянс. М'які форми особливо популярні для міжнародних об'єднань, тому що дозволяють вести сумісну діяльність при збереженні засновниками юридичної та господарської незалежності.

В Україні отримали найбільше поширення саме холдингові форми об'єднань підприємств. Це зумовлено простотою входження в холдинг за допомогою купівлі–продажу пакетів акцій дочірніх компаній та чітким визначенням прав холдингової компанії як акціонера. В Україні в даний час стрімко розвивається законодавство в напрямі захисту прав саме акціонерів. Так, у 2010 році вступає в дію Закон «Про акціонерні товариства» [11], що значно розширює права акціонерів. Безпосередній захист прав акціонерів здійснює Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Крім того, в Україні розвинута інфраструктура ринку цінних паперів, на якому працює велика кількість зберігачів, торговців цінними паперами, компаній з управління активами.

У роботі [10] розглянуті такі моделі створення холдингів:

– модель заснування (створення холдингу та наступне придбання часток участі у діючих компаніях);

– модель злиття (внесення у холдинг часток участі у вже існуючих компаніях);

– модель розділення (повне розділення структурних одиниць компанії);

– модель виділення дочірньої компанії (виділення структурної одиниці від існуючої материнської компанії).

На моделі заснування частіше всього функціонують фінансові холдинги. Модель злиття частіше використовується для отримання конкурентних переваг, вертикальної та горизонтальної інтеграції, диверсифікації та виходу на нові ринки. Модель розділення застосовується у випадку децентралізації управління, для отримання дочірніми компаніями більшої самостійності. Модель виділення використовується для інноваційних проектів з високим рівнем ризику, що потребує залучення зовнішнього фінансування.

Найбільш розповсюдженою в даний час є модель злиття. В роботі [10] розглядаються три варіанти злиття:

1) власник передає акції холдингу та усе керівництво здійснюється менеджерами холдингу, зміна часток володіння не відбувається;

2) два власника, що сумісно володіють двома компаніями, приймають рішення про управління через холдинг, зміна часток володіння також не відбувається;

3) кожний з акціонерів володіє капіталом лише однієї компанії, при передачі акцій холдингу може бути зміна часток через коефіцієнти обміну.

У другому варіанті частки акціонерів А та В у нової компанії в роботі [10] визначаються за формулами:

$$k_a = \frac{a_1 S_1 + a_2 S_2}{S_1 + S_2};\ k_b = \frac{b_1 S_1 + b_2 S_2}{S_1 + S_2},$$

де a_1, a_2 – частки участі акціонера А в компаніях 1 та 2 до злиття;

b_1, b_2 – частки участі акціонера В в компаніях 1 та 2 до злиття;

S_1, S_2 – вартість компаній 1 та 2 до злиття, грн.;

k_a, k_b – частки акціонерів А та В у нової компанії.

У третьому варіанті частки у нової компанії визначаються за формулами:

$$k_a = \frac{z_1 a_1 S_1}{S_1 + S_2};\ k_b = \frac{z_2 b_2 S_2}{S_1 + S_2},$$

де z_1, z_2 – коефіцієнти обміну акцій для компаній 1 та 2.

Злиття та поглинання (Mergers and Acquisitions, M&A) є однією з моделей створення холдингів та основою їх існування. Компанія–покупець та компанія–мета за рахунок M&A можуть отримати суттєвий ефект синергії, це в свою чергу, дозволяє підвищити рівень їх економічної безпеки. Тому розглянемо сучасні підходи та основні типи злиття та поглинань.

У роботі [14, с. 24] дається таке визначення: «Корпоративне поглинання – це процес, який передбачає, що акції або активи корпорації стають власністю покупця». Аналогічне визначення надано також у роботі [16]. При цьому злиття – це більш вузький термін для певної юридичної процедури, яка може настати, а може і на настати після поглинання. У роботі [16, с. 86] надано таке визначення: «Злиття – це об'єднання двох компаній, в якому перша абсорбується другою або з двох первісних формується нова юридична особа».

У роботі [16] розглянуто такі мотиви для продавців та покупців пакетів акцій (табл. 1). Аналогічні мотиви розглянуто також у роботах [1, 3, 5, 6]. На наш погляд, найбільш повний перелік мотивів злиття та поглинання приведений у роботі [15]. Даний автор згрупував зазначені мотиви у три групи:

1) мотиви зменшення відтоку ресурсів (економія, обумовлена масштабами; мотив підвищення ефективності роботи з постачальниками; мотив ліквідації дублюючих функцій; мотив кооперації в області НДДКР; мотив зменшення податків, митних платежів, інших зборів; мотив переваг на ринку капіталу; мотив усунення неефективності керування);

2) мотиви збільшення/стабілізації притоку ресурсів (мотив взаємодоповнюючих ресурсів; мотив придбання великих контрактів; мотив переваг на ринку капіталу; мотив монополії; диверсифікованість виробництва, можливість використання надлишкових ресурсів; мотив доступу до інформації, ноу–хау);

3) нейтральні стосовно руху ресурсів мотиви (мотив різниці в ринковій ціні компанії та вартості її заміщення; мотив різниці між ліквідаційною та поточною ринковою вартістю (продаж «врозкид»); особисті мотиви менеджерів, прагнення збільшити політичну вагу керівництва компанії; мотив захисту від поглинання; мотив too big to fail – занадто великий, щоб збанкрутувати).

У роботі [6] наведено найбільш повну класифікацію злиттів та поглинань компаній за такими ознаками:

– за характером інтеграції компаній (горизонтальні, вертикальні, родові та конгломератні злиття, злиття з розширенням продуктової лінії, з розширенням ринку);

– за національною приналежністю (національні, транснаціональні злиття);

– за способом об'єднання потенціалу (корпоративні альянси, корпорації, виробничі, фінансові злиття);

– за відношенням компаній до злиття (дружні, ворожі);

– за умовами злиття та поглинання (злиття на паритетних та непаритетних умовах, з утворенням нової юридичної особи, повні та часткові поглинання);

– за механізмом злиття (злиття з приєднанням всіх активів та зобов'язань, придбання деяких активів, купівля акцій компанії з оплатою грошовими коштами або акціями та іншими цінними паперами).

У сферу M&A прийнято відносити не лише купівлю–продаж контрольного пакету акцій для розширення бізнесу, а також виділення бізнесу та зміну структури власності компанії.

Розширення бізнесу проводиться у формі горизонтальних, вертикальних та конгломератних злиттів, спільних підприємств та альянсів. У роботах [1, 6] розглядаються три типи конгломератних злиттів:

– злиття для розширення спектра продуктів (product extention merger);

– злиття для географічного розширення (market extention merger);

– чисто конгломератні злиття, що поєднують фірми з непов'язаними та неспорідненими видами діяльності.

Спільні підприємства та альянси створюються, як правило, на обмежений строк для виконання певних сумісних проектів.

Виділення бізнесу в процесі M&A розглядається у роботах [1, 5, 3]. Даний вид M&A включає два основних види: відокремлення (spin–off) та дивестиція (divestiture) окремих підрозділів. У результаті відокремлення створюється окрема юридична особа, дочірня компанія, в якій акціонери материнської компанії отримують частку пропорційно їх частці у материнській компанії. При цьому материнська компанія не отримує грошових коштів від такої трансформації. Існують два підвиди відокремлення:

– розбиття компанії (split–up), коли материнська компанія розщеплюється на кілька компаній у результаті серії відокремлень, а сама перестає існувати;

– виділення (split–off), коли частина акціонерів материнської компанії одержує акції нової дочірньої компанії в обмін на акції материнської компанії та у такий спосіб утворюються дві групи акціонерів.

Дивестиція означає продаж частини компанії третій стороні. В результаті продавець отримує грошові кошти або еквівалентне відшкодування.

Зміна структури власності компанії в процесі M&A розглядається у роботах [1, 14, 5, 3]. До цього класу відносяться угоди по перетворенню відкритого акціонерного товариства в закрите або в партнерство (going–private transactions), коли всі акції придбаються невеликою групою інвесторів. У деяких випадках вони приймають форму вижимання (squeeze out), коли усувається участь у компанії дрібних акціонерів. Ця операція може бути проведена у формі пропозиції про обмін (exchange offer), коли акціонерам пропонується обміняти звичайні акції на привілейовані або на облігації. Інший спосіб – просто викуп компанією частини власних акцій, що перебувають в обігу (share repurchase).

Часто ініціатором перетворення в закрите товариство є вище керівництво компанії, і в результаті такої угоди саме керівники стають власниками приватної компанії. У цьому випадку угода називається «викуп керуючими» (Management buyout, MBO). Угоди по перетворенню відкритого акціонерного товариства в приватну компанію часто відбуваються з використанням значних позик. Такі угоди по повному викупу відкритих акціонерних товариств або їх активів з використанням значного боргового фінансування називаються «викупом з важелем» (Leveraged buyout, LBO). MBO частіше проводиться як «викуп з важелем». Потужна хвиля LBO і MBO прокотилася в другій половині 1980–х років у США. Багато в чому це було пов'язано з розвитком інструментів боргового фінансування, а саме високоприбуткових (викидних) облігацій (high–yeild, junk bonds).

У більшості робіт [16, 13, 9] головна увага приділяється організаційним питанням та розробки стратегічного плану дій у процесі M&A.

У роботі [9] запропоновано таку послідовність дій для покупців:

1) обґрунтування стратегії придбання;

Таблиця 1. Мотиви злиття та поглинання компаній

Мотиви для продавців	Мотиви для покупців
Особисте бажання вийти у відставку через вік, слабке здоров'я, сімейні проблеми, втому.	Розширення асортименту продукції або географічних ринків.
Потреби власників, пов'язані з майновим плануванням.	Прагнення покращити можливості зростання.
Відсутність спадкоємця, в тому числі конфлікти серед членів родини або власників, втрата ключових персон.	Збільшення прибутковості та грошового потоку завдяки зниженню витрат або зростанню доходів.
Потреби у додатковому капіталі для фінансування зростання.	Розширення конкурентних переваг або усунення недоліків.
Низька ефективність діяльності або фінансові складнощі.	Придбання потрібної технології або виробничих потужностей більш швидке, ніж розширення бізнесу зсередини.
Наявність стратегічних недоліків, які не можуть бути подолані незалежним бізнесом.	Припинення входу на ринок конкурента.
Ринкові або галузеві умови, що створюють високу ціну продажу	Краще використання надмірного капіталу чи менеджменту.
	Диверсифікація з метою мінімізації ризику

2) вибір компанії–мети та її оцінка з премією за контроль або іншу синергію;

3) визначення суми плати за придбання та джерел фінансування (грошові кошти або акції);

4) безпосередньо виконання робіт з придбання після укладання угоди.

У роботі [13] до цього переліку додається також важливий етап переговорів та торгів. У роботі [16] розглядається послідовність дій не лише для покупців, але і для продавців (табл. 2).

Цілі створення холдингів дуже схожі з розглянутими вище мотивами M&A. В роботі [2] розглядаються такі цілі створення холдингів: створення технологічно пов'язаних виробничих та збутових ланцюгів, диверсифікація бізнесу, оптимізація структури управління, створення власної сервісної мережі, відокремлення видів діяльності, що ліцензуються, зниження ризиків та підвищення стійкості бізнесу.

В економічній літературі [10, 2, 7] розглядаються різні форми та види холдингів. У роботі [2] пропонуються такі класифікації холдингів:

– за способом контролю головної компанії (майновий, договірний холдинг);

– за функціями головної компанії (чистий холдинг, в якому головна компанія виконує лише контрольні функції; змішаний холдинг, в якому головна компанія веде також власну виробничу діяльність);

– з точки зору виробничого взаємозв'язку підприємств холдингу (вертикально інтегрований, в якому підприємства пов'язані технологічним ланцюгом; конгломератний, що поєднує різнорідні непов'язані підприємства);

– залежно від взаємного впливу компаній холдингу (класичний, в якому дочірні підприємства не володіють акціями головної компанії; перехресний, в якому підприємства володіють контрольними пакетами акцій одне одного).

Перехресні холдинги розповсюджені в Японії, де банк та підприємство володіють контрольними пакетами акцій один одного. В той же час в Україні за законом про холдинги [12] для дочірніх підприємств володіння акціями головної компанії не дозволяється.

У роботі [10] додаються такі класифікації холдингів:

– за характером виконуваних задач (оперативний, стратегічний, фінансовий);

– за місцем розташування (національний, транснаціональний).

У роботі [7] остання класифікація більш деталізується на регіональний, міжрегіональний холдинг та мегапідприємство.

При цьому даний автор виділяє такі мотиви інтеграції компаній: збільшення ступеню контролю за дочірніми підприємствами (активами холдингу); можливість використання відлагоджених управлінських технологій; наявність регіонального досвіду або переваг; концентрація контролю над ключовими ліцензіями та ноу–хау; збільшення маневреності активів; майнові інтереси; підвищення капіталізації; зниження проблемних ризиків.

У процесі оцінки економічної ефективності та доцільності створення об'єднань підприємств різних типів визначається так званий «ефект синергії», який виникає, коли економічний ефект при взаємодії кількох підприємств перевищує сумарний економічний ефект у разі їх окремого існування.

У такому випадку можуть виникнути такі синергії:

– операційні (економія операційних витрат, витрат на дослідження та розробки, ефект комбінування взаємодоповнюючих ресурсів, розширення ринкової ніші);

– фінансові (утворення податкових щитів, збільшення дивідендних виплат, інвестування тимчасово вільних грошових коштів, зниження ризиків та управління ними).

У роботах [10, 7] до фінансових синергій додаються можливості перерозподілу фінансових потоків, прибутку між дочірніми компаніями, зокрема у разі погіршення економічної ситуації на одному з локальних ринків. В операційних синергіях додається сумісне навчання персоналу.

Крім того, даний автор виділяє:

– інвестиційний синергізм (сумісне використання сировини, досліджень та розробок, загальної технологічної бази, сумісна обробка виробів, сумісне використання обладнання);

– синергізм продажів (сумісне використання каналів збуту та розподілу продукції, управління процесом реалізації з єдиного центру; спільна марка, репутація та реклама сприяють збільшенню продажів);

– синергізм менеджменту (виникає, коли знання та досвід менеджерів дозволяють їм ефективно керувати новим бізнесом);

– синергізм кооперації (виникає при створенні вертикально–інтегрованих структур, що дозволяє знижувати ризики при організації постачань та збуту, знижувати закупівельні ціни та управлінський апарат).

У роботі [10] пропонується два способи вимірювання ефекту синергії: 1) скорочення витрат при сумісному веденні операцій при даному рівні доходу; 2) збільшення прибутку при даному рівні інвестицій.

Таблиця 2. Послідовність дій для продавців та покупців

Дії продавців	Дії покупців
1. Ідентифікація потенційних наслідків бездіяльності, втрачені можливості. 2. Ідентифікація ключових нефінансових проблем. 3. Зберіть команду консультантів. 4. Ідентифікуйте можливі альтернативи. 5. Підготовка та фінансова оцінка альтернатив. 6. Підготовка меморандуму про пропозицію	1. Зв'язок плану поглинання із загальним стратегічним планом. 2. Формування ефективної команди поглинання. 3. Визначення критеріїв поглинання. 4. Розгляд слабких сторін компанії–мети в порівняні з сильними сторонами покупця. 5. Визначення процесу пошуку. 6. Обрання критеріїв пошуку та знаходження цільових компаній. 7. Встановлення принципів процедури первісного контакту. 8. Визначення процедур для розгляду рекомендацій команди поглинання. 9. Визначення тону листа про наміри

У роботі [16] до цих показників додається ефект від удосконалення процесів та фінансова економія.

При цьому на початковому етапі злиття (при здійсненні інвестицій) даний автор виділяє грошовий та часовий синергізм. При операційному етапі (після проведення інвестицій) виникає ефект масштабу (зниження витрат на одиницю продукції при збільшенні обсягів виробництва), ефект диверсифікації (зниження витрат за рахунок збільшення завантаженості обладнання, зниження ризиків, пов'язаних зі зниженням попиту на певні види продукції, перерозподіл витрат), синергізм кооперації холдингу з зовнішніми компаніями.

У роботі [10] пропонується така формула інтегрального ефекту холдингу S(H):

$$S(H) = \sum_{l=1}^{L}\left(\sum_{k=1}^{K}\left[S^{k}\left(H_{1}^{k}\right)\right] + \Delta\left(H_{l}^{1},\ldots,H_{l}^{K}\right)\right) + \Delta_{L}\left(H_{L}^{1},\ldots,H_{L}^{K}\right), \quad (3)$$

де $S^{\uparrow}k\ (H_{\downarrow}1^{\uparrow}k)$ – ефект, що досягається *k*–ю дочірньою компанією при її відокремленому функціонуванні, грн.;

$\boldsymbol{\Delta}\left(H_{l}^{1},\ldots,H_{l}^{K}\right)$ – синергетична складова інтегрального ефекту, обумовлена взаємодією дочірніх компаній, грн.;

L – число компаній, з якими здійснюється кооперативна взаємодія компаній холдингу;

$\boldsymbol{\Delta}_{\mathbf{L}}\left(\mathbf{H}_{\mathbf{L}}^{\mathbf{1}},\ldots,\mathbf{H}_{\mathbf{L}}^{\mathbf{K}}\right)$ – синергетична складова інтегрального ефекту, обумовлена кооперацією з незалежними компаніями, грн.

У роботі [16] пропонується з ефекту синергії вираховувати премію за поглинання, яку холдинг сплачує підприємству–меті при купівлі його акцій зверх їх біржової вартості. Отриманий результат визначає чисту поточну вартість (NPV), яку отримує холдинг:

$$NPV = Есин - Ппогл, \quad (4)$$

де *Есин* – ефект синергії, грн.;

Ппогл – премія за поглинання, грн.

У разі злиття часто проводиться обмін акцій підприємства–мети на акції нового підприємства з певним коефіцієнтом обміну, визначеним за ринковою вартістю цих підприємств. Крім того, може проводитись повна або часткова сплата за акції підприємства–мети грошовими коштами. У роботі [3] при оцінці злиття/поглинання з позиції покупця запропоновано вираховувати суму цих коштів з чистого доходу:

$$NPV = Есин - Ппогл - ГКпогл, \quad (5)$$

де *ГКпогл* – сума грошових коштів, сплачених при поглинанні, грн.

У роботах [16, 3] зазначається, що досить часто покупці (холдинги) переплачують більше, ніж отримують від злиття, що пов'язано із завищеними очікуваннями інвесторів. Тому потрібно обов'язково проводити поглиблений аналіз ефекту синергії.

На нашу думку, найбільш повний метод визначення ефекту синергії наведено у роботі [15]:

$$ЗСЕ_t = СЕМ_t + СЕК_t + СЕН_t + СЕМо_t + СЕЦ_t + СЕУ_t + СЕД_t, \quad (6)$$

де $ЗСЕ_t$ – загальний одномоментний синергетичний ефект (СЕ) у момент часу *t* після злиття/поглинання;

$СЕМ_t$ – ефект масштабів при досягненні більш оптимального обсягу виробництва та взаємодоповнення ресурсів (розраховується як сума різниць неоптимальних і оптимальних витрат на одиницю продукції, помножених на реальний обсяг виробництва по видах продукції);

$СЕК_t$ – ефект, що досягається на ринку капіталу (прибуток на кредити та інший капітал при випуску акцій, що може бути отриманий лише у випадку злиття/поглинання; різниця в сплачених відсотках за кредит);

$СЕН_t$ – ефект, що досягається за рахунок зниження сплати податків, мита, інших платежів у держбюджет;

$СЕМо_t$ – ефект, що досягається за рахунок «монопольного» положення на ринку та можливості впливати як на споживачів/замовників, так і на постачальників (здатність уникнути цінової конкуренції, тиск на постачальників і одержання знижок на більші обсяги поставок, виграш великих, у тому числі державних, контрактів);

$СЕЦ_t$ – ефект, що досягається за рахунок централізації, виключення дублюючих функцій і економії в такий спосіб поточних витрат (розраховується як різниця між сумою витрат окремих внутрифірмових одиниць до об'єднання та витратами централізованої одиниці);

$СЕУ_t$ – ефект, що досягається за рахунок кращого управління та усунення неефективності процесів (розрахунок проводиться шляхом порівняння старих і нових величин витрат по окремих процесах);

$СЕД_t$ – ефект, що досягається за рахунок диверсифікованості (підвищення попиту на продукцію внаслідок розширення асортиментів, використання переваги «все з одних рук» при одержанні великих замовлень, збільшення збуту в зв'язку з використанням нових каналів і ринків збуту при географічній диверсифікованості, зниження ризику загальних втрат).

У свою чергу, сумарний очікуваний синергійний ефект від угоди по злиттю/поглинанню розраховується як дисконтована в часі сума ефектів ОСЕt за винятком величини сплаченої премії, безпосередніх витрат на поглинання в початковий момент і витрат протягом фази після поглинання:

$$CCE = \sum_{t=1}^{T}\frac{ЗСЕ_t}{(1+k)^t} - ЗВ,$$

де *ССЕ* – сумарний очікуваний синергійний ефект від угоди по злиттю/поглинанню;

ЗВ – загальні витрати на поглинання та премія за контроль;

T – період планування;

k – ставка дисконту.

На високу частку невдалих угод при злитті та поглинанні компаній наголошується також у роботах [13, 9]. У роботі [13] пропонується окремо визначати універсальні, специфічні та унікальні синергічні переваги. У роботі [9] пропонується визначати ринкову вартість компанії «статус–кво» (без урахування її купівлі) та вартість у разі купівлі цієї компанії. Ефект синергії визначається як перевищення вартості у разі купівлі над вартістю «статус–кво».

При цьому в обох випадках прогнозуються грошові потоки та вартість визначається загальноприйнятим доходним методом. Особливістю оцінки є прогнозування зміни бета–коефіцієнту у

разі купівлі компанії, який враховує зміну ризиків та прямо впливає на ставку дисконтування.

Отже, ефект синергії виникає за рахунок комбінування взаємодоповнюючих ресурсів компаній: фінансових, матеріальних, інформаційних, трудових.

У роботі [4] запропоновано для підприємств, що входять в об'єднання, визначати коефіцієнти власних виробничих (*Кв*) і транзакційних витрат (*Ктр*) за формулами:

$$Кв = \frac{Вв \times q_{ij}}{C_n \times q_i} \times 100\%$$

$$Ктр = \frac{Втр \times q_{ij}}{C_n \times q_i} \times 100\%$$

де *Вв, Втр* – відповідно власні виробничі і транзакційні витрати підприємства;

$C_п$ – повна собівартість продукції підприємства;

q_{ij} – обсяг продукції, придбаної підприємством *j* у підприємства *i*;

q_i – обсяг продукції, реалізованої підприємством і.

Як відмічає даний автор, нерівність *Кв < Ктр* вказує на доцільність вертикальної інтеграції підприємств, а *Кв > Ктр* – відповідно горизонтальної інтеграції. При визначенні об'єктів для інтеграції потенційні партнери повинні мати такі значення коефіцієнтів: для вертикальної інтеграції – однаково високі показники транзакційних витрат, а для горизонтального – однаково високі показники власних виробничих витрат.

Висновки

Отже, більшість авторів при оцінці інтегрованих структур визначають операційні та фінансові синергії. На наш погляд, створення об'єднань підприємств дозволяє також підвищити рівень економічної безпеки підприємств, що входять до об'єднання, тобто має місце синергія безпеки. Тому доцільним є проведення оцінки економічної безпеки не лише окремих підприємств, але й об'єднання підприємств в цілому. При цьому можуть використовуватися ті ж самі показники, що й при оцінці економічної безпеки окремих підприємств.

Література

1. Аккерман Ш., Свирщевская А. Азбука M&A // Рынок ценных бумаг. – 1998. – №6. – С. 20–37.

2. Берзон Н. Современные тенденции развития холдингов // Управление компанией. – №4. – 2004. – С. 10–42.

3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: Пер.с англ. – М.: Олимп–Бизнес, 2008. – 1008 с.

4. Брусільцева Г.М. Теоретичні та практичні аспекти формування стратегії інтеграції промислових підприємств // Економіка розвитку. – 2007. – №2. – С. 114–116.

5. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами: Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 800 с.

6. Владимирова И.Г. Слияния и поглощения компаний // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – №1. – С. 15–28.

7. Голубев М.П. Имущество корпорации. – М.: Научная книга, 2006. – 322 с.

8. Господарський кодекс України №436–IV від 16.01.2003 // Офіційний вісник України – 2003. – №11. – С. 303, ст. 462.

9. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.

10. Данников В. Холдинги в нефтегазовом бизнесе: стратегия и управление. – М.: Элвойс–М, 2004. – 464 с.

11. Закон України «Про акціонерні товариства» №514–VI від 17.09.2008 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – №50–51. – Ст. 384.

12. Закон України «Про холдингові компанії в Україні» №3528–IV від 15.03.2006 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – №34. – Ст. 291.

13. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. – 3–е изд., перераб. и доп. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2008. – 576 с.

14. Рид С.Ф., Рид А.Л. Искусство слияний и поглощений: Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 958 с.

15. Савчук С.В. Анализ основных мотивов слияний и поглощений // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №5. – С. 45–69.

16. Эванс Ф. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: создание стоимости в частных компаниях / Эванс Ф.Ч., Бишоп Д.М.; Пер.с англ. – 2–е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 332 с.

М.Д. БІЛИК,
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,
Д.М. АРТЕМЕНКО,
оцінювач, виконавчий директор ТОВ «АКО ЕКСПЕРТ»

Особливості визначення ставки капіталізації при оцінюванні комерційної нерухомості в Україні

У статті розглянуто особливості визначення ставки капіталізації при оцінюванні комерційної нерухомості в Україні. Запропоновано при економічній оцінці дохідної нерухомості застосовувати метод ринкової екстракції (особливо в умовах фінансово–економічної кризи); модель Інвуда при оцінці спеціалізованої нерухомості (газо–, електро–, водопроводів); розроблення єдиних ставок капіталізації з метою забезпечення прозорості при застосуванні дохідного підходу

© М.Д. БІЛИК, Д.М. АРТЕМЕНКО, 2011

до оцінки комерційної нерухомості та виявлення тенденцій у зміні дохідності альтернативних інвестицій, які мають кореляційний зв'язок з дохідністю інвестицій у нерухомість.

Ключові слова: *ставка капіталізації, оцінювання, комерційна нерухомість, метод ринкової екстракції, модель Інвуда.*

В статье рассматриваются особенности определения ставки капитализации при оценивании коммерческой недвижимости в Украине. Предложено при экономической оценке доходной недвижимости использовать метод рыночной экстракции (особенно в условиях финансово–экономического кризиса); модель Инвуда при оценке специализированной недвижимости (газо–, электро–, водопроводов); разработку единых ставок капитализации с целью обеспечения прозрачности при использовании доходного подхода к оценке коммерческой недвижимости и выявления тенденций в изменении доходности альтернативных инвестиций, имеющих корреляционную связь с доходностью инвестиций в недвижимость.

Ключевые слова: *ставка капитализации, оценивание, коммерческая недвижимость, метод рыночной экстракции, модель Инвуда.*

The article deals with peculiarities of determining capitalization rate in the course of commercial real estate appraisal in Ukraine. Performing economic appraisal of income real estate it is offered to implement market extraction method (especially during financial and economic crisis) Inwood model while special purpose real estate appraisal (gas pipe lines, electric lines, water pipe lines); development of unified capitalization rates with the aim of providing transparency when using income approach in commercial real estate appraisal and revelation of tendencies in profitability change of alternative investments which have correlative relationship with profitability of real estate investment.

Постановка проблеми. Перехід до ринкових відносин в Україні зумовив потребу в об'єктивній оцінці нерухомого майна, зокрема, комерційної нерухомості. Основним підходом при оцінюванні комерційної нерухомості є дохідний підхід. У рамках цього підходу розрізняють два методи: метод прямої капіталізації доходу, який передбачає рівновеликі надходження доходів протягом всього прогнозного періоду, і метод непрямої капіталізації доходу (дисконтування грошового потоку), що передбачає змінні у часі надходження доходів протягом прогнозного періоду. Важливою проблемою нині для інвесторів та оцінювачів нерухомості є визначення ставок дисконтування та капіталізації, особливо в умовах кризи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанню визначення ставки капіталізації під час оцінки комерційної нерухомості в Україні присвятили наукові праці ряд вітчизняних вчених та практиків: В. Воронін, В. Галасюк, І. Галкін, О. Драпіковський, Ю. Дехтяренко, Н. Жиленко, І. Іванова, В. Ларцев, Н. Лебідь, Я. Маркус, О. Мендрул, А. Огаджанян, С. Сівець, С. Скринько, О. Пузенко, Ф. Пузій, А. Чіркін, а також зарубіжних – В. Грибовський, А. Грязнова, А. Грегорі, Ф. Еванс, Ю. Козир, В. Михайлець, О. Стоянова, Т. Харрісон.

Враховуючи значний їх внесок у формування методичного забезпечення визначення ставки капіталізації при оцінюванні комерційної нерухомості, варто враховувати особливе значення методу ринкової екстракції, а відповідно використання цього методу для створення єдиної бази значень ставок капіталізації.

Метою статті є дослідження особливостей визначення ставок капіталізації при оцінюванні ринкової вартості нерухомості, що приносить дохід в Україні, обґрунтування переваг застосування цього методу при створенні єдиної бази значень ставок капіталізації для різних видів комерційної нерухомості (торгової, офісної, складської) з урахуванням місцезнаходження.

Виклад основного матеріалу. Поставлена мета зумовлює необхідність розгляду сутнісних ознак кожного з методів визначення ставок капіталізації. Остання представляє собою коефіцієнт, що застосовується для визначення вартості об'єкта виходячи з очікуваного доходу від його використання за умови, що дохід передбачається незмінним протягом визначеного періоду в майбутньому. Ставка капіталізації характеризує норму доходу на інвестований капітал (власний та/або позиковий) і норму його повернення [1].

Існує декілька методів визначення ставки капіталізації:

– метод кумулятивної побудови;

– метод визначення ставки капіталізації з урахуванням відшкодування капітальних витрат;

– метод ринкової екстракції (вижимки).

Метод кумулятивної побудови заснований на додаванні компонентів:

– безризикової ставки;

– компенсації за ризик вкладання коштів;

– компенсації за низьку ліквідність;

– компенсації на інвестиційний менеджмент;

– поправки на прогнозоване підвищення або зниження вартості нерухомості.

Для визначення безризикової ставки визначають актив, який можливо вважати безризиковим. До подібних активів слід відносити такі інструменти, які задовольняють таким умовам:

1) прибутковість по них визначена і відома заздалегідь;

2) ймовірність втрати коштів (у результаті вкладень у розглянутий актив) мінімальна;

3) тривалість періоду обігу фінансового інструменту збігається або близька до «терміну життя» нерухомості.

Як можливі безризикові ставки в межах України прийнято розглядати такі інструменти: депозити надійних українських банків; ставки за міжбанківськими кредитами; державні облігації; єврооблігації; муніципальні облігації.

Ризик низької ліквідності пов'язаний із витратами на конвертацію, мінімально необхідним часом конвертації і т. ін. Ліквідність нерухомості слабо залежить від її стану. На первинному ринку популярні «голі стіни», на вторинному звичайно беруть відразу під ремонт. Вона визначається престижністю місце розташування і відношенням ціни конкретного будинку до середньоринкової для даної категорії. Верхня межа діапазону цієї премії, як правило, становить близько 5% (визначається експертним шляхом).

Ризик на інвестиційний менеджмент потребує поправки до рівня доходу. Премія за управління активом (ризик прийняття рішення про збереження або продаж активів) становить 1,5–4%.

Ризик коливання ринкової кон'юнктури складається з цінових ризиків, ризику зміни структури і обсягу попиту. Для прогнозування зміни вартості нерухомості потрібно врахувати такі фактори: рівень попиту і пропозиції нерухомості (динаміку цін за даними моніторингу ринку); інвестиційний період (обмежений терміном життя активу); циклічний характер розвитку ринку нерухомості (5–8 років).

Перевага цього методу полягає у простоті застосування. Недоліками є: невідповідність жодного активу вимогам, що висуваються при розрахунку без ризикової ставки для нерухомості; суб'єктивність визначення компенсацій: за ризик вкладання коштів, ризик низької ліквідності та ризик на інвестиційний менеджмент; висока похибка при прогнозуванні динаміки цін на нерухомість.

Метод визначення ставки капіталізації з урахуванням відшкодування капітальних витрат полягає у визначенні суми ставки доходу на інвестиції та норми повернення інвестицій (норма відшкодування капіталу). Ставка доходу на інвестиції при цьому визначається ринковою прибутковістю безризикових і ліквідних інструментів і премією за ризики, пов'язаних з невизначеністю отримання доходів у майбутньому та недостатньою ліквідністю оцінюваного об'єкта нерухомості. Норма відшкодування капіталу визначається величиною щорічної втрати капіталу за час очікуваного періоду використання нерухомості, характером зміни величини чистих доходів і способу реінвестування одержуваних доходів. Використовуються три моделі повернення капіталу:

– прямолінійна (модель Ринга);

– за фондом відшкодування (модель Хоскольда);

–ануїтетна (модель Інвуда).

Модель Ринга передбачає, що потік доходів буде щорічно знижуватися. Таке припущення в умовах постійно зростаючих орендних ставок виглядає дуже сумнівним. Тому таку модель практично не застосовують.

Метод Хоскольда також не знайшов широкого застосування при оцінюванні нерухомості, оскільки він припускає, що отримані від оренди гроші на роки акумулюються на депозиті або в інших безризикових і відповідно малодохідних інструментах, що не характерно для стратегії ефективного власника.

Найбільше поширення отримала модель Інвуда, яка більшою мірою відбиває реалії сучасного ринку. Ця модель виходить з того, що як прогнозний період виступає весь залишковий термін експлуатації об'єкта, який закінчується повною втратою вартості оцінюваного об'єкта.

Основні припущення, при яких дана модель діє: протягом всього терміну експлуатації (прогнозного періоду) об'єкт приносить постійний дохід; щорічні платежі, утворені чистим операційним доходом, надходять у кінці кожного року; частина періодичного доходу, що представляє повернення капіталу, реінвестується за ставкою доходу на інвестиції; після закінчення терміну експлуатації (прогнозного періоду) об'єкт повністю втрачає свою вартість. Виходячи з цих припущень ця модель може застосовуватися лише при оцінці спеціальної нерухомості. Так, наприклад, доходи від експлуатації газопровідних систем, які обслуговують населення, не зростають (у реальних цінах, без інфляції), а вартість цих споруд падає в міру їх старіння і після закінчення їх терміну життя стає рівною нулю. Подібна ситуація має місце також при оцінці об'єктів нерухомості, що відносяться до електропостачання населення та інших об'єктів соціального призначення. При оцінці торгівельних, офісних та складських приміщень ця модель дасть хибний результат, оскільки орендні ставки постійно змінюються, також після закінчення нормативного терміну життя вартість нерухомості не стає рівною нулю (принаймні, якщо земельна ділянка у власності, навіть після повного руйнування об'єкта нерухомості у власника залишається деякий капітал в розмірі вартості ділянки землі і частини елементів будівель).

Метод ринкової екстракції полягає в тому, що ставка капіталізації та дисконтування розраховується на підставі аналізу норм прибутків, отриманих власниками аналогічних об'єктів, оскільки відображає процеси, що прямо відбуваються на ринку нерухомості. У загальному вигляді алгоритм застосування метода ринкової екстракції для визначення ставки капіталізації складається із наступних етапів:

Етап I. На цьому етапі формують перелік об'єктів нерухомості, порівнянних з оцінюваним об'єктом, що нещодавно були продані та передані в оренду. Оскільки досить часто подібні дані відсутні, то з достатнім рівнем вірогідності можна скористатися даними пропозицій до продажу та оренди. Зіставлення об'єктів–аналогів з оцінюваним об'єктом здійснюється, як правило, за їх функціональним призначенням, оскільки інші чинники (оздоблення, місцеположення, тощо) вже враховуються в ціні продажу та орендній платі.

Етап II. Після складання переліку порівнянних об'єктів ставка капіталізації (R) розраховується за формулою [3]

$$R = NOI / C = A \times Кзап \times (1 - Коп) / C,$$

де R – коефіцієнт капіталізації;

NOI – чистий операційний дохід;

A – орендна ставка;

Кзап – коефіцієнт заповнення, що враховує втрати при зборі орендних платежів (у середньому становить від 2 до 5%);

Коп – коефіцієнт операційних витрат (цей коефіцієнт залежить від рівня постійних витрат власника, – чим менша площа, тим вище рівень операційних витрат);

C – ціна продажу, при розрахунку ставки капіталізації доцільно приймати розрахункові величини вартості продажу та ставок оренди за об'єктами порівняння, які є максимально порівнянними з об'єктом оцінки. Тест на порівнянність виконується шляхом аналізу приналежності величин розрахункових вартостей продажу або ставок оренди по кожному об'єкту порівняння довірчим інтервалам ймовірних значень ринкової вартості об'єкта оцінки або ймовірних значень ставок орендної плати для нього. Розрахунок ставки капіталізації нерозривно пов'язаний з проведенням аналізу нижніх і верхніх цінових орієнтирів імовірнісних діапазонів вартості продажу та оренди подібної нерухомості. Остаточне значення ставки капіталізації може бути визначене як середньозважена величина за формулою:

$R = (4 \times R_O + R_{min/min} + R_{max/max} + R_{min/max} + R_{max/min})/8$,

де R_O – значення ставки капіталізації, виходячи з цінових орієнтирів для найбільш порівнянних аналогів продажу та оренди або математичного очікування масиву ставок капіталізації;

$R_{min/min}$ – значення ставки капіталізації, виходячи з меж імовірносних діапазонів вартості продажу та оренди подібної нерухомості: мінімальний продаж / мінімальна оренда;

$R_{max/max}$ – значення ставки капіталізації, виходячи з меж імовірносних діапазонів вартості продажу та оренди подібної нерухомості: максимальний продаж / максимальна оренда;

$R_{min/max}$ – значення ставки капіталізації, виходячи з меж імовірносних діапазонів вартості продажу та оренди подібної нерухомості: мінімальний продаж / максимальна оренда;

$R_{max/min}$ – значення ставки капіталізації, виходячи з меж імовірносних діапазонів вартості продажу та оренди подібної нерухомості: максимальний продаж / мінімальна оренда.

Нижче наведено приклад обчислення ставки капіталізації методом ринкової екстракції. Вихідні данні, що використовуються при розрахунках ставок капіталізації, наведені в табл. 1.

Об'єкти нерухомості, наведені в табл. 1, відносяться до найбільш популярних та заповнених торгівельних центрів міста Києва. В них ціни та орендні ставки на торгівельні площі найвищі у столиці. Наведені в табл. 1 данні використані для розрахунків ставок капіталізації, що представлені в табл. 2.

Аналізуючи ставки капіталізації, розраховані в табл. 2, ми бачимо, що чим дорожча та прибутковіша нерухомість, тим нижча ставка капіталізації (менші ризики).

Недоліком цього методу є необхідність достовірної інформації про достатню кількість угод по оренді та купівлі–продажу об'єктів нерухомості, співставних до об'єкта оцінки.

Переваги цього методу: немає необхідності визначати безризиковий актив (немає фінансових інструментів, які повністю задовольняли б вимогам, що висуваються до безризикового активу у випадку нерухомості); відсутність похибки, що пов'язана з суб'єктивним визначенням ризиків та прогнозу динаміки цін.

Проблема визначення ставки капіталізації в умовах кризи, залишається дуже важливою при здійсненні оцінки нерухомості. Ця проблема стала предметом відповідних дискусій у професійних та наукових колах. Перед обговоренням того, як змінилася ставка капіталізації в умовах кризи, розглянемо, що змінилося на ринку нерухомості, коли загальна світова криза прийшла в українську економіку.

З позицій оцінювача основні процеси на ринку нерухомості у зв'язку з кризою можна охарактеризувати такими моментами:

1. Різке зниження попиту на нерухомість у зв'язку із загальним погіршенням економічного стану з початком кризи. В результаті незалежно від збереженої загальної інфляції на споживчому ринку зростання цін на нерухомість спочатку призупинилося (друга половина 2008 року), потім почалося падіння. До теперішнього часу ціни на нерухомість за різними оцінками впали на 40–50%.

2. Одночасно спостерігається різке зниження попиту на оренду приміщень. Одні підприємства, не витримавши тиску кризи, покидають орендовані площі. Інші переходять на менші й дешевші площі. У результаті зниження попиту і одночасного зростання пропозицій – орендні ставки падають. Причому на відміну від продавців нерухомості, які проявляють консерватизм та інерційність у питаннях зниження цін продажу, орендодавці більш поступливі. Додатковим фактором зниження чистого доходу від здачі в оренду є зростаюча в період кризи недозавантаженість приміщень.

3. Оскільки придбання комерційної нерухомості не забезпечує достатнього поточного доходу, поки що відсутні підстави очікувати зростання цін в найближчому майбутньому, то вкладання грошових коштів у придбання нерухомості з метою отримання доходу в цих умовах стає невигідним, що й підтвердилося різким падінням кількості угод на ринку комерційної нерухомості.

4. У результаті кризи значно скоротилися обсяги будівництва, тому що:

– припинилися додаткові надходження від співінвесторів у зв'язку із загальним погіршенням економічного стану юридичних і фізичних осіб;

Таблиця 1

№	Назва торгівельного центру в м. Києві	Запропонована ціна продажу, $/кв. м (C)	Запропонована орендна ставка, $/кв. м на рік (A)
1	«Олімпійський» http:// aviso.ua	4500	580
2	«Україна» http://agent.ua	4000	580
3	«Дрім Таун» http:// aviso.ua	3800	520
4	«Арена Сіті» http://blagovist.ua	6000	600
5	«Комод» www.parklane.ua	3500	500

Таблиця 2

№	Ціна, $/кв. м (C)	Орендна ставка, $/кв. м на рік (A)	Коефіцієнт заповнення Кзап	Коефіцієнт операційних витрат Копер	Чистий річний дохід, $/кв. м (NOI)	Ставка капіталізації, % (R)
1	4500	580	0.95	0.8	441	9,8
2	4000	580	0.95	0.75	413	10,3
3	3800	520	0.95	0.8	395	10,4
4	6000	600	0.95	0.9	513	8,6
5	3500	500	0.95	0.85	404	11,5
Середня ставка капіталізації						10,12
Ставка капіталізації розрахована за формулою: $R = (4 \times R_0 + R_{min/min} + R_{max/max} + R_{min/max} + R_{max/min})/8$						10,21

– стало важче отримати кредитні кошти за реальною для позичальника ціною;

– знизилися ринкові ціни об'єктів нерухомості, тому очікувана від девелоперського проекту дохідність у результаті кризи істотно зменшилася.

За кризи зросли ризики неотримання запланованих доходів інвесторами, які придбали комерційну нерухомість з метою подальшої здачі в оренду. Підвищилися також ризики інвестицій у будівництво, що пов'язані з невизначеністю, як будуть змінюватися ціни на об'єкти нерухомості в майбутньому, на матеріали і відповідні витрати на будівництво. Інвестор, вкладаючи гроші в проекти, які характеризуються великими ризиками, вимагає відповідної компенсації (премії) за ризик, а тому він готовий «піти» на зростання ризику тільки в обмін на збільшення прибутковості інвестицій. Тому дохідні активи на вільному конкурентному ринку зазвичай відповідають вимозі: чим вони більш ризиковані, то повинні приносити більший дохід. Звідси багато оцінювачів роблять висновок про те, що в умовах кризи у зв'язку з підвищеними ризиками ставка дисконтування, що відображає дохідність інвестицій у нерухомість, повинна бути більш високою, ніж у докризовий період, що характеризується меншими ризиками. З цим висновком, проте, не можна погодитися. Сам факт підвищення ризику пов'язаний з даним активом, не означає автоматичного підвищення його прибутковості. Адекватне співвідношення між прибутковістю інвестицій та їх ризиком є справедливим тільки для сталого ринку, коли інвестор може вибирати між кількома альтернативними вкладеннями, кожне з яких характеризується своїм рівнем ризику. У ситуації ж кризи ринок виходить із рівноважного стану. Прибутковість інвестицій у нерухомість знизилася на тлі зниження загальної прибутковості бізнесу і відповідно зниження прибутковості альтернативних інструментів інвестування. При цьому зросли ризики інвестицій не тільки в нерухомість, але ризики інших інвестицій, які можуть розглядатися як альтернативні. Таким чином, при покупці нерухомості з інвестиційними цілями інвестор змушений погоджуватися на меншу прибутковість, ніж у докризові часи, з одночасним розумінням того, що приймає свої рішення в умовах більш високого ризику. Тому зниження ставки капіталізації є природним наслідком загального падіння прибутковості бізнесу в результаті кризи в усіх сферах економіки.

Метод кумулятивної побудови передбачає, що в будь–якій ситуації і, в тому числі в період кризи, ставка капіталізації має бути вище безризикової ставки. Отже, обізнаний інвестор не буде вкладати кошти в ризиковий актив замість безризикового, якщо він не очікує компенсації за ризик. Тому безризикова ставка завжди є нижньою межею ставки капіталізації. Що ж стосується розрахунків компенсації за ризики, то в цій частині метод кумулятивної побудови викликає серйозні заперечення, перш за все у зв'язку з тим, що повністю спирається на суб'єктивну думку, яка по суті і визначає кінцеве значення ставки капіталізації. Ситуація визначення ставки капіталізації посилюється тим, що прибутковість вкладень у нерухомість в умовах кризи не адекватна ризикам, характерним для вкладень у нерухомість в цей період. Тому використання цього методу взагалі, особливо в умовах кризи, може призвести до невірних результатів.

Метод ринкової екстракції безпосередньо базується на пропозиціях ринку об'єктів купівлі–продажу та оренди, тому він дозволяє уникнути хибних суб'єктивних висновків. На даний момент орендодавці виявляються більш поступливі, ніж продавці нерухомості. Тому в середньому відношення орендної ставки до вартості нерухомості в умовах поточної кризи зменшилося. Крім того, збільшується ступінь недозавантаження площ, що здаються в оренду. При цьому не зменшуються комунальні платежі та інші витрати, пов'язані з експлуатацією нерухомості.

За цих супроводжуючих кризу процесів чистий операційний дохід знизився більше, ніж ціна відповідного об'єкта нерухомості, тому ставка капіталізації розрахована методом ринкової екстракції у період кризи знизилась порівняно з докризовим періодом.

Варто відзначити, що створення єдиної бази ставок капіталізації розрахованих методом ринкової екстракції, на великих масивах інформації (базах агентств нерухомості) створить можливість: прозорого застосування дохідного підходу при оцінці комерційної нерухомості, виявлення тенденцій у зміні дохідності альтернативних інвестицій, що мають кореляційний зв'язок з дохідністю інвестицій у нерухомість, оскільки ринок нерухомості існує і розвивається не сам по собі, а під впливом факторів, що визначають соціально–економічний розвиток і політичну стабільність як країни в цілому, так і окремих регіонів зокрема. Так, якщо розглядати торгівельну нерухомість, то вирішальний вплив на ставки оренди в торгових приміщеннях має обсяг ввезених товарів, обсяг промислового виробництва, обсяг імпорту, курс гривні до долара. Для офісної нерухомості найбільш значущими є зайнятість в загальній комерційній діяльності та обсяг імпорту.

Висновки

Проведене дослідження особливостей визначення ставок капіталізації та дисконтування при економічній оцінці дохідної нерухомості дозволяє зробити такі висновки.

Метод ринкової екстракції безпосередньо базується на пропозиціях ринку об'єктів купівлі–продажу та оренди, тому він дозволяє уникнути хибних суб'єктивних висновків, які характерні для методу кумулятивної побудови, особливо в умовах фінансово–економічної кризи; модель Інвуда варто застосовувати при оцінці спеціалізованої нерухомості, оскільки доходи від експлуатації таких об'єктів не зростають (у реальних цінах, без інфляції), а вартість цих споруд падає в міру їх старіння і після закінчення їх терміну життя стає рівною нулю; ставка капіталізації розрахована методом ринкової екстракції у період кризи знизилась порівняно з до кризовим періодом.

Створення єдиної бази ставок капіталізації розрахованих методом ринкової екстракції, на великих масивах інформації (базах агентств нерухомості) створить можливість: прозорого застосування дохідного підходу при оцінці комерційної нерухомості, виявлення тенденцій у зміні дохідності альтернативних інвестицій, що мають кореляційний зв'язок з дохідністю інвестицій у

нерухомість, оскільки ринок нерухомості існує і розвивається не сам по собі, а під впливом факторів, що визначають соціально–економічний розвиток і політичну стабільність як країни в цілому, так і окремих регіонів зокрема.

Література

1. Постанова КМ України «Про затвердження Національного стандарту №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10.09.2003 р. №1440.

2. Постанова КМ України «Про затвердження Національного стандарту №2 «Оцінка нерухомого майна» від 28.10.2004 р. №1442.

3. Журнал «Практика оцінки» вересень 2007 р. під загальною редакцією Я.І. Маркуса. – 91 с.

4. Журнал «Практика оцінки», лютий 2009 р. Під загальною редакцією Я.І. Маркуса. – 94 с.

5. Фоменко А.Н. Метод ринкової екстракції – інструмент для аналізу реальних і номінальних ставок, ризиків інвестицій // Питання оцінки, №3, 2008 р.

6. Харрисон Генри С. Оценка недвижимости: Учебное пособие / Пер. с англ. – М.: РІО Мособлуполиграфиздата, 1994. – 231 с.

7. Дридман Дж., Ордуэй Ник. Анализ и оценка приносящей доходность недвижимости. – Пер. с англ. – М.: «Дело», 1997. – 480 с.

О.Ф. КРАЙНЮЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
І.М. ФЕЩЕНКО,
студентка, Національний університет харчових технологій

Методичні підходи щодо оцінювання параметрів товарної номенклатури та асортименту продукції

Розглянуто проблеми формування раціонального складу та структури асортименту продукції; запропоновано систему показників оцінювання стану та динамічності змін в асортименті та номенклатурі продукції, що виробляється підприємством.

Ключові слова: *асортимент продукції, номенклатура продукції, підприємство, конкурентоспроможність.*

Рассмотрены проблемы формирования рационального состава и структуры ассортимента продукции; предложена система показателей оценки состояния и динамичности изменений в ассортименте и номенклатуре выпускаемой предприятием продукции.

Ключевые слова: *ассортимент продукции, номенклатура продукции, предприятие, конкурентоспособность.*

The problems of rational composition and structure of product range; the system performance and evaluation of dynamic changes in assortment and product range has been recommended.

Постановка проблеми. На даному етапі розвитку економіки України все більше значення у свідомості споживачів набуває наявність можливості вибору потрібного товару із запропонованого асортименту. У зв'язку з цим формування різноманітного складу та структури асортименту і номенклатури продукції є одним із головних напрямків діяльності кожного підприємства. Особливої значущості цей напрям набуває зараз, коли до товару з боку споживача висуваються підвищені вимоги, і від ефективної роботи підприємства з виробленим товаром залежать всі економічні показники діяльності і займана ним ринкова частка. Як свідчить світовий досвід, лідерство в конкурентній боротьбі одержує той, хто найбільш компетентний в асортиментній політиці, володіє методами її реалізації і може максимально ефективно нею управляти.

У сучасних умовах конкуренції ринок визначає необхідний йому асортимент, тому завданням підприємства є задоволення попиту краще і ефективніше, ніж конкуренти. При неоптимальній структурі асортименту відбувається зниження як потенційного, так і реального рівня прибутку, втрата конкурентних позицій на перспективних споживчих і товарних ринках і, як наслідок цього, спостерігається зниження економічної стійкості підприємства. Тому формування оптимального асортименту, сприяючого оптимізації та збереженню бажаного прибутку на тривалий період часу, дуже актуально для підприємств, що прагнуть бути конкурентоспроможними.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Для того щоб управління підприємств було ефективним і приносило результати, необхідно насамперед чітко розуміти саму суть понять «асортимент» та «номенклатура». Однозначного, чіткого визначення щодо них не існує. Кожен вчений–економіст, що працює у сфері вивчення товарної політики, дає власне тлумачення даних термінів, але суть їх подібна.

Так, наприклад, В.П. Пилипчук дає таке визначення: «Товарний асортимент – це динамічний набір номенклатурних позицій (типорозділів, марок, моделей) продукції, яка користується потенційним попитом на ринку і забезпечує успішне функціонування підприємства на довгу перспективу» [9, с. 101].

А С. Гаркавенко є автором такого визначення: «Товарний асортимент – сукупність усіх асортиментних груп товарів, які пропонуються конкретною фірмою» [4, с. 210]. Товарна номенклатура, з її точки зору, – це сукупність усіх асортиментних груп і товарних одиниць, які пропонуються фірмою для продажу. Тоб–

 © О.Ф. КРАЙНЮЧЕНКО, І.М. ФЕЩЕНКО, 2011

то автор поєднує товарний асортимент і товарну номенклатуру, як часткове і ціле.

М.І. Бєлявцев є прибічником С.С. Гаркавенко, його авторське визначення асортименту дещо уточнене, але аналогічне: «Товарний асортимент – це сукупність всіх асортиментних груп товарів (продуктових ліній), що пропонуються конкретною фірмою» [2, с. 98].

Товарна номенклатура, з його точки зору, так як і в Гаркавенка, – це сукупність всіх асортиментних груп і товарних одиниць, що пропонуються фірмою для продажу. Таким чином, автор акцентує увагу на тому, що асортимент є складовою частиною товарної номенклатури.

Вчена–економіст Л.В. Балабанова говорить про товарний асортимент як про групу товарів, які тісно пов'язані між собою і які пропонуються одним групам споживачів, розподіляються по одних і тих само каналах або в заданому ціновому діапазоні [1, с. 305]. Автор даного поняття підійшла до його визначення більш конкретизуюче. Асортимент у даному випадку, не просто група товарів, а продукція, що має визначену групу споживачів, властиві тільки їй канали розподілу та ціновий діапазон. Тобто товарний асортимент (товар–мікс) являє собою сукупність товарів підприємства пов'язаних між собою функціональним призначенням.

Отже, можна сказати, що рівень різноманітності продукції, що виготовляється окремими підприємствами, визначається за допомогою показників її номенклатури та асортименту. Товарна номенклатура – це систематизований перелік усіх асортиментних груп і товарних одиниць, що пропонуються виробником для реалізації. Основними показниками номенклатури продукції окремого підприємства є ширина, насиченість, глибина і гармонічність. Показник ширини дає чисельну оцінку різноманітності продукції фірми. Він свідчить, скільки окремих за призначенням або іншими властивостями видів продукції виготовляє підприємство. Насиченість номенклатури дає змогу визначити загальну кількість товарів, що її складають. Кількість пропонувань кожного із окремих видів продукції визначає глибину номенклатури продукції підприємства. Рівень подібності товарів різних асортиментних груп за призначенням, технологією виготовлення, організацією обороту оцінюється за допомогою показника гармонічності. Основні показники номенклатури дають кількісну оцінку можливостям підприємства адаптуватися до мінливих та неконтрольованих факторів ринку. Глибшу якісну оцінку товарного пропонування можна отримати, вивчаючи асортимент продукції підприємства. Під товарним асортиментом здебільшого розуміють набір (підбір) однойменної продукції (послуг), конкретизований назвами, видами, ґатунками, розмірами, артикулами. Така група товарів тісно пов'язана подібністю функціонально–корисних властивостей, особливостей виготовлення, обороту і споживання в рамках однакового діапазону цін. Водночас номенклатура характеризує виробничу діяльність на вищому організаційному рівні, ніж асортимент, і до того ж товарний асортимент характеризується лише показниками ширини та глибини. Між товарною номенклатурою і асортиментом має місце зв'язок цілого і часткового.

Найчастіше показники ширини і глибини товарного асортименту беруться до уваги, коли приймаються рішення щодо збільшення випуску окремих найменувань, або марок продукції, а також для оцінки насиченості асортименту в цілому. Такі рішення виробники приймають, виходячи з обставин, що склалися, а також керуючись власною стратегією маркетингу, за якою широкий асортимент дозволяє диверсифікувати пропонування. Різноманітність продукції дозволяє орієнтуватися на різні вимоги споживачів і стимулювати здійснення закупівель в одному місці. Такі рішення вимагають додаткових ресурсів, залучення значних коштів. Глибокий асортимент створює умови для задоволення потреб покупців різних сегментів ринку щодо одного товару, а також для більш інтенсивного використання торгових приміщень, проведення ефективної цінової політики. Все це сприяє підвищенню конкурентоспроможності товару і збільшенню його прибутковості. Однак прагнення до як найповнішого асортименту збільшує витрати на створення і підтримку необхідних товарних запасів, спричиняє внутрішню конкуренцію всередині окремих асортиментних груп товарів через їхню надмірну схожість. Подоланню цих труднощів сприяє гармонійний розподіл товарів різних асортиментних груп за їхнім призначенням, каналами збуту тощо.

Метою статті стало розроблення методики відносного оцінювання асортименту та номенклатури продукції за допомогою системи показників, які базуються на їх кількісній оцінці.

Виклад основного матеріалу. Оцінювання глибини та широти асортименту продукції зазвичай здійснюється в схематичній (табличній) формі і за умови помірної різноманітності асортименту є безумовно наочним і зручним. Але в умовах дуже широкого асортименту наочність такого оцінювання втрачається. Окрім того, традиційно використовувана схематична форма подачі інформації за параметрами асортименту та номенклатури продукціє є абсолютно неприйнятною при аналітичній обробці даних при проведені маркетингових досліджень товарного асортименту задля формування асортиментної політики підприємства.

Тобто традиційні показники ширини, глибини, насиченості та гармонійності асортименту дають абсолютну якісну оцінку товарного асортименту та номенклатури продукції. А от щодо визначення кількісної їх оцінки у системі стратегічного аналізу та розроблення товарної політики виникає нагальна потреба у додаткових показниках, які б давали можливість відносного оцінювання стану та динаміки змін у основних параметрах асортименту та номенклатури продукції. В зв'язку з існуванням такої потреби було, вперше, запропоновано показники оцінювання стану та динамічності параметрів асортименту та номенклатури продукції. Авторами було запропоновано методику розрахунку таких показників, як «коефіцієнт ширини асортименту», «коефіцієнт глибини асортименту», «коефіцієнт насиченості асортименту», «коефіцієнт оновлення асортименту», «коефіцієнт стійкості асортименту».

Коефіцієнт ширини асортименту розраховується, як відношення дійсної кількості асортиментних груп товарів по підприємству до максимально можливої кількості асортиментних груп, що є характерною для галузі в цілому. Коефіцієнт ширини асортименту характеризує ступінь повноти охоплення усіх можливих

для галузі асортиментних груп. Певною мірою цей показник може відобразити ступінь спеціалізації підприємства чи, навпаки, універсальності продукції, що виробляється підприємством. Чим більшим і ближчим до одиниці є значення показника, тим більш універсальним і різноманітним є асортимент продукції підприємства. Емпірично було встановлено, що при розрахунковому значенні показника ? 0,6 – асортимент вважається достатньо різноманітним і універсальним. Виходячи із економічного змісту показника «коефіцієнт широти асортименту» його можна розраховувати лише по підприємству в цілому. До того ж асортимент вважається досить широким, якщо прибуток можна збільшити, виключивши з нього ряд виробів.

Коефіцієнт глибини асортименту розраховується як відношення дійсної кількості асортиментних позицій конкретної асортиментної групи до базової кількості асортиментних позицій конкретної асортиментної групи. Показник глибини асортименту відображає тенденції зміни у глибині асортименту продукції у порівнянні з попереднім періодом. Значення показника «коефіцієнт глибини асортименту» може бути менше, більше та дорівнювати одиниці. Якщо менше одиниці, то асортимент поглиблюється, менше одиниці – звужується, а якщо дорівнює, то значить залишається незмінним. Поглиблення асортименту – це спосіб розширення можливостей збуту за рахунок індивідуальних, особливих товарів, які задовольняють унікальні запити споживачів. Такі дії передбачають пропонування покупцям деяких видів або типів продукції в різних модифікаціях. Обмеження асортименту здійснюється у разі скорочення виробничих та фінансових можливостей, що сталося внаслідок коливань попиту і спадів кон'юнктури. У такому разі доцільне скорочення асортименту і концентрація зусиль на виробництві найбільш конкурентоспроможних товарів.

Коефіцієнт насиченості розраховується як відношення дійсної насиченості асортименту продукції підприємства до базової насиченості асортименту продукції підприємства. Цей показник розраховую лише по підприємству в цілому і характеризує тенденції у динаміці параметра насиченості асортименту продукції підприємства. Діапазон можливих розрахункових значень показника «коефіцієнт насиченості асортименту» та їхня інтерпретація будуть такими ж як і для показника «коефіцієнт глибини асортименту».

Коефіцієнт стійкості розраховується як відношення кількості асортиментних позицій (асортиментних груп), які мають позитивну тенденцію до зростання до загальної кількості асортиментних позицій (асортиментних груп) за врахування поточного та минулого років. Коефіцієнт стійкості асортименту продукції може визначатись як по підприємству в цілому, так і для кожної окремої асортиментної групи. Цей показник характеризує тенденції стабільності та зростання попиту на продукцію підприємства.

Коефіцієнт оновлення асортименту розраховується, як відношення кількості нових асортиментних позицій (асортиментних груп) до загальної кількості асортиментних позицій (асортиментних груп) у поточному році. Коефіцієнт оновлення асортименту продукції може обчислюватись як по підприємству в цілому, так і для кожної окремої асортиментної групи. Цей показник характеризує роботу підприємства стосовно розроблення нової продукції та організації нових виробництв на підприємстві.

Висновки

За допомогою методу кількісного аналізу можна досягнути формування оптимального асортименту. Регулярне оцінювання параметрів товарної номенклатури та асортименту продукції за допомогою таких показників як «коефіцієнт ширини», «коефіцієнт глибини», «коефіцієнт насиченості», «коефіцієнт стійкості» та «коефіцієнт оновлення» надасть уявлення про різноманітність асортименту та його стан щодо поглиблення, а також охарактеризує тенденції у динаміці параметра насиченості асортименту продукції та тенденції щодо попиту на продукцію. Дана методика покаже рівень впровадження нових видів товарів у виробництво. Такий підхід щодо оцінювання параметрів товарної номенклатури та асортименту продукції допоможе не тільки охарактеризувати роботу підприємства, а й вкаже на проблеми в ефективності роботи та повідомить про необхідність проведення певних заходів. Запропоновані заходи мають виправити недоліки роботи підприємства: поліпшити склад та структуру асортименту продукції, покращити ефективність роботи та досягнути більш високого рівня конкурентоспроможності.

Література

1. Балабанова Л.В. Маркетинг [Текст]: Підручник / Л.В. Балабанова. – 2–ге вид., переробл. і доп. – К.: Знання–Прес, 2004. – 645 с.

2. Бєлявцев М.І. Маркетинг [Текст]: навчальний посібник / М.І. Бєлявцев, Л.М. Іваненко; Мін–во освіти і науки України, Донецький національний університет. – К.: ЦНЛ, 2005. – 328 с.

3. Гаркавенко С.С. Маркетинг [Текст]: Підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. – 4.вид., доп / С.С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2006. – 717 с.

4. Кардаш В.Я. Товарна інноваційна політика [Текст] / Кардаш В.Я., Павленко І.А., Шафалюк О.К. – Київ: Лібра, 2004. – 266 с.

5. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика [Текст]: Навч.–метод. посібн. для сам ост. вивч. дисц. / Кардаш В.Я. – К.: КНЕУ, 2003. – 250 с.

6. Мороз Л.А. Маркетинг [Текст]: навчальний посібник / Мороз Л.А., Чухрай Н.І. – 2–е видання. – Львів, «Інтелект–Захід», 2002. – 276 с.

7. Пилипчук В.П. Промисловий маркетинг [Текст]: Навчальний посібник / Пилипчук В.П. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 264 с.

8. Старостіна А. Маркетинг [Текст]: Навчальний посібник/ Старостіна А. – К.: Знання–Прес, 2002. – 192 с.

9. Щербань В. Маркетинг [Текст]: Навчальний посібник/ Щербань В. М–во освіти і науки України Черкаська академія менеджменту. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 202 с.

О.І. КОНДРАТЮК,
к.е.н., доцент, Київський кооперативний інститут бізнесу і права

Характеристика експортного потенціалу рослинництва

У статті розглянуті основні проблеми, визначено фактори впливу та напрями розвитку експортного потенціалу рослинництва України.

Ключові слова: *експортний потенціал, зовнішня торгівля, конкуренція, аграрний сектор, валова продукція, ринок зерна, кон'юнктура ринку.*

В статье рассматриваются основные проблемы, определены факторы влияния и направления развития экспортного потенциала растениеводства Украины.

Ключевые слова: *экспортный потенциал, внешняя торговля, конкуренция, аграрный сектор, валовая продукция, рынок зерна, конъюнктура рынка.*

In article the basic problems are considered, factors of influence and a direction of development of an export potential of plant growing of Ukraine are defined.

Keywords: *export potential, foreign trade, competition, agrosector, gross output, the grain market, market condition.*

Постановка проблеми. Розвиток зовнішньої торгівлі, зокрема нарощування експорту країни на світовому ринку, збільшення або, принаймні, збереження його питомої ваги у світовій торгівлі є надзвичайно важливим чинником функціонування національної економіки будь–якої держави. Стратегічне значення зовнішньої торгівлі для України зумовлюється тим, що модернізація економіки, залучення масштабних іноземних інвестицій, новітніх технологій можливе лише за умови формування в країні стійкої, відкритої до зовнішнього світу господарської системи, а саме органічного включення України в систему глобального розподілу праці. Тому експортний потенціал необхідно розглядати, з одного боку, як національний підхід до визначення можливостей виробництва, а з іншого – як оцінку реалізації конкурентних переваг на світовому ринку.

Сільськогосподарська продукція та продовольчі товари посідає значне місце в експортному потенціалі нашої держави, частка яких постійно зростає. Україна має достатньо потужний аграрний сектор економіки, який має бути високоефективним і висококонкурентним. Усе це привертає увагу до експертного потенціалу сільського господарства, зокрема рослинництва.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням експортного потенціалу сільського господарства, та рослинництва зокрема, присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених: П.Т. Саблука [1, 2], М.В. Жука [3], О.В. Шубравської [6], В.В. Третьяка [7] та інших. Однак питання формування експортного потенціалу рослинництва та вплив на нього різних факторів, як зовнішніх так і внутрішніх, є недостатньо дослідженими.

Мета статті. Визначення значення експортного потенціалу рослинництва, факторів впливу на нього та напрямів його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Добре розвинена зовнішня торгівля за всіх часів була ознакою високого рівня розвитку будь–якої держави. Саме міжнародна торгівля виступає засобом за допомогою якого країни можуть розвивати спеціалізацію, підвищувати продуктивність власних ресурсів і в такий спосіб збільшувати загальний обсяг виробництва.

Перспективи зовнішньоекономічного розвитку розглядаються з огляду на експортний потенціал, який визначає конкурентні переваги країни на світовому ринку. Експортний потенціал представляє собою певний обсяг товарів та послуг, які національна економіка спроможна виробити, залучаючи власні та імпортовані фактори виробництва, і реалізувати їх на зовнішніх ринках з максимальною ефективністю [1, 5].

Характеризуючи експортний потенціал сільського господарства країни, необхідно відмітити, що Україна має в наявності земельні ресурси придатні для сільськогосподарського використання, сприятливі природні умови, традиційну продуктову спеціалізацію сільського господарства, що створюють необхідну сировинну базу з широким асортиментом продуктів експорту.

В цілому аграрний сектор посідає важливе місце в економіці України. Саме тут виробляється 18% ВВП, створюється 16% валової доданої вартості, в наявності понад 25% найбільш родючих чорноземів світу, зосереджено більше 20% основних виробничих фондів держави, у ньому зайнято майже16% загальної чисельності працюючих у державі. До того ж Україна має значний потенціал міжнародної спеціалізації в галузях АПК [2].

Маючи високий експортний потенціал, Україна поки що використовує його недостатньо ефективно порівняно з іншими державами. Так, за обсягами експорту товарів на душу населення Україна поступається не лише розвиненим країнам, а й більшості країн Центральної та Східної Європи (обсяги експорту в розрахунку на душу населення в Україні втричі менші, ніж у Польщі, та в 10 разів менші, ніж в Угорщині).

Значною мірою це зумовлено низькою конкурентоспроможністю вітчизняної сільськогосподарської продукції порівняно з продукцією інших країн–експортерів, високі конкурентні переваги яких, пояснюються існуючим в них високим рівнем підтримки виробництва і експорту з боку держави [2].

Разом із тим, характеризуючи експортний потенціал сільського господарства України, необхідно наголосити на його зростанні. Так, у 2008 році спостерігається найбільше його зростання – на 72% порівняно з 2007 роком, значно зросла і частка рослинництва за рахунок експорту зернових культур. У 2009 році частка експорту продукції рослинництва знизилася на 14%, що пов'язано із зменшенням виробництва цієї продукції.

© О.І. КОНДРАТЮК, 2011

У структурі валової продукції значне місце посідає продукція рослинництва. Так у 2009 році її частка становила 60,3%, де на зернові культури приходиться 19% до загальної валової продукції, технічні – 10,4%, картоплю, овочі та баштанні – 24,2%, плоди та виноград – 3,9%, інші – 2,8% [10].

На експортний потенціал рослинництва впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори, в свою чергу, відповідна реакція на дії цих факторів формує його конкурентні сили (на рис. 1 наведена узагальнююча схема взаємодії внутрішніх і зовнішніх факторів впливу на експортний потенціал рослинництва), крім того важливе значення мають обсяги виробництва продукції та товарна структура експорту рослинницької продукції (рис. 2).

Особливе місце в експортному потенціалі рослинництва займає ринок зерна, важливість регулювання якого для забезпечення внутрішніх потреб важко переоцінити. Саме експорт зерна є вигідним способом санації надлишків. А виходячи з об'єктивних причин, надлишки – неминучі. Якщо ж виробництво зерна скоротити до рівня внутрішніх потреб, то будь–який неврожай буде загрозою не тільки економічній, а й соціально–політичній стабільності.

Експорт зерна – це не просто залучення грошей у вітчизняне сільське господарство, але вирішення питання щодо вилучення надлишків зерна із внутрішнього ринку, що, у свою чергу, є способом стабілізації внутрішніх цін. Необхідно зазначити, що експортний потенціал на ринку зерна в України зростає, а внутрішнє споживання відносно стабільне, хоча й визначається тенденція до його зменшення. Ця ситуація виникає в силу таких причин: по–перше, це скорочення кількості населення й зміна структури харчування у бік зменшення споживання борошняних виробів; по–друге, сучасні технології у тваринництві потребують реструктурування кормової бази (приріст молока й м'яса буде відбуватися при відносному відставанні фуражного споживання, і якщо у тваринництво й зернову галузь прийдуть передові технології, то загостриться проблема надлишкового фуражного й продовольчого зерна, а відсутність експортних можливостей, в свою чергу, створить у галузі класичну кризу надвиробництва); по–третє, без перспективи експорту зерна залишиться незадіяними величезний потенціал орних земель.

Товарна структура зовнішньої торгівлі ($ тис. дол.)

До всього зазначимо, що сучасний ринок зерна стає все більше висококонкурентним, найбільш гостра конкуренція йде з боку Росії, ЄС, США та Австралії.

У теперішніх умовах українські сільгоспвиробники стикаються з такою проблемою, яка пов'язана з обмеженістю альтернативних каналів реалізації, відсутністю державної структури, яка б

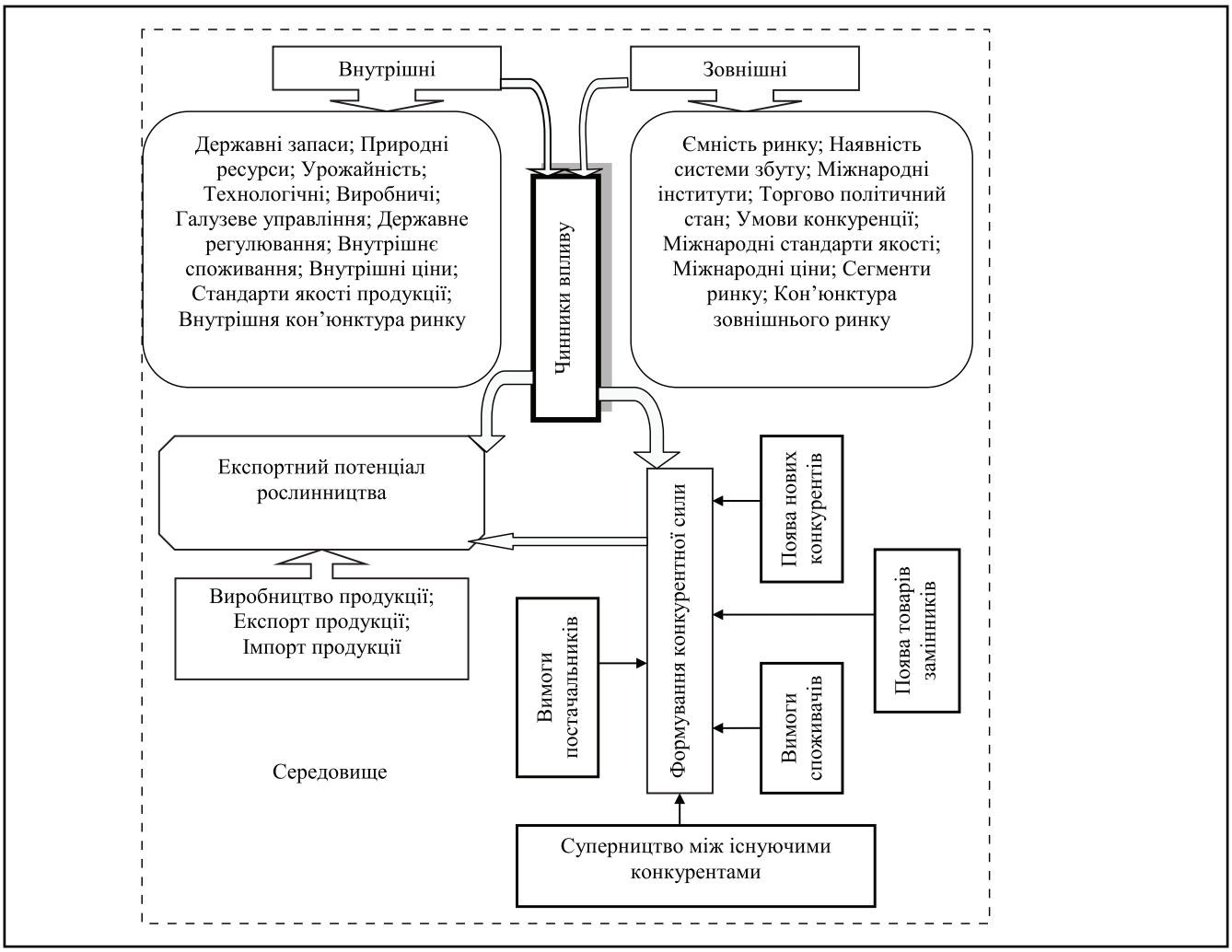


Рисунок 1. Схема факторів впливу на експортний потенціал рослинництва, авторська розробка

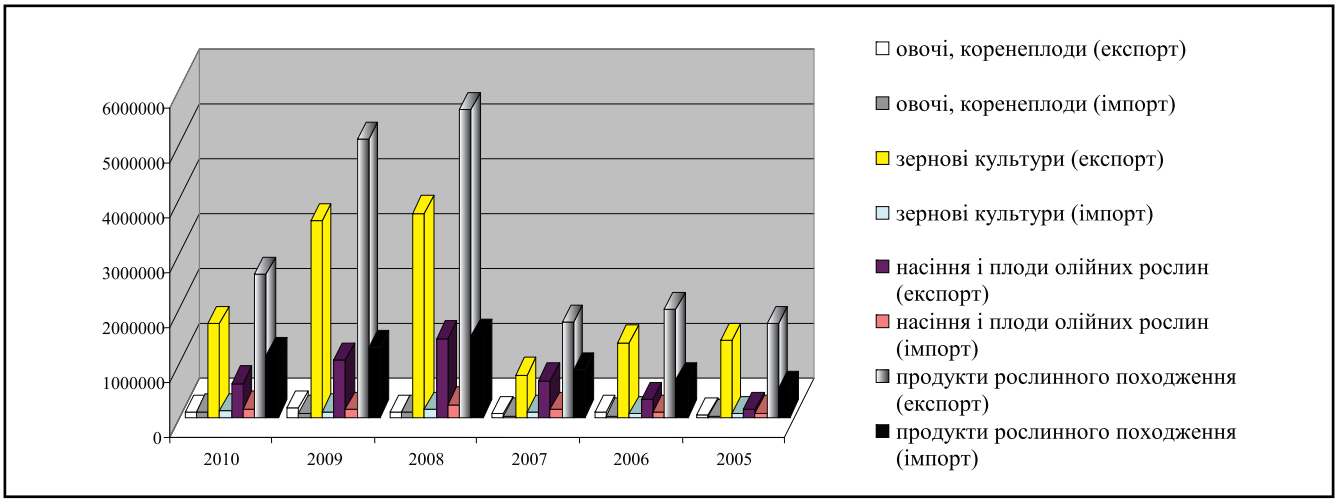
визначала цивілізовані правила поведінки на внутрішньому ринку зерна. Все це зумовлює невідповідність внутрішніх та експортних цін на зерно, і, як наслідок, внутрішні ціни на зерно мають тенденцію до зростання, провокуючи підвищення на 70–100% вартості хліба та хлібопродуктів [5].

Характеризуючи внутрішній ринок зернових, необхідно звернути увагу на такі тенденції: так, на 1 вересня 2010 року у сільськогосподарських підприємствах (крім малих) та підприємствах, що здійснюють зберігання, переробку зернових культур, було в наявності 18,2 млн. т зерна (на 30% менше проти 1 вересня 2009 року), у тому числі 11,9 млн. т пшениці, 4,0 млн. т ячменю, 0,7 млн. т кукурудзи та 0,5 млн. т жита. Безпосередньо у той же час в аграрних підприємствах зберігалося 11,4 млн. т зерна (на 26% менше), у тому числі 7,2 млн. т пшениці, 2,7 млн. т ячменю, 0,4 млн. т кукурудзи, 0,2 млн. т жита. Зернозберігаючі та зернопереробні підприємства мали в наявності 6,8 млн. т зерна (на 36% менше), у тому числі зернозберігаючі – 5,0 млн. т (на 32% менше). Запаси насіння соняшнику становили 0,6 млн. т (на 48% більше, ніж на 1 вересня 2009 року), з них безпосередньо в аграрних підприємствах (крім малих) зберігалося 0,3 млн. т (на 43% більше) [8].

Тенденція до зменшення запасів зернових призводить до підвищення цін на них. Так, за період з 1 по 7 серпня 2010 року ціни на зернові в Україні продовжували зростати. Середні ціни продаж аграрної продукції сільськогосподарськими підприємствами за всіма напрямами реалізації за січень 2010 року проти січня 2009 року зросли на 31%, у тому числі продукції рослинництва – на 71%. Середня закупівельна ціна на соняшник в Україні за станом на 15 жовтня 2010 року становила 3810 грн./т, що на 83% більше, ніж у 2009 році [13]. Крім того, за станом на 15 жовтня соя коштувала 3132 грн./т. Мінімальні й максимальні ціни становили 3000 і 3250 грн./т відповідно. У порівнянні з минулим роком соя подорожчала на 18% (у 2009 році – 2658 грн./т). Середньозважена закупівельна ціна на рапс в Україні за станом на звітну дату 2010 року становить 3655 грн./т (мінімальна ціна – 3390 грн./т, максимальна – 4000 грн./т). При цьому в порівнянні з минулим роком відзначене підвищення цін на дану культуру становило 32% [8].

Зростання цін на олійну продукцію відбувається з таких причин: по–перше, через зростання цін на світових ринках, що звичайно ж позначається і на ситуації в Україні, по–друге, через збільшення переробних потужностей в Україні. Потужності з переробки зростають більш високими темпами, ніж зростання сировини.

Структура збуту за видами ринків показує на перший погляд відсутність у сільськогосподарських виробників проблем з якістю, адже більша частка валової продукції використовується для внутрішнього споживання. У минулому експорт не сягав і половини валового збору. Винятком у великій частці закордонного продажу є ріпак. Значне збільшення його валового виробництва та експортних поставок зумовлено зростанням в останній час у світі інтересу до біопалива. Посівні площі під ріпак в Україні в сезон 2010/11 скоротяться вдвічі, до 700 тис. га (торік – 1,4 млн. га).



Виробництво основних сільськогосподарських культур, тис. т

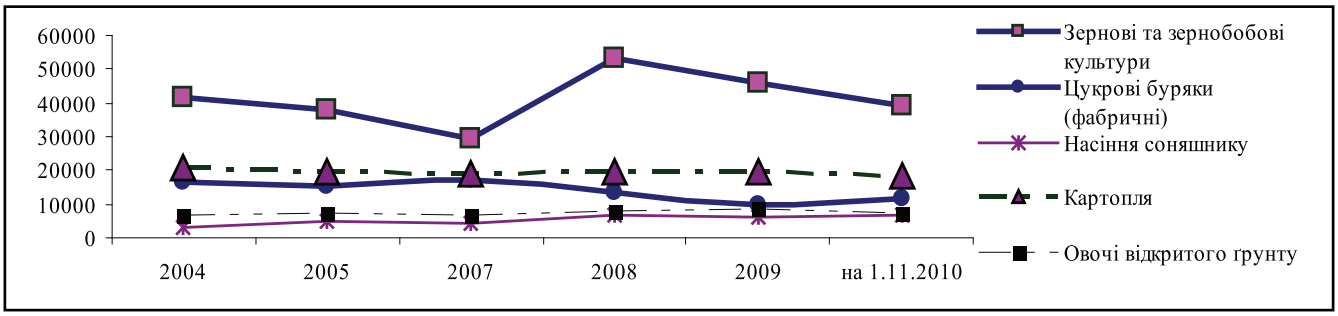


Рисунок 2. Виробництво основних сільськогосподарських культур та товарна структура зовнішньої торгівлі продукції рослинництва, складено за даними [13]

Ціни на рапс у Північній Європі на даний момент становлять 400 євро/т. За врожай 2011 року пропонують ціну 360 євро/т. Тим часом, обсяги експорту рапсу з України в серпні 2010 року суттєво зросли – до 365 тис. т (у липні – 80 тис. т) [8].

Найбільшою проблемою внутрішнього споживання для багатьох галузей аграрного сектору стала низька купівельна спроможність громадян, що створює малий обсяг ринку. Протягом останніх чотирьох років приріст доходів населення мав більше значення за зростання споживчих цін не менше, ніж на 17%.

Незважаючи на підвищення реальних доходів населення, проблема платоспроможного попиту на продукти харчування залишається невирішеною, що стало наслідком зміни суспільних цінностей. На початку 90–х років в Україні внаслідок економічної кризи люди вагому частку своїх коштів витрачали на задоволення первинних фізіологічних потреб. Поступово процеси економічної стабілізації та відтворення суспільного виробництва сприяли підвищенню реальних доходів населення й досягненню більшістю індивідів іншого рівня первинних потреб – у безпеці та захищеності. В останні роки велика частка населення перейшла до споживання третього соціального рівня потреб і вищих. Перехід до потреб іншого та третього рівня передбачає збільшення питомої ваги різних видів послуг у структурі витрат людини, що мало пов'язано з харчуванням. У розвинених країнах на послуги припадає більша частка видатків споживачів [4].

Таким чином, зростання розміру реальних доходів населення не виступає гарантом підвищення внутрішнього попиту на продукти харчування. До того ж доходи багатьох є нижчими за вартість споживчого кошика. В умовах низького рівня продуктивності праці в галузі, невикористання потенціалу валового виробництва продукції, недостатнього рівня споживання продуктів харчування в економіці України утворилося парадоксальне явище – криза аграрного перевиробництва.

Специфіка аграрного сектору полягає в тому, що виробництво продукції належить до ринку вільної конкуренції, а збут відбувається в умовах монопсонії покупців. Крім безпосередніх споживачів і переробних підприємств, часто покупцями сільськогосподарської продукції виступають торгівельні посередники [4]. Під час продажу врожаю сільськогосподарські виробники рідко й у дуже малих обсягах застосовують прямий збут, коли розподіл товару відбувається за схемою «виробник – споживач». У більшості випадків вони користуються послугами посередників. Останні представлені заготівельними структурами та оптовою торгівлею.

Стосунки з заготівельниками зумовлені їх монопсонічним тиском і потребами в продукції невисокої якості та низьких цін. Варто зазначити, що потурання запитам покупців щодо низькоякісної дешевої продукції в умовах входження України до СОТ й відкриття кордонів для імпорту ставить під загрозу конкурентоспроможність вітчизняні сільськогосподарські підприємства.

Зовнішній ринок, який міг би поглинути надлишки, висуває жорсткі вимоги до якості продукції. Говорячи про перспективи розвитку рослинництва, необхідно звернути увагу на генномодифіковану продукцію. Хоча в Україні існує заборона на вирощування генномодифікованної сої й кукурудзи, китайці, корейці, японці купують таку продукцію. Тому є можливість налагодити спеціальне експортне виробництво. Звісно, сам бізнес не зважиться на такий проект без схвалення держави, оскільки законодавчо виробництво ГМО в Україні заборонене. Що стосується європейського ринку, то цей ринок віддає перевагу органічній продукції. В Україні є всі можливості на вирощування органічної продукції, і цей напрям дозволить продовжувати європейську інтеграцію.

Висновки

Зовнішня торгівля сільськогосподарської продукції, а саме рослинництво, має тенденцію до збільшення обсягів і це позитивна тенденція. Але зростання експорту відбувається на тлі зниження реального ВВП та внутрішнього споживання. Тому експортний потенціал дедалі більше втрачає внутрішнє економічне підґрунтя. Таким чином, реалізація значного експортного потенціалу АПК буде залежати від ефективності здійснюваних нині економічних перетворень на селі. Проте регулювання експортного потенціалу вимагає ґрунтовного аналізу й врахування факторів зовнішнього середовища.

Якщо експорт не стане масштабним проектом розвитку галузі, надвиробництво розорить аграріїв, рілля перейде у неугіддя, і це може привести до масштабного імпорту зерна в майбутньому. Захист експортних можливостей – це насамперед захист стабільності внутрішнього ринку зерна. У сучасному світовому господарстві зовнішньоекономічна діяльність є важливим чинником, що впливає на динаміку й структуру національної економіки.

Зовнішньоторговельний обіг продукції агропромислового комплексу України за січень 2009 року становив $901 млн., або 16,3% зовнішньоторговельного обігу України. При цьому експорт продукції аграрного сектору становив – $602 млн., імпорт – $299 млн.; зовнішньоторговельне сальдо позитивне й становило $303 млн., що більше в 2,4 раза проти січня 2008 року. Частка експорту в загальному обсязі зовнішньої торгівлі продукції аграрного сектору становить 66,8%, при цьому найбільшу питому вагу становлять такі основні види продукції, як: зернові злаки – 31,4%; олія – 23,3%; насіння олійних культур – 11,7%. За 2009 рік обсяги експорту продукції рослинництва становили $566 млн., або 94% до всього експорту сільгосппродукції.

Перед державою має постати завдання сприяння темпів нарощування експортного потенціалу рослинництва. Основною метою нарощування експортного потенціалу має бути створення умов для входження країни до системи міжнародних господарських зв'язків і використання переваг міжнародної торгівлі при вирішенні завдань економічного розвитку держави за рахунок розширення обсягів, поліпшення структури та умов збуту вітчизняної продукції на зовнішніх ринках.

Література

1. Агропромисловий комплекс в системі зовнішньоекономічної діяльності України. Підручник / [за ред. акад. УААН П.Т. Саблука]. – К.: ІАЕ УААН, 2005. – 240 с.

2. Саблук П.Т., Білорус О.Г., Власов В.І. Глобалізація і продовольство. – К.:ННЦ «ІАЕ», 2008. – 632 с.

3. Комерційні відносини України: організація зовнішньої торгівлі: Підручник. – Чернівці: Рута, 2004. – 560 с.

4. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закладів. – К.: Лібра, 2002. – 708 с.

5. Пирог О.В., Зацепило А.І. Оцінка експортного потенціалу регіонів України// Економічний простір, №24, 2009. – С. 144–152.

6. Шубравська О.В. Ризики розвитку аграрного сектора економіки України в умовах лібералізації зовнішньої торгівлі// www.ief.org.ua/Arjiv_EP/Shybravska206.pdf

7. Третьяк В.В. Экспортний потенциал региона при оценке возможностей регионального внешнеэкономического развития // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №12. – С. 110–117.

8. Соціально–економічний розвиток України за січень–вересень 2010 року // Державний комітет статистики. www.ukrstat.qov.ua

9. Експрес випуск 18.01.2010. №10// Державний комітет статистики. www.ukrstat.qov.ua

10. Експрес випуск 10.03.2010. №52// Державний комітет статистики. www.ukrstat.qov.ua

11. Експрес випуск 31.05.2010. №138// Державний комітет статистики. www.ukrstat.qov.ua

12. Товарна структура зовнішньої торгівлі за січень–вересень 2010 року // www.ukrstat.qov.ua

13. Виробництво основних сільськогосподарських культур у 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 роках, січень–вересень 2010// www.ukrstat.qov.ua

О.О. КЛОКАР,
к.е.н., доцент, Білоцерківський національний аграрний університет

Економічна оцінка та підвищення ефективності відтворення грошових і матеріально–технічних ресурсів аграрного сектору економіки

Визначено в результаті аналізу основні складові матеріально–технічних ресурсів аграрного сектору економіки. Сформовано заходи щодо підвищення ефективності їх відтворення. Це дасть можливість сформувати якісну виробничу базу та реалізувати дієві заходи поліпшення механізму відтворення ресурсного потенціалу агросфери в цілому.

Ключові слова: *аграрний сектор, ефективність, виробнича база, ресурсний потенціал.*

Определены в результате анализа основные составляющие материально–технических ресурсов аграрного сектора экономики. Сформированы мероприятия по повышению эффективности их воссоздания. Это даст возможность сформировать качественную производственную базу и реализовать действенные мероприятия улучшения механизма воссоздания ресурсного потенциала агросферы в целом.

Ключевые слова: *аграрный сектор, эффективность, производственная база, ресурсный потенциал.*

Certainly as a result of analysis there are basic constituents of material and technical resources of agrarian sector of economy. Measures are formed on the increase of efficiency of their recreation. It will enable to form a high–quality production base and and to realize the effective measures of improvement of mechanism of recreation of resource potential of agrosferi on the whole.

Постановка проблеми. Інтеграція України в світовий економічний простір, ефективна реалізація соціально–економічних реформ у даному напрямі та підвищення життєвого рівня населення, можливо лише за умови якісного використання та відтворення виробничих ресурсів, передусім, сільськогосподарських підприємств. Проте відсутність позитивних результатів аграрної реформи (розпаювання землі та майна господарств) та дієвих важелів впливу на ефективність сільськогосподарського виробництва, негативно позначилися на розвитку цієї галузі в цілому. Так, матеріально–технічна база, матеріальне стимулювання, рентабельність та інші важливі показники розвитку аграрних підприємств за останні 20 років скоротилися відповідно в 3–5 разів. Як наслідок, міграція населення працездатного віку за вищенаведений період перевищила 8 млн. осіб [13, с. 3; 15, с. 192, 223–224, 363, 365–369, 372–375]. Дана ситуація гальмує надходження всіх матеріальних і нематеріальних ресурсів в агросферу, провокує неконтрольовану міграцію, бідність, особливо сільського населення та дестабілізує розвиток держави в цілому. Тому актуальним питанням на сучасному етапі розвитку аграрного сектору економіки є комплексна економічна оцінка та підвищення ефективності використання виробничих ресурсів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням вищенаведеної проблеми займалися такі науковці: О. Бондаренко, В. Трегобчук, О. Вороновська, В. Дієсперов, П. Руснак, В. Жабка, М. Рудий, А. Чалий, А. Єріна, О. Олійник, Г. Підлісецький тощо [1–4; 7, 8; 11,12]. Вчені сформували основні засади щодо дослідження матеріально–технічних ресурсів агросфери. Проте проблема якості їх відтворення в контексті трансформації соціально–економічних відносин в сільському господарстві розроблена ними недостатньо.

Враховуючи актуальність вищезазначених питань, головною метою даного етапу дослідження стала економічна оцінка виробничих ресурсів сільськогосподарських підприємств Київ–

© О.О. КЛОКАР, 2011

ської області. Для досягнення цієї ***мети*** слід було вирішити такы завдання:

– визначити основні складові щодо економічної оцінки матеріально–технічних ресурсів аграрних підприємств;

– провести оцінку вищевказаних складових;

– виявити переваги та недоліки щодо формування та використання кожної з них і обґрунтувати отримані результати.

Для вирішення вищенаведених завдань нами були використані наступні методи: діалектичний, абстрактно–логічний, системно–структурний тощо.

Виклад основного матеріалу. У результаті дослідження встановлено, що для комплексної оцінки грошових і матеріально–технічних ресурсів сільськогосподарських підприємств, доцільно використати такі показники: інвестиції в основний капітал; прямі іноземні інвестиції; поточні фінансові інвестиції; довгострокові фінансові інвестиції; доходи майбутніх періодів (табл. 1). Із наведеної таблиці слідує, що в 2009 році більшість показників, які характеризують ефективність формування та використання грошових ресурсів у сільському господарстві України та Київщини, майже в 2 рази менші, ніж у промисловості цього регіону. Це стосується насамперед усіх форм інвестицій (понад 64% кожен показник), доходів майбутніх періодів, обсягу грошових коштів (у середньому 68% за всіма показниками). Разом із тим рівень рентабельності був вищим в аграрному секторі економіки, ніж промисловості Київської області та України в цілому (відповідно в середньому 11,2 та 1,3%).

Отже, всі вищенаведені показники свідчать про значно меншу забезпеченість грошовими ресурсами сільськогосподарських підприємств порівняно з промисловими. Проте рентабельність вищевказаних господарюючих суб'єктів відображає позитивну динаміку розвитку, передусім аграрного сектору економіки. Разом із тим обсяг грошових ресурсів підприємств аграрного сектору економіки істотно диференціюється в залежності від обсягу чистого прибутку. Тому, на нашу думку, доцільно розглянути ефективність використання та відтворення грошових і матеріально–технічних ресурсів за окремими показниками (табл. 2).

Із табл. 2 слідує, що сільськогосподарські підприємства з більшим розміром чистого прибутку мають кращі показники щодо використання та відтворення грошових та матеріально–технічних ресурсів. Так, інвестиції в основний капітал, поточні фінансові інвестиції, вартість основних засобів, забезпеченість енергетичними потужностями, кількість сільськогосподарської техніки та обладнання в господарствах з розміром прибутку понад 100 тис. грн. у середньому на 36,3%, за всіма вищевказаними показниками, більше ніж у підприємствах з меншим розміром чистого прибутку (до 50 тис. грн.).

На нашу думку, дана ситуація свідчить, що чистий прибуток є одним з найвагоміших чинників, які впливають на ефективність формування, використання та відтворення не лише грошових і матеріально–технічних ресурсів, але й ресурсного потенціалу будь–якого підприємства в цілому. Тобто це кошти підприємства, які залишилися після здійснення всіх обов'язкових відрахувань (розрахунки за податками та платежами до бюджету, погашення кредитних, інвестиційних та інших зобов'язань, що формують собівартість готової продукції) та на розсуд власника спрямовуються за певним призначенням (витрачаються на його особисті потреби, або на розширене відтворення виробництва). Тому від обсягу цих коштів залежить формування основних засад відтворення ресурсного потенціалу агросфери.

Висновки

Таким чином, у результаті економічної оцінки виробничих ресурсів сільськогосподарських підприємств нами встановлено, що до основних складових їх аналізу належать: трудові, земельні, грошо-

Таблиця 1. Ефективність формування та використання грошових ресурсів у сільському господарстві та промисловості Київської області, 2009 рік*

№ п/п	Показник	Галузь		Відношення показників IV графи до III, %
		сільське господарство	промисловість	
	Україна			
1	Інвестиції в основний капітал, млн. грн.	9,4	57,7	83,7
2	Прямі іноземні інвестиції, млн. грн.	8,7	90,2	90,4
3	Поточні фінансові інвестиції, млн. грн.	672,3 тис. грн.	11,8	94,3
4	Довгострокові фінансові інвестиції, млн. грн.	5,1	42,5	88,0
5	Доходи майбутніх періодів, млн. грн.	1,2	9,3	87,1
6	Грошові кошти, млн. грн.	5,2	23,5	77,9
7	Чистий прибуток, млн. грн.	14,0	33,3	58,8
8	Рентабельність, %	8,3	–1,3	у 1,5 рази
	Київська область			
1	Інвестиції в основний капітал, млн. грн.	890,3 тис. грн.	3,2	71,9
2	Прямі іноземні інвестиції, млн. грн.	2,5	7,0	64,3
3	Поточні фінансові інвестиції, тис. грн.	84,5	524,7	83,9
4	Довгострокові фінансові інвестиції, млн. грн.	1,0	1,5	66,7
5	Доходи майбутніх періодів, млн. грн.	9 тис. грн.	1,6	99,4
6	Грошові кошти, млн. грн.	163,6 тис. грн.	1,1	84,6
7	Чистий прибуток, млн. грн.	1,4	1,6	12,5
8	Рентабельність, %	14,2	3,9	72,5 п.п.

** Розраховано автором за даними Держкомстату України та обласного управління статистики в Київській області за 2009 рік [5, с. 89, 91, 93, 106; 6, с. 77, 79, 81, 145, 153; 9, с. 28; 10, с. 50, 173; 14, с. 30; 15, с. 34–35].*

Таблиця 2. Вплив розміру чистого прибутку на ефективність використання та відтворення грошових та матеріально–технічних ресурсів сільськогосподарських підприємств Київщини, 2009 рік*

Показник	Групи підприємств за розміром чистого прибутку, тис. грн.			У середньому (разом)	Відношення показників III групи до I, %
	I	II	III		
	до 50	50–100	понад 100		
Кількість підприємств, од.	5	4	2	3,7	–
Інвестиції в основний капітал, тис. грн.	60,0	80,0	100,0	80,0	40,0
Поточні фінансові інвестиції, тис. грн.	5,0	7,0	9,0	7,0	44,4
Вартість основних засобів, тис. грн.	250,0	320,0	410,0	326,7	39,0
Забезпеченість енергетичними потужностями, на 100 га посів. площі, кін. сил	310,0	330,0	350,0	446,7	11,4
Кількість сільськогосподарської техніки та обладнання, штук	50,0	75,0	94,0	73,0	46,8

** Розраховано автором за даними річних звітів господарств Білоцерківського, Володарського, Кагарлицького та Фастівського районів Київської області за 2009 рік.*

ві та матеріально–технічні ресурси. Так, економічна оцінка вищевказаних складових відображає низький рівень їх використання та відтворення. Це передусім стосується трудових та земельних ресурсів, де відсутність ефективних матеріальних і соціально–психологічних стимулів для перших та збалансованих технологій виробництва окремих видів продукції для других (вирощування переважно технологічних культур і виснаження ґрунтів) погіршує рентабельність діяльності сільськогосподарських підприємств.

На нашу думку, всі вищевказані результати дослідження сприятимуть визначенню пріоритетних напрямів щодо відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору економіки в цілому.

Література

1. Бондаренко О.А. Організаційно–економічний механізм відтворення основних засобів в АПК: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.02 – «Економіка сільського господарства і АПК» / О.А. Бондаренко. – Д., 2002. – 20 с.

2. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні і практичні аспекти) / [відповід. ред. акад. УААН, В.М. Трегобчук]. – К.: ІЕ НАН України, 2003. – 259 с.

3. Вороновська О.В. Економічний механізм формування і відтворення технічних засобів в аграрних підприємствах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.02 – «Економіка сільського господарства і АПК» / О.В. Вороновська. – Д., 1998. – 16 с.

4. Дієсперов В.С. Організаційні умови раціонального використання техніки / В.С. Дієсперов // Формування і реалізація державної політики розвитку матеріально–технічної бази агропромислового комплексу в Україні. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – С. 536–543.

5. Діяльність суб'єктів господарювання Київської області: Статистичний збірник. – К.: Головне управління статистики у Київській області, 2010. – 126 с.

6. Діяльність суб'єктів господарювання: Статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 448 с.

7. Економіка сільського господарства / [П.П. Руснак, В.В. Жабка, М.М. Рудий, А.А. Чалий; за ред. П.П. Руснака]. – К.: Урожай, 1998. – 320 с.

8. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: Навч. посіб. / Єріна А.М. – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.

9. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності підприємств Київської області: Статистичний збірник. – К.: Головне управління статистики у Київській області, 2010. – 64 с.

10. Київська область: Статистичний щорічник. – К.: Головне управління статистики у Київській області, 2009. – 544 с.

11. Олійник О.В. Економічний механізм розширеного відтворення в сільському господарстві в умовах циклічності його розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.07.02 – «Економіка сільського господарства і АПК» / О.В. Олійник. – Суми, 2005. – 36 с.

12. Підлісецький Г.М. Основні засоби сільського господарства в Україні: стан, оновлення, оцінка / Г.М. Підлісецький // Формування і реалізація державної політики розвитку матеріально–технічної бази агропромислового комплексу в Україні. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – С. 115–121.

13. Про стан соціального розвитку села (доповідна записка). – К.: ІАЕ УААН., 1998. – 47 с.

14. Сільське господарство Київської області: Статистичний збірник. – К.: Головне управління статистики у Київській області, 2010. – 399 с.

15. Сільське господарство України: Статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 376 с.

В.В. ДЕМ'ЯНЕНКО,
к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет України ім. В. Гетьмана,
А.С. БОЙКО,
аспірант, Київський національний економічний університет України ім. В. Гетьмана

Моделювання розвитку ціни на енергетичних ринках за допомогою факторних моделей

Зроблено аналіз праць, які базуються на моделі Блека – Шоулза – Мертона. Окреслено коло проблем, які з'являються при прогнозуванні ціни на товар. Обґрунтовано використання волатильності корисної доходності при прогнозуванні цін на товарних ринках. Презентовано власну модель утворення ціни на форвардні контракти.

Ключові слова: *факторні моделі, прогнозування, динаміка цін, товарний ринок.*

Сделан анализ работ, которые базируются на модели Блэка – Шоулза – Мертона. Очерчен круг проблем, возникающих при прогнозировании цены на товар. Обосновано использование волатильности полезной доходности при прогнозировании цен на товарных рынках. Презентована собственная модель образования цены на форвардные контракты.

Ключевые слова: *факторные модели, прогнозирование, динамика цен, товарный рынок.*

The analysis of the robot based on the model of Black–Merton–Shoulza. The range of problems in predicting the price of goods. The use of return volatility useful in predicting prices in commodity markets. Presented their own model of formation prices for forward contracts.

Keywords: *factor models, forecasting, dynamics of prices, commodity market.*

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси, що відбуваються в економіці України, сприяють зміні кон'юнктури та інфраструктури ринку країни, появі нових складових економіки. Однією з таких складових є товарний ринок, що відображає дії ринкових законів, цілеспрямованість та доцільність урядових рішень, впровадження нових законодавчих актів. Таким чином, товарний ринок як складова трансформаційної економіки знаходиться в постійній взаємодії з іншими її складовими такими як фінансовий ринок, ринок капіталів, фондовий ринок, відображаючи процеси, що впливають на них.

Останні роботи показали, що сучасний товарний ринок – суттєво нелінійна система, дослідження якої неможливе у рамках існуючих лінійних парадигм [2, 10]. Традиційні економетричні моделі є стохастичними (ARCH, GARCH і їх модифікації). Проте ті обмеження, які використовуються при побудові моделі з метою зробити її придатною для практичного застосування, по суті справи, знищують ту унікальну внутрішню «складність», яка властива даному динамічному процесу і без якої він стає безликим представником абстрактних фінансових даних.

У зв'язку з цим останнім часом інтенсивно розвивається альтернативний підхід до аналізу нелінійностей, а саме підхід, що базується на моделі Блека – Шоулза – Мертона (BSM) [5, 6].

Головною метою проведення досліджень є розробка методів які дозволяють передбачати кризові явища та обчислювати їх якісні характеристики.

Головною проблемою більшості існуючих статистичних фінансових моделей, які використовуються для прогнозування, є те що вони базуються на припущенні стаціонарності часових рядів. Протягом останніх трьох десятиліть, розвиток ринків товарних ф'ючерсів був зосереджений на необхідності розробки нових моделей пошуку цін на товарні ф'ючерси та інші похідні фінансові інструменти на сировинні товари. В сучасній літературі і практиці стохастичні моделі цін на сировинні товари відіграють важливу роль, тому що ці моделі вивчають ціни на сировинні товари як «випадкові блукання» і забезпечують аналітичні вирішення для оцінки ф'ючерсів та інших товарних похідних під економічними труднощами.[10,11] Це, у свою чергу, дозволяє порівняно легко калібрувати та обчислювати реалізації цих моделей. По суті цей підхід розглядає ціну на сировинні товари і прибутковість, як два різні стохастичні процеси з постійним взаємозв'язком.

Мета статті. Дана робота є частиною дослідження, метою якого є створення комплексу класифікованих моделей, застосування яких дозволить, в залежності від умов на ринку, надати інвестору повну інформацію щодо поведінки форвардної або ф'ючерсної ціни. Отримана інформація знижує ризик та дозволяє якомога надійніше інвестувати грошові засоби.

Виклад основного матеріалу. Сучасна теорія ціноутворення – це, можливо, один із найбільш важливих внесків в області фінансової економіки. Прорив в цьому напрямі стався на початку 1970-х з робіт Фішера Блека, Майрона Скоулза і Роберта Мертона [3, 11]). Підхід запропонований у моделі Блека – Шоулза – Мертона, важливий не тільки для ефективного обчислювання і відносно простого способу ціноутворення, а й для демонстрації принципу відсутності арбітражу, нейтральності ризику та оцінки вартості. Однак світова економіка стрімко розвивається, тому будь-яка теорія потребує удосконалення.

Підходи, які були розроблені в рамках положень моделі BSM про беззбиткову торгівлю у неперервному часі, нескінчену подільність базового активу, постійні процентні ставки і постійні волатильності, отримали широке розповсюдження і показали високу ефективність при застосуванні до задач моделювання цін на фінансових ринках. Найбільш важливим положенням в

 © В.В. ДЕМ'ЯНЕНКО, А.С. БОЙКО, 2011

моделі BSM є математичний опис того, як ціни на активи розвиваються в часі. Це добре відоме припущення геометричного броунівського руху (GBM), де у пропорційній зміні ціни на активи *S* передбачається наявність постійного миттєвого дрейфу *м*, і волатильності *у*. Математичний опис цієї властивості подається як стохастичне диференціальне рівняння:

$$dS = мSdt + уSdz, \quad (1)$$

dS це приріст ціни на актив протягом малого проміжку часу *dt*, *dz* – зміна у процесі Вінера протягом *dt*. Положення про нейтральність до ризику випливає з того, що дрейф може бути замінений безризиковою процентною ставкою (тобто *м* = *r*). Будь–який процес, що описує стохастичну поведінку ціни на актив, призведе до характеристики розподілу майбутніх значень активів, і положення в рівнянні (1) випливає з того, що майбутні ціни на активи логарифмічно нормально розподілені, або, навпаки, що дохід на активи нормально розподілений.

Одна з якостей, яка призвела до успіху моделі Блека – Шоулза, це її простота. Вхідні параметри визначені контрактом або ринком. Виключенням є лише параметр волатильності. Зараз в фінансовій літературі опубліковано багато способів одержання значення волатильності виходячи з історичних даних або з ринкової ціни на опціон [4, 8, 10, 12].

Модель Блека – Шоулза – Мертона отримала подальший розвиток у дослідженні ціноутворення опціонів та ф'ючерсів. Модель удосконалювалась, розширювалась та пристосовувалась до нових умов фінансового ринку, що постійно змінюються. Найбільшого успіху досягли моделі з серії факторних моделей.

Для активу, який виплачує постійний дивідендний дохід, у стохастичному диференційному рівнянні безризикової моделі GBM, поданому рівнянням (1), рух замінюється різницею між безризиковою ставкою та постійною доходною ставкою:

$$dS = (r–д)Sdt + уSdz. \quad (2)$$

Рівняння (4) – це процес, який відображає динаміку спотової ціни на енергоносії *S*, константи *r* та *д* – короткострокова процентна ставка та корисна прибутковість відповідно, *у* – волатильність пропорційних змін ціни. Поняття корисної прибутковості, що розглядається як неявна чиста дивідендна прибутковість, що накопичується у власника товару з відповідною границею, є тепер добре відомим поняттям у літературі товарного ф'ючерса [1, 4, 8, 10, 12].

Подальшого розвитку дане направлення набуло у виді однофакторних моделей. Першим свою модель представив Блек. У своїй роботі [2] показав, що ціна ф'ючерсного контракту з граничною умовою, що прирівнює ціну ф'ючерсного контракту до спотової ціни в час виконання s, задовольняє відношення витрат на підтримку позиції: $F(t,s) = Se^{(r-\delta)(s-t)}$. Оскільки процентні ставки є постійними, це є також ціною форвардного контракту з тими ж специфікаціями [7]. Пряме застосування леми Іто показує, що волатильність ф'ючерсних цін є постійною величиною, а також рівною волатильності спотових цін $\sigma_F(t,s) = \sigma$.

Припущення моделі Блека про постійну волатильність не відповідає практичній поведінці ціни: форвардні контракти з довшим строком менш волатильні ніж короткострокові форвардні контракти. Більш реалістична однофакторна модель була запропонована Шварцем у його роботі [14], в якій він припустив, що спотова ціна змінюється як процес повернення до середнього. Збільшення швидкості повернень до середнього призводить до затухання кривої волатильності. При довгостроковому форвардному контракті волатильність його прямує до нуля. Це затухання волатильності ускорюється при збільшенні швидкості повернення до середнього.

Структура волатильності у однофакторній моделі Шварца більш реалістична ніж у моделі Блека, але все одно має досить просту форму. Хоча волатильність ринку форвардних цін знижується при довгостроковому платежі, вона ніколи не досягне значення нуля і тому модель Шварца має проблеми з встановленням ціни на опціони на довгострокових форвардних контрактах.

Наступним логічним кроком в розвитку факторних моделей ціноутворення було введення другого стохастичного фактору для подолання недоліків та неточностей в попередніх роботах Шварца та Блека.

Деякі недоліки однофакторних моделей, а саме, дуже проста форма структури волатильності і її зменшення до нуля разом зі збільшенням строку виконання, можуть бути усунені введенням другого стохастичного фактора в модель. У роботі [13] описано двофакторну модель з поверненням до середнього, в якій спотова ціна повертається до довгострокового рівноважного рівня, який і сам є випадковою величиною. В роботах [8, 14, 10] описано двофакторну модель, яка враховує стохастичну корисну доходність і допускає високий рівень аналітичного трактування. Першим фактором є спотова ціна, який відповідає рівнянню (2). Другий фактор є миттєва корисна доходність від спотової енергії та слідує за процесом з поверненнями до середнього.

Шварц у [14] отримав рівняння для ф'ючерсної ціни, припускаючи, що часова структура процентних ставок постійна. Хілліард і Рейс [10], приймачі до уваги процеси так само як і Шварц, отримали формулу ціноутворення ф'ючерсів, сумісну з часовою структурою процентних ставок, яка спостерігається, поданих у рамках цін на чисту дисконтну облігацію.

Двофакторні моделі мають вірогідний рівень гнучкості у можливих формах форвардної кривої [14]. Однак форми обмежені та, зокрема, якщо крива буде мати більше однієї опуклості, тоді вона вийде за рамки аналітичного пояснення.

Волатильність ф'ючерсів залежить від волатильності спотових цін та корисної прибутковості. Існує також певна кореляція між швидкістю коректування корисної прибутковості та строком виконання ф'ючерса. За великих значень часу до виконання волатильність ф'ючерсних прибутків набуває постійного значення. Двофакторні моделі мають вірогідну реалістичну волатильність з послабленням для коротких строків виконання завдяки поверненням до середнього, але яка досягає відмінного від нуля рівня для довгострокових контрактів.

Пізніше Шварц у [14] презентував однофакторну модель для цін на енергоносії, яка зберігає майже всі особливості його двофакторної моделі з корисною прибутковість, але основана на ціноутворенні та результатах волатильності моделі. Як наслідок,

модель потребує тільки чисельного обчислення відповідно до однофакторної моделі.

Доходність ф'ючерсних цін має таку ж саму волатильність як і для двофакторної моделі. Це коректування має створити вірогідні ціни на довгострокові контракти, але воно є менше практичне для контрактів зі строками виконання меншими за два роки.

Шварц у [14] розширює свою двофакторну модель включенням стохастичної процентної ставки. В цій моделі короткострокова ставка визначається як процес повернень до середнього, описаний у [15].

Хіліярд та Реіс [10] також презентували свої трифакторні моделі в дусі Шварца, але на відміну від припущення про розвиток процентних ставок [15], вони припустили, що процентні ставки розвиваються за припущенням Хіта, Яроу та Мортона [9]: підтримують розвиток разом з кривою прибутковості.

У роботі Хіліярда та Реіса рух процентних ставок, який нейтралізований ризиком, замінений виразом, який не залежить від ринкової ціни ризику і тому це рівняння вільне від ризику процентної ставки.

Оскільки процентні ставки не вважаються постійними, ф'ючерсні ціни не будуть дорівнювати форвардним. Форвардні ціни не залежать від короткострокової процентної ставки. Ф'ючерсні ціни, однак, знаходяться під впливом короткострокової ставки у роботі Шварца.

Щоб отримати явні рішення для ф'ючерсних цін, Хілліард та Реіс обмежують загальне рівняння, яке репрезентує розвиток процентної ставки, до однофакторної версії, де волатильність миттєвих довгострокових облікових ставок еквівалентна до моделі Вашичека [15].

Часова структура волатильності залежить від волатильності та інтенсивності повернень до середнього трьох випадкових змінних та їх кореляції, як і в двофакторній моделі.

Волатильність ф'ючерсних доходів збігається до постійного значення, оскільки строк виконання ф'ючерсного контракту прагне до нуля.

На практиці стохастичні процентні ставки дуже мало впливають на ціни енергетичних деривативів та вони звичайно визначаються детерміновано. Ці трифакторні моделі можуть бути розглянуті як корисний спосіб оцінки впливу стохастичних процентних ставок без потреби повного впровадження моделі у систему управління ризиком.

Отже, в сучасних умовах функціонування товарного ринку необхідно враховувати такі фактори:

– волатильність довгострокових форвардних контрактів менша за волатильність короткострокових контрактів;

– волатильність довгострокового форвардного контракту не досягає нуля;

– комплексність волатильності;

– сезонність ціни на товарному ринку є вагомим фактором у ціноутворенні;

– спотова ціна – процес з поверненнями до середнього;

– непостійність процентних ставок.

Враховуючи вище сказані переваги і недоліки факторних моделей, було розроблено власну факторну модель. Першим фактором було взято спотову ціну, яка відповідає рівнянню (2). Другим фактором є миттєва корисна доходність від спотової ціни:

$$d\delta = \alpha_\delta(\bar{\delta} - \delta)dt + \sigma_\delta dz_\delta . \quad (3)$$

У рівнянні (3) $б_д$ та $\bar{\delta}$ це швидкість коректування та середня довгострокова корисна доходність відповідно, а $у_д$ – волатильність корисної доходності. Приріст броунівського руху, який стимулюється спотовою ціною та корисною доходністю, має коефіцієнт кореляції $c_{Sд}$.

З постійними процентними ставками форвардні та ф'ючерсні ціни на енергоносії є рівними. Удосконаливши рівняння Шварц з [14] отримаємо рівняння для ф'ючерсної ціни, припускаючи, що часова структура процентних ставок постійна і дорівнюю r.

$$F(t,s) = S\exp\left(-\delta\frac{1-e^{-\alpha_\delta(s-t)}}{\alpha_\delta} + A^2(t,s)\right)$$

$$A(t,s) = \left(r - \hat{\delta} + \frac{1}{2}\frac{\sigma_\delta^2}{\alpha_\delta^2} - \frac{\sigma\sigma_\delta\rho_{S\delta}}{\alpha_\delta}\right)(s-t) + \frac{1}{4}\sigma_\delta^2\frac{1-e^{-2\alpha_\delta(s-t)}}{\alpha_\delta^3} \quad (4)$$

$$+\left(\hat{\delta}\alpha_\delta + \sigma\sigma_\delta\rho_{S\delta} - \frac{\sigma_\delta^2}{\alpha_\delta}\right)\frac{1-e^{-\alpha_\delta(s-t)}}{\alpha_\delta^2}$$

$$\hat{\delta} = \bar{\delta} - \frac{\lambda_\delta}{\alpha_\delta}$$

На рисунку показана чутливість формули ціноутворення ф'ючерсів до швидкості повернень до середнього корисної прибутковості та кореляції між спотовою ціною та корисною прибутковістю відповідно. Для графіку було використано такі параметри: S = 100 дол. та r = 5%, $д$ = 5% $\bar{\delta}$ = 7%, $р_{Sд}$ = 0.8, $у$ = 30%, $у_д$ = 30%, $л_д$ = 0, $б_д$ = 0.2, 0.5, 0.8.

Волатильність ф'ючерсів залежить від волатильності спотових цін та корисної прибутковості, а також певна кореляція між швидкістю коректування корисної прибутковості та строком виконання ф'ючерса. За великих значень часу до виконання волатильність ф'ючерсних прибутків набуває постійного значення:

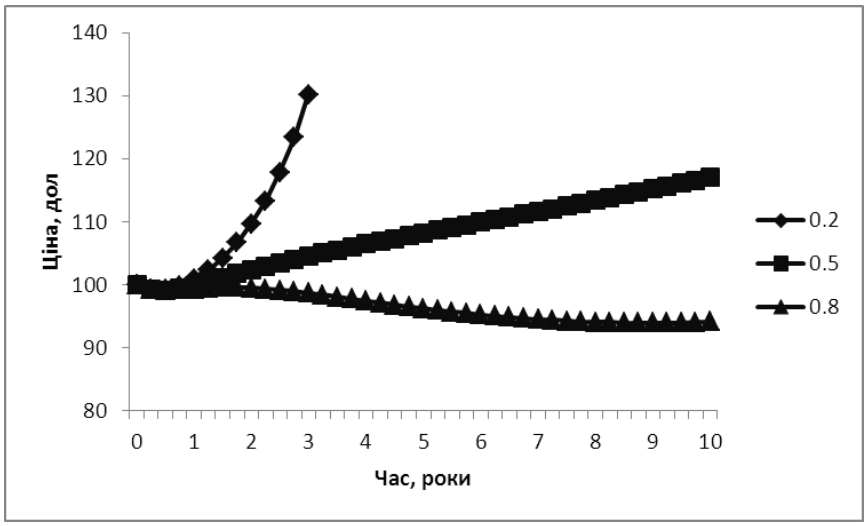
$$\sigma_F(t,\infty) = \sqrt{\sigma^2 + \frac{\sigma_\delta^2}{\alpha_\delta^2} - \frac{2\sigma\sigma_\delta\rho_{S\delta}}{\alpha_\delta}} . \quad (5)$$

Волатильність ціни форвардного або ф'ючерсного контракту змінюється в залежності від строку виконання, зазвичай зменшується відносно волатильності спотової ціни при збільшені строку виконання, а також відображає сезонність у поведінці ціни.

Також рисунок показує, що двофакторна модель має вірогідний рівень гнучкості у можливих формах форвардної кривої.

Цей графік також показує, що ця модель має вірогідну реалістичну волатильність з послабленням для коротких строків виконання завдяки поверненням до середнього, але яка досягає відмінного від нуля рівня для довгострокових контрактів.

Таким чином, використавши більш комплексну структуру волатильності ми змогли зберегти врахування фактора сезонності і при цьому волатильність форвардного контракту не досягає значень нуля. Використання спотової ціни як процесу з поверненнями до середнього дозволяє зберегти особливість розвитку товарної ціни повертатися до середньострокового рівня.



Зміна ф'ючерсної ціни з різними рівняннями повернення до середнього корисної прибутковості

Висновки

Підхід, запропонований у роботі, є багатообіцяючим. На відміну від переважної більшості товарів, що обертаються в економіці, динаміка цін на енергетичні товари, що торгуються на дерегульованих ринках, досліджена або може бути досліджена досить повно через наявність історичних записів про результати торгів. Моделювання динамічних моделей за допомогою стохастичних моделей зображує вірогідний процес розвитку ціни та може бути використане у побудові системи прийняття рішень та системи управління ризиками. Запропонована модель створює умови для більш адекватного аналізу структурних особливостей енергетичного ринку, що дозволило б проводити дослідження не тільки поведінки окремих ринкових агентів, але в перспективі й взаємодії окремих ринків, передбачаючи наслідки прийняття рішень з високим ступенем вірогідності.

Проаналізувавши попередні розробки на базі моделі Блека – Шоулза – Мертона та врахувавши неточності та недоліки цих робіт, було розроблено власну модель знаходження цін на форвардні контракти зберігаючи основні особливості поведінки ціни на товари.

Вибір моделі залежить від природи енергетичних ринків та деривативів. Всі моделі для визначення спотової ціни можуть бути розроблені сумісно з ринковою форвардною ціною та волатільністю спотової ціни, включаючи сезонність ціни та шаблони волатильності.

Включення стрибків в ці моделі призводить до втрати простих аналітичних рішень для стандартних опціонів, і тому потребує застосування чисельних методів.

Література

1. Bjerksund P. Contingent Claims Evaluation When the Convenience Yield is Stochastic: Analytic Results // Working Paper. Norwegian School of Economics and Business Administration. – 1991.

2. Black F. The Pricing of Commodity Contracts // Journal of Financial Economics, Vol. 3, Jan–Mar, 1976, pp. 167–179.

3. Black, F. and M. Scholesю. The Pricing of Options and Corporate Liabilities // Journal of Political Economy, Vol. 81. 1973, pp. 637–659.

4. Financial Studies 2(2), pp. 241–250. Brennan M.J. The Price of Convenience and Valuation of Commodity Contingent Claims. – 1991.

5. Clewlow L. and C. Strickland. Valuing Energy Options in a One–Factor Model Fitted to Forward Prices, //Working Paper, University of Technology, Sydney. – 1999a.

6. Clewlow L. and C. Strickland. A Multi–Factor Model for Energy Derivatives Risk Management // Working Paper, University of Technology. Sydney, 1999b.

7. Cox J.C. and S. A. Ross. The Valuation of Options for Alternative Stochastic Processes // Journal of Financial Economics 3, 1976, pp. 145–166.

8. Gibson. R. and F. Schwartz, Stochastic Convenience Yield and the Pricing of Oil Contingent Claims, //The Journal of France, Vol. XLV, 1990, pp. 959–976.

9. Heath D.R. Jarrow and A. Morton, Bond Pricing and the Term Structure of Interest Rates: A New Methodology for Contingent Claim Valuation. Econometrica. Vol. 60. 1992, pp. 77–105.

10. Hilliard J. F and J Reis. Valuation of Commodity Futures and Options under Stochastic Convenience Yields. Interest Rates, and Jump Diffusions in the Spot // Journal of Financial and Quantitative Analysis, 33. 1998, pp. 61–86.

11. Merton R. Theory of Rational Option Pricing, Bell Journal of Economics and Management Science. Vol. 4. 1973, pp. 141–183.

12. Miltersen K R. and F. S. Schwartz. Pricing of Options on Commodity Futures with Stochastic Term Structures of Convenience Yields and Interest rates // Journal of Financial and Quantitative Analysis. Vol. 33. 1998, pp. 33–59.

13. Pilipovic D., Energy Risk; Valuing and Managing Energy Derivatives. Mc Graw–Hill. 1997.

14. Schwartz E.S. The Stochastic Behaviour of Commodity Prices: Implications for Valuation and Hedging // The Journal of Finance. Vol. III. No. 3. July, 1997, pp. 923–973.

15. Vasicek O. An Equilibrium Characterization of the Term Structure, //Journal of Financial Economics, No. 5. 1977, pp. 177–188.

Т.А. КАПУСТІНА,
к.е.н., доцент, Запорізька державна інженерна академія

Впровадження в діяльність туристичного підприємства антикризової стратегії

Статтю присвячено дослідженню та розробці комплексу науково обґрунтованих теоретичних і практичних положень і рекомендацій в області удосконалення шляхів запобігання кризовим ситуаціям у діяльності туристичного підприємства.

Ключові слова: *криза, кризова ситуація, антикризові заходи, діагностика, фінансовий аналіз, контролінг, антикризова стратегія.*

Статья посвящена исследованию и разработке комплекса научно обоснованных теоретических и практических положений и рекомендаций в области усовершенствования путей предотвращения кризисных ситуаций в деятельности туристического предприятия.

Ключевые слова: *кризис, кризисная ситуация, антикризисные меры, диагностика, финансовый анализ, контроллинг, антикризисная стратегия.*

The article is devoted to research and develop a set of scientifically based theoretical and practical positions and recommendations on improving ways of preventing crises in the activities of tourism enterprises.

Keywords: *crisis, crisis response, diagnostics, financial analysis, controlling, anti–crisis strategy.*

Постановка проблеми. Розвиток механізмів запобігання кризовим ситуаціям і антикризовому управлінню, пізнання його сутнісно–змістовних, інформаційно–методичних і організаційних основ, розробка ефективного і надійного інструментарію діагностики кризисності в розвитку туристичного підприємства, обґрунтування технології безболісного переходу від виконання надзвичайних заходів при настанні критичних подій до нормального функціонування на основі стратегічного плану – ефективний шлях запобігання кризі на туристичному підприємстві і підвищенню його стійкості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед зарубіжних учених, в науково–прикладних дослідженнях яких ставилися питання доцільності розділення підвидів управління, що спеціалізуються на феномені кризи, і анотувалися ідеї щодо значення, філософії, цілей, завдань антикризового менеджменту, слід зазначити H.G. Becker, J.A. Clair, G. Haberland, R. Hoen, M. Jaenicke, H.W. Kopp, C.M. Pearson. Постановка питань щодо необхідності розвитку ефективних методологічних підходів в антикризовому менеджменті міститься в роботах вітчизняних учених А.П. Градова, А.Г. Грязнової, Е.М. Короткова, В.П. Панагушина, Е.А. Уткина, А.Ю. Юданова і ін.

Інструментальні основи антикризового менеджменту, що реалізовуються на інноваційних принципах, були закладені в роботах В.А. Анташова, І.А. Бланка, Н.Г. Данілочкиной, В.Б. Іващкевіча, А.М. Кармінського, Е.С. Мінаєва, С.А. Николаєвой, Н.І. Оленева, А.Г. Прімака, В.Г. Уварової. Проте такі проблеми, як формування циклів розвитку різних економічних систем і їх взаємозв'язок з кризовими явищами в економіці, розвиток сучасних механізмів антикризового управління в туристичній галузі, в даний час практично не досліджені.

Мета статті. Дати характеристику заходів по запобіганню кризових ситуацій; визначити роль внутрішнього контролю щодо запобігання кризового стану на туристичному підприємстві; впровадити необхідну стратегію управління в кризових на туристичному підприємстві.

Виклад основного матеріалу. У розвитку туристичної організації існує вірогідність настання кризи. Характерною особливістю ринкової економіки є те, що кризові ситуації можуть виникати на всіх стадіях життєвого циклу туристичного підприємства (становлення, зростання, зрілість, спад). Короткострокові кризові ситуації не міняють суть туристичного підприємства як виробника прибутку, вони можуть бути усунені за допомогою оперативних заходів. Якщо туристичне підприємство в цілому неефективно, економічна криза набуває затяжний характер аж до банкрутства. Гостроту кризи можна понизити, якщо врахувати його особливості, вчасно розпізнати і побачити його настання.

У цьому відношенні будь–яке управління має бути антикризовим, тобто побудованим на обліку можливості і небезпеки кризи. У антикризовому управлінні вирішальне значення має стратегія управління (див. рис.).

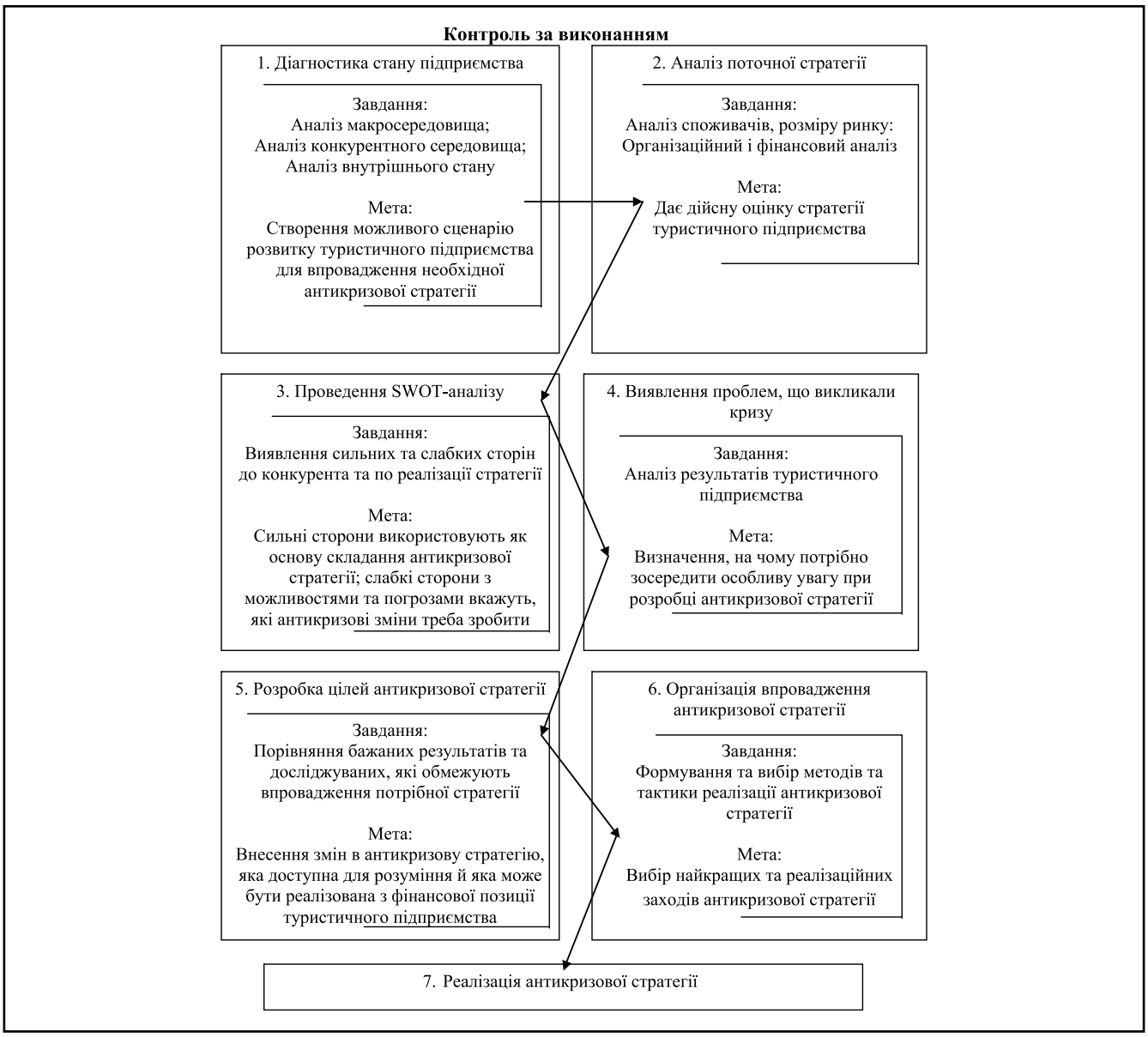
Коли стає явною неминучість кризи, неможливість її усунути або уповільнити, у стратегії антикризового управління головна увага приділяється проблемам виходу з кризи, всі зусилля зосереджуються на шляхах і засобах виходу з нього [1–3].

Пошук шляхів виходу з економічної кризи безпосередньо пов'язаний з усуненням причин, сприяючих його виникненню.

Проводиться ретельний аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища бізнесу, виділяються ті компоненти, які дійсно мають значення для туристичної організації, проводиться збір і відстеження інформації по кожному компоненту і на основі оцінки реального положення туристичного підприємства з'ясовуються причини кризового стану. Точна, комплексна, своєчасна діагностика стану туристичного підприємства – перший етап у розробці стратегії антикризового управління діяльністю туристичного підприємства.

Аналіз зовнішніх чинників з метою виявлення причин кризи. При проведенні аналізу зовнішнього середовища великий обсяг отриманої інформації може призвести лише до плутанини. Проте неповний аналіз здатний спотворити дійсне положення. Щоб сформувати чітку і зрозумілу картину розвитку ситуації, отримані результати необхідно правильно зіставити, звести в єдине ціле декілька етапів аналізу:

 © Т.А. КАПУСТІНА, 2011



Рекомендації по впровадженню в діяльність туристичного підприємства антикризової стратегії

– аналіз макросередовища, яке умовно можна поділити на три сектори: політичне оточення, економічне оточення, соціальне оточення;

– аналіз конкурентного середовища по її основних складових: покупці, постачальники, конкуренти усередині галузі, потенційні нові конкуренти.

Отримавши достатньо обширну інформацію про зовнішнє середовище, можна синтезувати її методом створення сценаріїв. Сценарії – це реалістичний опис того, які тенденції можуть виявитися в тій або іншій галузі в майбутньому. Зазвичай створюється декілька сценаріїв, на яких потім випробується та або інша антикризова стратегія туристичного підприємства. Сценарії дають можливість визначити найбільш важливі чинники зовнішнього середовища, які необхідно враховувати туристичному підприємству, частина з них знаходитиметься під прямим контролем туристичного підприємства (воно зможе або уникнути небезпеки, або скористатися можливістю, що з'явилася). При існуванні чинників, непідвладних контролю з боку підприємства, антикризова стратегія, що розробляється, має допомогти туристичному підприємству максимально використовувати конкурентні переваги і в той же час мінімізувати можливі втрати [69–80].

Аналіз стану туристичного підприємства, що знаходиться в кризовій ситуації. Разом з аналізом зовнішнього середовища туристичного підприємства важливо провести поглиблене дослідження його реального стану. Озброєний цим знанням і баченням того, яким підприємство повинне стати в майбутньому, менеджер може розробити досяжну антикризову стратегію для проведення необхідних змін.

Чим слабкіше справжнє положення туристичного підприємства, тим більш ретельному критичному аналізу має піддатися його стратегія. Кризова ситуація на туристичному підприємстві – ознака або слабкої стратегії, або її поганої реалізації, або того і іншого разом.

Аналізуючи стратегію туристичного підприємства, менеджер має сконцентрувати свою увагу на п'яти моментах:

1. Ефективність поточної стратегії.

Спочатку потрібно спробувати визначити місце туристичного підприємства серед конкурентів, потім межі конкуренції (розмір ринку) і групи споживачів, на яких підприємство орієнтується; нарешті, функціональні стратегії в області закупок у туроператора, маркетингу, фінансів, кадрів. Оцінка кожної складової дасть нам зрозумілішу картину стратегії підприємства, що випробовує кризу, причому оцінка проводиться на базі кількісних показників. До них відносяться частка туристичного підприємства на ринку, розмір ринку, розмір прибули, розмір кредиту (якщо є), обсяг продажів (зменшується або збільшується по відношенню до ринку в цілому) і так далі.

2. Сила і слабкість, можливості і погрози для туристичного підприємства.

Найзручніший спосіб оцінки стратегічного положення компанії – SWOT–аналіз. Сила – це те, в чому туристичне підприємство досягло успіху. Вона може полягати в навиках, досвіді роботи, ресурсах, досягненнях (кращі туристичні напрями, краща ціна, краще обслуговування клієнтів, впізнанність туристичного підприємства).

Слабкість – це відсутність чогось важливого у функціонуванні туристичної компанії, того, що їй не вдається порівняно з іншими. Коли сильні і слабкі сторони виявлені, обидва списки ретельно вивчаються і оцінюються. З погляду формування стратегії сильні сторони підприємства важливі, оскільки вони можуть бути використані як основа антикризової стратегії. Якщо їх недостатньо, менеджери туристичного підприємства повинні терміново створити базу, на якій ця стратегія ґрунтується. В той же час успішна антикризова стратегія направлена на усунення слабких сторін, які сприяли кризовій ситуації. Ринкові можливості і погрози також багато в чому визначають антикризову стратегію туристичного підприємства. Для цього оцінюються всі можливості галузі, які можуть забезпечити потенційну прибутковість підприємства, і погрози, що негативно впливають на туристичне підприємство. Можливості і погрози не тільки впливають на стан туристичного підприємства, але і указують, які стратегічні зміни треба зробити. Антикризова стратегія повинна враховувати перспективи, які відповідають можливостям і забезпечують захист від погроз.

3. Конкурентоспроможність цін і витрат туристичного підприємства.

Повинно бути відомо, як ціни і витрати туристичного підприємства співвідносяться з цінами і витратами конкурентів.

4. Оцінка міцності конкурентної позиції туристичного підприємства.

Оцінка конкурентоспроможності туристичного підприємства по витратах необхідна, але недостатня. Міцність позиції підприємства (наскільки слабка або сильна) по відношенню до основних конкурентів оцінюється за такими важливими показниками, як якість послуги, що надається, фінансове положення. Оцінки показують положення туристичного підприємства порівняно з конкурентами, виявляючи, таким чином, де вона слабка і де сильна, і по відношенню до якого конкурента.

5. Виявлення проблем, що викликали кризу на туристичному підприємстві. Менеджер вивчає всі результати за станом туристичного підприємства на момент кризи і визначає, на чому треба зосередити увагу.

Без чіткого формулювання проблем, що викликали кризу на туристичному підприємстві, без їх усвідомлення не можна приступити до розробки антикризових заходів підприємства. Або до стратегії вносяться невеликі зміни, або стратегія повністю переглядається і розробляється нова.

6. Перегляд місії і системи цілей туристичного підприємства. Наступним, не менш важливим етапом стратегічного антикризового планування, є коректування місії туристичного підприємства і системи цілей.

Менеджер, що координує політику туристичного підприємства, що опинилося в кризовій ситуації, має сконцентрувати всю інформацію, отриману під час проведення стратегічного аналізу. Він має задуматися, чи зможе туристичне підприємство в рамках своєї колишньої місії вийти з кризи і досягти конкурентних переваг [4, 5]. При необхідності треба скорегувати місію. Уміло сформульована місія, яка доступна для розуміння і в яку вірять, може бути вагомим стимулом для змін в стратегії. Вона може включати:

1. Проголошення переконань і цінностей.

2. Види продукції або послуги, які туристичне підприємство продаватиме (або потреби клієнтів, яких підприємство задовольнятиме).

3. Ринки, на яких працюватиме туристичне підприємство:

– способи виходу на ринок;

– технології (автоматизація і інше), які використовуватиме туристичне підприємство;

– політика зростання і фінансування.

Чітко сформульована місія надихає і спонукає до дії, формує головні передумови успіху діяльності туристичного підприємства при різних діях на неї з боку зовнішнього і внутрішнього середовища.

Потім йде процес корегування системи цілей (бажаних результатів, які сприяють виходу з економічної кризи). Менеджер порівнює бажані результати і результати досліджень чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, які обмежують досягнення бажаних результатів, і вносить зміни в систему цілей.

Кожне туристичне підприємство має певну систему цілей. Вони виникають як віддзеркалення цілей різних груп:

– власників підприємства;

– співробітників підприємства;

– покупців;

– суспільства в цілому.

Процес стратегічного планування закінчується формулюванням методами стратегічного аналізу і плануванням стратегічних альтернатив виходу туристичного підприємства з економічної кризи і здійсненням вибраної стратегії [4–6].

Висновки

Таким чином, в антикризовому управлінні вирішальне значення має стратегія управління. Коли стає явною неминучість кризи, неможливість його усунути або уповільнити, в стратегії антикри-

зового управління головна увага приділяється проблемам виходу з кризи, всі зусилля зосереджуються на шляхах і засобах виходу з нього, які здійснюються в чіткій послідовності і, які безпосередньо пов'язані з усуненням причин, що сприяють його виникненню.

Література

1. Мероприятия по выведению предприятия из кризиса: [Электронный ресурс] / Авторреферат. – 2003. – Режим доступа к материалу: http://www.jourclub.ru/7/329/

2. Антикризисное управление предприятием: [Электронный ресурс]/автореферат. – 2008. – Режим доступа к материалу: http://www.ready–business.by/content/view/66/51/

3. Механизм предотвращения кризисных ситуаций в деятельности предпринимательских структур: [Электронный ресурс] / А.В. Проворов. – 2009. – Режим доступа к материалу: http://www.vvsu.ru/UserFiles/File/depnauki/avtorefProvorov.doc

4. Антикризисное управление предприятием: [Электронный ресурс] / С.Ф. Зорин. – Режим доступа к материалу: http://www.socrates.by.ru/

5. Типы антикризисных процессов и варианты действий в кризисных ситуациях: [Электронный ресурс] / В.М. Цлаф. – 2007. – Режим доступа к материалу: http://business.rin.ru/

6. Сущность кризисной ситуации на предприятии; стратегия выхода предприятия из кризиса: [Электронный ресурс]/ автореферат. – 2005. – Режим доступа к материалу: Www.Onix.ru/

А.В. БОДЮК,
к.е.н., НДІ фінансового права

Теоретичні обґрунтування генезису потреб геологічного вивчення надр

Обґрунтоване поняття потреб геологічного вивчення надр у контексті проведення пошуково–розвідувальних досліджень і робіт, вивчення корисних копалин, визначення геолого–економічних оцінок, перспектив промислової розробки родовищ.

Ключові слова: *потреби, ресурси, попит, надра, корисні копалини, економіка, фінанси, баланси, фахівці.*

Обосновано понятие потребностей геологического изучения недр в контексте проведения изыскательско–разведочных исследований и работ, изучения полезных ископаемых, определения геолого–экономических оценок, перспектив промышленной разработки месторождений.

Ключевые слова: *потребности, ресурсы, спрос, недра, полезные ископаемые, экономика, финансы, балансы, специалисты.*

Substantiated the concept of the needs of geological study in the context of exploration studies and work, the study of minerals, determination of geological and economic evaluations, the prospects for industrial mining.

Keywords: *needs, resources, demand, minerals, minerals, economics, finance, balance sheets, experts.*

Постановка проблеми. Потреби подальшої перебудови і укріплення економіки країни має орієнтуватися на стратегію сталого розвитку, в результаті якого, зокрема, буде забезпечене гарантоване задоволення динамічних потреб усіх членів суспільства в життєвих цінностях, зокрема створених з природних ресурсів, що за Конституцією належать народу України [1, с. 5].

Потреби кожного фахівця, будь–якого суб'єкта господарювання на необхідні йому засоби є багатогранними, а їхні види залежать від етапу розвитку суспільства, від суб'єктів господарювання, що задовольняють засобами потреб, обсягів, якості, структури виробництва цих засобів, інтелектуального розвитку населення та багатьох інших чинників.

Узагальнено відзначимо, що з наукової точки зору потреби належать до складних, мінливих, самих загальних наукових категорій, які конкретизуються за засобами задоволення, популярних і разом з тим наукомістких. Тому закономірно, що ця категорія вивчається широким колом наук, потребує подальших різнобічних досліджень, оскільки змінюються матеріальні умови життя населення, його інтелектуальний рівень, структура й обсяги виробництва продукції для промислового й домашнього споживання і т.д.

У системі потреб суспільства центральне місце займають матеріальні потреби народу у життєвих ресурсах, які включають, зокрема, і засоби з видобутих надроресурсів у натуральному й переробленому стані.

До фундаментальних теоретичних положень належить положення про те, що матеріальні потреби суспільства, в тому числі, необхідно розуміти, у корисних копалинах, є безмежними, а економічні ресурси, в тому числі корисні копалини, що необхідні для задоволення цих потреб, є обмеженими.

Джерела мінеральних ресурсів вичерпні, а економічне їх відтворення обмежене в обсягах, фінансуванні, часі. До того ж в Україні за роки незалежності скорочувалися обсяги випуску продукції переробної промисловості, тому і знижувалися обсяги випуску товарів для домашніх господарств, деформувалася їх структур.

Як, наприклад, пише М.М. Гуреєв: «За останні роки, в період переходу України до ринкової економіки в залізорудній промисловості відбулися істотні зміни. Різко скоротилися обсяги виробництва, змінилися вимоги до якості залізорудної сировини,

© А.В. БОДЮК, 2011

відбувся перехід від планового господарства до ринкових відносин, загострилася конкурентна боротьба за ринки збуту» [2]. Аналогічна ситуація з багатьма іншими корисними копалинами. Суттєво змінюються виробничі потреби у їх покладах.

Обсяги і час задоволення потреб на необхідні мінерально–сировинні ресурси і продукти їх переробки в комплексі з різними чинниками регулює попит на них їх споживачів. Тому потреби в ресурсах і платоспроможний попит на них вивчаються зокрема і маркетологами виробничих підприємств добувних галузей при визначенні перспектив розвитку ресурсного виробництва, потреб у сировині, товарах домашнього споживання, виготовлених з мінеральної сировини.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні і прикладні проблеми потреб досліджувалися широким загалом як українських учених, зокрема відображені у працях А.В. Головача, В.Є. Козака, В.С. Марцина, Б.П. Чиркіна, так і зарубіжних, у тому числі Ф. Котлера, Б.М. Воронцова, К. Маркса, Б.М. Мочалова, та й то у минулому. В сучасній літературі, як правило, досліджуються проблеми попиту і пропозицій на товари, послуги, вартості товарів, оскільки такі показники необхідні суб'єктам господарювання для вирішення проблем реалізації своєї продукції. Це стосується і господарського використання сировини мінерально–сировинного комплексу.

Мінерально–сировинний комплекс України, як відзначають у своїх дослідження науковці геологічної галузі (І.Д. Андрієвський, Д.С. Гурський, В.С. Міщенко, Г.І. Рудько та ін.), продовжує займати провідне місце в економіці країни, оскільки майже дві третини потреб народного господарства в мінеральній сировині та продуктах її переробки забезпечується за рахунок продукції власного виробництва, причому частка власної продукції з року в рік зростає. Крім того, родовища корисних копалин розміщені нерівномірно по регіонах України, а потреба у промисловому розвитку кожного регіону є актуальною.

Але галузеві науковці практичні положення про потреби у мінеральній сировині детально не досліджували. Тому, зокрема, теоретичні положення про потреби в геологічному вивченні надр у відомій нам геологічній літературі не висвітлені.

Економічною теорією взагалі потреби розглядаються в системі суспільних відносин, які формуються з приводу відтворення матеріальних умов життєдіяльності людей [3, с. 4–5]. Оскільки, на нашу думку, суспільні відносини виходять за межі відтворення матеріальних умов життя, тому категорію потреб необхідно досліджувати більш широко. Одночасно вона може розглядатися й у вузькому значенні, наприклад як потреби в мінеральних ресурсах, або й конкретизуватися, наприклад як потреби в певних корисних копалинах, по Україні, окремих її регіонах.

Для відображення регіональних потреб у ресурсах і джерелах їх задоволення у минулому найбільш поширено застосовувалися баланси. За умов ринкової економіки переваги надаються складанню балансів попиту і пропозицій.

Науковці пишуть, що «баланси формування попиту та пропозиції ресурсів регіону в стислій формі характеризують мінерально–сировинний потенціал, очікуваний попит (потреби) в матеріальних, фінансових та інвестиційних ресурсах...». За балансами визначають основні джерела покриття потреби, чинники, що впливають на динаміку ресурсів і витрат, оцінюються ризики дестабілізації між попитом і пропозицією на визначеній території [4, с. 4].

У цьому визначенні дана орієнтировка таким ринковим категоріям, як попит на ресурси та їх пропозиція, оскільки ці категорії визначають дієвість ринкових механізмів. Хоча ми вважаємо, що ринкова економіка якраз працює на задоволення потреб у ресурсах, у тому числі й у корисних копалинах. Попит на них необхідно розглядати лише як платоспроможний попит. Будь–який суб'єкт господарювання прагне підняти свою платоспроможність з тим, щоб надбати ресурсів за потребами в них. Оскільки дефіцит у більшості корисних копалин очевидний, потреби в них не задовольняються.

Вивчення будови земної кори здійснюється, наприклад, за потребами проведення прогнозно–металогенічних досліджень з метою встановлення «...закономірностей утворення, просторового розміщення та прогнозних побудов щодо розміщення родовищ корисних копалин території УЩ» і тим самим визначити комплекс чинників, «... які мають високу прогнозну продуктивність по відношенню до просторової локалізації потенційно рудопродуктивних зон» [7, с. 19].

У наукових працях згаданих та й інших авторів не приділяється належна увага висвітленню ресурсних аспектів потреб взагалі, зокрема державних, у корисних копалинах, у засобах виробництва суб'єктів господарювання геологічної галузі.

Актуальність розробки теорії потреб надрових ресурсах для сучасної економіки визначається й тим, що за роки незалежності «...геологічна галузь зазнала значних змін як в плані структурних перетворень, так і в сфері геологорозвідувального процесу. Докорінно змінилися пріоритети геологічних досліджень, де на перший план вийшли роботи ранніх стадій геологічного вивчення надр. Значно поглиблені роботи з удосконалення законодавчої та нормативно–правової бази геологорозвідувальних робіт, їх науково–методичного забезпечення та системи фінансування» [5, с. 4]. Безумовно, на пріоритети геологічних досліджень впливають закони ринкової економіки, зокрема попиту і пропозицій. Однак рушієм розвитку ресурсного виробництва, зокрема геологічного вивчення надр, залишаються економічні потреби держави, суспільства, населення в корисних копалинах, причому в тих, що найбільш вигідно видобувати, що мають кращі якісні показники, що наближені до ринків збуту тощо.

Тому різні аспекти економічних потреб в геологічному вивченню надр актуальні для теоретичних досліджень і розробки практичних рекомендацій для впровадження у практику роботи геологічних підприємств.

Метою написання ***статті*** є розробка системи понять, що дозволяють всебічно охарактеризувати економічні потреби в дослідженні надрових ресурсів, в пошуково–розвідувальних дослідженнях і роботах.

Виклад основного матеріалу. Потреби у мінерально–сировинних ресурсах мають світові масштаби, тому відповідно проблеми геологічного вчення надр необхідно відносити до глобаль–

них. До того ж вони здійснюються з метою збільшення багатства країни, зокрема, задоволення суспільних потреб у сировинних ресурсах і продуктах їх переробки. У комплексі геологічні, геофізичні, геодезичні дослідження і роботи з вивчення надр, розміщення корисних копалин та їх властивостей також поширені у світовому масштабі і підпорядковані задоволенню економічних потреб народного господарства країн у мінеральній сировині.

Зауважимо, що поняття економічних потреб широко вживається в літературних джерелах. Однак поняття геологічних потреб, геолого–процесуальних потреб, геолого–прикладних потреб у відомій на літературі геологічного профілю теоретичного відображення чи обґрунтування не отримали.

Обґрунтуємо визначення і прикладний зміст таких понять.

За словниковим тлумаченням, геологія – як наука вивчає «...речовинний склад землі, будову, рухи та історію розвитку земної кори, послідовність розвитку органічного світу, утворення й розміщення корисних копалин» [5, с. 156]. Складові земної кори логічно називати геологічними об'єктами, що знаходяться в надрах. До речі, геологічна карта також належить до геологічних об'єктів. Але вона створюється і знаходиться не в надрах.

Отже, поняття «геологічний» слід розуміти як характеристику внутрішньо земних накопичень матеріально–речовинних компонентів, створених без праці людини.

За офіційним визначенням, геологічна діяльність – «...виробнича, наукова та інша діяльність, що пов'язана з геологічним вивченням надр» [5, с. 159]. Це визначення. на нашу думку, не обґрунтоване.

Поняття «геологічна діяльність», на наш погляд, не може застосовуватися взагалі. Діяльність властива людині, колективу людей, керівникам геологічних підприємств і т.д. Процеси у земній корі проходили мільярди років, тобто у далекому минулому, без участі людини. Інша справа, коли мова йде про сучасну діяльність людини, виконанню нею певних робіт з вивчення речовинного вмісту земної кори. Тому, на наш погляд, логічно застосовувати поняття геологічного вивчення надр, як виду діяльності фахівців.

Але має право на застосування поняття «геологорозвідувальні роботи» в офіційному визначенні як комплексу спеціальних робіт і досліджень, що здійснюються з метою вивчення надр [5, с. 160]. Однак це визначення звужує види і структуру специфічної діяльності фахівців з геологічного вивчення надр.

Поняття «робота» в бухгалтерському обліку має офіційне визначення у тріаді: продукція, роботи, послуги.

Нами «робота» розглядається як поняття ланцюжка структурного поділу праці людей за складністю: дія, робота, операція, процес (технологічний), виробництво.

Отже, межі застосування поняття геологорозвідувальних робіт потребують структурного уточнення. Тому розглянемо інші визначення, що приводяться в геологічній літературі.

Офіційно дано визначення геологорозвідувальному процесу: «...сукупність послідовно й цілеспрямовано здійснюваних дедалі більш детально геологорозвідувальних робіт з картування, прогнозування виявлення й геолого–економічної оцінки дедалі більш локальних рудоносних і (продуктивних) ділянок надр, методом послідовного наближень від рудних районів (полів) до рудних покладів (блоків)» [5, с. 160]. На наш погляд, це визначення регламентує процес, але у більш широкому значенні, ніж технологічний процес безпосереднього вивчення надр. Бо, наприклад, тільки картування або прогнозування являють собою комплекси різнорідних технологічних процесів. За нашим переконанням, приведене визначення геологорозвідувального процесу за його масштабність доцільно розглядати як галузеве виробництво.

М.М. Курило вживає поняття геологорозвідувального виробництва. Поняття «виробництво», за словником, тлумачиться у розумінні виготовлення, вироблення предметів, матеріалів і т. ін., як праця людини над безпосереднім виготовленням продукції, як галузь народного господарства і т.д. [12, с. 105].

Геологічні підприємства здійснюють свою господарську діяльність по вивченню складу і стану надр та відображенню результатів вивчення у формі інформації (геологічних карт, звітів та ін.).

За словниковим визначенням, надра являють собою «...глибини землі та все те, що міститься під земною поверхнею» [12, с. 423]. На наш погляд, таке визначення розпливчасте і не можне вважатися як досконале. Оскільки, наприклад, належні до «все те» живі організми або кості мамонтів, інші продукти археологічних розкопок не можна називати надрами.

За офіційним визначенням, надра – це «...частина земної кори, що розташована під поверхнею суші та дном водоймищ і простягається до глибин, доступних для геологічного вивчення та освоєння» [5, с. 171]. А «геологічне вивчення надр – спеціальні роботи і дослідження, спрямовані на одержання інформації про надра з метою задоволення потреб суспільства» [5, с. 159].

З наведених визначень випливає логічні висновки:

1) геологічне вивчення надр слід розглядати як більш широке поняття, ніж геологорозвідувальні роботи;

2) геологічне вивчення надр належить до понять науково–виробничого змісту;

3) за офіційним визначенням вивчення надр здійснюється з метою задоволення потреб суспільства, хоча ці потреби не названі.

Потреби вивчення надр не розкриті в геологічні літературі. Хоча у неявній формі вони висвітлюються. Наприклад, до таких потреб належать і потреби отримання інформації за наявність у надрах корисних копалин.

Таким чином, у наведених визначеннях безпосередньо йдеться в основному про вивчення надр, а про геологію – дуже мало. Тому треба розуміти, геологи розвідують не геологію, а надра, у більш точно – літосферу, тобто верхню тверду оболонку земної кулі, що отримала назву ще земної кори. Праця (розвідка) геологів та інших фахівців геологічних підприємств поширюється на виявлення та оцінку у надрах корисних копалин та їх родовищ як геологічних об'єктів.

Отже, геологічне вивчення надр треба розуміти як дослідно–виробничі процеси вивчення надра на предмет їх речовинного складу, будови, зміни та історії розвитку, утворення й розміщення корисних копалин, їх якісних та кількісних показників.

Тому поняття «геологорозвідувальне виробництво» не може широко застосовуватися. Оскільки ми розвідуємо надра, у тому

числі не тільки з метою вивчення корисних копалин, тому логічно застосовувати запропоноване нами поняття надророзвідувального виробництва.

Логічно вживати поняття як науково обґрунтоване «потреби геологічного вивчення надр» на предмет дослідження наявності і стану корисних копалин, визначення геолого–економічних оцінок, перспектив розробки родовищ і т.д.

Отже, об'єктом потреб геологічного вчення надр є корисні копалини, їх родовища.

До суб'єктів потреб геологічного вивчення надр належать геологічні підприємства, державна геологічна служба, надрокористувачі, науково–дослідні геологічні наукові заклади, державні органи та ін.

За мету геологічного вивчення надр слід прийняти встановлення економічної доцільності передачі розвіданих родовищ в експлуатацію.

За завдання геологічного вивчення надр пропонується прийняти:

1) дослідження ресурсів корисних копалин;

2) дослідження запасів корисних копалин та порівняння їх показників з потребами мінеральній сировині;

3) визначення геолого–економічних оцінок запасів корисних копалин;

4) створення правової бази передачі родовищ в експлуатацію;

5) визначення затрат на геологічне вивчення надр та ін.

Розглянемо більш детально різні аспекти потреб геологічного вивчення надр.

Перш за все зазначимо, що у процесі геологічного вивчення надр різного роду потреби мають геологічні державні і приватні підприємства. Так, для будь–якого геологічного суб'єкта господарювання потребами є проведення геологічного вивчення, геолого–економічних оцінок, розробку ТЕО–кондиція, затвердження результатів розвідки в ДКЗ. Виникають потреби довивчення розвіданих родовищ корисних копалин, перерахунку їх запасів.

Для обґрунтованого визначення потреб геологічного вивчення надр фахівцям необхідно:

– знати теоретичні та методичні принципи проектування, планування та організації і геологорозвідувальних робіт;

– знати зміст, структуру та вміти заповнювати основні види документів планування геологорозвідувальних робіт: пооб'єктний план, геологічне завдання та ін.;

– знати умови, в яких проводяться геологорозвідувальні роботи, вміти орієнтуватись в використанні Інструкцій ДКЗ щодо застосування класифікації запасів і ресурсів до родовищ окремих видів корисних копалин при проведенні геологорозвідувальних робіт;

– вміти розраховувати витрати при проведенні ГРР на оплату праці, матеріально–технічне постачання та інші із використанням Збірників укрупнених кошторисних норм (ЗУКН) та складати проектний кошторис робіт;

– розуміти практичне значення та застосування у виробничих ресурсів;

– засвоїти теоретичні та методичні принципи проектування, планування та організації геологорозвідувальних робіт і т.д.

Для плідної співпраці з замовниками, заощадження їх коштів геологічні підприємства мають потребу в індивідуальному підході до їх запитів, у зниженні ризиків, а, отже, і потребу у попередньому вивченні ділянок, у тому числі під час проведення пошуково–розвідувальних досліджень і робіт. Важливим для економії коштів замовника є вибір найбільш перспективних ділянок з мінімальною потужністю розкривних порід, найбільш сприятливими умовами розробки родовищ.

Далі розглянемо потреби на макрорівні. Оскільки гірнича промисловість не забезпечує потреби у мінеральній сировині, тому державною потребою є розширення геологічного вивчення надр. Для цього розширення потребуються певні державні кошти, організаційні заходи залучення технічних засобів, прогресивних технологій і праці фахівців – виконавців пошуково–розвідувальних досліджень і робіт та ін.

Тому геологічні підприємствам надаються відомості про виробничу та організаційну структуру геологічної галузі України в цілому, фінансові можливості Державної геологічної служби України та інших геологічних підприємств з їх головними підрозділами, надрокористувачів.

Складними, але потрібними є процедури отримання дозволів для проведення геологорозвідувальних робіт та інших видів користування надрами.

Організація геологічного вивчення надр належить до складних видів адміністративно–господарської діяльності геологічних підприємств. Їхня діяльність включає організацію планування, проектування та виконання головних видів геологорозвідувальних робіт і допоміжних процесів, відповідно до певних принципів нормування та організації праці на геологічних підприємствах, складання звітів і т.д.

Тому потреби в належній організації геологічного вчення надр слід вважати складними, актуальними і такими, що необхідні на всіх його етапах.

Аналогічно потреби у плануванні геологічного вивчення надр.

Організація і планування геологорозвідувальних робіт потребують:

– вивчення закономірностей розвитку потреб у мінеральній сировині в країні та конкретно у її регіонах;

– вивчення тенденцій господарської діяльності і розвитку геологічних підприємств та їх структурних підрозділів;

– дослідження і засвоєння методів ефективного вирішення господарських завдань при найменших матеріальних, трудових і фінансових витратах;

– вивчення змін в основних нормативних документах, які чинні в геологічній галузі, зокрема Кодекс України про надра, Класифікація запасів і ресурсів корисних копалин Державного фонду надр та ін.;

– встановлення нових потреб в організації праці на геологічних підприємствах з врахуванням особливостей створення оптимальних умов праці при конкретних видах геологічних досліджень;

– передбачення заходів дотримування принципів організації і виконання основних геологорозвідувальних та допоміжних операцій, зокрема, геолого–зйомочних, гірничо–прохідницьких, бу–

рових, геофізичних, гідрогеологічних, інженерно–геологічних та інших видів робіт.

При виконанні процедур планування фахівцями досліджуються основи, методи та документація планування і проектування геологорозвідувальних робіт, структура та зміст проекту, кошторису на проведення пошуково–розвідувальних досліджень і робіт.

Тому об'єктами досліджень відповідних фахівців мають постійно бути минулі організаційні аспекти планування та проведення геологорозвідувальних робіт, відомості про стадійність та види геологорозвідувальних робіт, особливості організації та фінансування регіональних, зйомочних, пошукових та розвідувальних стадій геологічного вивчення надр.

До потреб планування й організації геологічного вивчення надр належить і дослідження сучасних тенденцій розвитку геологорозвідувальних робіт, особливо економічних та організаційних аспектів функціонування геологічних підприємств в Україні та в розвинутих гірничодобувних країнах світу.

Проектування пошуково–розвідувальних досліджень і робіт потребують:

– обґрунтування структури та змісту проекту;

– врахування особливостей проектування досліджень і робіт за їх видами;

– ведення обліку та аналізу умов їх виконання;

– складання кошторисів на дослідження і роботи з використанням збірників укрупнених кошторисних норм;

– обґрунтування потреб у фінансуванні проведення досліджень і робіт;

– розробки фінансового плану та контролю його виконання.

У геологічних підприємства до числа постійних потреб належать потреби складання кошторисів виконання пошуково–розвідувальних досліджень і робіт з використання збірників укрупнених кошторисних норм. Тому вони потребують прогресивних кошторисні норм, систематичного вивчення чинників, які впливають на розрахунок кошторисних норм. До таких чинників належать:

– складність дешифрування матеріалів аерофотозйомок;

– типи територій за ступенем вивченості;

категорії складності геологічної будови місцевості;

– категорії складності проектування пошукових робіт;

– категорії відслоненості гірських порід при проведенні маршрутів та ін.

До інших потреб належать потреби:

– визначення кошторисної вартості пошуково–розвідувальних досліджень і створення нормалізованих умов виконання досліджень і робіт;

– використання поправочних коефіцієнтів до норм праці при складанні кошторисів;

– обчислення тривалості робіт за допомогою збірників укрупнених кошторисних норм.

Важливим етапом і планування, і звітування геологічних підприємств є аналіз витратних та прибуткових статей кошторису, в залежності від виду досліджень і робіт: зйомочних маршрутів, бурових, гірничо–прохідницьких, гідрогеологічних, інженерно–геологічних, геофізичних та ін.

Потреби фінансування пошуково–розвідувальних досліджень і робіт охоплюють розробку фінансового плану, встановлення джерел фінансування в Україні.

Наукові дослідження охоплюють потреби визначення показників за формами капіталізації геологорозвідувальних робіт, розробки оптимальних принципових схем фінансування досліджень і робіт за ринково–економічними засадами.

Для визначення шляхів покращення фінансування важливе порівняння фінансового забезпечення геологічного вивчення надр в Україні і в основних гірничодобувних країнах світу.

Отже, потреби належної організації геологічного вивчення надр поширюються на макро– і мікрорівень, його етапи та стадії.

До інших належать також потреби оптимізації організаційної структури геологічної галузі в Україні, запровадження наукових основ планування геологорозвідувальних робіт на макро– і мікрорівнях, проектування геологорозвідувальних робіт, організації праці на геологічних підприємствах, організації основних та допоміжних процесів геологічного вивчення надр.

Серед потреб геологічних підприємств до найважливіших належать потреби оптимізації витрат на пошуково–розвідувальні дослідження і роботи.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 33 «Витрати на розвідку запасів корисних копалин» визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати на розвідку, визначення обсягів і якості запасів корисних копалин та її розкриття у фінансовій звітності. Норми цього Положення (стандарту) застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами (далі – підприємства) незалежно від форм власності (крім банків і бюджетних установ) та не поширюються на етапи дослідно–промислової розробки родовищ.

За цим стандартом розвідку запасів корисних копалин як «...пошук та визначення обсягів і якості корисних копалин, включаючи нафту, природний газ та інші невідтворювані природні ресурси, що здійснюється підприємством після отримання права на розвідку запасів корисних копалин у межах визначеної ділянки (території), а також визначення технічної можливості та економічної доцільності видобутку корисних копалин» [10]. Корисні копалини трактуються як активи.

Узагалі, активи, за офіційним визначенням, являють собою ресурси, що контролюються підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому [5, с. 156].

Стандартом бухгалтерського обліку 33 «Витрати на розвідку запасів корисних копалин» дано визначення активів з розвідки запасів корисних копалин як витрат, пов'язаних із «...розвідкою та визначенням обсягів і якості запасів корисних копалин, визнаних активами» [10].

Якщо ж розглядати витрати як такі, що здійснюються за потребами, то такі витрати можна поділяти за видами потреб.

Так, витрати на розвідку запасів корисних копалин необхідно розглядати як сукупність витрат, що виникають у зв'язку з розвідкою та визначенням обсягів і якості запасів корисних копа–

лин за період, після якого визначена технологічна і технічна можливість та економічна доцільність їх видобування.

За аналізованим стандартом до складу витрат на розвідку та визначення обсягів і якості запасів корисних копалин потрібно включати витрати:

– пов'язані з отриманням (придбанням) права на розвідку запасів корисних копалин;

– на виконання топографічних, проектних, геологорозвідувальних робіт, геохімічних та геодезичних досліджень;

– на спорудження розвідувальних, випереджальних експлуатаційних і нагнітальних свердловин та шурфову розвідку;

– на взяття зразків і проб;

– пов'язані з державною експертизою та визначенням обсягів запасів корисних копалин;

– пов'язані з визначенням технічної можливості та економічної доцільності видобутку корисних копалин;

– амортизація основних засобів та нематеріальних активів, що використовуються для розвідки запасів корисних копалин.

До складу витрат на розвідку та визначення обсягів і якості запасів корисних копалин також включаються інші витрати, безпосередньо пов'язані з розвідкою запасів корисних копалин [10].

Отже, витрати на геологічне вивчення надр варто розглядати, з одного боку, як потрібні, оскільки регламентовані, з іншого – як об'єкт потреб пошуку резервів їх зниження на всіх етапах пошуку і розвідки родовищ корисних копалин.

Визнання активів з розвідки запасів корисних копалин здійснюється відповідно до стандартів бухгалтерського обліку. Це стосується, зокрема, за потребами:

– придбаних (отриманих) підприємством необоротних матеріальних активів (зокрема, спеціальних транспортних засобів, бурового устаткування) для виконання робіт з розвідки запасів корисних копалин;

– придбаних (отриманих) підприємством нематеріальних активів (зокрема, ліцензії та інші спеціальні дозволи) для розвідки запасів корисних копалин;

– витрат підприємства, пов'язаних із розвідкою запасів корисних копалин, які включаються до складу витрат звітного періоду у разі:

• витрат здійснених до отримання права на розвідку запасів корисних копалин у межах визначеної ділянки (території);

• витрат на подальшу розвідку запасів корисних копалин у межах визначеної ділянки (території), яка не передбачається;

• витрат на видобуток визначених запасів корисних копалин, який є технічно неможливим та/або економічно недоцільним;

• витрат після закінчення строку дії ліцензії та інших спеціальних дозволів у межах визначеної ділянки (території) та не очікується його продовження [10].

Зазначимо, що витрати на геологічне вивчення надр об'єднують витрати операційної, інвестиційної, інноваційної, фінансової діяльності геологічних підприємств, а також витрати на запобігання надзвичайним подіям і ліквідацію їх наслідків.

Отже, витрати діяльності (Клас 9) на геологічне вивчення надр, за бухгалтерським обліком, належать до тих, що обліковуються на багатьох рахунках і субрахунках, кореспондуються з рахунками інших класів, що ускладнює, на наш погляд, їх об'єктивний облік та контроль.

Тому за інформаційне важливу потребу слід визнати потребу спрощення їх обліку шляхом укрупнення. Результатом буде й спрощення та прискорення облікових операцій.

Витрати на розвідку запасів корисних копалин визнаються активами з розвідки запасів корисних копалин у складі нематеріальних активів після визнання підприємством технічної можливості та/або економічної доцільності подальшого їх видобутку [10]. Безумовно, що такі складові активів потребують зниження їх вартості, з подальшими економічними вигодами.

Висновки і пропозиції

Таким чином, термінологія, що стосується потреб теоретичної і практичної значимості для геологічної науки, ще досконало не обґрунтована.

Пропонується застосовувати як науково обґрунтоване поняття «потреби геологічного вивчення надр» на предмет дослідження наявності і стану корисних копалин, визначення геолого–економічних оцінок, перспектив промислової розробки родовищ.

Поняття відповідних потреб варто адаптувати до всіх видів і етапів пошуково–розвідувальних досліджень і робіт.

Зміст, види і особливості аналізованих потреб визначаються відображенням конкретних етапів і процесів геологічного вивчення надр.

Поняття геологічних потреб може вживатися паралельно з традиційно вживаними поняттями геологічних підприємств, геологічного середовища, геологічної інформації та ін.

За актуальні слід визнати потреби скорочення витрат на пошуково–розвідувальні дослідження і роботи.

Література

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. – К.: Велес. – 2006. – 48 с.

2. Гуреєв М.М. Геолого–економічна оцінка залізорудної бази Українського щита для прямого відновлення заліза: Дис... канд. наук: 04.00.19 – 2008.

3. Экономика и планирование потребностей и потребления // Межвузовский сборник. – М.: МИНХ им. Г.В. Плеханова, 1984. – 162 с.

4. Регіональні матеріально–ресурсні баланси: рекомендації по складанню базових балансів / В.С. Дубовик, О.М. Нижник, Б.З. Піріашвілі, Б. П. Чиркін. – К., 2005. – 80 с. – (Преп. / НАН України. Рада по вивченню продуктивних сил України).

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

6. Про виконання комплексної програми наукових досліджень НАН України «Мінеральні ресурси України та їх видобування»: постанова Президії Національної академії наук України від 30.03.2007 р. №91.

7. Федоришин Ю.І., Яковенко М.Б., Фесенко О.В., Тріска Н. Т. Глибинна будова земної кори Українського щита як основа для прогнозно–металогенічних досліджень // Збірник наукових праць УкрДГРІ. – К.: УкрДГРІ, 2009. – №1–2. – С. 18–33.

8. Реструктуризація мінерально–сировинної бази України та її інформаційне забезпечення / С.О. Довгий, В.М. Шестопалов, М.М. Коржнев та ін. – К.: Наукова думка, 2007. – 347 с.

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

10. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 33 «Витрати на розвідку запасів корисних копалин»: Наказ Міністерства фінансів України від 26.08.2008 р. №1090. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 12.09.2008 р. за №844/15535.

11. Михасюк І., Мельник А., Крупка М., Залога З. Державне регулювання економіки / За ред. д–ра екон. наук, проф., акад. АН Вищої школи України В.Р. Михасюка / Львівський національний університет ім. І. Франка, Львів: «Українські технології», 1999. – 640 с.

12. Сучасний тлумачний словник української мови: 50 000 слів/ За заг. ред. д–ра філол. наук, проф. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД «ШКОЛА», 2006. – 832 с.

О.П. БЕГЛАРАШВІЛІ,
аспірант, Київський національний торгово–економічний університет

Деякі аспекти впровадження клієнт–орієнтованої стратегії на підприємстві

У статті розглядаються аспекти впровадження клієнт–орієнтованих стратегій на вітчизняних підприємствах. Стаття містить теоретичне обґрунтування підходів щодо оцінки ефективності клієнт–орієнтованої стратегії, визначення доцільності застосування такого напряму управління взаємовідносинами з клієнтами, як управління досвідом клієнта.

В статье рассматриваются аспекты внедрения клиент–ориентированных стратегий на отечественных предприятиях. Статья содержит теоретическое обоснование подходов относительно оценки эффективности клиент–ориентированной стратегии, определения целесообразности применения такого направления управления взаимоотношениями с клиентами, как управление опытом клиента.

Introduction aspects of customer relationship strategies on domestic enterprises are examined in the article. The article contains the theoretical ground of approaches in relation to the efficiency estimation of customer relationship strategy, determination of application expediency of such direction of management customer relationships, as customer experience management.

Постановка проблеми. Сучасні ринкові умови спонукають як виробничі, так і торговельні підприємства ставити в центр уваги інтереси покупця, який споживає товар чи послугу і забезпечує тим самим саме їхнє існування і розвиток в довгостроковій перспективі. Обов'язковою умовою реалізації місії та цінностей таких підприємств є задоволення потреб клієнта. Постійне підвищення сподівань і вимог клієнтів призводить до необхідності використання нових підходів у веденні господарської діяльності. Тому питання лояльності та утримання клієнтів в умовах розвитку конкуренції та інтенсивного насичення ринку набуває своєї актуальності і вимагає негайного вирішення шляхом впровадження відповідної клієнт–орієнтованої стратегії на підприємствах в усіх галузях економіки. Адже на ринку є типовою ситуація, коли конкурентами пропонується якісний товар за помірну ціну, і кого з них обере клієнт для подальшого співробітництва залежить лише від того, який він отримав досвід, позитивний чи негативний, при контакті із співробітниками того чи іншого підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз останніх досліджень показав, що вивчення теоретичних засад і розробка практичних рекомендацій щодо управління взаємовідносинами з клієнтами проводилися такими провідними західними науковцями, як Я.Х. Гордон, Дж. Діше [2], Б. Шмітт. Російські науковці теж зверталися до цієї теми: В. Бусаркіна [1] досліджувала поняття клієнт–орієнтованості підприємства і проблеми її оцінки, П. Черкашин аналізував основні складові стратегії управління взаємовідносин з клієнтами. Серед українських науковців варто виділити Н. Глинського, який аналізував можливості контролю лояльності споживачів, З. Коваль, що проводила дослідження системи економічного оцінювання та формування взаємозв'язків підприємства–виробника із споживачами продукції.

Метою даної ***статті*** виступає аналіз деяких аспектів впровадження клієнт–орієнтованої стратегії на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Розвиток інформаційних технологій дозволив багатьом суб'єктам господарювання ретельно проводити аналіз своєї клієнтської бази за цілою низкою характеристик, у тому числі і за однією з ключових – прибутковості конкретного клієнта. Так, за даними дослідницької компанії AMR Research, на масовому ринку збитковими є до 60% клієнтів, і в той же час на контакти з клієнтами, які приносять менше 20% прибутку, витрачається 60–80% ресурсів. Крім того, сильне конкурентне середовище і розвиток технологій комунікацій різко знизили поріг лояльності клієнтів, і підприємства зіткнулися з явищем їх значного відтоку, що вимірюється десятками процентів на рік. Наприклад, американські корпорації, як стверджується в Harvard Business Review, кожні п'ять років втрачають до 50% клієнтів, при тому що витрати на залучення нових клієнтів у 5–10 разів вище, ніж при роботі з наявними, адже якщо клієнт лояльний, немає потреби витрачати ресурси на такі стадії його «життєвого циклу», як встановлення першого контакту, формування його обізнаності про продукти і послуги підприємства і здійснення перших продажів [4].

© О.П. БЕГЛАРАШВІЛІ, 2011

Не можна оминути увагою той факт, що на тлі вищезазначеного останнім часом спостерігається значне зменшення ефективності традиційних методів маркетингу, що зумовлено:

– зростанням витрат на просування і підтримання нових товарів та послуг;

– високою фрагментацією і рухливістю фінансових і товарних ринків;

– підвищенням порогу сприйняття рекламного впливу у споживача внаслідок збільшення інформаційного навантаження;

– скороченням часу виводу нових товарів і послуг на ринки.

В умовах, що склалися, для створення конкурентних переваг деякі підприємства почали розглядати управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM) як частину корпоративної стратегії.

Ідеологія CRM передбачає перехід від стратегії масового маркетингу і масових продажів до індивідуальних продажів клієнтам товарів чи послуг, щоб вони відповідали їхнім персональним вимогам. Це дозволяє побудувати відносини з клієнтами таким чином, щоб отримувати від них якомога більше доходів протягом тривалого проміжку часу.

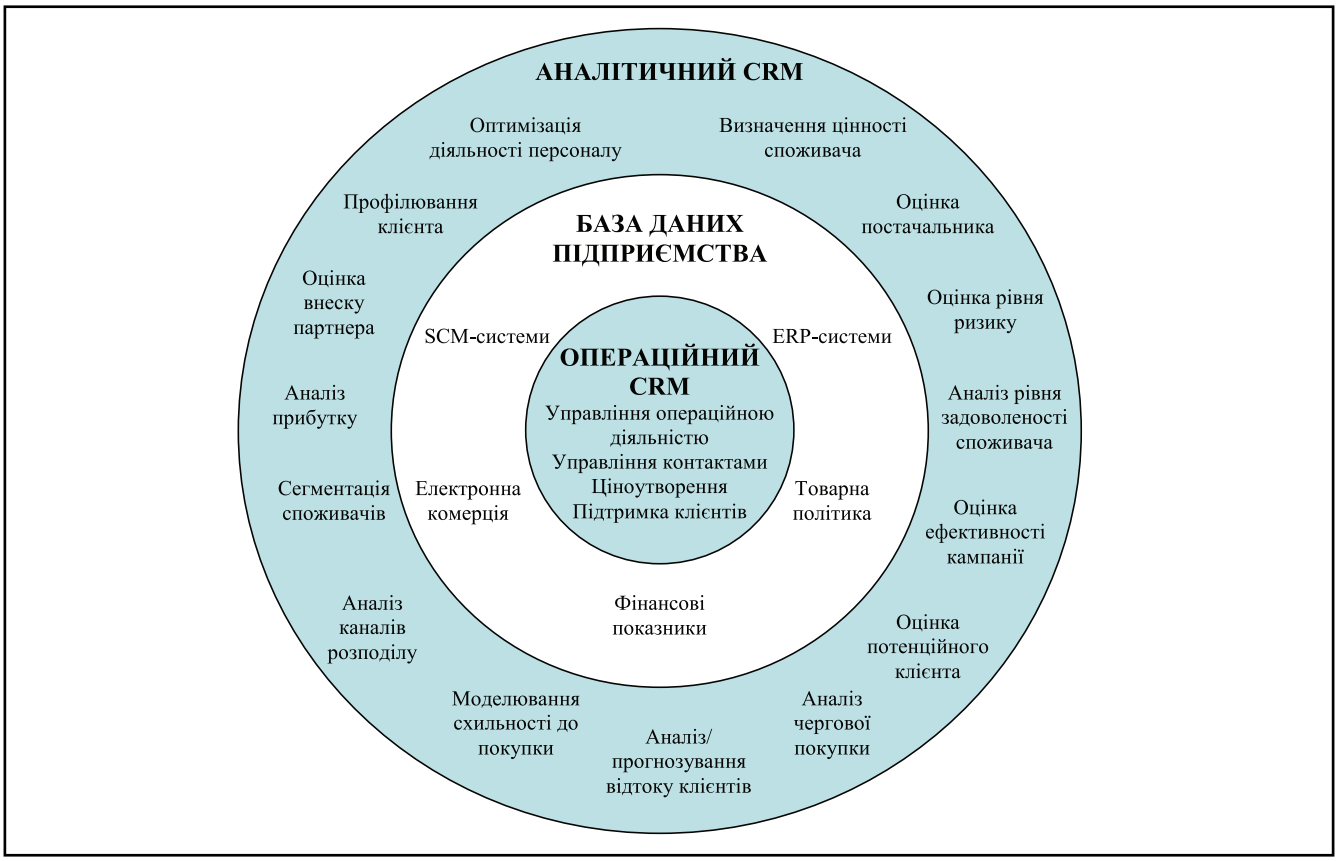
Варто зазначити, що поняття управління взаємовідносинами з клієнтами ані українські, ані зарубіжні автори не розглядають однозначно, тобто дане поняття трактують як стратегію, ідеологію, методологію, систему, інфраструктуру, технологію, програмне забезпечення. На нашу думку, управління взаємовідносинами з клієнтами, або клієнт–орієнтованість підприємства, слід розглядати саме як стратегією, адже задоволення потреб споживачів виступає ключовим принципом маркетингу, впровадження якої і вимагає необхідної методології, інфраструктури і програмного забезпечення.

Слід відмітити, що клієнт–орієнтована стратегія підприємства передбачає зростання ролі і значення маркетингу. Підрозділи маркетингу підприємства вже виконують не лише дослідницькі функції, які розробляють і надають рекомендації, а організують комплекс продажу товарів та послуг, який ґрунтується на системному підході до клієнта. Тому разом із комплексністю організації продажу необхідно здійснити його диференціацію за корпоративними та індивідуальними клієнтами, а також за масовими та спеціальними продуктами (товарами) і послугами.

Для формування стратегії управління взаємовідносинами з клієнтами керівництву підприємства варто звернутися до відповідних консультативних організацій, що займаються не лише розробкою програмного забезпечення, а також можуть запропонувати увесь спектр консультаційних послуг щодо впровадження і виміру ефективності CRM. А також необхідно створити робочу групу для розробки клієнт–орієнтованої стратегії, до якої будуть входити представники всіх підрозділів підприємства з метою прийняття ключових рішень і надання рекомендацій; роз'яснення реалізації та переваг впровадження та використання системи CRM усім співробітникам підприємства.

Це пов'язано з тим, що при впровадженні клієнт–орієнтованого підходу на підприємстві виникає необхідність вирішення та реалізації таких завдань на трьох рівнях:

1. На стратегічному (колаборайному) рівні: перехід від традиційної до крос–функціональної і клієнт–орієнтовної моделі веден-



Структура CRM–системи підприємства

ня бізнесу як більш ефективної і прийнятної в період швидких змін на ринку, і прямого її впливу на акціонерну вартість; формування і реалізація клієнтської стратегії; створення програми утримання клієнтів і підвищення їхньої лояльності; безпосередня участь клієнта у діяльності підприємства, вплив на процеси розробки продукту, його виробництва та сервісного обслуговування.

2. На середньостроковому (аналітичному) рівні: інтеграція і оптимізація маркетингових та збутових каналів; розробка та впровадження моделі формування і просування персоналізованих продуктів та послуг; побудова єдиної централізованої бази даних клієнтів, контрагентів і співробітників підприємства; аналіз даних, отримання нових знань, висновків та рекомендацій.

3. На оперативному рівні: розробка стандартизованих бізнес–процесів і схем роботи з клієнтами; скорочення часу обслуговування клієнтів; зменшення операційних витрат; контроль дій співробітників за клієнтами та клієнтською інформацією; оперативний доступ до інформації в процесі контакту із клієнтом (див. рис.).

Для повноцінної підтримки CRM–системи, як правило, використовуються такі три категорії інструментів, що являють собою спеціалізоване програмне забезпечення, яке підтримується відповідними організаційними структурами та інструкціями підприємства:

1) CSS – обслуговування та підтримка клієнта (customer service and support). Інструменти цієї групи призначені для надання клієнту різних послуг, післяпродажного сервісного обслуговування тощо;

2) SFA – автоматизація продажу (sales force automation). Ця категорія інструментів призначена для встановлення договірних відносин з клієнтами, для здійснення первинних і вторинних продажів;

3) EMA – автоматизація маркетингу (enterprise marketing automation). Ці інструменти дозволяють проводити рекламу товарів та послуг підприємства і здійснювати маркетинговий аналіз попиту на окремі товари [4].

Напрацьований багаторічний досвід розробки та впровадження CRM–стратегій на підприємствах вимагає врахування таких найбільш важливих за своїми наслідками проблем в управлінні взаємовідносинами з клієнтами:

– відсутність ефективної цілісної та інтегрованої клієнтської стратегії і політики;

– відсутність єдиних стандартів ведення клієнтської інформації, що призводить до малоефективної сегментації клієнтської бази;

– відсутність своєчасної ідентифікація клієнтів і аналізу їх взаємовідносин з підприємством, що тягне за собою значне збільшення витрат і ризиків при обслуговуванні клієнтів;

– неконкурентна система тарифікації продуктів і послуг, внаслідок чого відсутній комплексний аналіз інформації про реальну собівартість клієнтських операцій;

– відсутність ефективної IT–системи, що дозволяє реалізовувати такі сучасні технології взаємодії з клієнтами, як cross–sale, up–sale, Zipper тощо.

На сучасному етапі, як правило, в оцінці клієнт–орієнтованості підприємства використовують методики експертних оцінок, при цьому оцінюється персонал і методи досягнення поставлених цілей. Відсутність єдиного підходу, проблеми в оцінці деяких специфічних проявів клієнт–орієнтованості, недостатнє використання кількісних показників цієї оцінки ускладнюють аналіз ефективності впровадження стратегії управління взаємовідно–

Показники ефективності стратегії управління взаємовідносинами з клієнтами [3]

Напрям		Цілі	Показники
Фінанси		Створення нових джерел доходів. Підвищення рівня від одного клієнта. Підвищення рівня прибутковості клієнта. Підвищити рівень ефективності продажу	Доход від нових клієнтів та продуктів. Частка витрат. Прибуток від одного клієнта. Витрати на комерційні операції
Клієнти		Підвищення рівня задоволеності клієнта. Підвищення рівня лояльності клієнта. Закріплення позицій лояльних клієнтів	Частка задоволених клієнтів. Рівень стабільності клієнтів
Внутрішні процеси	Відбір	Сегментування. Диференціація клієнтів за прибутковістю. Фокусування на високоприбуткових клієнтах. Управління брендом	Рівень прибутковості за сегментами. Частка неприбуткових клієнтів. Рівень стратегічних контрактів. Рівень переваги бренду
	Залучення	Пропозиція цінності. Залучення нових клієнтів. Кастомізація масового маркетингу. Розвиток мережі посередників	Кількість контактів. Рівень відгуків на кампанію. Рейтинг якості посередників
	Утримання	Надання якісного обслуговування. Створення ексклюзивного партнерства. Створення лояльних клієнтів	Кількість високодохідних клієнтів. Частка доходу від одного сегменту. Рівень обслуговування (за сегментами). Вартість клієнта
	Вирощування	Продажі. Партнерство та інтегроване управління. Навчання клієнтів	Кількість продуктів за сегментами. Кількість спільних угод з обслуговування
Навчання і зростання	Компетенція	Розвиток стратегічної компетенції. Залучення та утримання професіоналів	Людський капітал. Коефіцієнт стабільності кадрів
	Інформація	Розвиток стратегічного портфелю CRM. Збільшення обміну знанням	Готовність до використання портфелю. Кількість клієнтів, що беруть участь у системі управління знанням
	Клімат	Створення культури, орієнтованої на клієнта. Поєднання особистих цілей	Опитування клієнтів. Опитування співробітників

синами з клієнтами. Варто зауважити, що клієнт–орієнтованість є комплексним якісним показником, тому його складно інтерпретувати і робити висновки про характер його змін. Але за умови трансформації якісних показників у кількісні з'являється можливість як співставлення даних, так і використання практично необмеженого інструментарію для їх аналізу.

Для аналізу основних принципів управління взаємовідносинами з клієнтами Р. Капланом та Д. Нортоном була використана Система збалансованих показників. Управління взаємовідносинами з клієнтами складається із наступних складових – відбір клієнтів, залучення, утримання та вирощування, кожен з яких, якщо вони стратегічно інтегровані, максимізують вартість клієнта. Однак при формулюванні будь–якої стратегії управління взаємовідносинами з клієнтами організації необхідно розглядати кожен процес індивідуально, що характеризує таблиця.

Таким чином, не можна перебільшити важливість професійно розробленої інформаційної системи при впровадженні клієнт–орієнтованої стратегії на підприємстві, яка б дала змогу кількісно оцінювати всі зміни. Існує цілий комплекс вимог щодо програмного забезпечення управління взаємовідносинами з клієнтами, а саме щодо: інтеграції та підключення; обробки даних і продуктивності; безпечності і доступу; формування звітності; зручності у використанні; виконання функцій; роботи системи; доступності.

Слід зазначити, що впровадження підприємствами інформаційних технологій з метою покращення взаємовідносин із своїми клієнтами, як правило, закінчувалося звичайними технічними діями – складанням електронної бази даних і автоматизацією формалізованих процесів, таких як, наприклад, прямі адресні розсилки рекламної інформації. Необхідно відмітити, що більшість як зарубіжних, так і вітчизняних підприємств були розчаровані результатами від впровадження управління взаємовідносинами з клієнтами, оскільки не було досягнуто стратегічних цілей, таких як підвищення конкурентоспроможності, диференціація, підвищення доходності та більш високий ступінь лояльності клієнта. Для цього необхідно використовувати зовсім інший підхід, при якому клієнт знаходиться в центрі уваги. Це призводить до підвищення цінності клієнтів, і саме це буде впливати на підвищення їхньої лояльності до підприємства і, в підсумку, на отриманий від них дохід.

Тому за останні кілька років з'явилося таке нове поняття, як управління досвідом клієнта, яке ґрунтується на оптимізації та передачі цінного досвіду клієнту. Управління досвідом клієнта проявляє зацікавленість у всіх проявах взаємодії з клієнтом, а не лише тих, що формалізовані в системах управління взаємовідносинами з клієнтами, воно стосується сприйняття підприємством цінності самого клієнта.

Результатом успішної реалізації CRM–ініціатив для підприємств, що впроваджують клієнт–орієнтовану стратегію, виступає їхня змога реального впливу на емоції споживачів.

Варто зауважити, що управління досвідом клієнтів має стати частиною повної методології управління взаємовідносинами з клієнтами, тобто тією частиною, яка має назву «ділова стратегія». Можна зробити висновок, що покупці визначають якість взаємодії з підприємством не менш важливим для їхньої лояльності, ніж самі придбані товари чи послуги.

Оскільки у вищезазначених процесах відбувається спілкування з клієнтом, виникає важливе поняття «канал взаємодії» – засіб комунікації та обміну інформацією, і якісна реалізація бізнес–процесів CRM ґрунтується на використанні автоматизованої системи, що інтегрує в собі відповідні функції та канали взаємодії. Таким чином, завданням CRM–системи виступає автоматизація процесів вирішення задач маркетингу, продажів і підтримки і обслуговування клієнтів за всіма каналами взаємодії.

Вітчизняні та іноземні науковці виділяють такі три основні канали взаємодії з клієнтами:

– особисте спілкування, яке використовується керівниками підприємств лише з дуже важливими клієнтами;

– веб–канал, поширений для контактів з цільовою аудиторією, що виступає в якості масових клієнтів, а також для співпраці у B2B–секторі;

– центр взаємодії, що передбачає для контактів з клієнтами використання телефонного зв'язку, а також електронної пошти та факсимільного зв'язку тощо.

Для ефективної роботи з клієнтами необхідно, щоб у операторському центрі існував єдиний пул інформації, до якого можна було б здійснювати доступ за актуальними даними та фіксацію нових даних під час роботи за будь–яким із каналів взаємодії. Важливо відмітити, що неузгодженість різних каналів виступає однією з найактуальніших проблем організації взаємодії з клієнтами для багатьох підприємств меблевої галузі. Для вирішення цієї проблеми варто скористатися персоналізованим підходом.

У загальних рисах персоналізований підхід до маркетингу можна описати у вигляді такої послідовності кроків:

– виокремлення перспективних клієнтів шляхом сегментації клієнтської бази;

– адаптація товарів і послуг з урахуванням їх індивідуальних вподобань і розробка націлених маркетингових програм;

– організація взаємодії з кожним клієнтом з використанням ефективних для роботи саме з ним інформаційних каналів;

– аналіз відгуків та ефективності кампаній з метою корегування маркетингової політики підприємства.

Таким чином, даний процес є циклічним: він починається і закінчується етапами аналізу.

Також одним із ключових факторів успіху впровадження CRM–системи виступає наявність стратегії взаємовідносин з клієнтами, узгодженої із загальною стратегією підприємства. У зв'язку із цим концепція CRM як технічної системи залежить від клієнт–орієнтованої стратегії підприємства. Очевидно, що основна частина контактів клієнтів з підприємством здійснюється саме через операційний персонал – продавців, співробітників call–центрів, працівників сервісних служб. Тому постає питання необхідності доведення стратегії управління взаємовідносинами з клієнтами до всіх співробітників підприємства. Побудувати лояльні довгострокові відносини із споживачами і клієнтами можливо лише за умови існування таких відносин із співробітниками. Не можна оминути увагою внутрішній маркетинг на підприємстві.

Внутрішній маркетинг можна визначити як маркетингову діяльність з дослідження і розробки напрямів ефективної роботи підприємства, спрямованої на досягнення найвищих результатів, задоволення потреб покупців і більшої прибутковості за рахунок внутрішнього потенціалу підприємства. До методів внутрішнього маркетингу можна віднести такі: формування раціональної організаційної культури; підбір, підготовка персоналу; поширення найважливішої інформації серед персоналу.

Менеджмент підприємства має розглядати своїх співробітників як внутрішніх клієнтів. Процес їхньої найбільш ефективної мотивації виступає предметом внутрішнього маркетингу. Значення контактного персоналу останнім часом зростає.

Висновки

Таким чином, можна дійти висновку, що побудова клієнт–орієнтованої системи управління взаємовідносинами з клієнтами стосується всіх підсистем управління підприємством, тобто механізми управління, структуру управління, процес управління, механізми розвитку тощо. Тому мета клієнт–орієнтованого бізнесу полягає у побудові персональних взаємовідносин з клієнтом, незалежно від того, яку посаду займає співробітник підприємства, в якому відділі він працює.

У цілому можна зазначити, що на сьогодні розпочався черговий цикл розвитку уявлень про методи взаємодії з клієнтами. Результатом успішної реалізації стратегії управління взаємовідносинами з клієнтами для підприємств виступає їхня змога реального впливу на емоції споживачів.

Слід зауважити, що економіка розвивається швидше, ніж управління взаємовідносинами з клієнтами або управління їхнім досвідом. Світові комерційні зв'язки зараз знаходяться на стадії формування нової екосистеми, де все більшу владу і ступінь управління виробниками і постачальниками отримує саме клієнт.

Література

1. Бусаркина В.В. Понятие клиент–ориентированности предприятия и проблемы ее оценки / Бусаркина В.В. // Проблемы современной экономики. 2007. №4 (24) / www.m–economy.ru/ art.php3?artid=23079

2. Дише Д. CRM–навигатор. Пособие по управлению взаимоотношениями с клиентами / Пер. с англ. Е. Сысоевой – К.: Издательство Алексея Капусты. 2006. – 375 с.

3. Каплан Р.С. Как управлять клиентами / Каплан Р.С., Нортон Д.П. // Технологии корпоративного управления. www.iteam.ru/publications/marketing/section_26/article_2644

4. Самохвалов Р. CRM – современная стратегия ведения бизнеса (клиент–ориентированный маркетинг) / Самохвалов Р. // Полиграф–сити. 2007. №3 /

www.polygraphcity.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=86:crm&catid=6:reklama–marketing–menegmentwww.polygraphcity.ru/magazine

В.П. БЕЛЯКОВА,
аспірантка, Київський національний торговельно–економічний університет

Організація системи ризик–орієнтованого внутрішнього контролю

Досліджуються концептуальні основи організації системи орієнтованого на ризик внутрішнього контролю, розглядається модель COSO, деталізується процес створення контрольної процедури, визначаються критерії забезпечення адекватності та ефективності системи внутрішнього контролю.

Ключові слова: *аудит, внутрішній контроль, контрольні процедури, модель COSO, моніторинг, ризик.*

Исследуются концептуальные основы организации системы ориентированного на риск внутреннего контроля, рассматривается модель COSO, детализируется процесс создания контрольной процедуры, определяются критерии обеспечения адекватности и эффективности системы внутреннего контроля.

Ключевые слова: *аудит, внутренний контроль, контрольные процедуры, модель COSO, мониторинг, риск.*

Conceptual foundations of the risk–based internal control system organization is investigated, the model of COSO is considered, control process procedures is detailed, the criteria of adequacy and effectiveness of internal control are determined.

Keywords: *audit, internal control, control procedures, the COSO model, monitoring, risk.*

Постановка проблеми. У сучасній економіці актуальними є не лише процеси виробництва та обігу, а й питання організації та управління. У зв'язку з цим суттєвого значення набуває формування системи внутрішнього контролю, наявність якої у сфері виробництва та надання послуг розглядається як необхідний атрибут приналежності до цивілізованого співтовариства. Контроль є складною і багатогранною категорією. Через розмаїття форм і сфер використання підходи до його визначення швидше відображають погляди представників різних напрямків (філософських, управлінських, економічних, правових та ін.), аніж прагнення надати єдине універсальне поняття.

Концептуально новий підхід до вирішення питання організації внутрішнього контролю було запропоновано міжнародними фахівцями у сфері бухгалтерського обліку та аудиту наприкінці XX століття. Особливість такого підходу полягає у побудові системи орієнтованого на ризики внутрішнього контролю, що було спричинено зростаючими відголосами корпоративних скан–

© В.П. БЕЛЯКОВА, 2011

далів та банкрутств (наприклад за Enron, Tyco International, Adelphia, Peregrine Systems та WorldCom) у світовій практиці. Розроблений підхід направлений на зміцнення корпоративного управління, удосконалення внутрішнього контролю та, як результат, управління ризиками.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У зарубіжній та вітчизняній науковій літературі питання контролю діяльності суб'єктів господарювання приватного сектору економіки обговорюється достатньо активно. Серед українських дослідників вагомий внесок у розвиток обраної тематики зробили такі вчені, як С.В. Бардаш, В.В. Бурцев, Н.Г. Виговська, Є.В. Калюга, М.Д. Корінько, В.Ф. Максімова, Є.В. Мних, В.П. Пантелеєв, Л.В. Сотнікова, В.О. Шевчук та ін. Поміж зарубіжних авторів дослідженням цих проблем займалися М.С. Бізлі, Д.Р. Германсон, Т.П. Дінаполі, Д. Дубова, С. Кампбел, Д.В. Карчелло, М. Круглов, М.Х. Мескан, Т.Л. Ніл, Ю. Хартчер та ін. Також зазначеній тематиці особливу увагу приділяють і міжнародні професійні організації у сфері бухгалтерського обліку та аудиту, зокрема це: Американська асоціація бухгалтерів (ААА), Асоціація присяжних сертифікованих бухгалтерів та аудиторів (ACCA), Інститут бухгалтерів управлінського обліку (IMA), Інститут внутрішніх аудиторів (IIA), Комітет організації–спонсорів Комісії Тредвея (COSO), Міжнародна асоціація фінансових керівників (FEI).

Незважаючи на вагомий науковий внесок науковців у цій сфері, питання побудови ефективної системи орієнтованого на ризик внутрішнього контролю потребує подальшого дослідження та удосконалення, що і зумовило вибір теми статті та визначило її мету.

Мета статті полягає у детальному дослідженні концептуальних основ та теорії організації системи орієнтованого на ризик внутрішнього контролю.

Виклад основного матеріалу. Протягом останнього часу все більше компаній приймають за основу систему орієнтованого на ризик контролю, відому в професійному співтоваристві як модель COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission). При цьому під «ризиками» розуміються вірогідні події, що можуть негативно вплинути на бізнес–процеси та за якими у подальшому необхідно здійснювати контрольні процедури. Згідно концепції контролю, орієнтованого на ризик, кожному виду діяльності властиві специфічні ризики і повністю уникнути їх практично неможливо. Втім необхідно вчасно ідентифікувати ці ризики і створити такі управлінські механізми, які при реалізації ризику сприятимуть пом'якшенню наслідків його впливу до прийнятного рівня. Відтак, внутрішній контроль – це та частина бізнес–процесу, яка забезпечує прийнятний рівень контрольованого ризику.

Запропонована у 1992 році модель COSO ґрунтується на таких базових передумовах: внутрішній контроль являє собою процес досягнення мети, а не самоціль; важливі не лише правила, процедури та відповідні документи регулятивного характеру, а й люди, що здійснюють внутрішній контроль на всіх його рівнях; від внутрішнього контролю власники і керівництво суб'єкта господарювання можуть очікувати лише обґрунтованого рівня досягнення поставлених цілей, але жодним чином не абсолютної гарантії безпомилкової роботи; внутрішній контроль забезпечує досягнення поставленої мети або декількох цілей у суміжних сферах діяльності.

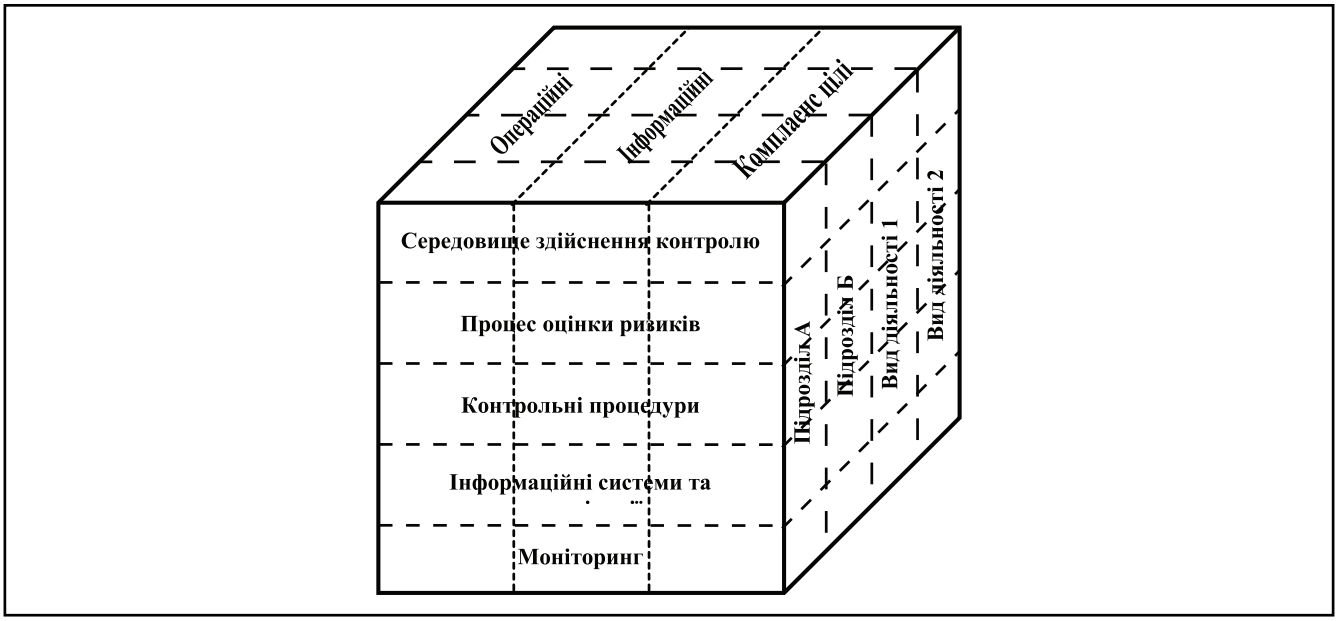
Таким чином, згідно з COSO (див. рис.) внутрішній контроль – це процес, контрольований вищим органом компанії, що визначає його політику (наприклад, наглядова рада, що представляє інтереси власників), та здійснюваний управлінським персоналом (менеджментом) вищого рівня й всіма іншими співробітниками, що в достатній та обґрунтованій мірі забезпечує досягнення суб'єктом господарювання наступних цілей [1]: (1) бізнес–процеси організовані з максимальною ефективністю; (2) компанія працює фінансово ефективно у відповідності до затвердженої стратегії; (3) фінансова звітність повністю достовірна; (4) необхідний рівень якості продукції, товарів, робіт, послуг досягнуто; (5) діяльність суб'єкта повністю відповідає чинному законодавству.

Цілі №№1–2 належать до групи операційних (виробничої та фінансової ефективності), №№2–4 – групи інформаційних (достовірність фінансової та управлінської інформації), а №№3–5 – так званих «комплаенс цілей», що відповідають за дотримання встановлених законів та вимог.

Процес організації контролю суб'єкта господарювання розпочинається з етапу встановлення стандартів, тобто конкретних цілей, що піддаються виміру та мають часові межі. Для управління необхідні стандарти у формі показників результативності об'єкта управління для всіх його ключових сфер. Стандарти – це конкретні цілі, прогрес у відношенні яких піддається виміру. Всі стандарти, що використовуватимуться для контролю, повинні бути вибрані з численних цілей і стратегій підприємства. Цілі, які можуть бути використані як стандарти для контролю, відрізняють дві важливі особливості: наявність часових меж, в яких має бути виконана робота, і конкретного критерію, по відношенню до якого можна оцінити рівень виконання роботи.

На другому етапі контролю зіставляються реально досягнуті результати зі встановленими стандартами. На цьому ж етапі відбувається прийняття рішення про те, наскільки допустимі або відносно безпечні виявлені відхилення від стандартів. Керівництво вищої ланки визначає величину відхилень, в межах якої відхилення отриманих результатів від стандартів вважається допустимим. Оцінка відхилень має бути об'єктивною і здійснюватися кваліфікованими експертами, які повинні бути повністю незалежні від процесу. Такого роду експертами можуть виступати як співробітники суб'єкта господарювання (внутрішні контролери, аудитори), так і зовнішні консультанти. Загальноприйнятою формулою виміру рівня внутрішнього контролю є: властивий ризик – контроль = залишковий ризик. Рівень залишкового ризику порівнюється з оптимальним рівнем (встановленим стандартом) [2]. Рівень залишкового ризику вище оптимального є неприйнятним, нижче оптимального – відповідає надлишковому контролю. Третій етап контролю – проведення необхідних коригуючих заходів. Менеджмент суб'єкта господарювання отримує можливість самостійно обрати одну з трьох ліній поведінки:

– не здійснювати жодних коригуючих заходів (основна мета контролю полягає в тому, щоб домогтися такого положення, при



Модель COSO [побудовано на основі 1]

якому процес управління суб'єктом дійсно змушував би його функціонувати у відповідності з планом);

– усунути відхилення (здійснювані заходи мають бути спрямовані на виключення фактичної причини відхилення, їх сенс – зрозуміти причини відхилення і досягнути повернення суб'єкта господарювання до правильного способу дій);

– переглянути стандарт (не всі помітні відхилення від стандартів слід усувати, іноді самі стандарти можуть виявитися нереальними та/або некоректними, тоді об'єктивно необхідні зміни стандартів) [3].

Висновки, зроблені контролерами (аудиторами), мають бути затверджені керівництвом. При цьому необхідно мати достатні обґрунтування необхідності реалізації коригуючих заходів.

У загальному вигляді система внутрішнього контролю будь–якого суб'єкта господарювання згідно моделі COSO складається з п'яти основних взаємопов'язаних компонентів: середовище здійснення контролю, процес оцінки ризиків, контрольні процедури, інформаційні системи та комунікації, перевірка ефективності контролю (моніторинг) [1]. Відповідно COSO ці компоненти забезпечують ефективну основу для опису та аналізу системи внутрішнього контролю, що реалізується підприємством.

Середовище здійснення контролю (control environment) створює атмосферу в організації, впливаючи на контрольну свідомість всього персоналу. Воно є основою для всіх інших компонентів внутрішнього контролю, забезпечуючи дисципліну та структуру. Це фундамент системи внутрішнього контролю. Корпоративна культура, стиль управління вищого менеджменту, кадрова політика, корпоративний кодекс, організаційна форма і повноваження служби внутрішнього аудиту, зміст програм з протидії внутрішньому шахрайству, система бюджетування, політика у сфері інформаційних технологій, закупівель, збуту тощо – вся ця сукупність внутрішніх правил формує середовище здійснення контролю і в кінцевому рахунку зумовлює якість звітності та ефективність господарських процесів.

Середовище здійснення контролю включає позицію, розуміння та дії з боку власників, керівництва, співробітників компанії по відношенню до ризиків і контролю. При цьому необхідно визначити, чи приділяється достатня увага впровадженню внутрішнього контролю, чи існує комітет з аудиту, а також спеціальний відділ, відповідальний за впровадження внутрішнього контролю.

Процес оцінки ризиків (risk assessment): кожна організація стикається з різними ризиками від зовнішніх і внутрішніх джерел, які мають бути оцінені. Попередньою умовою для оцінки ризику є визначення цілей, тому оцінка ризику передбачає виявлення та аналіз відповідних ризиків пов'язаних з досягненням встановлених цілей. Оцінка ризику є необхідною умовою для визначення того, як необхідно управляти ризиками.

Реалізація внутрішнього контролю повинна розпочинатися із зон підвищеного ризику, з тих сфер діяльності суб'єкта, де існує найбільша загроза фінансових втрат (розкрадання, псування сировини або готової продукції, нераціональне витрачання коштів, значні збитки через податкові штрафи та штрафні санкції через невиконання прийнятих зобов'язань тощо). Відтак, система внутрішнього контролю є важливою складовою процесу управління ризиками. Його завдання – ідентифікувати ризики і побудувати «мапу ризиків», виділити найбільш критичні ризики з точки зору потенційного збитку при відсутності належного контролю. Проте цілком логічним виглядає і той факт, що за умови перевищення розміру потенційного збитку від ідентифікованого ризику сукупних витрат на його усунення, втрачається доцільність проведення будь–яких коригуючих заходів за даним напрямком.

У зв'язку з цим необхідно приділяти особливу увагу підходам до ідентифікації та управління ризиками. Якщо суб'єкт намагається ігнорувати ризики, то це, скоріш за все, означає, що керівництво не в повній мірі розуміє можливі негативні наслідки таких ризиків. Так, несвоєчасне виконання суб'єктом господарювання прийнятих обов'язків (наприклад у межах кредитних відносин) призведе до зростання вимог до підприємства (у ча–

стині нарахованих відсотків, штрафних санкцій, пені), а також до зростання витрат на юридичне представлення суб'єкта у судах різних інстанцій. До того ж додатковими слід вважати ризики банкрутства підприємства при умові примусового погашення заборгованості перед позичальниками за рахунок продажу активів або, у більш простому випадку, формування негативної кредитної історії про підприємство, що у подальшому неминуче призведе до зниження кола потенційних кредиторів та зростання ставки порівняно із середньою пропонованою на ринку. За інших рівних умов, на підприємствах мають існувати процедури ідентифікації та оцінки властивих ризиків, застосовуватися відповідні методики управління ними. Контрольні процедури мають регулярно переглядатися, щоб переконати власників та керівництво у тому, що вони ефективно мінімізують ризики.

Контрольні процедури (control activities) охоплюють політики і процедури, які дозволяють виявляти, запобігати та виправляти помилки. Такого роду процедури можуть бути відмінними для різних суб'єктів господарювання і залежать від їх розмірів. Зазначимо, що контрольні процедури, створені для великих компаній часто не можуть бути застосовані для менших господарюючих суб'єктів [4]. Це насамперед пов'язано з тим, що на невеликому підприємстві керівництво, як правило, в значній мірі залучено в його операційну діяльність. Останнє знижує необхідність формалізації внутрішнього контролю через відсутність середньої ланки менеджменту, для якої контрольні процедури фактично виступають керівництвом до виконання покладених функцій. Окрім того, створення контрольних процедур потребує значних людських та фінансових ресурсів, що у переважній мірі є недоцільним для менших компаній. Проте підкреслимо, що відсутність контрольних процедур може спричинити недостовірність фінансової звітності.

Інформаційні системи та комунікації (information & communications) грають ключову роль в системах внутрішнього контролю, оскільки вони створюють звіти, що включають, фінансову інформацію, а також інформацію щодо операційної діяльності та дотримання процедур і законодавства, яка дозволяє розвивати та управляти бізнесом. У більш широкому сенсі ефективна комунікація має забезпечити інформаційні потоки вниз і вгору у всій організації. Наприклад, типові процедури для повідомлення співробітниками підозр у шахрайстві. Ефективна комунікація з питань, пов'язаних з інтересами компанії, має бути також забезпечена за зовнішніми сторонами, наприклад клієнтами, постачальниками, регулюючими органами і акціонерами.

З огляду на те, що на сьогодні переважна більшість великих і середніх компаній запровадили інформаційні системи різного роду (починаючи від систем, створених на базі стандартного пакету програм Microsoft Office, до поширеної у вітчизняній практиці «1С Бухгалтерія» та новітніх розробок, наприклад ERP–системи, зокрема Oracle та SAP), все більше увага має приділятися процесу підготовки інформації та контролю за якістю інформації, що вводиться в систему [5].

Якщо на підприємстві частина інформації обробляється вручну, а частина за допомогою інформаційної системи, то необхідно розробити спеціальні процедури, які б дозволили контролювати достовірність зведених форм звітності. Окрім того, слід враховувати розподіл ролей та відповідальність за збір і аналіз інформації, а також за передачу її за призначенням. Мова йде про те, щоб на підприємстві були створені умови для безперешкодної внутрішньої комунікації, отримання повних і достовірних даних, їх зберігання та обробки, а головне – для повноцінного інформаційного обміну між підрозділами і різними рівнями керівництва.

Перевірка ефективності контролю (monitoring). Система внутрішнього контролю потребує моніторингу – процесу оцінки якості роботи системи протягом визначеного часу. Це досягається шляхом постійного моніторингу діяльності або окремих оцінок. Недоліки внутрішнього контролю, виявлені в ході таких контрольних заходів, слід доводити до відома керівництва і усувати для забезпечення безперервного вдосконалення системи. Перевірка ефективності контролю це різні види аудиту, у тому числі аудит якості, техніки безпеки, внутрішній аудит. Моніторинг здійснюється для того, щоб віднайти будь–які відхилення від стандартних показників або правил, виявити їх причини та надати рекомендації щодо їх усунення. При цьому особлива увага має бути приділена наявності в компанії процедур перевірки ефективності внутрішнього контролю. Крім того, необхідно чітко розуміти, яким чином суб'єкт господарювання ініціює коригувальні дії в разі виявлення неефективного контролю. Наприклад, з позиції інформаційних систем необхідне впровадження такого контролю, як перевірка коригувань, використання проміжних підсумків, регулярні перевірки баз даних відповідальними спеціалістами.

Час від часу фінансова служба, надаючи підтримку внутрішнім і зовнішнім аудиторам, повинна проводити перевірки того, що існуючий на підприємстві контроль працює ефективно. Керівництво вищої ланки має бути впевнено у тому, що керівники середньої ланки дотримуються і виконують покладені на них функції з контролю. Для цього в багатьох компаніях створюється спеціальний підрозділ, відповідальний за мінімізацію ризиків, основні завдання якого – допомога керівникам середньої ланки у створенні контрольних процедур, перевірка їх виконання, а також контроль за своєчасним внесенням змін до контрольних процедур у зв'язку зі зміною бізнес–процесу.

Розглянемо один із основних напрямів контролю, а саме процес створення контрольної процедури. Такі процедури необхідні, зокрема, для того, щоб: уникнути невірного тлумачення тих чи інших понять; допомогти вирішити спірні питання, що стосуються функціонування бізнес–процесів; роз'яснити новим співробітникам, які ризики притаманні даному бізнес–процесу, а також які види контролю необхідні для їх зниження.

Контрольна процедура має бути оформлена належним чином і включати такі обов'язкові реквізити, які дозволяють відображати будь–які зміни процедури: номер процедури; назва процедури; версія (включаючи короткий опис змін, внесених до процедури); прізвище (а) автора (ів) процедури; прізвища співробітників, що перевірили і затвердили процедуру; дата вступу і підстава для вступу в силу; кількість сторінок.

Зауважимо, що особливо важливо вказати у процедурі прізвище автора, оскільки переважно лише він може відповісти на запитання, що стосуються процедури. Контрольна процедура повинна бути підписана уповноваженими співробітниками. Дата набуття чинності допомагає встановити історичний контроль, показує, яка версія процедури діє на поточну дату. До того ж, необхідно зберігати копії попередніх версій контрольних процедур, які описували бізнес–процес у минулому.

Контрольна процедура має містити наступні складові: мету контрольної процедури; інформацію про те, які підрозділи будуть користуватися цією процедурою (менеджери відповідних ланок мають затвердити і підписати процедуру); визначення основних понять, що використовуються в процедурі; опис самого бізнес–процесу (безпосередньо процедура).

Контрольні процедури можуть бути змінені у разі зміни процесу як такого або при зміні ризиків, властивих даному бізнес–процесу. Основні причини, внаслідок яких контрольні процедури можуть бути змінені, умовно можна поділити на три групи: організаційні, системні та інші. До організаційних причин належать такі: злиття або поглинання бізнесу; продаж бізнесу або окремих його напрямків; придбання даного бізнесу (підприємства) іншими компаніями; централізація окремих напрямів бізнесу; зміни у веденні бізнесу, зміна бізнес–стратегії. Системні причини включають: зміну конфігурації інформаційної системи; впровадження нових модулів в інформаційній системі; впровадження нових інтерфейсів. До інших причин належать, зокрема, зміни законодавства, міжнародні стандарти у сфері забезпечення якості управління.

Як правило, контрольні процедури вводяться для виконання наказом чи розпорядженням керівника суб'єкта господарювання. Контрольні процедури повинні зберігатися в письмовому (роздрукованому) вигляді у всіх зацікавлених користувачів та контролерів (особливо це стосується віддалених регіонів) і бути своєрідними довідниками для них. Усі зацікавлені користувачі мають бути ознайомлені з контрольними процедурами під розпис.

Всі процедури повинні зберігатися також і в електронному вигляді. Електронні версії повинні бути систематизовані та зберігатися в спеціальних директоріях, доступ на перегляд і зміни в яких може бути наданий лише уповноваженим співробітникам.

Створення кожної процедури доцільно організовувати як окремий проект, що складається з трьох основних етапів: аналіз існуючих бізнес–процесів і контролів, виявлення ризиків, притаманних цьому процесові та написання процедури, яка б дозволяла мінімізувати ризики.

На першому етапі розглядається існуючий бізнес–процес з позиції «як є». При цьому передбачається, що в загальному вигляді всі процеси працюють нормально та забезпечують потреби суб'єкта господарювання. При підготовці та створенні контрольних процедур кожен підрозділ підприємства повинен оцінити поточні бізнес–процеси, проаналізувати, яким чином контроль може бути застосовний до цих процесів, і, проконсультувавшись з фахівцями, які відповідають за ризики та контроль на всьому підприємстві (внутрішні аудити, контролери), розробити політики та процедури з метою мінімізації ризиків у рамках свого процесу. Таким чином, необхідний обсяг дій – це формалізація бізнес–процесу в письмовому вигляді, тобто у вигляді спеціальної процедури.

На другому етапі здійснюється аналіз основних ризиків, властивих даному процесу. При аналізі бізнес–процесів зазвичай приймаються до уваги стандартні ризики, властиві процесу. Ідентифікація ризиків відбувається шляхом попереднього розгляду джерел (факторів) їх виникнення на підприємстві. На практиці фактори ризику поділяють на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх джерел ризику переважно відносять: співробітників; обладнання та техніку; програмне забезпечення та інші нематеріальні активи; некоректно визначені цілі тощо. Зовнішні джерела ризику розмежовуються на персоніфіковані та не персоніфіковані. До першої підгрупи слід відносити, зокрема, конкурентів, постачальників, клієнтів. До не персоніфікованих – законодавство, у тому числі податкове, екологічне, трудове та ін.; політичну, економічну та фінансову ситуацію в країні; громадську думку та настрої тощо. Окрім того, суттєву за впливом, проте малоймовірну за настанням групу ризиків становлять природні явища та техногенні катастрофи, які катастрофічно за наслідками впливають на діяльність суб'єкта господарювання.

На підставі виявлених ризиків необхідно визначити контрольні заходи щодо мінімізації цих ризиків. Ці заходи можна згрупувати таким чином:

1. Конфігураційний контроль, який розроблений в інформаційній системі. Він призначений для забезпечення цілісності системи та якості даних. Прикладами такого контролю можуть бути: статус заповнення поля (наприклад, поле має бути обов'язково заповнено), електронний документообіг, авторизація на проведення тих чи інших операцій, попереджуючі повідомлення.

2. Процедурний контроль – це контроль, який здійснюється вручну поза інформаційною системою. Цей контроль не завжди носить попереджувальний характер, він може бути і наступним (наприклад, ручне підтвердження операції). Такий контроль змушує неухильно слідувати встановленій процедурі.

3. Контроль доступу – це контроль доступу до конфіденційної або секретної інформації.

4. Контроль розподілу повноважень – це контроль шляхом розмежування завдань і обов'язків між користувачами.

5. Контроль за звітністю – це контроль, що здійснюється за допомогою формування звітності, яка дозволяє контролювати ефективність бізнес–процесу.

На третьому етапі необхідно визначити основну мету нової процедури, відповідно до якої написати проект цієї процедури, що включає її форму, зміст і опис процесу «як повинно бути». Після цього процедура має бути передана всім зацікавленим користувачам для перевірки. При перевірці основна увага має приділятися ефективності контролю й точності в наданні даних. На цьому ж етапі встановлюється список співробітників (керівники вищої ланки, фахівці відділу внутрішнього аудиту), уповноважених перевірити, затвердити або, при необхідності, змінити процедуру.

Нова процедура повинна бути протестована. Якщо в результаті тестування приймається рішення, що вона достатньо ефек–

тивна, то слід ввести її в дію наказом керівника компанії та зберегти у відповідній директорії. У разі необхідності організовується навчання користувачів виконання цієї процедури.

Слід також зазначити, що для контрольних процедур велике значення має наявність первинних документів – як паперових, так і електронних, оскільки на підставі цих документів формується звітність. Обґрунтованим є те, що всі наявні паперові документи повинні бути відображені в інформаційній системі. Відтак, при створенні контрольних процедур слід забезпечити своєчасне введення даних в інформаційну систему. Оскільки передбачається, що звітність складається автоматично на підставі даних, внесених в інформаційну систему, всі контрольні процедури мають бути автоматизовані. При цьому технічні завдання програмістам мають бути чітко сформульовані, з тим щоб вони мали чітке уявлення про форми та зміст звітів, джерела інформації для заповнення первинних електронних документів в інформаційній системі (наявність всіх необхідних полів), алгоритми розрахунку показників, правила заповнення звітних форм. Окрім того, важливо, щоб нові модулі інформаційної системи були протестовані, керівники бізнес–процесів підтвердили правильність розрахунків показників, внутрішні аудитори перевірили відповідність текстової процедури технічним завданням і коректність реалізації технічного завдання.

Внутрішні аудитори відіграють важливу роль в оцінці ефективності систем управління. Як самостійний підрозділ, що звітує перед вищим керівництвом, внутрішній аудит в змозі оцінити систему внутрішнього контролю, реалізовану суб'єктом господарювання та сприяти ефективності його поточної діяльності. Таким чином, внутрішній аудит часто виконує важливу роль моніторингу. Для того щоб зберегти незалежність своїх суджень внутрішній аудит не повинен нести будь–яку безпосередню відповідальність за проектування, створення, підтримку контролю того, що передбачається оцінити. Він може лише рекомендувати можливі покращення, які належить зробити.

Враховуючи, що у своїй діяльності аудитор повинен виконати два основних завдання – перевірити, що розроблені процедури внутрішнього контролю ефективно виявляють та запобігають зловживанням, а також правильність виконання контрольних процедур протягом періоду – аудит може бути організований за такими напрямами:

– повна перевірка всіх бізнес–процесів суб'єкта господарювання;

– перевірка найбільш ризикових сфер діяльності і перевірка того, що всі ризикові сфери покриті контрольними процедурами;

– перевірка виконання контрольних процедур [3].

Зауважимо, що аудит всієї діяльності підприємства являє собою достатньо коштовний процес, а найбільш оптимальним видом контролю є контроль за виконанням контрольних процедур. Окрім того, внутрішній аудит покликаний вирішити ще одну дуже важливу задачу – оцінити ефективність контрольних процедур, тобто переконатися в тому, що існуючі контрольні процедури покривають ризики в межах встановленого рівня. Як результат внутрішні аудитори мають представити звіт про те, наскільки ефективні контрольні процедури та наскільки коректно вони дотримуються.

Беззаперечним виглядає той факт, що концепція орієнтованого на ризик внутрішнього контролю визначає ідеалізований процес до якого мають прагнути компанії у своїй роботі. Для вітчизняної практики досягнення такого рівня розвитку систем внутрішнього контролю є перспективним орієнтиром, проте окремі запропоновані COSO елементи можуть бути використані вже сьогодні. Зокрема це стосується великих українських компаній (у тому числі фінансово–промислових груп та підприємств за участю іноземного капіталу), які мають достатні фінансові, часові та кадрові ресурси для організації відповідного процесу, а їх стратегічні цілі включають вихід та активну роботу на зовнішніх ринках товарів і послуг.

У зв'язку із зазначеним постає необхідність визначення та деталізації критеріїв визнання адекватності й ефективності системи внутрішнього контролю вищим менеджментом і наглядовою радою, зокрема за окремими впровадженими елементами моделі COSO. Враховуючи той факт, що одним із основних постулатів COSO є пряма відповідальність як наглядової ради, так і менеджменту за створення та забезпечення ефективного здійснення внутрішнього контролю, можна стверджувати, що система внутрішнього контролю може бути визнана адекватною й ефективною за таких умов:

1. Документи, що визначають стратегію і політику компанії у сфері внутрішнього контролю, затверджені та періодично переглядаються власниками (наглядовою радою): визначені основні види діяльності організації; ідентифіковані властиві діяльності ризики; встановлені прийнятні рівні ризику, який може (має) приймати на себе організація та її підрозділи для досягнення поставлених цілей; визначені основні методи контролю і структура контролю, що не дозволяють перевищити встановлені рівні ризику.

2. Затверджені стратегія та політика впроваджуються менеджментом у практику на базі оцінки ризиків: здійснюється ідентифікація, оцінка та контроль внутрішніх і зовнішніх факторів, які можуть несприятливо вплинути на досягнення компанією поставлених цілей (ідентифікація, моніторинг та контроль за ризиками); затверджена організаційна структура та розподіл повноважень; розробляються необхідні процедури та процеси, спрямовані на виявлення, відстеження змін і контроль за ризиками; планується і контролюється діяльність з моніторингу ефективності системи внутрішнього контролю; в компанії створено середовище здійснення контролю, яке виражає і демонструє персоналу всіх рівнів важливість внутрішнього контролю та дотримання етичних норм.

3. Створено необхідну інфраструктуру, що дозволяє забезпечити ефективність контролю: процедури контролю реалізуються на всіх рівнях управління; здійснюються періодичні перевірки забезпечення відповідності всіх сфер діяльності встановленим політикам і процедурам; забезпечується всебічність заходів контролю в повсякденній діяльності; забезпечено поділ обов'язків та відсутність конфліктів інтересів при виконанні персоналом своїх обов'язків; забезпечена адекватність, повнота і достовірність зовнішніх ринкових даних про події, які можуть вплинути на

прийняття рішень; забезпечена адекватність, повнота і достовірність фінансової та управлінської звітності; забезпечено відповідність операцій чинному законодавству.

4. Створено ефективні та безпечні канали доведення інформації: весь персонал попереджений про існуючі політики та процедури, що стосуються їх обов'язків і відповідальності; забезпечена адресація та швидкість доведення необхідної інформації до відповідного персоналу; забезпечено відповідність рівня інформаційних систем і всіх видів діяльності компанії; забезпечена безпека інформаційних систем, здійснюється їх періодична перевірка.

5. Проводиться незалежний моніторинг ефективності системи внутрішнього контролю: здійснюється на щоденній основі моніторинг найбільш ризикових операцій; проводиться оцінка впливу на операції компанії кожного виду ризику окремо, і всеохоплююча оцінка ризику з урахуванням існуючих методів та заходів контролю; забезпечено проведення ефективного та всеосяжного внутрішнього аудиту системи внутрішнього контролю незалежними у функціональному відношенні, адекватно підготовленими і компетентними співробітниками; забезпечено своєчасне доведення інформації про недоліки внутрішнього контролю до керуючих відповідного рівня та її правильна адресація; забезпечено доведення до менеджменту і наглядової ради інформації про суттєві недоліки системи внутрішнього контролю та оцінку її ефективності.

Таким чином, при визначенні адекватності та ефективності системи внутрішнього контролю повинні, в першу чергу, враховуватися не конкретні форми, методи і технології контролю, не кількість людей, зайнятих контролем, кількість проведених ними перевірок або виявлених помилок, а дії (або бездіяльність) менеджменту і власників компанії, спрямовані на імплементацію внутрішнього контролю у всі існуючі бізнес–процеси, своєчасну оцінку ризиків та забезпечення ефективності заходів контролю, що застосовуються для пом'якшення їх впливу. У цьому сенсі виявлення недоліків або порушень може бути сигналом про можливу проблему, пов'язану з відсутністю або неправильною роботою контролю, і цей сигнал вимагає глибокого аналізу причин і розуміння бізнес–процесу.

Для власників (наглядової ради) і вищого менеджменту важливо встановити такі правила розробки контрольних процедур, які не дозволять випустити на ринок нові товари та послуги без урахування всіх невід'ємних ризиків й імплементації в процеси адекватних ризикам заходів контролю [6]. Необхідно визначити, чи буде персонал, який здійснює функції незалежного щоденного контролю, організаційно належати до штату операційних підрозділів, або ж такі співробітники мають бути виділені в окремий підрозділ. Організаційно та функціонально мають бути визначені такі підпорядкування внутрішнього аудиту, порядок і періодичність проведення ним перевірок та інформування про отримані результати, щоб забезпечити в рамках конкретної компанії прийнятний рівень її незалежності, стійкості та стабільності.

Висновки

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про те, що орієнтований на ризик внутрішній контроль являє собою процес, контрольований вищим органом компанії, що визначає його політику, здійснюваний вищим керівництвом та іншими співробітниками, який в достатній та обґрунтованій мірі забезпечує досягнення суб'єктом господарювання операційних цілей, цілей підготовки звітності та дотримання законодавства. Ризиками є вірогідні події, які можуть негативним чином плинути на окремі бізнес–процеси, господарську діяльність компанії в цілому, а відтак – на досягнення поставлених цілей. Таким чином, властиві діяльності ризики являють загрозу цілям компанії, у той час коли внутрішній контроль призначений пом'якшити цю загрозу. Внутрішній контроль являє собою процес досягнення мети, а не самоціль, при цьому від внутрішнього контролю власники і керівництво суб'єкта господарювання можуть очікувати лише обґрунтованого рівня досягнення поставлених цілей, але жодним чином не абсолютної гарантії безпомилкової роботи. Модель COSO допомагає у практичній реалізації системи орієнтованого на ризик внутрішнього контролю на підприємстві, що є актуальним та перспективним завданням для вітчизняних компаній. При цьому, досягнення ефективності та адекватності побудови системи внутрішнього контролю в цілому або окремих її елементів може бути перевірено з використанням відповідних критеріїв.

Література

1. Internal Control – Integrated Framework / Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). – [New York, NY]. – 1992. – Режим доступу: http://www.coso.org

2. Enterprise Risk Management – Integrated Framework / Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). – [New York, NY]. – September 2004. – Режим доступу: http://www.coso.org

3. Guidance on Monitoring Internal Control Systems / Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). – [New York, NY]. – 2009. – Режим доступу: http://www.coso.org

4. Internal Control over Financial Reporting – Guidance for Smaller Public Companies / Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). – [New York, NY]. – 2006. – Режим доступу: http://www.coso.org

5. Putting COSO's Theory into Practice / Institute of Internal Auditors // Tone at the Top [Sept 05–05282–th/pd]. – [Issue 28]. – November 2005. – Режим доступу: http://www.theiia.org

6. Тихомиров А. Ориентируясь на риски или как оценивать внутренний контроль / А. Тихомиров. – [Международный институт внутренних аудиторов]. – Режим доступу: http://bankir.ru/technology/article/1383735

Т.М. ДОВГА,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Міжнародний досвід рециклінгу твердих побутових відходів та можливість його використання в Україні

У статті розглянуто світовий досвід застосування рециклінгу як процесу переробки побутових відходів. Застосування окремих інноваційних підходів у цьому напрямі дасть змогу виокремити, застосувати та вдосконалити формування національного ринку вторинних ресурсів.

Ключові слова: *побутові відходи, рециклінг, промисловий симбіоз, концепція 3R.*

В статье рассмотрен мировой опыт применения рециклинга как процесса переработки бытовых отходов. Применение отдельных инновационных подходов в этом направлении позволит выделить, применить и усовершенствовать формирование национального рынка вторичных ресурсов.

Ключевые слова: *бытовые отходы, рециклинг, промышленный симбиоз, концепция 3R.*

In the article the worldwide experience in recycling as a proccess of domestic waste treatment is considered. Application of certain innovation approach in this way will assist in compartment, application and improvement of the national market of secondary resourses formation.

Keywords: *domestic waste, recycling, industrial symbiosis, 3R conception.*

Постановка проблеми. Ефективна переробка та утилізація твердих побутових відходів є актуальною проблемою для України. Незадовільний стан поводження з відходами спричинений неконтрольованим розміщенням відходів на полігонах та несанкціонованих звалищах без попередньої глибокої переробки. За оцінкою спеціалістів, головною перешкодою розвитку ринку вторинних ресурсів (ринку побутових відходів) є відсутність високотехнологічних виробництв по переробці відходів на ліквідну та рентабельну продукцію, а також мала потужність існуючих сміттєпереробних заводів. Причина – низька рентабельність таких виробництв. На відміну від країн Європи, де значна частина відходів підлягає вторинній переробці, в Україні ефективність застосування методики рециклінгу знаходиться на стадії вивчення, тому аналіз світового досвіду в цій сфері повинен допомогти знайти оптимальні шляхи його впровадження.

Нині в Україні на полігонах накопичено близько 3,5 млрд. куб. м побутових відходів, однак лише близько 9% використовується у якості вторинної сировини [3]. До проблем переробки твердих побутових відходів (ТПВ) належать застарілі технології переробки відходів та їх висока енергоємність, постійно зростаюча вартість паливно–енергетичних ресурсів, відсутність налагодженої системи адміністративного управління у сфері поводження з вторинними ресурсами. Поряд з цим відсутній механізм впровадження зарубіжних розробок щодо технологій та обладнання для утилізації відходів, а також методологія обрахунку ефективності їх рециклінгу. Тому особливої актуальності набуває аналіз міжнародного досвіду переробки побутових відходів та визначення шляхів формування національного ринку вторинних ресурсів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема роздільного збору, зберігання, утилізації та переробки твердих побутових відходів є важливою для суспільства. Методи ресурсозбереження та ефективності використання вторинних ресурсів розглядаються в працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема: О.Ф. Балацького, Л.Г. Мельника, О.В. Мороза, В.Г. Петрука, Ю.Ю. Туниці, В.Я. Шевчука, Й. Бюстрема, В. Стігера, Н. Робінсона та інших.

Проте ряд проблем залишаються не до кінця вирішеними. Недосконалість комплексної системи управління відходами зумовлює стихійність формувань полігонів та сміттєзвалищ, а намагання окремих підприємств запровадити роздільне збирання відходів зводиться нанівець та є економічно невигідним. Причиною цього є недотримання вимог суспільством щодо роздільного сортування побутового сміття, що потребує затрат на його додаткове розділення, а також віддаленість центрів переробки, на перевезення до яких вагомо впливає цінова політика зростання паливно–мастильних матеріалів.

Мета статті – аналіз методів переробки та утилізації відходів у високорозвинених країнах світу та вибір оптимальних для України напрямів підвищення ефективності рециклінгу відходів побуту.

Для вирішення вказаних проблем в сфері утилізації та переробки побутового сміття в Україні поставлено такі завдання:

– проаналізувати досягнення міжнародного досвіду в сфері переробки побутових відходів;

– окреслити проблеми застосування зарубіжного досвіду в Україні;

– здійснити аналіз пропонованої методики оцінки ефективності рециклінгу;

– визначити шляхи покращення рециклінгу твердих побутових відходів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Аналіз світових тенденцій показує, що спалювання відходів як один з методів їх утилізації дуже дорогий, при чому не лише в сумі понесених затрат на будівництво сміттєспалювальних заводів, а й у частині експлуатації з дотриманням всіх санітарних норм. Крім того, він шкодить екології. Тому високорозвинені країни Європи відходять від практики спалювання побутового сміття, застосовуючи сучасні ресурсо– та енергозберігаючі технології, альтернативні джерела енергії та

 © Т.М. ДОВГА, 2011

повторне використання сировини (рециклінг) як метод економії ресурсів та збереження навколишнього середовища.

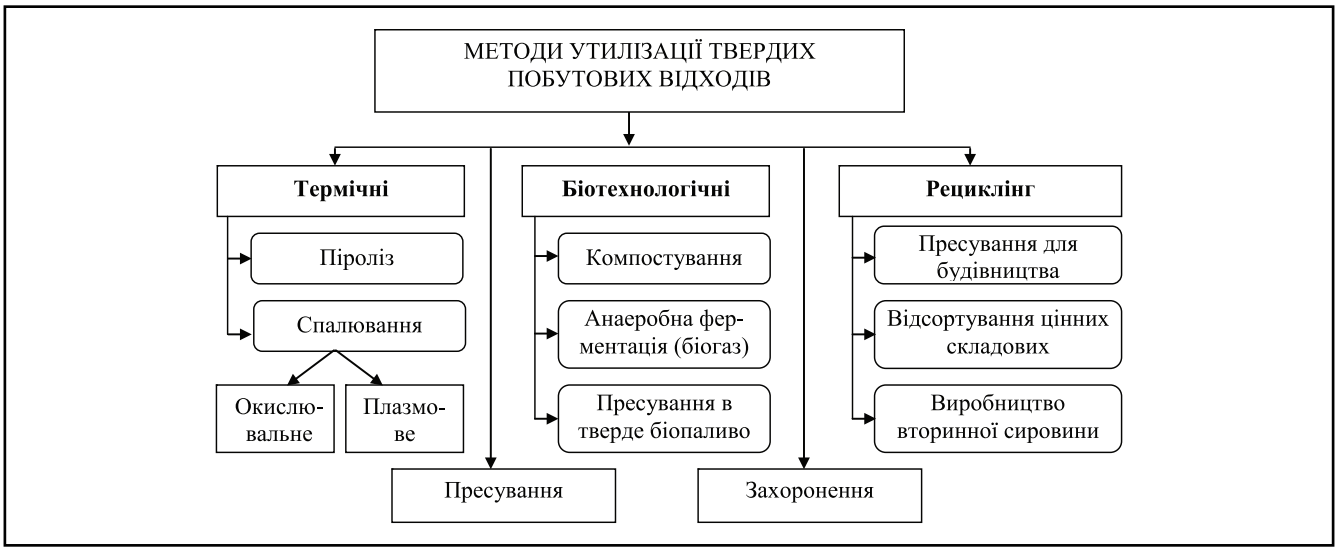
Протягом останніх десяти років в Європі не було збудовано жодного сміттєспалювального заводу, а більшість старих закрито, оскільки вони не задовольняють вимог та норм ЄС щодо викидів шкідливих газів. В цілому у країнах Європейського Союзу проблемам поводження з відходами приділяють увагу вже близько 40 років. Важливо зазначити, що в розвинених країнах спалюють не всі відходи, а лише ті, що залишається після сортування та утилізації. Рівень спалювання побутового сміття в різних країнах варіюється. Частка спалювання у загальному обсязі ТПВ у Великобританії та США становить 14%, Австрії, Італії, Франції – 20–40, в Бельгії, Швеції – 48–50, Японії – 70, у Данії та Швейцарії – 80%. Нині ряд вчених притримується думки, що сміттєспалювальні підприємства взагалі не можуть бути екологічно чистими в принципі. На основі цього знову набувають популярності великі полігони зберігання та захоронення відходів, оскільки такий метод залишається чи не єдиним для утилізації побутового сміття. Однак при його застосуванні виникає ряд інших важливих проблем: полігони займають великі площі, на яких згодом виникають труднощі з рекультивацією земель, з відходів неможливо зворотно виділити важливі ресурсоцінні компоненти. Створення полігонів–звалищ, які дійсно будуть відповідати сучасним вимогам, потребує $10–50 млн. та, крім цього, такі полігони мають надто високий рівень експлуатаційних витрат, що нераціонально з економічної та соціальної точок зору. Тому високорозвинені країни поступово відходять від практики формування сміттєзвалищ, а постійно зростаючі ціни на матеріали та сировину, брак якої починають відчувати, змушує їх застосовувати ряд методів з переробки відходів.

Залежно від кінцевої мети використання вторинних ресурсів застосовують ряд способів утилізації побутового сміття. В Європі поширено способом переробки відходів є компостування, яке буває аеробним та анаеробним з попереднім відсортовуванням найбільш цінних компонентів, наприклад, кольорових металів. Проте недоліком такого методу є проблема переробки фракцій, що не підлягають компостуванню і які потребують додаткових витрат для подовження їх переробки іншими методами, аж до кінцевого спалювання чи захоронення. Запровадження такого методу повинно відбуватися після попередньої економічної оцінки, тому що неминучі додаткові кошти на виокремлення цінних металевих складових із загальної маси сміття.

Високорозвинені країни світу (США, Австрія, Іспанія, Нідерланди) мають успішний досвід рециклінгу (рісайклінгу) твердих побутових відходів. Цей метод найбільше задовольняє екологів та приносить вагомі доходи підприємцю, суттєво відрізняється від інших з точки зору екологічної безпеки та з економічних показників. Місце рециклінгу серед інших методів утилізації побутових відходів зображено на рисунку.

Китайські вчені та економісти–підприємці наводять приклади економічно ефективного та екологічно безпечного процесу рециклінгу твердих побутових відходів, з яких високорентабельно налагоджено виробництво як вторинної сировини для підприємств, так і готової продукції з побутового сміття. В країні вважається престижним та модним використання паперу з вторсировини, органічного добрива для квітів із продуктів гниття паперового складу ТПВ, черепиці та ящиків із переробленої пластмаси тощо. Увагу громадськості та масове поширення набуло використання на противагу поліетиленовим пакетам еко–сумок, які також виготовлено із вторсировини, переважно з побутових відходів. Федеративна Республіка Німеччина, Китай, Італія та ще ряд інших країн навіть практикують політику купівлі побутового сміття в інших сусідніх державах, щоб максимально завантажити заводи та спрацювати максимально вигідно. Це пояснюється тим, що вартість купівлі побутових відходів низька, а вигоди – очевидні: економія природних ресурсів та створення нового продукту з дешевої сировини характеризується високою прибутковістю.

Загальний рівень переробки в більшості країн коливається саме залежно від морфологічного складу ТПВ. У Федеративній Республіці Німеччина переробляється на вторсировину близько



Основні методи утилізації побутових відходів

Складено автором на основі [2, 4, 5].

40% побутових відходів. Проте, наприклад, обгортковий папір ніде не переробляється більше, ніж на 10%, а вигідна жерсть (консервні банки тощо) в Ірландії утилізується всього на 5%. В Данії, країні з високим рівнем екологічної культури, в переробку з подальшим використанням потрапляє лише 15%. Таким чином в розвинених країнах світу раціоналізована система збору та переробки відходів на вторинні ресурси для споживання настільки ефективна, що інші методи переробки перестали існувати через непотрібність, а площі під полігонами через деякий час частково повернули до використання в якості родючих ґрунтів. Дані щодо утворення та переробки побутового сміття в різних країнах наведено в таблиці.

Отже, лідерами в сфері переробки твердих побутових відходів та повторного використання сировини є високорозвинені країни – Китай, Корея, Австрія, Норвегія, де частка перероблених відходів побуту сягає 45–70%. Країною, що найкраще вирішила проблему утилізації ТПВ є Федеративна Республіка Німеччина, де в переробку потрапляє 90% побутових відходів, а решта 10% спалюються, хоча ця енергія використовується з метою обігріву офісних приміщень. Німецький досвід свідчить також, що рецикл економічно вигідний лише для таких побутових відходів, які складаються з сталі, алюмінію, скла та паперу та зовсім неприйнятний для пластмаси, пакувальних матеріалів, газет, відходи електроніки. В наших найближчих сусідів – Російській Федерації – щороку утворюється приблизно 7 млрд. т твердих відходів. При цьому на вторинну переробку відправляється лише 2 млрд. т, а загальна кількість існуючого побутового сміття становить 80 млрд. т. До них включають і токсичні відходи, наприклад, одна акумуляторна батарея забруднює 20 куб. м землі. Майже 80% твердих побутових відходів вивозять на звалища, 10% спалюють. Однак не можна стверджувати, що в сфері утилізації відходів Росія відстала від розвинених країн. За нормою рециклінгу картону та обгорткового паперу великі російські міста не поступаються багатьом європейським, а, наприклад, за рециклінгом алюмінієвої тари ця країна випередила Західну Європу. Крім того, існують країни, в яких такого виду утилізації відходів, як спалювання, немає взагалі. До них належать Болгарія, Естонія, Греція, Ірландія, Кіпр, Литва та Румунія. При цьому лідерами в утворенні відходів є Данія – там утворюється 833 кг/люд побутового сміття в рік. На противагу цій країні можна привести досвід Чехії, де завдяки успішній загальнодержавні програмі поводження з відходами утворюється лише 306 кг/люд побутових відходів в рік.

Вагомою проблемою для вищезазначених країн на шляху до ефективного впровадження комплексної системи збирання, вивезення, утилізації та переробки побутових відходів було запровадження роздільного їх збирання в домогосподарствах. Усі країни законодавчо закріпили процес сортування, серед яких і Швейцарія. В цій країні штраф за порушення вказаної норми сягає сотень євро, і за її дотримання відповідає так звана сміттєва поліція, яка має право карати порушників. Досить важливо звернути увагу на досвід Сполучених Штатів Америки. В разі купівлі товару в упаковці, яка підлягає рециклінгу (про що свідчить відповідне маркування) покупець вносить заставу, що включена до вартості товару. В разі повернення тари кошти повертаються до покупця. Німеччина одна з перших країн, яка пофарбувала різним кольором контейнери для сміття для кожного з виду відходів: для паперу – сірий, скла та скляних виробів – жовтий, для решток їжі та інших органічних відходів – зелений. Саме в цій країні роздільне збирання побутового сміття налагоджено практикується вже більше 15 років, а система його сортування найрозгалуженіша серед Європейських країн. Щоб роздільно зібрати відходи для їх повторного використання з найменшими втратами, застосовують біля 15 видів різнокольорових контейнерів. Саме ця країна характеризується найвищими показниками ефективності повторного використання ресурсів.

Досвід Чехії показує, що трьох фракційне сортування також є достатньо ефективним. В країні відходи сортують за трьома видами – папір, пластмаса та скло. З недавнього часу окремо збирають картон (паперову тару) та біовідходи – рештки біологічних відходів домогосподарств. Апарат міської влади координує розміщення поблизу житлових будинків кольорових контейнерів, у які жителі поміщають заздалегідь розсортовані відходи. Чим сумлінніше попередньо відсортовані відходи, тим якісніше буде використано отриману сировину. Чехія запозичила принцип фінансування «Зелений пункт» (Grunne Punkt), що діє в багатьох європейських країнах: «платить той, хто забруднює». Тобто виробники споживчих товарів, які використовують для своєї про-

Обсяги і структура утилізації твердих побутових відходів в країнах світу, 2009 рік

Країна	Всього зібрано, тис. т	Структура відходів, %			
		всього, %	в тому числі		
			перероблено	вивезено на звалища	спалено
ФРН	16000	100,0	90,0	0,0	10,0
Норвегія	7940	100,0	70,0	0,0	30,0
Австрія	4950	100,0	55,4	16,4	28,2
Корея	18252	100,0	49,2	36,4	14,4
Китай	6252	100,0	45,0	55,0	0,0
Сінгапур	4823	100,0	35,4	15,3	49,3
США	1400000	100,0	31,0	54,0	15,0
Японія	54367	100,0	16,8	9,2	74,0
Росія	3800000	100,0	10,0	80,0	10,0
Україна	12000	100,0	9,0	55,0	36,0
Монако	410	100,0	4,3	27,1	68,6

Складено автором на основі [2, 4, 5].

дукції тару, повинні здійснювати внески у загальний фонд. З цього фонду субсидуються підприємства з утилізації відходів або формуються інвестиції в розвиток переробної інфраструктури.

Поетапно запровадження сортування відходів відбувалось у Данії. Там спочатку п'ять років сортування відбувалось за принципом поділу сміття на сухий та вологий. Нині в цій країні ефективно працює восьми фракційна система збору побутових відходів. При цьому стимулюючим інструментом для дотримання таких правил слугують тарифи на вивезення сортованого сміття, адже вони наполовину нижчі. Досягнення високої ефективності рециклінгу твердих побутових відходів в Данії залежало від успішного впровадження комплексної державної програми поводження з відходами, згідно якої всю відповідальність в цій сфері було покладено на муніципалітети, а місцева влада отримала право на видання спеціальних інструкцій та жорстких регулятивних актів. Наскрізна модернізація технічної інфраструктури з вивезення відходів та застосування високих тарифів на вивезення та спалювання сміття змусили йти на пошук альтернативних методів його утилізації. З прийняттям Акту захисту довкілля муніципалітети отримали право регулювати поводження з усіма видами відходів з усіх джерел – приватних домоволодінь, комерційних організацій, промисловості, сфери послуг тощо. Усіх «виробників» сміття зобов'язали декларувати свої можливості та засоби вивезення відходів. Крім того, від них вимагали попередньо сортувати, а також визначати компанії для транспортування відходів та місця доставки. В результаті запровадження нових технологій рециклінгу відходів в столиці Данії Копенгагені залишилось одне санітарне звалище з дев'яти, та два з двадцяти шести для твердих відходів. Певні зобов'язання для «виробників» сміття, перевізників і станцій отримання визначили шляхом регулювання комерційного й промислового сміття. Перші повинні попередньо сортувати відходи за різними видами. Перевізники мали не лише реєструватися в муніципалітеті, а й сортувати відходи відповідно до вимог станцій та заводів із переробки. На станції приймання відходів покладалося завдання реєструвати їх тип і кількість та перевіряти реєстрацію перевізників. Важливим аспектом було запровадження відповідних стандартів попереднього сортування за видами та нормативними обсягами. Приміром, протягом місяця клієнти можуть попередньо відсортувати: 2 куб. м садового сміття, 150 кг, або 300 шт., пляшок, 500 кг скла, 50 кг пластику, 10 кг пластмаси, 10 кг деревини. Протягом тижня – 20 кг паперу і 10 – картону, 100 кг харчових відходів. З кожного об'єкта будівництва (або руйнування) відсортовується по одній тонні керамічної плитки та бетону, а з об'єкта реконструкції – одна тонна асфальту. Обов'язково збирають і сортують електронне сміття, всі старі автомобілі та небезпечні відходи. Після цього відходи сортують на ті, що підлягають спалюванню, і ті, які не підходять для цього. Взаємини муніципалітету з комерційними організаціями та промисловими підприємствами щодо поводження зі сміттям будуються на принципі «плати за забруднення». Це означає, що сортування, збирання, транспортування й переробку оплачує користувач системи. Левову частину прибутків одержують від збирання саме побутового сміття. Решту збирають безоплатно. Базовий принцип у структурі податків полягає в тому, що їх величина пов'язана з обсягом сміття незалежно від ваги. Побутові відходи в Копенгагені сортуються та збираються на трьох рівнях: будинки, мікрорайони, квартали. Так звані пілотні райони органічні відходи збирають окремо і компостують. У столичному муніципалітеті вже планують, як виробляти з них біогаз. Як інформує сайт Європейської академії міського середовища, нині муніципали датської столиці стверджують, що їхня комплексна система управління відходами вже потребує вдосконалення. Вони переймаються проблемою убезпечення екологічного забруднення, оскільки під час спалювання відсортованих та пресованих відходів утворюються шкідливі для довкілля викиди. Саме тому розробляється нова схема, яка виключатиме потенційно шкідливі речовини з продуктів для спалювання.

В Україні, не зважаючи на підвищення зацікавленості підприємств в переробці побутових відходів, основним методом їх утилізації залишається поховання, вивезення на полігони і лише частково – переробка. Причиною цього залишається відсутність сучасного устаткування, налагодженої системи державного регулювання та інвестицій в сферу їх переробки, а також високі капітальні й експлуатаційні витрати на спалювання. Наприклад, вартість знешкодження 1 т побутового сміття на заводах Західної Європи становить $50–60 , а на вітчизняних заводах – 40–50 грн., на поховання – 5–12 грн. (Для порівняння: переробка 1 т відходів у Німеччині коштує близько 820 євро, а в Голландії – 173 євро. Вартість переробки 1 тис. пластикового сміття німецьким підприємствам обходиться у 70 євро, а французьким – всього 2 євро.)

Отже, переробка є найперспективнішим, екологічно безпечним та економічно вигідним методом боротьби з відходами, який здатний приносити прибуток. До його переваг належить до яких належать створення нових робочих місць, здешевлення товарів із вторсировини за рахунок економії енергії, води, нових ресурсів. Індустрія переробки відходів характеризується набагато меншою кількістю викидів в атмосферу, воду та ґрунт. Крім того, використання вторинних ресурсів дозволяє зекономити природні ресурси. Тому саме цей напрям у сфері поводження з відходами доречно розвивати в Україні, адже він повинен мінімізувати забруднення довкілля, розвантажити полігони, та створити сприятливий інвестиційний клімат у цій галузі.

Міжнародний досвід у сфері утилізації та переробки побутових відходів у високорозвинених країнах показав, що ринкові відносини самі по собі не здатні ефективно регулювати процеси поводження з відходами і, в першу чергу, процеси ресурсозберігання. На саміті «Групи восьми» (G8) в 2004 році прем'єр–міністр Японії Дзуінтіро Коідзумі відкрив для світу «Ініціативу 3R» в сфері поводження з відходами (Reduce – зменшення, Reuse – повторне використання, Recycle – використання в якості вторинних ресурсів). Вона була підтримана лідерами інших країн, що входили до складу G8. Першочерговою ціллю відповідно до цієї ініціативи повинне стати зведення до мінімуму накопичення відходів всередині самих країн. Учасники конференції підкреслили значення «про-

мислового симбіозу» або «суспільства з замкненою економікою»: коли відходи однієї сфери стають ресурсами для іншої, тобто побудова «суспільства без виробництва відходів». Сутність прийнятої європейської парадигми в більшості країн світу, насамперед високорозвинених, полягає в наступному: «запобігти, скоротити, повторно використати, утилізувати, безпечно розмістити в навколишньому середовищі, захоронити».

На саміті «Групи восьми» було визнано також необхідність розробки критеріїв, які б дозволили оцінити ефективність заходів рециклінгу. За їх допомогою передбачається застосовувати найбільш значущі для суспільства в цілому методи переробки та утилізації відходів. Розглядаючи ефективність рециклінгу, слід звернути увагу на дві головні проблеми в сфері ресурсозбереження: економічну ефективність використання ресурсів та запобігання забруднення навколишнього середовища. Необхідно також враховувати обсяги тих чи інших відходів. Для розрахунку рівня ефективності рециклінгу побутових відходів пропонуємо ввести індекс ефективності рециклінгу. Він може враховувати економічні наслідки повторного використання ресурсів та залежати від обсягів утворених відходів.

Висновки

Таким чином, за результатами міжнародного досвіду організації переробки відходів можна зробити висновок, що впровадження методики рециклінгу в Україні залежить від ефективності переробних заводів, обсягів сміття, рівня адміністративного регулювання та контролю. Важливий крок у цьому напрямі зробила Німеччина. Інноваційним підходом стало створення сміттєвих детективів, завдання яких відшукати хазяїна відходів, залишених в недозволеному місці. Проблеми рециклінгу та повторного використання ресурсів з побутових відходів в країні вирішено повністю. Отже, комплексне вирішення проблем, пов'язаних з переробкою побутових відходів та вторинним використанням ресурсів в Україні залежить від запровадження роздільної системи збирання відходів, посилення контролю за дотриманням санітарних та екологічних норм їх переробки, розробки та застосування жорсткішої системи штрафів та адміністративної відповідальності за порушення екологічних стандартів та норм.

Література

1. Абрамов А.В. Оценка эффективности рециклинга (вторичной переработки) / А.В. Абрамов // Проблемы управления рисками в техносфере. – 2009. – №4. – С. 105–108. [Електронний ресурс] Режим доступу до журн.: www.vestnik.igps.ru/wp–content/uploads/V4/7.pdf

2. Петрук В.Г. Інтегроване управління та поводження з твердими побутовими відходами у Вінницькій області. Монографія / Під ред. В.Г. Петрука. – Вінниця: УНІВЕРСУМ. – Вінниця, 2007. – 160 с.

3. Рішення Київської міської ради V сесії VI скликання «Про затвердження Програми поводження з побутовими відходами у м. Києві на 2010–2015 роки» №996/ 4434 від 8.07.2010 р.

4. Савуляк В.І., Березюк О.В. Технічне забезпечення збирання, перевезення та підготовки до переробки твердих побутових відходів. Монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ. – Вінниця, 2006. – 218 с.

5. Студінський В.А. Управління твердими побутовими відходами в містах України. – К.: Видавництво «KIMO», 2006. – 152 с.

6. Інформаційні доповіді Департаменту статистики Організації Об'єднаних Націй. [Електронний ресурс] Режим доступу – http://unstats.un.org/unsd/default.htm

Т.І. ДЬОЛОГ,
аспірантка, Європейський університет

Обґрунтування методичного підходу щодо управління економічною ефективністю виробництва сільськогосподарських підприємств

У статті висвітлено обґрунтування методичного підходу щодо управління економічною ефективністю сільськогосподарського виробництва. Також розглянуті використані для здійснення обґрунтування підхід аналітичної ієрархії і програмне середовище Expert Choice, яке належить до методів, що охоплюють зазначений підхід.

Ключові слова: *економічна ефективність, сільськогосподарське виробництво, аналітична ієрархія.*

В статье обосновывается методический подход к управлению экономической эффективностью сельскохозяйственного производства. Также рассмотрены использованные для осуществления обоснования подход аналитической иерархии и программная среда Expert Choice, которая принадлежит к охватывающим отмеченный подход методам.

Ключевые слова: *экономическая эффективность, сельскохозяйственное производство, аналитическая иерархия.*

Methodical approach to the management by agricultural production economic efficiency is considered in the article. The grounds used for realization are also considered approach of analytical hierarchy and software environment Expert Choice, which belongs to the noted approach methods.

 © Т.І. ДЬОЛОГ, 2011

Постановка проблеми. У вітчизняному АПК, незважаючи на здійснені зміни і перетворення, все ще гостро постає проблема ефективної організації процесу управління сільськогосподарським виробництвом.

Дискусійний характер категорії «економічна ефективність виробництва», недосконаліть агропромислового комплексу, відсутність необхідного фінансування галузі, висококваліфікованого управлінського персоналу, належної упорядкованої законодавчої бази, відповідної уваги зі сторони держави, а також інші проблеми поступово призвели до здійснення здебільшого абсолютно неефективного управління сільськогосподарськими підприємствами в цілому і виробництвом зокрема.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми управління сільськогосподарським підприємством і забезпечення високої ефективності здійснюваного на ньому виробництва досліджувалися багатьма науковцями, серед яких важливе місце посідають праці В.Г. Андрійчука, В.Я. Амбросова, О.І. Сімчишина, І.В. Савченко, О.В. Шкільова та інших [1–5].

Загалом, аналіз їхніх праць показав, що за сучасних умов розвитку вітчизняної аграрної економіки, постає необхідність в здійсненні нового етапу дослідження в даному напрямі і проведенні обґрунтування методичного підходу щодо управління економічною ефективністю виробництва досліджуваної групи підприємств.

Метою статті є обґрунтування методичного підходу щодо управління економічною ефективністю виробництва сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. В контексті поставленого завдання необхідно визначити критерій максимізації ефективності діяльності підприємств аграрної галузі.

Оскільки підприємство є складною системою, яка складається з кількох підсистем, то максимізація ефективності також є завданням багатокритеріальним, багаторівневим [6].

Як зазначає Ю.Ф. Тельнов [7, с. 38], для формування цілей підприємства відносно прийняття певних рішень – диверсифікації діяльності, структурних або стратегічних зрушень – зазвичай використовується метод ієрархій. В якості інструментальних засобів аналізу ієрархій використовуються статичні експертні системи з можливістю обробки якісних (нечітких) оцінок, зокрема Expert Choice.

Програмне середовище Expert Choice належить до методів, що охоплюють підхід аналітичної ієрархії (Analytic Hierarchy Process – AHP) [8].

Підхід AHP складається із сукупності етапів:

1. Перший етап полягає в структуризації завдання у вигляді ієрархічної структури з декількома рівнями: цілі – критерії – альтернативи.

2. На другому етапі виконуються попарні порівняння елементів кожного рівня. Результати порівнянь переводяться на числа.

3. Обчислюються коефіцієнти важливості для елементів кожного рівня. При цьому перевіряється узгодженість суджень.

4. Підраховується кількісний індикатор якості кожної з альтернатив і визначається найкраща альтернатива [9, с. 102].

Перевагою методу AHP, що привертає увагу багатьох користувачів, є спрямованість на порівняння реальних альтернатив. Зазначимо, що метод AHP може застосовуватися і в тих випадках, коли експерти (або ОПР) не можуть дати абсолютні оцінки альтернатив за критеріями, а користуються більш слабкими порівняльними вимірюваннями [9, с. 105]. Тому програмне середовище Expert Choice є одним із найбільш придатних для вирішення практичних завдань.

Так, однією з переваг цієї методики аналізу є те, що ваги критеріїв та оцінки за суб'єктивними критеріями не призначаються прямим методом із самостійним встановленням певного значення, а на основі парних порівнянь. Іншою перевагою є подання критеріїв у вигляді ієрархії (дерева).

Окрім більш наочного подання інформації, ієрархічне зображення даних має й функціональні переваги, оскільки, використовуючи одну критеріальну таблицю, ми по суті справи спрощуємо ситуацію, виконуючи оцінку або для верхніх рівнів дерева критеріїв, або для найнижчих («листя дерева») [10, с. 26].

На нашу думку, найбільш репрезентативним критерієм ефективності діяльності підприємства є обсяг отриманого ним чистого прибутку. За результатами попередньо проведеного факторного аналізу, доходимо висновку про доцільність виділення двох груп факторів – виробничих та управлінських витрат (видатків на систему менеджменту).

У складі виробничих витрат було виділено такі складові:

– собівартість реалізації (x_1);
– обсяг основних засобів (x_2);
– грошові кошти (x_4);
– витрати на оплату праці (x_5);
– обсяг отриманих кредитів (x_6);
– обсяг запасів (x_7).

До групи видатків на систему менеджменту увійшли:

– адміністративні видатки (x_3);
– заробітна плата управлінського персоналу (x_8);
– показник рентабельність діяльності підприємства (x_9);
– показник рівня кваліфікації управлінського персоналу (x_{10}) тощо.

Згідно з запропонованою нами гіпотезою ступінь впливу цих двох груп факторів на результативність діяльності підприємств великого, середнього та малого розміру буде різним. Аналіз альтернатив розподілу видатків по групах підприємств різного розміру доцільно провести засобами програмного середовища Expert Choice. Як критерій оптимізації обираємо максимізацію прибутку.

У цілому, як показав проведений раніше факторний аналіз, перший фактор – виробничі витрати – корелює зі змінними значно більше, ніж другий – адміністративні витрати. Домінуючий вплив на результати діяльності здійснюють змінні «Собівартість реалізації» та «Оплата праці», що підтверджує результати попереднього аналізу. В цілому з побудованої в результаті зазначеного аналізу матриці можна виділити два основні фактори: 1) витрати на виробництво (68,05% навантаження); 2) витрати на систему менеджменту (31,6%). Тому як фактори, які визначають обсяг чистого прибутку, встановлюємо ці дві групи факторів – виробничі витрати і система менеджменту.

Далі встановлюємо факторні навантаження за цими групами виходячи з результатів аналізу у матриці і вводимо дані по альтернативах – різних групах підприємств за розміром, що є категоріальною ознакою аналізу, основою класифікації. Таким чином, ієрархія з присвоєними ступенями значущості та розподілом факторного навантаження за групами показників набуває такого вигляду (рис. 1).

У результаті оптимізації отримуємо модель, де критерієм ефективності є дотримання відповідних співвідношень у структурі видатків. Спираючись на попередній аналіз, присвоюємо кожній групі підприємств відповідні ступені значущості, використовуючи не кількісні оцінки, а порівняльну методику, тобто співставляючи дані по різних групах підприємств між собою. Наступним етапом є структуризація даних, що дозволяє класифікувати підприємства за ступенем сукупної ефективності діяльності. Ієрархія із присвоєними ступенями значущості та розподілу за групами підприємств (альтернативами) та напрямками видатків (факторами) набуває такого вигляду (рис. 2).

Розподіл груп витрат за групами факторів – витрати на виробництво та витрати на управління (факторне навантаження) у співставленні з альтернативами – підприємствами різного розміру – проілюстровано на рис. 2. Зазначені дані свідчать про те, що основна частина факторного навантаження припадає на виробничі витрати (68,4%). На витрати на систему менеджменту припадає 31,6% навантаження, причому вплив складових цього фактору різний для великих, середніх та дрібних підприємств. Частка прибутку, що припадає на групу підприємств «Великі», становить 75,7%, «Середні та «Дрібні» – 13,7 та 10,6% відповідно. Отже, незважаючи на ризикованість діяльності підприємств великого розміру, діяльність підприємств саме цієї групи з більшою вірогідністю буде прибутковою.

Таке співвідношення підтверджує результати, отримані за допомогою аналітичного пакету STATISTICA. Наведені вірогідності відповідають отриманим раніше у рівняннях регресії коефіцієнтам – для підприємств великого розміру – найбільші, що свідчить про негнучкість і ризикованість їх діяльності, оскільки незначне збільшення певної групи видатків призводить до більш

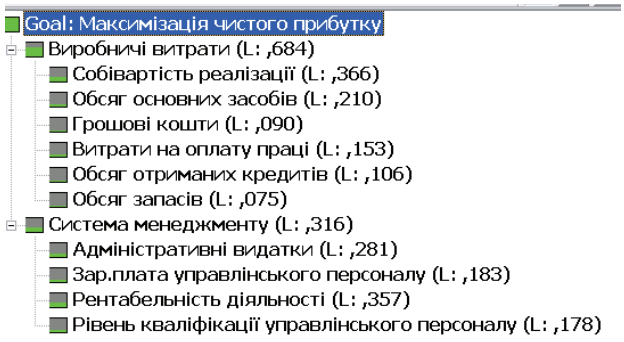


Рисунок 1. Ієрархія факторів ефективності виробництва сільськогосподарських підприємств Київської області, 2009 рік

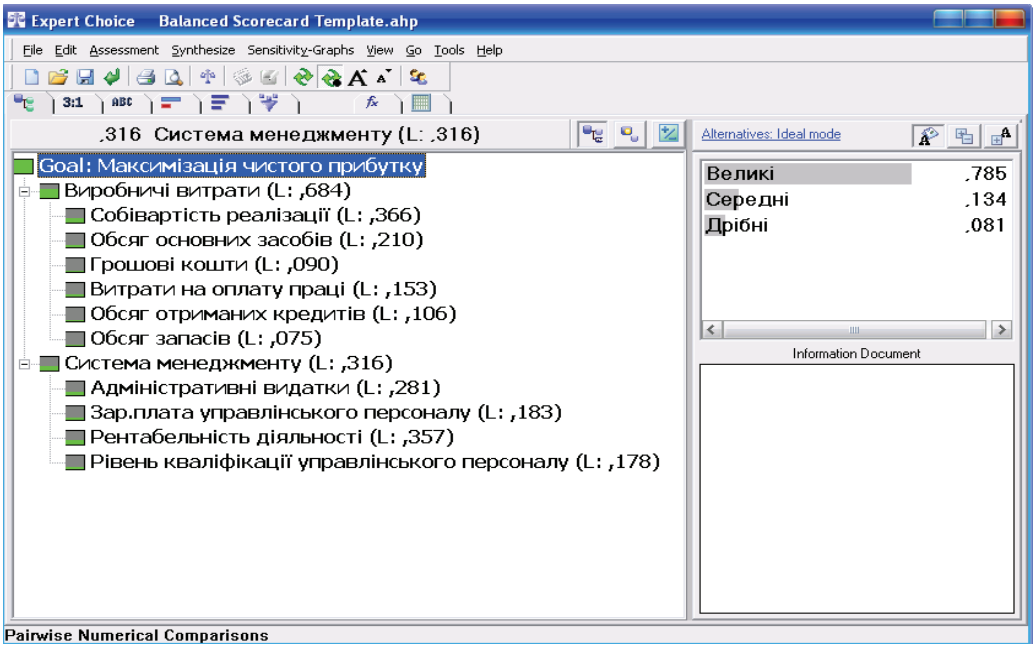


Рисунок 2. Структуризована ієрархія факторів ефективності виробництва на досліджуваних підприємствах Київської області

Alts	Level 1	Level 2	Prty
Великі	Виробничі витрати (L: ,684)	Собівартість реалізації (L: ,366)	,186
		Обсяг основних засобів (L: ,210)	,126
		Грошові кошти (L: ,090)	,055
		Витрати на оплату праці (L: ,153)	,090
		Обсяг отриманих кредитів (L: ,106)	,060
		Обсяг запасів (L: ,075)	,044
	Система менеджменту (L: ,316)	Адміністративні видатки (L: ,281)	,081
		Зар.плата управлінського персоналу (L: ,183)	,028
		Рентабельність діяльності (L: ,357)	,106
		Рівень кваліфікації управлінського персоналу (L: ,178)	,051
Дрібні	Виробничі витрати (L: ,684)	Собівартість реалізації (L: ,366)	,048
		Обсяг основних засобів (L: ,210)	,004
		Грошові кошти (L: ,090)	,001
		Витрати на оплату праці (L: ,153)	,002
		Обсяг отриманих кредитів (L: ,106)	,001
		Обсяг запасів (L: ,075)	,000
	Система менеджменту (L: ,316)	Адміністративні видатки (L: ,281)	,001
		Зар.плата управлінського персоналу (L: ,183)	,014
		Рентабельність діяльності (L: ,357)	,001
		Рівень кваліфікації управлінського персоналу (L: ,178)	,000
Середні	Виробничі витрати (L: ,684)	Собівартість реалізації (L: ,366)	,016
		Обсяг основних засобів (L: ,210)	,013
		Грошові кошти (L: ,090)	,006
		Витрати на оплату праці (L: ,153)	,013
		Обсяг отриманих кредитів (L: ,106)	,011
		Обсяг запасів (L: ,075)	,006
	Система менеджменту (L: ,316)	Адміністративні видатки (L: ,281)	,007
		Зар.плата управлінського персоналу (L: ,183)	,016
		Рентабельність діяльності (L: ,357)	,006
		Рівень кваліфікації управлінського персоналу (L: ,178)	,005

Рисунок 3. Структура факторів економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств (за альтернативами: великі, середні та дрібні)

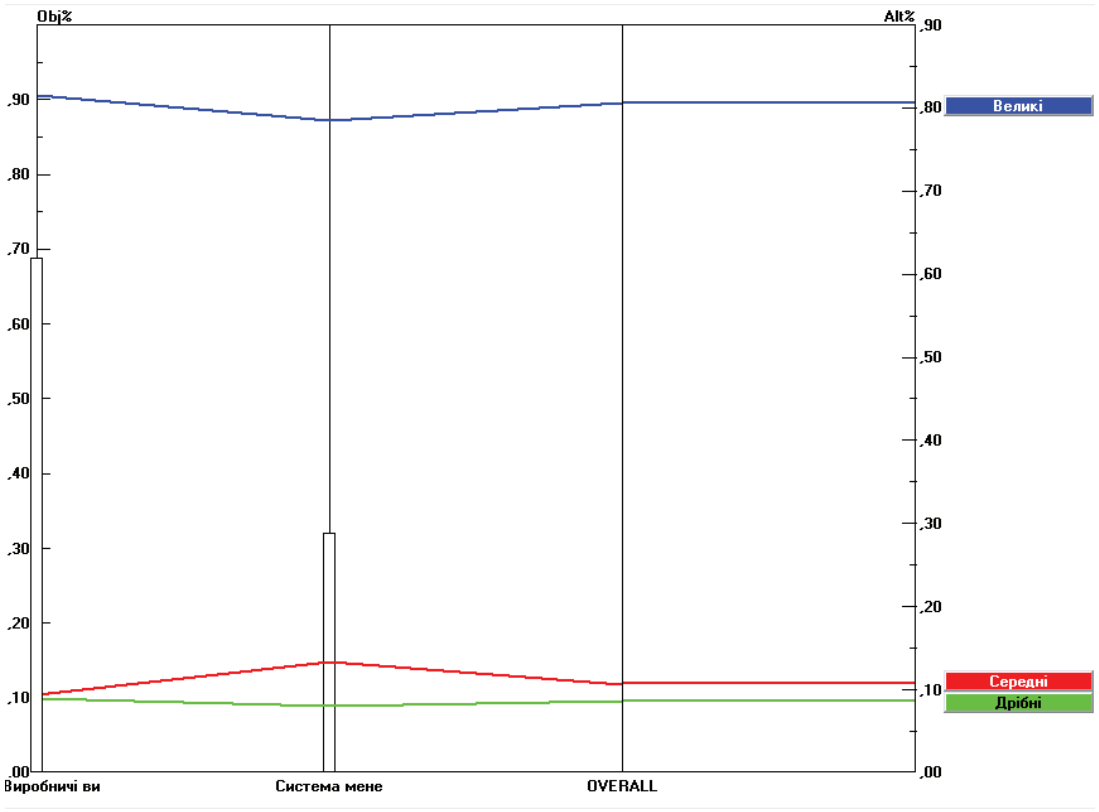


Рисунок 4. Розподіл пріоритетності витрат груп факторів економічної ефективності виробництва в сільськогосподарських підприємствах Київської області

стрімкого зниження обсягу чистого прибутку, ніж для менших за розміром підприємств. Проте нарощування обсягів виробництва (фактор «Собівартість реалізації») також здійснює більш позитивний вплив на чистий прибуток, ніж по інших групах (альтернативах), що обумовлює необхідність подальшого аналізу та обґрунтування. Згруповану структуру – за критеріями та альтернативами – наведено на рис. 3.

Окрім цього, за результатами аналізу засобами Expert Choice можливо зробити висновки, що для підприємств великого розміру витрати на систему менеджменту мають більшу значущість, оскільки заробітна плата управлінців у таких підприємствах є більшою.

Дані, представлені на рис. 4. свідчать, що для дрібних підприємств найбільше значення мають виробничі витрати, при цьому по масиву підприємств вони є найменшими. Для групи середніх підприємств виробничі витрати мають менше значення; для вибірки підприємств великого розміру більшим є значення витрат на систему менеджменту.

Висновки

У цілому здійснене за допомогою статичної експертної системи Expert Choice дослідження показало, що для дрібних підприємств найбільше значення мають виробничі витрати, при цьому по масиву підприємств вони є найменшими; для середніх підприємств виробничі витрати мають менше значення; для великих підприємств більшим є значення витрат на систему менеджменту, оскільки управління великим підприємством визначає необхідність використання більш кваліфікованих управлінських кадрів, що, відповідно, потребує більших витрат на заробітну плату цієї групи персоналу.

Література

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. / В.Г. Андрійчук. – К.: Вид-во КНЕУ, 2004. – 624 с.

2. Амбросов В.Я. Аграрные преобразования в Украине / В.Я. Амбросов // Сейбіт. – 2000. – №4. – С. 41–42.

3. Сімчишин О.Й. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва і охорони земель в степовій зоні України 2005 рік: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.02 / О.Й. Сімчишин; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Х., 2005. – 19 с.

4. Савченко І.В. Економічні відносини власності в системі управління сільськогосподарськими підприємствами: дис... канд. екон. наук: 08.07.02 / Ірина Василівна Савченко; Харківський національний аграрний ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Х., 2004. – 246 с.

5. Шкільов О.В. Заходи подолання кризових явищ на макрорівні країни та мікрорівні підприємств / Олександр Васильович Шкільов // Агросвіт. – 2009. – №3. – С. 51–54.

6. Бабань Ю.А. Совершенствование бизнес-процессов в современной философии управления / Ю.А. Бабань // Финансовый бизнес. – 2002. – №6. – С. 33–40.

7. Тельнов Ю.Ф. Реинжиниринг бизнес-процессов: Учебное пособие / Ю.Ф. Тельнов. – М.: МЭСИ, 2004. – 336 с.

8. Данилов-Данильян В.И. Экономико-математический энциклопедический словарь / В.И. Данилов-Данильян. – М.: Большая Российская энциклопедия: Издательский Дом «ИНФРА-М», 2003. – 688 с.

9. Ларичев О.И. Теория и методы принятия решений / О.И. Ларичев – М.: Логос, 2000. – 423 с.

10. White G. Decision Failures: Why They Occur and How to Prevent Them // Academy of Management Executive 5. – №3. –1991. – P. 23–31.

О.О. ХІЛЕНКО,
викладач, Київський національний торговельно-економічний університет

Сутність та вихідні положення арбітражного управління підприємством

У статті охарактеризовано сутність арбітражного управління підприємством на базі критичного огляду результатів основних досліджень цієї проблеми, що представлені в спеціальних джерелах літератури. Обґрунтовано, що діяльність арбітражного керуючого є специфічним видом управління. Визначені відмінні особливості арбітражного управління підприємством.

Ключові слова: *підприємство, банкрутство, арбітражний керуючий, арбітражне управління.*

В статье охарактеризована суть арбитражного управления предприятием на базе критического обзора результатов основных исследований этой проблемы, представленных в специальной литературе. Обосновано, что деятельность арбитражного управляющего является специфическим видом управления. Определены отличительные особенности арбитражного управления предприятием.

Ключевые слова: *предприятие, банкротство, арбитражный управляющий, арбитражное управление.*

The essence of enterprize arbitrazh management based on critical view on the results of main researches over this problem in the special literature described in this article.

Grounded, that activity of arbitrazh manager is the specific type of management.

Distinctive features of enterprise arbitrazh management are determined.

Keywords: *enterprise, bankruptcy, arbitrazh manager, arbitrazh management.*

Постановка проблеми. В результаті неефективної діяльності підприємств, що спричиняється дією широкого спектру факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, вони стика-

 © О.О. ХІЛЕНКО, 2011

ються з проблемою банкрутства в економічній та юридичній площинах. Розв'язання економічних проблем неспроможності підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями забезпечується в процесі реалізації функцій інституту банкрутства. Невід'ємною складовою інституту банкрутства є суб'єкт, який здійснює неупереджене управління такими підприємствами без лобіювання інтересів будь–яких зацікавлених сторін процесу банкрутства. В сучасному правовому полі регулювання процесу банкрутства таким суб'єктом є арбітражний керуючий. Розуміння сутності та особливостей діяльності арбітражного керуючого, що визначається як арбітражне управління підприємством, є важливим для забезпечення ефективності та результативності судових процедур банкрутства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Активний розвиток законодавства про банкрутство на території Російської Імперії, припадає на початок XIX ст.: «Банкрутний Устав» був розроблений та прийнятий в 1740 році. В історичному ракурсі визначається, що зародження та подальший розвиток інституту арбітражного управління відбулися в результаті виникнення потреби суспільства в регулюванні відносин з приводу неплатоспроможності як підприємців (лихварів, купців, торговців, банкірів, промисловців, фермерів), так і громадян. Найбільш ґрунтовні дослідження історії розвитку інституту банкрутства (конкурсного права) сформовані наприкінці XIX ст. російськими вченими, зокрема К.І. Малишевим, А.Х. Гольмстеном, Г.Ф. Шершеневичем, Є.О. Нефед'євим.

У сучасній вітчизняній економічній літературі значна увага приділяється характеристиці організаційно–економічних заходів проведення окремих судових процедур банкрутства, зокрема в роботах О.О. Терещенко, Л.О. Лігоненко, Я. Рябцевої, Т.С. Клебанової, О.В. Мозенкова, Т.В. Пепи, В.О. Федорова, І.В. Зятковського та ін. Проте на системному рівні відсутнє характеристика сутності поняття «арбітражного управління» та особливостей його здійснення. Водночас сутність арбітражного управління підприємством, його юридичні параметри, галузева приналежність є предметом гострих дискусій російських правознавців: Є.Г. Дорохіної, С.О. Кареліної, О.І. Белолікова, Ю.Г. Куріна та інш. Окремі економічні аспекти арбітражного управління підприємством досліджені в роботах російських економістів, зокрема Г.Б. Юна, В.І. Кошкіна, Ю.В. Тая, В.П. Фомічева, В.В. Вітрянського, С.А. Денисова та інших.

Метою статті є обгрунтування сутності арбітражного управління підприємством, його відмітних особливостей за результатами критичного огляду результатів основних досліджень цієї проблеми, що представлені в спеціальних джерелах літератури.

Виклад основного матеріалу. Проведення наукових досліджень у будь–якій галузі знань передбачає чітке формування понятійно–категоріального апарату. Використання спеціальної термінології дозволяє глибоко зрозуміти внутрішній зміст явищ, процесів та взаємовідносин. Це обумовлює необхідність першочергово визначити сутність терміну «арбітражне управління».

У діючому Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [14] відсутнє визначення терміну «арбітражне управління». При цьому в даному нормативному документі виділяється термін «арбітражний керуючий». Для визначення напрямів діяльності арбітражного керуючого в ст. 1 зазначеного вище закону представлено наступне формулювання: «Арбітражний керуючий (розпорядник майна, керуючий санацією, ліквідатор) – фізична особа, яка має ліцензію, видану в установленому законодавством порядку, та діє на підставі ухвали господарського суду».

Як видно з конструкції визначення, що використовується в ст. 1 Закону [14], законодавець намагається дати визначення суб'єкту діяльності – арбітражному керуючому. При цьому в законі акцент робиться на правовому статусі арбітражного керуючого. Доцільно зазначити, що такий спосіб використання законодавчої техніки в повному обсязі не дає змоги зрозуміти зміст терміну «арбітражне управління» та не підтверджує існування взагалі такого виду управління. Але рівень вагомості діяльності арбітражного керуючого в процесі банкрутства підтверджує необхідність поглибленої характеристики особливостей такої діяльності в управлінському процесі підприємства, відносно якого відбувається провадження справи про банкрутство. Доцільним є також зміщення акцентів щодо складових такого управлінського процесу: визначальною категорією повинна бути діяльність, а не суб'єкт.

Термін «арбітражне управління» слід вживати в значенні основного напряму діяльності арбітражного керуючого. Діяльність арбітражного керуючого є видом управлінської діяльності. Така теза потребує окремого обґрунтування.

На підставі аналізу багатоаспектності та широти представлених трактувань поняття «управління» в сучасній економічній літературі можна дійти висновку, що в загальному розумінні управління являє собою вид цілеспрямованої діяльності, яка спрямовується на збереження досягнутого системою стану чи зміну її якісних характеристик засобом ефективного формування та використання ресурсів і в перебігу виконання таких основних функцій: планування, організації, мотивації, контролю, регулювання.

Відповідність діяльності арбітражного керуючого представленій характеристиці сутності управління можна оцінити засобом виокремлення основних її ознак:

1. Арбітражне управління це вид діяльності, метою якої є вирішення завдань, встановлених у розрізі арбітражних процедур в перебігу провадження справи про банкрутство підприємства. Під арбітражною процедурою, в рамках даного дослідження, визначається певний етап арбітражного управління (розпорядження майном, мирова угода, санація, ліквідація), в межах якого реалізуються функції (завдання) арбітражного керуючого, що сформульовані в Законі України [14]. Даним нормативним актом сутність основних арбітражних процедур визначається наступним чином:

– розпорядження майном боржника – система заходів щодо нагляду та контролю за управлінням та розпорядженням майном боржника з метою забезпечення збереження та ефективного використання майнових активів боржника та проведення аналізу його фінансового становища;

– мирова угода – домовленість між боржником та кредитором (групою кредиторів) про відстрочку та (або) розстрочку платежів або припинення зобов'язання за угодою сторін;

– санація – система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації;

– ліквідація – система заходів, спрямована на продаж майна суб'єкта підприємницької діяльності, визнаного господарським судом банкрутом, та задоволення за рахунок отриманої виручки претензій його кредиторів.

2. Арбітражне управління здійснюється засобом реалізації взаємопов'язаних функцій. Досягнення цілей у розрізі основних напрямів арбітражного управління не можливо без здійснення «серії безперервних пов'язаних дій, які називаються управлінськими функціями» [20]. Можливо, основні функції звичайного управлінського процесу мають певну специфічність в межах арбітражного управління, але його здійснення передбачає розроблення планів на основі попередньої аналітичної роботи, організації реалізації таких планів з відповідним врахуванням мотивів та інтересів всіх основних учасників такого процесу, контроль за ходом реалізації цього плану в межах арбітражним процедур за критеріями часової відповідності та рівня задоволення вимог основних зацікавлених сторін.

Здійснення арбітражного управління відбувається в перебігу реалізації низки функцій.

Функція аналізу фінансового стану підприємства–боржника є присутньою в усіх арбітражних процедурах. Основним змістом функції аналізу є отримання об'єктивної характеристики фінансового стану підприємства–боржника, з уточненням обсягів та стану його активів, зобов'язань, динаміки результатів господарської діяльності, обґрунтуванням найбільш вагомих господарських ризиків. У перебігу розпорядження майном функція аналізу є визначальною, в інших судових процедурах банкрутства вона має дещо другорядний характер, при цьому не втрачаючи своєї важливості та необхідності. Якщо в перебігу процедури розпорядження майном аналіз фінансового стану як функція арбітражного управління виконується з метою обґрунтованості економічної доцільності реалізації в подальшому конкретної арбітражної процедури або припинення провадження справи про банкрутство у випадку наявності у підприємства можливостей погашення зобов'язань, то під час санації результати застосування аналізу є підґрунтям розробки ефективного плану санації. В перебігу ліквідаційної процедури сутність функції аналізу фінансового стану дещо звужується, основним її призначенням є визначення передумов формування ліквідаційної маси та достатності її для задоволення вимог кредиторів.

Відмітною характеристикою функції планування в арбітражному управлінні є високий рівень залежності дій арбітражного керуючого від рішень боржника, комітету кредиторів тощо. Основними етапами планування в арбітражному управлінні є:

– визначення вимог кредиторів, що підлягають погашенню;

– вибір джерел формування грошових активів та обґрунтування потреби в них для повного погашення зобов'язань підприємства–боржника;

– попередня оцінка ефективності та результативності арбітражного управління на підставі прогнозування ефекту від реалізації альтернативних санаційних заходів, способів реалізації ліквідаційної маси тощо;

– обґрунтування можливостей відновлення платоспроможності у строк визначений Господарським судом в перебігу санаційної процедури.

На основі функції планування та з урахуванням всіх вимог зацікавлених сторін арбітражного управління реалізується функція організації даного управління, що полягає в такому:

– організація діяльності кредиторів в межах провадження справи про банкрутство, а саме: проведення зборів кредиторів, скликання комітету кредиторів, організація ознайомлення кредиторів з документами, організація розрахунків з кредиторами;

– координація взаємодії учасників процесу арбітражного управління, що характеризується необхідністю визначення єдиної позиції відносно введення арбітражної процедури, узгодження параметрів плану санації, можливостей реалізації окремих санаційних заходів (збільшення статутного капіталу, продаж майна боржника), узгодження термінів та порядку погашення зобов'язань в перебігу мирової угоди;

– організація діяльності боржника, що полягає в оптимізації структури управління підприємством, реалізації санаційних заходів, які передбачаються планом санації, організації підготовчих заходів (оцінка, інвентаризація, формування ліквідаційної маси) та проведення продажу майна, звільнення працівників в перебігу ліквідаційної процедури, організація здійснення розрахунків з кредиторами.

Здійснення контролю в перебігу процедур розпорядження майном та санації передбачає: контроль за збереженням майна, контроль за укладенням низки угод відносно операційної діяльності підприємства, контроль за прийняттям важливих управлінських рішень відносно реорганізації підприємства, створення філій та представництв, виплату дивідендів тощо.

3. Арбітражне управління здійснюється лише професійно підготовленими спеціалістами, які здобувають відповідні компетенції за програмою навчання управлінських кадрів. Це забезпечує належу реалізацію основних сутнісних характеристик управління, які виділяються низкою авторів, зокрема російськими дослідниками А.Г. Поршневою та З.П. Румянцевою в [24]: «управління – це вміння досягати встановлених цілей, шляхом спрямування праці, інтелекту, мотивів поведінки людей, що працюють в організації». Відповідно до українського законодавства [14] арбітражним керуючим (розпорядником майна, керуючим санацією, ліквідатором) може бути призначено фізичну особу – суб'єкта підприємницької діяльності, яка має вищу юридичну або економічну освіту, діє на підставі ліцензії, пройшовши відповідну спеціальну підготовку, акредитована у судових органах та не є зацікавленою особою щодо боржника і кредиторів. Професійна підготовка арбітражних керуючих в Україні здійснюється у відповідності до 22] за єдиною програмою в обсязі 40 годин з наступною здачею кваліфікаційного іспиту. Проте професор Л.О. Лігоненко у своїй монографії «Антикризове

управління підприємством» [18] зазначає що вимоги до професійних, моральних якостей та фінансової відповідальності арбітражних керуючих, визначені українським законодавством, є надто «м'якими». Світова практика, і зокрема досвід Російської Федерації, засвідчує доцільність суттєвих законодавчих змін. У відповідності до Федерального Закону Російської Федерації «Про неспроможність (банкрутство)» [21] до арбітражних керуючих додатково (крім вимог, що збігаються з українським законодавством) пред'являються такі вимоги: наявність стажу роботи на керівних посадах не менше двох років у сукупності; проходження стажування терміном не менше 6 місяців у якості помічника арбітражного керуючого, членство в одній із саморегульованих організацій арбітражних керуючих, відшкодування усіх збитків боржнику, кредиторам, третім особам при виконанні обов'язків арбітражного керуючого, відсутність процедури банкрутства по відношенню до нього як суб'єкта підприємницької діяльності, наявність діючого договору страхування відповідальності на випадок спричинення збитків особам, які беруть участь у процедурі банкрутства.

4. Арбітражне управління, з позиції системності його здійснення, має усі структурні ознаки системи.

Суб'єктами арбітражного управління виступають арбітражний керуючий, кредитори, власники підприємства, керівник підприємства, органи державної та виконавчої влади, Господарський суд. При цьому особливістю арбітражного управління, як зазначає Є.Г. Дорохіна в [12, с. 5], є той факт, що «...арбітражний керуючий є основним, але не єдиними суб'єктом управління в організованій системі банкрутства». Окремі функції управління виконуються конкурсними кредиторами (уповноваженими органами: комітетом кредиторів, зборами кредиторів), боржником, його учасниками, органами виконавчої влади у випадку банкрутства окремих категорій підприємств боржників (визначені в ст. 42–47 [14]). Особливе місце в системі банкрутства посідає Господарський суд, контрольна функція даного суб'єкту арбітражного управління полягає в забезпеченні керованості системою.

Об'єктом арбітражного управління є майно (активи) підприємства, мета управління яким визначається від впровадженої Господарським судом процедури банкрутства.

Мета арбітражного управління тісно пов'язана з цілями інституту банкрутства. Категорія мети в науці управління визначається як результат діяльності системи, що бажано досягти в визначений проміжок часу [16, с. 116].

Найбільш чітко мету банкрутства визначив ще Г.Ф. Шершеневич в [27, с. 87], який виокремив як основну ідею банкрутства необхідність «встановити відомий порядок по можливості більш рівного та справедливого розподілу майна боржника між всіма його кредиторами». Професором Г.Ф. Шершеневичем визначені межі реалізації діяльності інституту банкрутства: це ситуації, «коли майно боржника навіює ґрунтовні побоювання в його недостатності для задоволення всіх вимог, як тих що пред'явлені, так і тих що очікуються».

Залежно від орієнтації на рішення макро– і мікроекономічних проблем суспільства у науковій літературі визначаються різні цілі правового регулювання банкрутства: збереження господарюючого суб'єкта (цілісності підприємства) і робочих місць, підтримка його діяльності; справедливий розподіл грошових коштів, отриманих від продажу майна банкрута, між його кредиторами; очищення ринку від недієздатних учасників; підвищення конкурентоспроможності й захист сумлінних учасників господарювання; можливість нового старту; стимулювання розвитку бізнесу (підприємництва) і зростання ефективності економіки; забезпечення економічної стабільності суспільства в цілому, створення механізму стабільності ринкових відносин і підвищення доступності кредиту та ін. [18, с. 65; 15, с. 36].

Є.Г. Дорохіна в [12, с. 8] справедливо зазначає, що цілі управління банкрутством детерміновані перш за все значною конфліктогеністю відносин учасників процесу банкрутства, різнопланістю їх інтересів, неспівпадання (розбіжність) яких як між собою, так і з інтересами суспільства, що є основною проблемою управління банкрутством.

Арбітражне управління, орієнтуючись на цілі інституту банкрутства, має більш вузькі цілі. Мета арбітражного управління українським законодавством [14, ст. 1] визначається залежно від затвердженої Господарським судом арбітражної процедури таким чином:

– при розпорядження майном – забезпечення збереження та ефективного використання майнових активів боржника та проведення аналізу його фінансового становища;

– при санації – оздоровлення фінансово–господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно–правової та виробничої структури боржника;

– при ліквідації – задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна.

У законі [14] відсутнє чітке визначення мети арбітражного управління в перебігу мирової угоди. Як зазначено в ст. 35 закону, мирова угода між боржником та кредиторами може бути укладена на будь–якій стадії провадження у справі про банкрутство. Як мету арбітражного управління в перебігу укладання мирової угоди пропонується визначити попередження кредиторів та боржника про можливі наслідки даної угоди. Окрім цього, в разі, якщо мирова угода укладається під час санації або ліквідації підприємства метою арбітражного управління в перебігу названих процедур, є активна участь в розробці її умов та укладанні такої угоди від імені боржника.

Ґрунтуючись на визначених цілях інституту банкрутства та його окремих процедур, соціально–економічний зміст арбітражного управління можна представити таким чином: держава засобом призначення арбітражного керуючого забезпечує захист своїх інтересів, обмежує чи позбавляє можливості боржника управляти майном в своїх цілях, забезпечує максимальний доступ до процесу управління майном кредиторів з одночасним обмеженням їх дій у власних інтересах. Виходячи з цього функція управління майном підприємства–боржника передається професійному керуючому, який має забезпечити максимальну

ефективність реалізації такої функції з врахуванням інтересів суб'єктів, які відповідно до чинного законодавства України є учасниками процесу банкрутства.

Орієнтація арбітражного управління, як інструменту інституту банкрутства, на досягнення його основної мети, а саме «рівного та справедливого» розподілу майна боржника між кредиторами та одночасного захисту прав боржника та інтересів держави, є свідченням спрямованості арбітражного управління на одночасний захист інтересів декількох категорій учасників процесу банкрутства підприємства. Багатогранний характер відносин, що виникають в перебігу банкрутства підприємства, породжує необхідність дотримання балансу інтересів боржника, кредиторів та держави, який характеризує арбітражне управління з соціальних позицій та надає підстави для припущення, що саме в площині перетину різних інтересів знаходить своє відображення основний результат діяльності арбітражного керуючого.

Категорія інтерес досить часто використовується в економіці, праві, психології, етиці тощо. Термін «інтерес» (від лат. Interese – мати важливе значення) визначається як форма вияву потреби, усвідомлення прагнення людини до задоволення її [13]. У науковій літературі дискусійним залишається питання щодо природи інтересу, в тому числі щодо природи економічного інтересу. Окремі дослідники [9, 26] визначають економічний інтерес як категорію суб'єктивну, вважаючи, що інтереси перед тим як стати спонукальними мотивами до дій, повинні бути усвідомлені суб'єктом цих дій. Зустрічається також думка, що економічні інтереси це усвідомлені потреби існування різних суб'єктів господарювання [13]. В даному джерелі підкреслюється об'єктивність економічних інтересів, що пояснюється об'єктивністю самих економічних відносин. Доцільно виокремити найбільш ґрунтовне, на думку автора, трактування сутності економічного інтересу, сформоване російським дослідником А.В. Базаєвим в [6], який розглядає його як «реальний, обумовлений відносинами власності та принципом економічної вигоди, мотив та стимул соціальних дій з метою задоволення динамічних систем ідеальних потреб».

Необхідність здійснення арбітражного управління з урахуванням інтересів боржника та його кредиторів на засадах розумності та сумлінності визначена в нормі Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» в п. 6 ст. 3.1 [14]. Арбітражне управління здійснюється в інтересах наступних учасників процесу банкрутства, перелік яких представлено на рисунку.

Як вже зазначалося раніше, характерною ознакою арбітражного управління підприємством є присутність протиріч інтересів учасників процесу банкрутства. В той же час слід відмітити, що для процесу банкрутства підприємства характерним є конкуренція інтересів кредиторів, що об'єктивно виникає в зв'язку з недостатністю майна боржника для погашення зобов'язань в повному обсязі.

Російський дослідник А.І. Белоліков відмічає специфічність відносин кредиторів між собою в перебігу банкрутства, при цьому стверджує, що основний інтерес кредитора полягає в намаганні максимально збільшити власну частку шляхом примусового виконання прав один одного за рахунок майна боржника [27, с. 36]. Але збільшити частку погашення зобов'язань одного кредитора за рахунок іншого можливо лише при виключенні його з реєстру вимог кредиторів (зменшенні обсягу зобов'язань на підставі не представлення документів) у Господарському суді. Протиріччя інтересів кредиторів може виникнути на підставі зацікавленості в реалізації різних арбітражних процедур, що

Основні інтереси суб'єктів арбітражного управління

визначається специфічними характеристиками, швидкістю та повнотою задоволення вимог кредиторів, тіснотою господарських взаємозв'язків окремих кредиторів з боржником (небажання втрати постачальника ресурсів чи вагомого каналу збуту при введенні ліквідаційної процедури). Але і в рамках однієї арбітражної процедури кредитори можуть мати різні інтереси щодо термінів проведення, змісту окремих заходів (в рамках санації), отриманого результату при проведенні цих заходів.

Виявляючи ознаки фіктивного банкрутства, доведення до банкрутства, арбітражний керуючий забезпечує захист суспільних інтересів, оскільки сприяє визначенню небезпечних дій, відповідальність за які передбачена Кримінальним кодексом України в ст. 218–220.

З урахуванням місця цілей арбітражного керуючого в загальній системі цілей арбітражного управління, необхідно зазначити, що максимальна ефективність арбітражного управління з соціальних позицій буде досягатися за умови забезпечення збалансованості задоволення інтересів всіх суб'єктів процесу банкрутства підприємства.

У вітчизняній економічній літературі практично відсутнє розуміння сутності поняття «арбітражного управління». Водночас сутність арбітражного управління підприємством, його юридичні параметри (межі), галузева приналежність є предметом гострих дискусій російських правознавців.

Аналізуючи сутність конкурсного управління в дореволюційній Росії, Г.Ф. Шершеневич відзначав, що «конкурсне управління зобов'язане виконати своє завдання можливо повного задоволення кредиторів, намагаючись по можливості охороняти інтереси боржника. Але подібне явище зовсім не узгоджується з поняттям представництва на тій або іншій стороні. Вочевидь, конкурсний попечитель не може бути представником ні боржника, ні кредиторів. Звідси сам собою напрошується висновок, що конкурсний попечитель або конкурсне управління є органом державної влади – органом, що діє під безпосереднім контролем суду, подібно судовим приставам» [27, с. 324]. Тим самим вчений відзначає публічно–правову природу конкурсного управління.

Термін «арбітражне управління» російськими правознавцями трактується як: «представництво від імені боржника при введенні зовнішнього управління та конкурсного виробництва» [11, с. 36]; «управління як послуга, що надається в інтересах кредиторів у всіх процедурах банкрутства» [7, с. 14]. Таке трактування суттєво викривляє цільові параметри діяльності арбітражного керуючого. Даний суб'єкт арбітражного управління не може здійснювати лобіювання окремих інтересів боржника або кредиторів під час реалізації своїх функцій. Діяльність арбітражного керуючого характеризується неупередженістю та відсутністю зацікавленості щодо задоволення майнових інтересів окремих кредиторів або власників.

Більш розгорнуте трактування терміну «арбітражне управління» надає російський дослідник Ю.В. Тай, який визначає арбітражне управління як «управління в рамках індивідуальної підприємницької діяльності, а також здійснення функцій управління юридичної особи під час зовнішнього управління або конкурсного виробництва» [23, с. 45]. Дійсно, в ст. 3–1 закону [14] чітко визначено, що діяльність арбітражного керуючого є ліцензійним видом підприємницької діяльності. Тут виникає протиріччя на законодавчому рівні, оскільки Господарським кодексом України в ст. 42 підприємництво визначається як самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [10].

Не погоджуючись з визначенням арбітражного управління в якості індивідуального підприємця та підтримуючи позицію прихильників іншої точки зору [12, 17], доцільним є визначення таких особливостей діяльності арбітражного керуючого:

1. Дії арбітражного керуючого спрямовані на захист різноманітних інтересів, що надає його діяльності в більшому ступені соціальний характер, ніж характеристик підприємництва у чистому вигляді.

2. Наявність обмежень в прийнятті рішень арбітражним керуючим з боку судових органів, кредиторів, зборів кредиторів, що суттєво обмежує його самостійність.

3. Винагорода, що отримує арбітражний керуючий не є джерелом отримання прибутку. Оплату послуг арбітражного керуючого доцільно розглядати як різновид заробітної плати. Додаткову винагороду, що мають право встановлювати і виплачувати кредитори за результатами його діяльності, розмір якої затверджується господарським судом, слід визначати як додаткове матеріальне стимулювання.

Проте все більшого поширення серед вчених та практиків набуває думка щодо доцільності передачі в окремих випадках управління майном боржника організаціям (юридичним особам), що професійно займаються антикризовим управлінням, діяльність яких повинна бути виключною та ліцензованою [5, 8].

У той же час Є.Г. Дорохіна в [12, с. 6] визначає арбітражне управління як «професійну діяльність в рамках управління системою банкрутства, що необхідна насамперед для координації всіх елементів системи банкрутства з метою максимального задоволення вимог кредиторів за рахунок майна боржника».

Під системою банкрутства Є.Г. Дорохіна розуміє «інтегровану єдність як норм, що регулюють відносини з приводу банкрутства, так і процесу їхньої реалізації, неодмінним атрибутом якого є суб'єкти правореалізаційної та правовідносини, що виникають з їх участю, юридичні факти, відповідальність тощо».

Більш точним є підхід, запропонований у колективній монографії за редакцією Г.П. Іванова. У розумінні авторів цього дослідження система банкрутства – це не законодавчі акти, що регламентують правові основи процесу неспроможності (банкрутства), а певним чином організована система контролю, діагностики і, за можливістю, захисту підприємств від фінансового краху. Складовими такої системи визнано цілі та принципи, учасники та організаційний механізм процедури банкрутства, організаційна структура, методичне та нормативне забезпечення, діагностика стану підприємства, запобігання банкрутству, соціальний захист, підготовка кадрів [3, с. 20].

У практичній діяльності та окремих літературних джерелах (наприклад, в [1, с. 18]) досить часто відбувається ототожнення понять «арбітражний» і «антикризовий» керуючий, що призводить до рівнозначного трактування їхнього змісту. Зокрема, це стосується причетності арбітражного керуючого до здійснення досудових санаційних процедур. Також хибним, на наш погляд, є визначення арбітражного управління як: «комплексу заходів щодо виводу підприємства з фінансової кризи» [25]. В даному випадку мова йде про антикризове управління. Наявність ототожнень окремих аспектів арбітражного та антикризового управління потребує здійснення розмежування цих понять.

Антикризове управління є поняттям більш широким ніж арбітражне управління. Це підтверджується твердженням, яке представлено в [18, с. 103], де арбітражне управління охарактеризовано як «специфічну підсистему (одним з можливих варіантів здійснення) антикризового управління, в перебігу якого здійснюється комплекс арбітражних процедур призначеним господарським судом арбітражним керуючим».

В економічній літературі зустрічається достатньо багато визначень сутності антикризового управління. Деякі вчені, зокрема Є.М. Коротков, розуміють антикризове управління як «керований процес запобігання або подолання кризи, що відповідає цілям організації та об'єктивним тенденціям її розвитку. Антикризове управління – це управління, в якому поставлено певним чином передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів, заходів по зменшенню негативних наслідків кризи та використанню її факторів для подальшого розвитку [2, с. 126–128]. Цю ж позицію підтримує професор А.Г. Грязнова, у своїй книзі «Антикризовий менеджмент» характеризуючи антикризове управління як систему управління підприємством, що має комплексний, системний характер і спрямована на запобігання або усунення несприятливих для бізнесу явищ за допомогою використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розробки й реалізації на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер, дозволяє усунути тимчасові утруднення, зберегти й примножити ринкові позиції при будь–яких обставинах, спираючись в основному на власні ресурси [4].

Уточнює термінологію професор А.В. Малявіна, яка пов'язує даний термін з «самоорганізацією системи на базі активного та кваліфікованого, перш за все внутрішнього, менеджменту». Його основні процедури мають застосовуватися не тоді, коли єдиним засобом управління є зовнішнє регулювання його діяльності, а постійно, не допускаючи входження в кризовий період, по можливості обмежуючись гомеостатичними перетвореннями, тобто превентивними діями [19, с. 48]. Таким чином, внутрішнє антикризове управління повинно здійснюватися протягом усього життєвого циклу підприємства і розглядатися не як тимчасовий захід, а постійна складова системи менеджменту.

На погляд автора, найбільш повним розкриттям сутності антикризового управління характеризується тлумачення, розроблене професором Л.О. Лігоненко в [18, с. 88]: «антикризове управління – постійно організоване спеціальне управління, в основу якого покладена система методів та принципів розробки та реалізації специфічних управлінських рішень, що приймаються відокремленим суб'єктом в умовах суттєвих ресурсних та часових обмежень, підвищеного ризику, фінансових та інтелектуальних витрат для відновлення життєздатності підприємства та недопущення його ліквідації як господарюючого суб'єкта».

З врахуванням вище сказаного доцільно зазначити, що арбітражне управління підприємством є не тотожним антикризовому управлінню, але може здійснюватися в його межах як на засадах залучення зовнішнього керуючого так і керівника підприємства, але з обов'язковою підзвітністю господарському суду за основними результатами такого управління. Крім того, у порівняні з антикризовим управлінням, арбітражне здійснюється в чітко визначені строки і має тимчасовий характер.

Розглядаючи сутність арбітражного управління, всі дослідники єдині в думці стосовно його специфічності. Відмітні особливості, що притаманні арбітражному управлінню, полягають у такому:

1. Специфічність мети здійснення – забезпечення збалансованості задоволення інтересів всіх суб'єктів процесу банкрутства підприємства.

2. Зовнішній характер управління, що визначається залученням значної кількості зовнішніх учасників (арбітражний керуючий, кредитори, державні органи) до управлінського процесу в перебігу провадження справи про банкрутство. При умові виконання функцій арбітражного управління керівником боржника, воно також має зовнішній характер управління, оскільки основні його наслідки є підконтрольними господарському суду.

3. Тимчасовий характер – арбітражне управління вводиться на підприємстві у випадку порушення справи про банкрутство та закінчується з рішенням Господарського суду за результатами відновлення платоспроможності або погашення всіх його зобов'язань в перебігу ліквідаційної процедури.

4. Підвищена ризикованість обґрунтованості вибору управлінських інструментів, що реалізуються, яка може призвести до недосягнення мети окремої арбітражної процедури. Це визначається потребою у задоволені інтересів багатьох учасників арбітражного управління та їх різнобічним впливом на здійснення такого управління.

5. Напруженість процесу, що обумовлюється високим рівнем невизначеності, ресурсними та часовими обмеженнями арбітражного управління, складністю відносин основних його суб'єктів.

6. Реінжиніринговий характер управління в перебігу оздоровчих процедур, що визначається необхідністю удосконалення бізнес–процесів з метою підвищення платоспроможності засобом покращення ефективності і результативності господарської діяльності.

7. Індивідуальність складу інструментів управлінського впливу, що обумовлюється рівнем кризовості розвитку підприємства, характеристикою його неплатоспроможності, відмітними особливостями вимог кредиторів, рівнем їх лояльності та зацікавленості в подальшому функціонуванні підприємства.

8. Орієнтація на мінімізацію втрат усіх зацікавлених осіб – власників, кредиторів, персоналу, держави.

9. Інноваційність управління, що визначається використанням інноваційних рішень, креативного підходу до визначення типу поведінки в кризовій ситуації та пошуку шляхів виходу з неї.

10. Еквіфінальність арбітражного управління. В теорії менеджменту під еквіфінальністю розуміють динамічну характеристику системи, яка здійснює рух (перехід) різними шляхами з різних початкових станів в один і той же фінальний стан [28]. Для арбітражного управління це є справедливим, оскільки воно закінчується в момент локалізації претензій кредиторів засобом різних процедур, що констатується Господарським судом у вигляді закриття справи про банкрутство. Хоча для підприємства наявність єдиного фіналу провадження справи про банкрутство у правовому аспекті має різні економічні наслідки: від ліквідації до продовження діяльності.

11. Потенційна конфліктогенність арбітражного управління – є важливою характеристикою. Всі учасники цього процесу (кредитори, працівники, адміністрація та ін.) не взаємодіють, а перебувають у постійній протидії. Арбітражний керуючий знаходиться на перетині інтересів різних сторін.

З урахуванням вище сказаного характеристику сутності арбітражного управління підприємства рекомендується представити таким чином: це тимчасове, зовнішнє з лімітованими часовими межами управління з ознаками еквіфінальності та реінжинірингового характеру, що здійснюється в межах провадження справи про банкрутство підприємства з метою забезпечення збалансованості інтересів всіх суб'єктів процесу банкрутства.

Висновки

Розуміння сутності арбітражного управління, його відмітних характеристик та особливостей здійснення забезпечує створення необхідного підґрунтя для належної організації процесу управління підприємством в межах впровадження справи про банкрутство.

Література

1. Антикризисное управление предприятиями: Учеб. пособие / Под ред. А.Н. Ряховской. – М.: ИПКгосслужбы, 2000. – 251 с.

2. Антикризисное управление / Учебник под ред. Короткова Э.М. – М.: ИНФРА–М, 2005. – 620 с.

3. Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению / Под ред. Г.П. Иванова. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995. – 320 с.

4. Антикризисный менеджмент / под ред. проф. Грязновой А.Г. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство ЭКМОС, 1999. – 368 с.

5. Арбитражная практика по делам о несостоятельности кредитных организаций / Под ред. А.К. Болыповой, О.С. Свириденко. – М., 2002. – 148 с.

6. Базаев А.В. Экономические интересы как всеобщая форма проявления экономических потребностей и экономических отношений // Бюллетень Владикавказкого института управления. – 2006. – №20. – С. 51.

7. Белоликов А.И. Банкротство как способ защиты нарушенных прав: Автореф. дис.... канд. юрид. наук. – М., 2004. – 31 с.

8. Витрянский В.В. Пути совершенствования законодательства о банкротстве // ВВАС РФ. 2001. – №3. – С. 97.

9. Генкин А. Системы экономических интересов и социальная гармония // Вопросы экономики. – 1993. – №6. – С. 147.

10. Господарський кодекс України №436–IV від 16.01.2003 р. зі змінами та доповненнями.

11. Денисов С.А., Егоров А.В., Сарбаш С.В. Реабилитационные процедуры в деле о банкротстве. – М., 2003. – 380 с.

12. Дорохина Е.Г. Арбитражное управление в системе банкротства: Монография. – М.: Издательство «Новый индекс», 2008. – С. 91.

13. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – 5–те вид., стер. – К.: Знання–Прес, 2006 р. – 719 с.

14. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» №2343–XII від 14.05.92 р. зі змінами.

15. Карелина С.А. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства): Учеб.–практ. пособие. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 360 с.

16. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией: Учебник для ВУЗов. – М.: Русская Деловая Литература, 1998. – 768 с.

17. Курин Ю.Г. Тезисы для доклада на тему: «Правовой статус арбитражных управляющих и их объединений в РФ». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bankr.ru/doc/1177

18. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: Підручник. – К.: Київ. нац. торг.–екон. ун–т, 2005. – 823 с.

19. Малявина А.В., Попов С.А., Пашина Н.Б. Лизинг и антикризисное управление: Уч. пособ. для вузов. – М.: Изд–во «Экзамен», 2002. – 256 с.

20. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.

21. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный Закон Российской Федерации от 26.10.2002 г., №127–ФЗ.

22. Положення про порядок навчання та підвищення кваліфікації арбітражних керуючих Наказ Мін. економіки України №57 від 17.03.2001 р.

23. Тай Ю.В. Правовые проблемы арбитражного управления: Автореф. дис.... канд. юрид. наук. – М., 2005. – 32 с.

24. Управление организацией: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. 2–е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА–М, 2000. – С. 22.

25. Фомичев В.П. Согласованные механизмы арбитражного управления промышленным комплексом: Дис.... канд. экон. наук: 08.00.05: Самара, 2002.

26. Шалмуев А. Региональные экономические интересы и противоречия // Управленческое косультирование. – 2003. – №2. – С. 22.

27. Шершеневич Г.Ф. Конкурсный процесс. – М.: Статут, 2000. – 324 с.

28. Яценко Н.Е. Толковый словарь обществоведческих терминов. – СПб., 1999. – 528 с.

М.В. МЯГКИЙ,
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Трансформація середнього циклу кон'юнктури у постіндустріальну добу

Досліджено причини затухання промислових циклів у другій половині XX ст. Виокремлено основні особливості трансформації економічного циклу під впливом переходу до постіндустріального суспільства.

Ключові слова: *економічний цикл, криза, постіндустріальне суспільство, трансформація.*

Исследованы причины затухания промышленных колебаний во второй половине XX века. Определены основные особенности трансформации экономического цикла под влиянием перехода к постиндустриальному обществу.

Ключевые слова: *экономический цикл, кризис, постиндустриальное общество, трансформация.*

Causes of decline in volatility of business cycles in second half of 20 century are studied. Key features of business cycle transformation under the process of transition to a post–industrial society are identified.

Keyword: *business cycle, crisis, post–industrial society, transformation.*

Постановка проблеми. Згідно з концепціями Д. Белла та Е. Тофлера загальний розвиток людства можна умовно розділити на три періоди: доіндустріальний, індустріальний та постіндустріальний. Сьогодні, на переконання багатьох впливових вчених, розвинені економіки поступово переходять у постіндустріальну епоху.

Водночас відомо, що розвиток людства у всі часи не був лінійним та поступальним, а характеризувався своєю нерівномірністю та циклічністю: за періодами пожвавлення, прискорення та процвітання завжди слідували часи уповільнення, кризи та депресії.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивчення циклів розпочалося з дослідження криз на початку XIX ст. і завдяки працям К. Жугляра, К. Маркса, М. Туган–Барановського, К. Вікселя, Г. Касселя та інших вчених уже на рубежі століть перетворилася в окремий важливий напрям досліджень. Згодом виникло багато різноманітних теорій, які намагалися пояснити циклічність економіки. Проблемою було те, що кожна з теорій гарно пояснювала конкретно–історичний характер циклу, проте вже через певний час виявлялася непридатною для розуміння нових реалій життя. Мова йде про те, що з поступовим переходом від індустріальної до постіндустріальної стадії розвитку людства середні цикли кон'юнктури також змінюються. Як колись на зміну аграрним та торговим циклам доіндустріальної доби прийшли промислові цикли нової епохи, так і сьогодні на зміну промисловим та інвестиційним циклам індустріалізму, притаманним кінцю XIX – кінцю XX ст., приходять нові цикли, які є ще неосмисленими економічною наукою.

Метою даної ***статті*** є дослідження еволюції економічного циклу при переході до постіндустріальної економіки.

Виклад основного матеріалу. Насамперед слід зазначити, що деякі вчені вже проголосили перемогу над циклом у постіндустріальну добу, стверджуючи, мовляв, що «проблеми депресії тепер є повністю вирішеними» [1]. Чергова криза економічного розвитку – криза 2008–2009 років – довела, що такі твердження є принаймні безпідставними і що у дослідженні економічних циклів усе ще існує велика кількість «білих плям».

Інші дослідники притримуються думки, що з переходом суспільства до постіндустріальної доби середні цикли кон'юнктури стають принаймні менш рельєфними. Досліджуючи причини поступового затухання бізнес–циклів в післявоєнний період, американський економіст А. Гарнер вказує на такі фактори, як більша роль держави в економіці та успішність макроекономічного регулювання, зростання частки сектору послуг та більш стабільний фінансовий сектор [2]. Інший вчений В. Зарновіц додає до цих трьох факторів ще два – стабілізацію динаміки грошової маси та вищу схильність до ризиків домогосподарств та бізнесу під впливом оптимізму від успішної боротьби з кризами [3].

Дійсно, зі зниженням частки промисловості у структурі виробництва та зайнятості з 60–70% у першій половині XX ст. до 10–20% наприкінці століття логічно було б припускати, що роль промислового циклу також падає. Так, з 1950 року частка зайнятих у сфері послуг в США зросла з 60 до 85% на початку 2010 року, тоді як частка працюючих у сфері матеріального виробництва впала з 40 до 15% (рис. 1). Як відомо, споживання послуг та інформації залишається порівняно стабільним протягом циклу на відміну від споживання товарів, що також вплинуло на зміну циклу. Він стає все менш виразним.

Певне пом'якшення промислових циклів у повоєнний період стало можливим завдяки й іншим трансформаціям в межах економічної системи.

По–перше, зросла роль держави та державної антициклічної політики. Держава стала відігравати значно більшу роль в економічному житті суспільства, в тому числі регулюючи циклічні коливання. Економічна політика держави стала містити серйозні заходи регулювання циклічних коливань. Кризи почали асоціюватися з обмежувальною монетарною та фіскальною політикою, а відновлення – зі стимулюючою політикою [4]. Внаслідок цього фаза кризи та депресії поєдналася в єдину фазу спаду, а фаза відновлення та буму – у фазу зростання.

По–друге, змінилася монетарна система світу, внаслідок чого золотий стандарт поступився паперовому. В результаті постійного збільшення кількості паперових грошей в обігу утворився перманентний інфляційний тиск на ціни, що зробило динаміку цін набагато менш циклічною. Якщо у 1780–1940 роках ціни майже не змінилися (індекс цін коливався в межах 8–18), то з 1940 року ціни зросли більш ніж у 15 разів. Відповідно, це

 © М.В. МЯГКИЙ, 2011

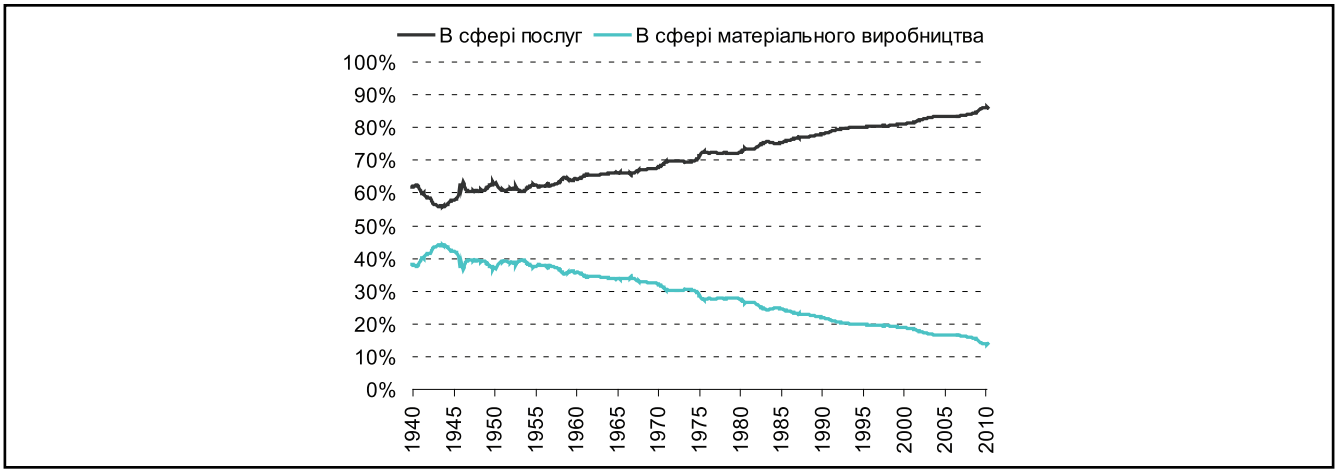


Рисунок 1. Частка зайнятих у сфері послуг та матеріального виробництва в США

зробило динаміку цін у межах циклу набагато менш мінливою. Іншим позитивним наслідком перманентної інфляції стало зникнення дефляційних депресій, характерних для економіки XIX – початку XX ст. Кризи та депресії проходили тепер більш м'яко.

По–третє, важливу роль у затуханні промислового циклу у розвинених країнах відіграло поступове перенесення транснаціональними компаніями найбільш циклічних елементів виробництва у країни третього світу. Таким чином, цей процес призводить до того, що промислові цикли теж переносяться з розвинених країн у перехідні економіки. І якщо, наприклад, раптом у США уповільнюється споживання, то виробництво скорочується в іншій країні, яка постачає продукцію. Відповідно, там відбувається скорочення інвестицій, робочих місць, доходів та зарплат, тоді як рецесія в США може бути мілкою та швидкоплинною [5].

Окремі статистичні дані дійсно підтверджують процес затухання коливань у деяких показниках (рис. 2). Можна бачити, що підйоми та спади в динаміці реального ВВП, інвестицій, промислового виробництва та цінах у середині XX ст. були значно виразнішими, ніж в повоєнні роки, і особливо в останні 20–30 років.

Проте інші показники не підтверджують цього (рис. 3). Наприклад, динаміка банківського кредитування стабільно коливалася в межах 0–15% в післявоєнну добу. Рівень безробіття – куди

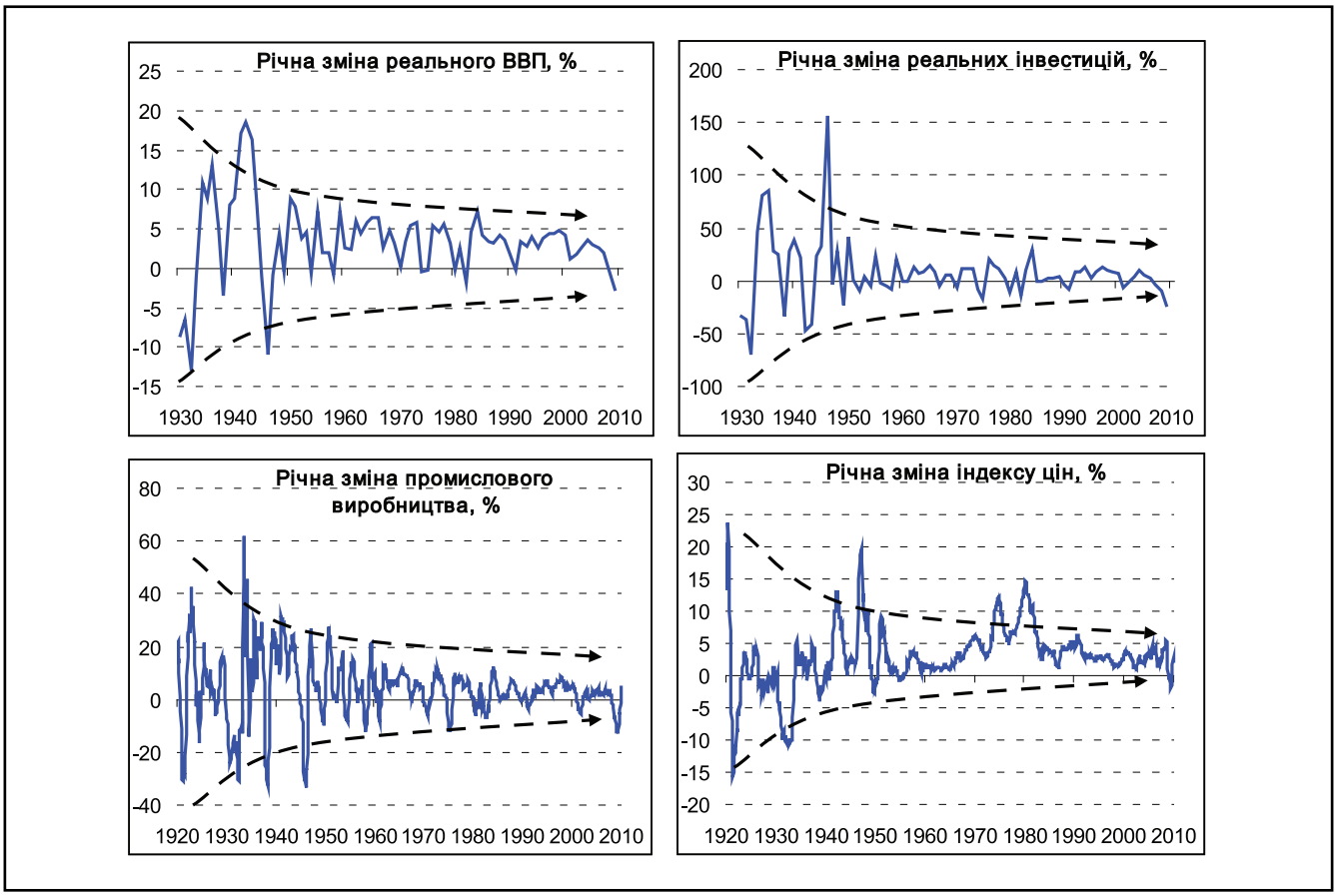


Рисунок 2. Деякі економічні показники економіки США

важливіший показник економічної активності – в часи Великої депресії досягав 25%, у Другу світову війну – 2%, а в повоєнний період знаходився між 4–5% у періоди буму та 8–10% у періоди кризи.

Звісно, перелік можна продовжувати, включаючи вже другорядні показники, але навіть наведені доводять, що говорити про затухання економічного циклу поки що передчасно. Інша справа – затухання промислового циклу, характерного для епохи індустріалізму.

Дійсно, криза 2008–2009 років, яка за усіма ознаками не була промисловою, засвідчила, що зниження впливу промислових циклів аж ніяк не варто трактувати в контексті затухання економічного циклу загалом, адже за багатьма оцінками та втратами криза 2008–2009 років стала найглибшою з часів Великої депресії. Відповідно, деякі вчені та практики починають говорити про «нову» циклічність, яка приходить на зміну «старим» циклам – циклам індустріального розвитку. Якими ж є особливості «нових циклів»?

По–перше, домінуючу роль у розвиту починає відігравати сфера послуг, насамперед фінансовий сегмент економіки. Відтак і функція першості у динаміці економічного процесу переходить до коротких циклів, які за своєю природою є циклами грошово–фінансового сегмента економіки [6].

Розглядаючи роль фінансових факторів та фінансових ринків, слід звернути увагу на те, що ще на початку XX ст. М. Туган–Барановський вказував на їхнє вагоме значення для циклічного механізму. Однак вчений притримувався думки, що динаміка ринків була похідною від розвитку циклічних процесів у реальній економіці [7]. Сьогодні ситуація змінилася: роль фінансових ринків не лише зросла, а вони стають реальними детермінантами економічного зростання та кризи. Сучасна криза на фінансовому ринку є не наслідком, а стає причиною відповідних кризових процесів у реальній економіці[1].

Відповідно різні фінансові, грошові, боргові, кредитні, монетарні цикли, цикли мильних бульбашок зараз стають домінантними. Особливо яскраво це стає видно, якщо проаналізувати особливості розгортання циклічного процесу в останні десятиліття.

У цьому контексті цікаве дослідження глобальних криз провели американські вчені М. Бордо та Дж. Ландон–Лейн. Науковці підрахували кількість фінансових криз у 23 країнах світу, розділивши їх на банківські, валютні та боргові (рис. 4).

Однак методологія авторів передбачала не просто визначення загальної кількості криз у світі, а й врахування глобального впливу індивідуальних потрясінь. Для цього автори зважили кожну фінансову кризу на коефіцієнт, який визначався як відношення ВВП конкретної країни до ВВП США. Відтак, якщо криза відбувалася у малій країні з ВВП рівним 5% ВВП США, то частка кризи в кінцевому показнику становила 0,05. Таким чином, вчені дійшли висновку, що протягом останніх 120 років періодами найсильніших фінансових потрясінь були 1890–1991, 1907–1908, 1913–1914, 1931–1932, 2007–2008 роки [8].

Разом із тим привертає увагу інший важливий висновок, який дослідники чомусь упустили. Дійсно, друга половина XX ст. не відзначалася серйозними глобальними фінансовими потрясіннями. Однак впадає в очі перманентність банківських, валютних, боргових на регіональному рівні. Дивлячись на графіки, можна бачити, що затухання циклу в розвинених країнах у 1970–2000 роках ніяк не супроводжувалося стабілізацією в світі в цілому. Так, варто відмітити фінансову кризу майже десятирічної тривалості у країнах Латинської Америки у 1980–х роках. Або перманентну фінансово–економічну кризу 1990–х років у країнах пострадянського простору. Сюди ж варто віднести глибоку азійську кризу 1997–1998 років.

Аналіз економік розвинених країн дає змогу стверджувати, що і в цих країнах нечисленні кризи, які виникали протягом останніх десятиліть, були пов'язані з фінансовим сектором. Зокрема, криза ощадних банків в США 1989 року спровокувала рецесію всієї економіки. В той же час в Європі та Японії розпочалися власні негаразди на ринку нерухомості, які згодом також спричинили економічний спад. Особливо гострим та тривалим він виявився у Скандинавських країнах та Японії. У 2000 році криза та стрімке падіння цін на ринку акцій США та інших розвинених країн призвели спочатку до уповільнення цих економік, а потім і до спаду.

Якщо говорити про підйоми, то вони також значною мірою асоціювалися із фінансовими бумами та спекулятивними буль–

[1] Детального висвітлення проблема зростання ролі фінансового сектору в економічному житті віднайшла у концепції «фінансіалізації»

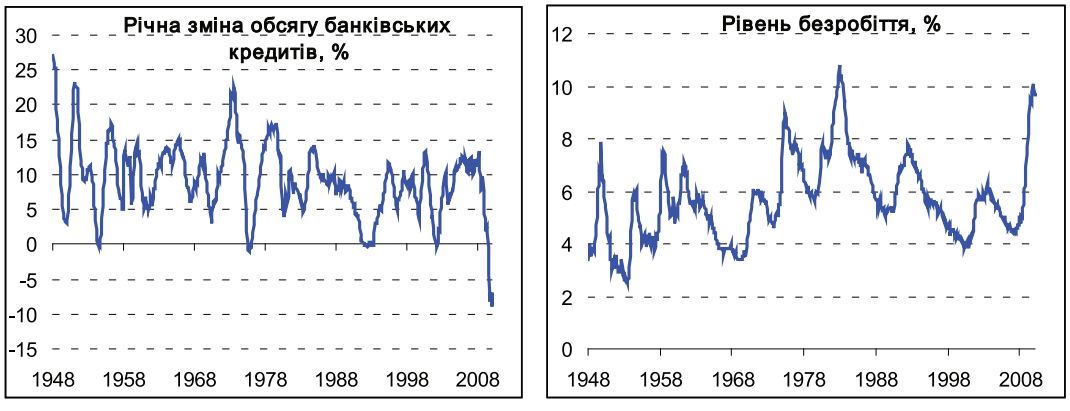


Рисунок 3. Деякі економічні показники економіки США

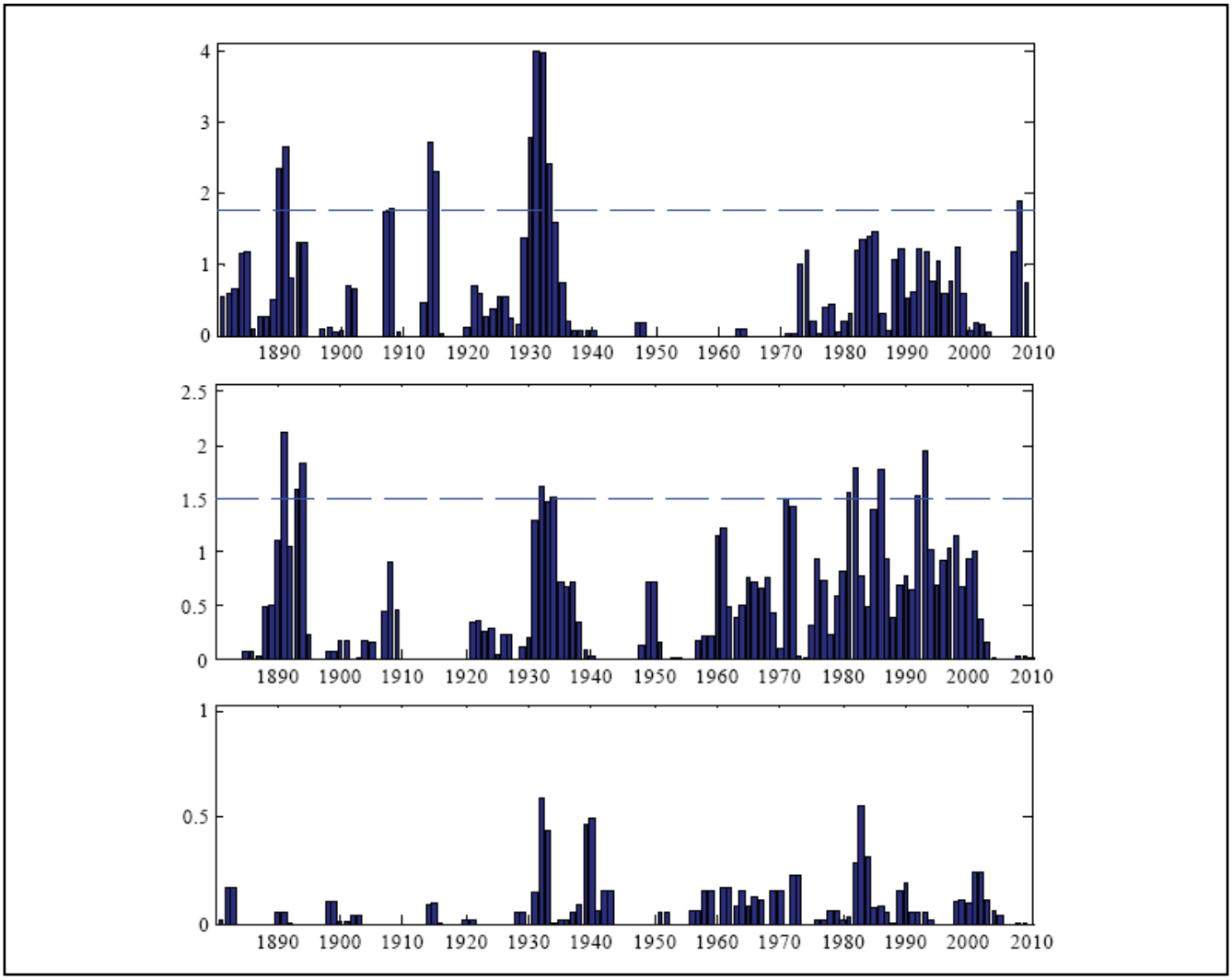


Рисунок 4. Середньозважена кількість банківських (верхній графік), валютних (середній графік) та боргових (нижній графік) криз у світі в 1890–2010 роках

башками. Так, у 1980–х роках значний бум відбувався в Японії. На початку 1990–х років спекулятивна бульбашка розрослася на ринку акцій та нерухомості країн Південно–Східної Азії. У другій половині цього ж десятиліття небачена досі бульбашка утворилася на ринку акцій США та інших розвинених країн, особливо в секторі TMT (телекомунікації, медіа, технології). З 2002 року надувається бульбашка цін на нерухомість у США та деяких розвинених країн Європи (Іспанія, Ірландія, Португалія тощо).

Таким чином, як бачимо, в останні 30 років економічні буми та кризи в світі в основному були пов'язані з фінансовим сектором та фінансовими ринками, і найчастіше були наслідком їх динаміки. Цей висновок може слугувати ще одним підтвердженням того, що з переходом до постіндустріальної економіки природа циклічності також змінюється. На наш погляд, причини сучасних циклів слід шукати в фінансових та грошово–кредитних факторах.

По–друге, відчутних змін зазнає матеріальна основа циклу. В аграрну епоху найбільш важливим товаром для економіки були сільськогосподарські товари та земля. Зростання ціни на зерно, бавовну чи прянощі стимулювало економічну активність, тоді як зниження ціни діяло депресивно та розорювало виробників. В індустріальну епоху традиційний промисловий цикл був пов'язаний з оновленням основних фондів, капітальними інвестиціями, вкладеннями в нове устаткування та обладнання. Розширення матеріальної бази виробництва складало основу фази пожвавлення та росту, тоді як перевиробництво та перенакопичення товарів, ресурсів та капітальних благ в період циклічного буму зумовлювало фазу кризи та послідуючу за нею депресію.

Нова економіка – економіка інформації та знань перестає бути матеріальною. Утвердження інформації та знань як головного виробничого ресурсу та провідної форми багатства інтенсифікує цей процес. Неабиякого поширення набуває віртуалізація економічних відносин. Відтак і основа циклу зазнає глибинних змін.

У сучасному світі найважливішою формою капіталу стали фінансові активи, часто без відповідної матеріальної основи, віртуальні за своєю суттю символи та знаки. Ця тенденція дістала назву фінансилізації. Завдяки їй зростання цін на фінансових ринках стимулює економічну активність значно більше, ніж підвищення цін на промислові чи сільськогосподарські товари. Від цін акцій, облігацій або деривативів залежить, чи будуть домогосподарства витрачати, а підприємства інвестувати. Якщо

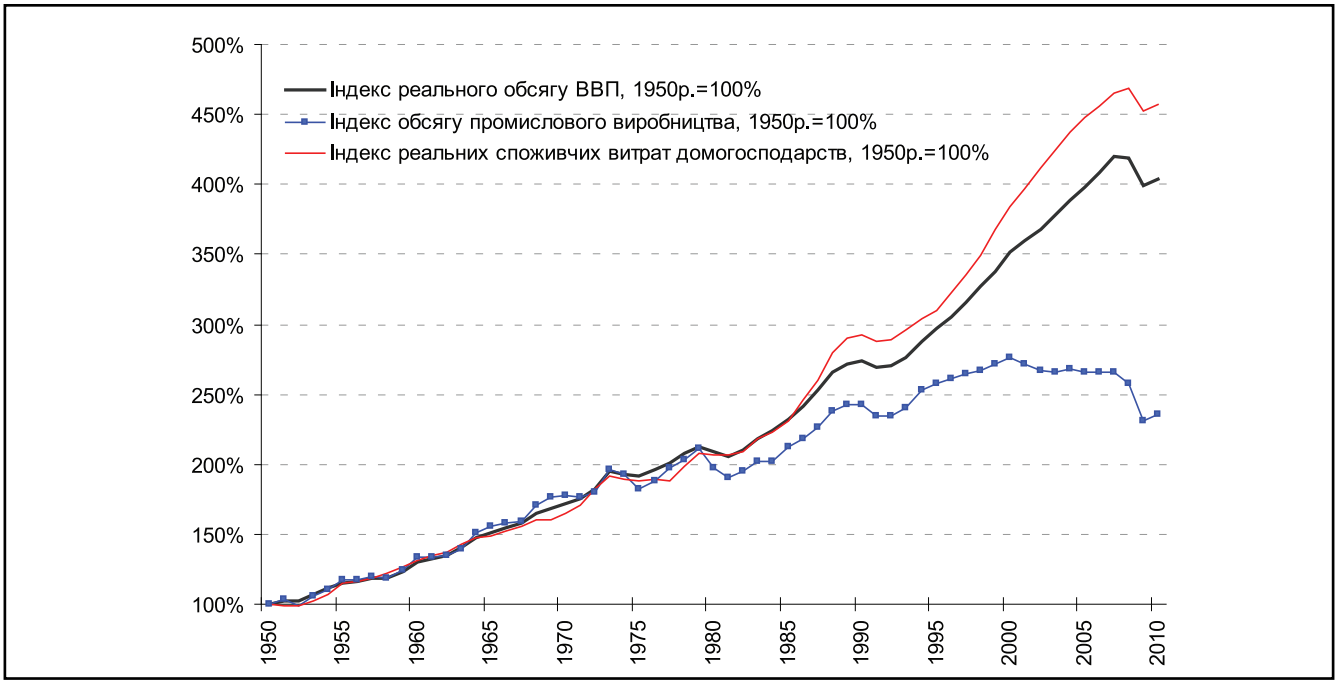


Рисунок 5. Динаміка промислового виробництва, ВВП та споживчих витрат домогосподарств Великобританії у 1950–2009 роках

раніше від кон'юнктури в реальному секторі залежав стан фінансових ринків, то в останні десятиліття відбулося підпорядкування реального сектору фінансовим ринкам. Тому, якщо промисловий цикл поступово затухав, то фінансові цикли та кризи навпаки лише посилювалися.

По–третє, на зміну характерним для доби індустріалізму кризам перевиробництва приходять нові кризи – кризи переспоживання (надмірного споживання). Показовим у цьому сенсі може бути приклад Великобританії. З 1950 по 1990 рік промислове виробництво та обсяг валового внутрішнього продукту в країні зросли майже у 2,5 раза. Та вже у 90–х роках почалася тенденція уповільненого зростання промисловості, а у 2000–х роках – взагалі у секторі спостерігалася стагнація. Натомість, темпи зростання ВВП навіть прискорилися (з середньорічних 2,0% та 2,2% у 1970–х та 1980–х роках до 2,3% та 2,4% у 1990–х та 2000–2008 роках). Після кризи 2008–2009 роках обсяги промислового виробництва у Великобританії були на рівні 1988 року, тоді як реальний ВВП був у 1,5 раза вищим за рівень 1988 року (рис. 5).

Таким чином, з 1990–х років сфера матеріального виробництва фактично випала з ряду чинників економічного розвитку.

По–четверте, економічна та фінансова глобалізація роблять цикл глобальним та синхронним. Сучасні підйоми та кризи не мають національного походження. Економічні потрясіння в окремій країні, регіоні або сегменті фінансового ринку здатні спровокувати кризові явища у всьому світі. Так, наприклад, вибух бульбашки інтернет–компаній 2000–2002 років зачепив не лише цей сектор економіки, а призвів до глобальної рецесії. Аналогічно пожвавлення, яке розпочалося 2003 року, стало синхронним для більшості економік світу. Фінансова криза 2007–2008 років та подальша економічна криза 2009 року також стали глобальними. За оцінками МВФ, 3/4 країн світу пережили обвал фінансових ринків та скорочення економіки [9].

Висновки

Під впливом переходу суспільного розвитку до постіндустріальної епохи та виявленням новітніх тенденцій сучасності економічний цикл зазнає відчутних змін, про що свідчить затухання промислових коливань в останні десятиріччя. На зміну старим циклам індустріалізму – промисловим циклам – приходять фінансові цикли, пов'язані з фінансовим сектором, фінансовими ринками та інструментами. Ця трансформація відбувається в ключі новітніх тенденцій сучасності, які підвищують роль нематеріального, віртуального та інформаційного. Глобалізація робить цикл глобальним, синхронним і менш контрольованим. Інформатизація та інтелектуалізація економічних відносин підриває матеріальну основу циклу, роблячи його менш виразним. Віртуалізація та фінансилізація проявляються у появі нових, невідомих досі чинників циклічного процесу, які існують поза межами матеріального світу.

Література

1. Lucas R. Macroeconomic Priorities // American Economic Review. – American Economic Association. – 2003. – vol. 93(1).

2. Garner A. Is the Business Cycle Disappearing? – Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review. – 1990. – http://www.kansascityfed.org/PUBLICAT/ECONREV/EconRevArchive/1990/2q90garn.pdf

3. Zarnowitz W. Has the business cycle been abolished? – NBER Working Paper #6367, 1998

4. Romer C., Romer D. Does Monetary Policy Matter? A New Test in the Spirit of Friedman and Schwartz // Working Paper No 2966 / NBER. 1989. – P. 25–28.

5. Our Brave New World. – GaveKal. – 2005. – P. 35.

6. Гальчинський А. Криза і цикли світового розвитку. – К., 2009.

7. Туган–Барановский М. Промышленные кризисы: очерк из социальной истории Англии. – К.: Наукова думка, 2004.

8. Bordo M., Landon–Lane J. The Global Financial Crisis of 2007–08: Is it Unprecedented? – NBER Working Papers, 2010.

9. World Economic Outlook // International Monetary Fund. – April 2009. – P. XII.

О.О. МОСТОВЕНКО,
к.е.н., КНУБА

Проблемні аспекти приватизації стратегічного об'єкта «Укртелеком»

У статті розглянуто особливості та необхідність приватизації стратегічного об'єкта ВАТ «Укртелеком». Проаналізовано майновий, фінансово–економічний стан підприємства, а також його переваги та недоліки.

В статье рассмотрены особенности и необходимость приватизации стратегического объекта ОАО «Укртелеком». Проанализировано имущественное, финансово–экономическое состояние предприятия, а также его преимущества и недостатки.

Features and necessity of privatizing of strategic object Open corporation «Ukrtelecom» are considered in the article. The property, financial–economic state of enterprise, and also his advantages and defects, is analysed.

Постановка проблеми. Хід економічних реформ в Україні демонструє тісний взаємозв'язок між зміною господарського механізму та зміною форм власності. Управління економікою в напрямі формування ринкових відносин передбачає розвиток процесів роздержавлення та приватизації.

Соціально–економічна політика приватизації базується на ідеї, згідно з якою дія господарського механізму на основі законів ринку рівноправної конкуренції більш ефективна, ніж на засадах адміністративних обмежень. Розвиток приватизації державної власності в Україні повинен прискорити позитивні перетворення в економіці.

У Законі України «Про приватизацію майна державних підприємств» приватизація визначається як відчуження державного майна, що перебуває в загальнодержавній власності, на користь фізичних і юридичних осіб. У цьому розумінні приватизація означає повну (або часткову) передачу прав власності на капітал відповідного державного підприємства акціонерному товариству або приватній особі. Приватизація проводиться як в Україні, так і в країнах з ринковою економікою. Приватизацію та роздержавлення слід здійснювати, прогнозуючи та враховуючи як її економічні, так і соціальні наслідки.

Світовий досвід приватизації, особливо монопольних (стратегічних) підприємств, неможливо застосувати в Україні без серйозних доробок. Основне протиріччя приватизації в Україні пов'язане з тим, що процеси роздержавлення проходять непрозоро та незрозуміло для суспільства.

Приклад продажу 92,79% акцій державного стратегічного підприємства ВАТ «Укртелеком» єдиному інвестиційному інвестору та умови проведення конкурсу потребують глибокого аналізу. Аналіз має дати відповіді на деякі запитання, які мають принципове значення, а саме: чому необхідні зміни форм власності шляхом її роздержавлення та приватизації, чому державна форма власності стала менш ефективною, яким чином приватизація впливатиме на зростання економічної та соціальної ефективності виробництва.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання проблеми перебудови економічних відносин шляхом роздержавлення та приватизації висвітлені в роботах багатьох вчених–економістів, серед яких В. Лановий, В. Гриньова, М. Чумаченко, М. Хохлова та багато інших.

Мета статті – розглянути особливості та необхідність приватизації стратегічного об'єкта ВАТ «Укртелеком». Проаналізувати майновий, фінансово–економічний стан підприємства, а також його переваги та недоліки.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні однією з найбільш актуальних тем галузі телекомунікацій України та й української економіки взагалі є приватизація ВАТ «Укртелеком».

Приватизувати «Укртелеком» мріяв не один уряд протягом десятка років, проте оголосити про продаж українського оператора зв'язку нікому так і не вдалося. Цього року шанси зробити це реальні як ніколи, адже всі органи влади діють в унісон. І така подія відбулася.

Відповідно до Комплексної програми створення Єдиної національної системи зв'язку реструктуризація телекомунікаційної галузі України передбачає роздержавлення державного монополіста, старт якому було дано після прийняття Закону України «Про особливості приватизації відкритого акціонерного товариства «Укртелеком». Згідно з цим законом метою приватизації «Укртелеком» є:

– прискорення розвитку мереж електрозв'язку в Україні, їхнє технічне переоснащення і модернізація шляхом залучення в процеси приватизації вітчизняних та іноземних інвестицій;

– задоволення потреб споживачів у послугах електрозв'язку, доведення якості цих послуг до міжнародних стандартів;

– досягнення максимально економічного ефекту від приватизації;

– забезпечення захисту прав та інтересів держави та працівників «Укртелекому»;

– підвищення конкурентоспроможності «Укртелекому» на ринку послуг електрозв'язку;

– збільшення надходження коштів до Державного бюджету України [1].

© О.О. МОСТОВЕНКО, 2011

Як відомо, ВАТ «Укртелеком», національний оператор електрозв'язку України, займає 78,5% ринку фіксованого телефонного зв'язку, обслуговує близько 10 млн. абонентів фіксованого зв'язку.

Сьогодні до складу «Укртелекому» входять 33 філії, в тому числі 27 регіональних філій. Компанія є співвласником ряду спільних підприємств, які функціонують на телекомунікаційному ринку України. Серед них – «Інфоком», «Утел», «Елсаком України», «Телесистеми України» та «Телекомінвест».

Підприємство монопольно володіє первинною мережею, магістральними і зоновими лініями зв'язку, надає всі види основних і найбільш сучасних телекомунікаційних послуг – міжнародний, міжміський і місцевий телефонний зв'язок, проводові мовлення, радіозв'язок, радіомовлення і телебачення, документальний електрозв'язок, відеоконференц–зв'язок, супутниковий зв'язок, надання в оренду цифрових каналів, ATM/Frame Relay, ISDN доступ до Інтернету.

У 2005 році підприємство отримало ліцензію на надання послуг мобільного зв'язку. Наявність єдиної в Україні ліцензії на послуги зв'язку третього покоління у форматі UMTS дає можливість активно розширювати абонентську базу і істотно випередити інших операторів, які не мають відповідної ліцензії.

ВАТ «Укртелеком» бере участь у міжнародних телекомунікаційних проектах: ITUR, TEL, TAE, BSFOCS.

Якщо проаналізувати історію приватизації підприємства, то уряд почав вже з кінця 90–х років підготовку ВАТ «Укртелеком» до роздержавлення.

Затримка у справі приватизації «Укртелекому» негативно вплинула на розвиток усієї галузі в цілому. Для вирішення стратегічного завдання (згідно з Законом) – приватизації лідера українського ринку місцевого незалежного зв'язку – було обрано тактику «максимального сприяння» його діяльності з метою підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Можна припустити, що неспішна приватизація – не більш як відображення загального уповільнення інвестиційних процесів у світі і в Україні.

Згідно з Законом «Про особливості приватизації відкритого акціонерного товариства «Укртелеком» 50%+1 акція приватизованого підприємства має залишитися у власності держави в особі Фонду держмайна, 37% акцій перейде у власність промислового інвестора, а 13% – за пільговою підпискою працівникам ВАТ «Укртелеком».

У 2002 році «Укртелеком» зміг розмістити в ході пільгової підписки на акції тільки 7,14% з 13% запланованих. Пакет, що залишився, приєднали до 37% акцій. Постало питання про продаж 42,86% акцій промисловому інвестору, однак на даному етапі приватизаційного процесу виникли труднощі з відсутністю зацікавленості з боку інвесторів [1].

У 2008 році уряд робить спробу продати ВАТ «Укртелеком», залишаючи у власності держави блокуючий пакет акцій 25%+1%. На той час ціна однієї акції на ринку становила 1,04 грн. У грудні 2009 року уряд планував виставити на аукціон 67,79% акцій при початковій ціні пакету акцій 12 млрд. грн. Десятирічна епопея приватизації державного монополіста «Укртелеком» завершилася. У вересні 2010 року уряд оприлюднив рішення виставити на продаж весь державний пакет акцій монополіста «Укртелеком».

Згідно з розпорядженням Кабінету Міністрів України від 12 жовтня 2010 року №1948–р «Про погодження умов проведення конкурсу з продажу пакету акцій ВАТ «Укртелеком» Фонд державного майна України оголосив конкурс з продажу 92,79% акцій ВАТ «Укртелеком». Було виставлено на конкурс 17,376 млрд. акцій компанії номінальною вартістю 0,25 гривні кожна. Стартова ціна пакету 10,5 млрд. грн.

У грудні 2010 року ціна однієї акції ВАТ «Укртелеком» на українських біржах котирувалася за курсом 0,63–0,636 гривні за акцію. Спостерігаючи за десятирічним процесом приватизації, вже можна зробити деякі висновки. Порівнюючи ціну однієї акції в 2008 році та поточному році, вартість акцій знижується. Так, у 2008 році державний пакет в 67,8% акцій збиралися продати за суму, еквівалентну $2,38 млрд. На даний момент на 25% більший пакет виставили за $1,31 млрд. Аналізуючи багаторічний процес приватизації ВАТ «Укртелеком», капіталізація компанії впала в 2,5 раза. Зацікавленість інвесторів, враховуючи сучасні умови приватизації, практично відсутня, судячи з того, що на участь у конкурсі з приватизації підприємства подала єдину заявку компанія Epic Services Ukraine (ESU), яка належить австрійському інвестиційному концерну «Epic».

Довідка по «Epic»: фонд був заснований в 1989 році П. Гольдшайдером та Г. Вурмбоком, основним напрямом діяльності його стало фінансове консультування, оцінка активів, інвестиції на розвиваючих ринках Центральної та Південно–Східної Європи. Серед телекомкомпаній, з якими працював фонд: T–Mobile, Telefonica, Altimo, Telekom Austria, KPN, Telekom Slovenije, Utel, Wisscom та інші. Поточні інвестиції і активність останніх років у телекомсекторі: третій по величині інтернет–портал в Чехії і другий – у Словаччині Atlas був проданий в 2008 році Warburg Pincus (WP) («Epic», спільно з іншими фінансовими інвесторами, належала частка в 53%). Kabelov televise Karviv – чеська компанія, яка займається кабельним ТВ, також була продана в лютому 2008 ролу UPC Czech Republic. На даний момент фонд володіє українською Epic Services Ukraine (ESU), румунською RCS (найбільший румунський кабельний провайдер ТВ), RCS, Out There Media Gmbh – міжнародною компанією, що займається мобільною рекламою, та ін.

Той факт, що на участь у конкурсі з приватизації 92,79% акцій «Укртелеком» подала заявку одна компанія, негативно вплинув на ціну акцій підприємства. На нашу думку, ціна акцій за пакет акцій монополіста могла б бути іншою у разі проведення конкурсу з декількома учасниками та проведення перед приватизаційного road–show.

Державні органи, завдання яких полягає у проведенні прозорих принципів (умов) приватизації стратегічного підприємства «Укртелеком», на нашу думку, в даний час схильні лобіювати інтереси однієї компанії Epic Services Ukraine (ESU). На підтвердження цього є факт умови проведення конкурсу. Деякі аспекти приватизації

та ціноутворення при проведенні конкурсу із одного учасника вже сьогодні дають привід думати про непрозорість дій ФДМУ.

Іншим красномовним прикладом є ситуація щодо зміни повного складу НКРЗ (Національної комісії регулювання зв'язку) саме перед офіційною заявою про те, що ESU погодилася на купівлю 92,79% акцій «Укртелеком». Ця подія, на нашу думку, також пов'язана з приватизацією.

ТОВ ESU – єдиний власник пакету акцій 92,79% «Укртелеком», за які погодився сплатити 10,575 млрд. грн. ($1,3 млрд.), тим паче, що дану ціну складно визначити об'єктивною, адже стратегія розвитку ринку телекомунікацій і законодавча база в Україні знаходяться в хаотичному стані і перспективи не ясні. Велика частина ринкової вартості «Укртелекому» просто не підлягає оцінюванню. (Для порівняння: телекомунікаційна компанія TDS в Данії в 2005 році була приватизована за $14 млрд. Населення в країні – 5,5 млн. людей. Таку ціну бюджет країни отримав в результаті системної підготовки з боку держави. Права і обов'язки інвестора були чітко виписані і контролювалися суспільством. Інший приклад, продаж сьогодні 51% акцій сербського монополіста Telecom Serbija, стартова ціна – $1,4 млрд. євро [4].)

Зі слів керуючого австрійською корпорацією «Еріс» Петера Гольдшайдера прозвучало, що для корпорації став сюрпризом той факт, що вона виявилася єдиним претендентом на купівлю «Укртелекому». Причиною стали умови конкурсу, з нього були виключені компанії, які частково належать державі. Це вивело з гри багатьох лідерів європейського телекомунікаційного ринку. Не були бажані також компанії, які вже мають істотну частку на українському телекомунікаційному ринку. Тільки ця норма не допустила до участі в конкурсі таких стратегічних інвесторів: Deutsche Telecom, France Telecom, Telecom Austria, America Mavil, Wind Telecom.

Таким чином, можна констатувати той факт, що процес приватизації державного монополіста був проведений без порушень чинного законодавства, проте, на нашу думку, умови для інвесторів були створені дискримінаційні.

Уже з перших інтерв'ю з нагоди перемоги від компанії ESU звучать обіцянки, що вона «фінансовий інвестор». «Ми не вкладатимемо гроші назавжди. Ми не бачимо себе як компанію–оператора зв'язку. Ми, очевидно, думаємо про майбутній продаж, але це не буде пріоритетом на багато років вперед» [3].

Той факт, що на вартість пакету акцій ВАТ «Укртелеком» впливають його фінансово–економічні показники, заперечень ні в кого не викликає. Підприємство «Укртелеком» у фінансовому плані доведено до плачевного стану. Колишній голова спостережної ради «Укртелекому» Микола Гончар на своїй прес–конференції для журналістів звинуватив голову правління «Укртелекому» в навмисному доведенні підприємства до банкрутства. В 2008 році чистий збиток «Укртелекому» становив 1,5 млрд. грн., в 2009–му – 650 млн. грн., в 2010 році збитки перевищили 1,5 млрд. грн. Зі слів М. Гончара, підприємство, яке володіє первинною мережею, має ліцензію на мобільний зв'язок третього покоління, є лідером серед операторів зв'язку на надання широкосмугового доступу (ШСД), працює нерентабельно [6].

За підсумками роботи за перше півріччя 2010 року «Укртелеком» заробив 48 млн. грн. прибутку. В цілому 2010 рік був завершений зі збитками 258,8 млн. грн. проти 461,5 млн. грн. в 2009 році (на 43,9% менше).

Розглянемо деякі дані по напрямах діяльності підприємства за останній рік. Загальний дохід від послуг зв'язку в 2010 році 7935,6 млн. грн., що на 1,6% менше результатів минулого року. Продовжує скорочуватися і кількість основних телефонних апаратів. Станом на 01.01.2011 р. їхня кількість становила 10,13 млн. номерів проти 10,3 млн. на початок року. Жорстка конкуренція на ринку комп'ютерного зв'язку призвела до зниження темпів нарощування доходів і становила 25,6% проти 57,8% у 2009 році. Кількість користувачів широкосмугового доступу станом на 01.01.2011 р. досягла 1172,6 тис., що на 299,8 тис., або на 34,3%, більше по відношенню до початку року. Кількість абонентів мобільного зв'язку зросла на 252,6 тис. і на кінець року досягла 631,1 тис. абонентів, які згенерували 222,7 млн. грн. доходів, що на 73,2% більше, ніж у попередньому році.

Обсяг інших операційних доходів – 286,2 млн. грн. по відношенню до минулого року, їх приріст без врахування операцій з реалізації валюти та курсових різниць становив 9,8% і становить 202,9 млн. грн., з яких 147,5 млн. доходи від здачі в оренду приміщень та інших активів.

Обсяг фінансових доходів – 42,1 млн. грн., що на 27,7% менше по відношенню до попереднього року, що пояснюється зменшенням коштів на поточних рахунках товариства та скороченням обсягів реалізації опціонів.

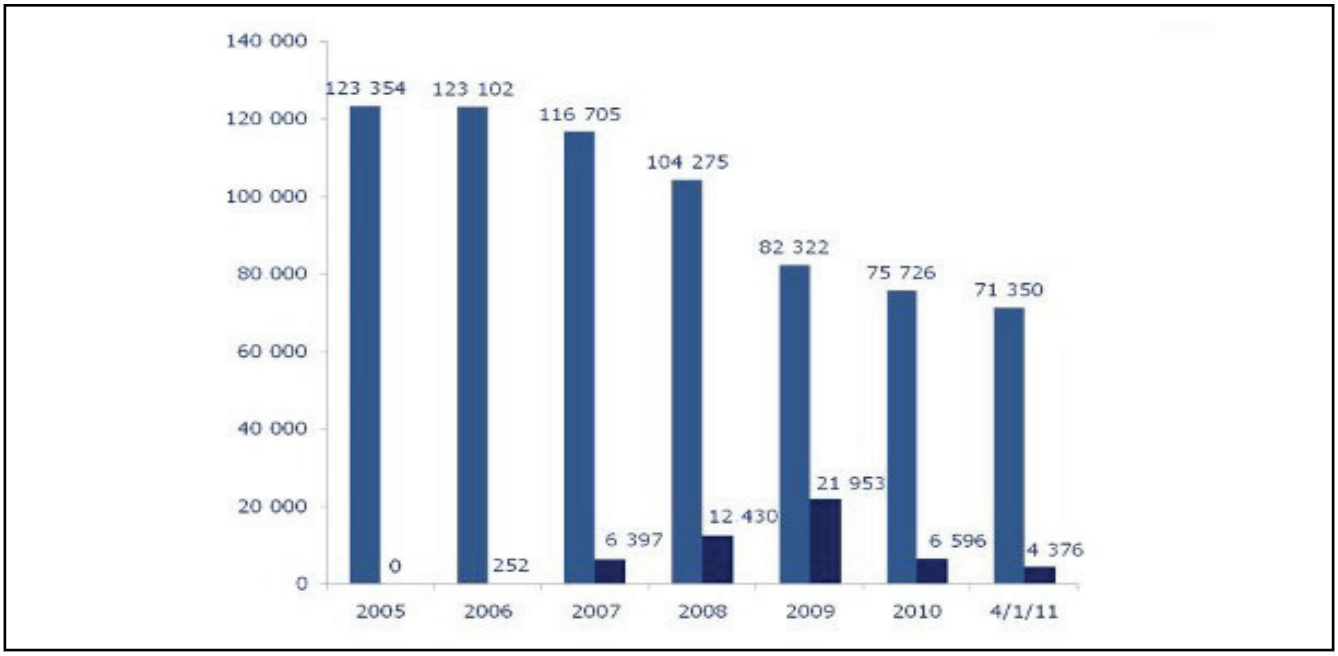
Інші доходи – 170 млн. грн., без врахування операцій з реалізації валюти та курсових різниць –69,6 млн., що в 2,2 раза більше минулого року, в тому числі 30,6 млн. отримано від виходу ВАТ «Укртелеком» зі складу учасників СП «Інфоком».

Загальний обсяг витрат товариства за 2010 рік становив 7531,6 млн. грн., без врахування операцій з реалізації валюти та курсових різниць – 7365,3 млн., що на 2,1% менше попереднього року, з них витрати операційної діяльності – 7018,4 млн. грн., по відношенню до попереднього року їх обсяг скоротився на 1,5%.

На 52 млн. грн. у порівнянні з 2009 роком зменшилися фінансові витрати і становили 278,7 млн. грн. Обсяг інших витрат – 148,1 млн. грн., без врахування операцій з реалізації валюти та курсових різниць – 66,7 млн. грн., що на 6,3% менше попереднього року. Крім того, на ліквідацію наслідків стихійного лиха понесено витрат в обсязі 1,6 млн. грн.

Фінансовий результат звітного року: від операційної діяльності – 67,7 млн. грн. збитків проти 41,5 млн. в попередньому році; від звичайної діяльності – 283,5 млн. грн. збитків проти 474,1 млн. в 2009 році; чистий збиток – 258,8 млн. грн. проти 461,5 млн. У порівнянні з минулим роком фінансовий результат покращився на 202,7 млн. грн., або на 43,9%, що досягнуто за рахунок економії витрат. До бюджету та позабюджетних фондів сплачено податків, зборів та обов'язкових платежів на суму 2134,9 млн. грн.

Станом на 01.01.2011 р. дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги становила 768,7 млн. грн. У порівнянні з початком року відбулося зменшення на 281,4 млн.



Динаміка чисельності штату компанії «Укртелеком» в 2005–2011 роках*

** Синім показана загальна кількість працівників, темно-синім – річна зміна цієї кількості.*

Кредиторська заборгованість на 01.01.2011 р. – 3742 млн. грн. проти 4687 млн. грн. на початок року. Зменшення відбулося за статтею «Довгострокові кредити банку» на 893 млн. грн., «Інші довгострокові фінансові зобов'язання» – 174 млн. грн. та за товари, роботи, послуги – 350 млн. грн.

Протягом року введено в експлуатацію основних фондів на суму 540 млн. грн. Розширено мережу широкосмугового доступу на 129,2 тисяч портів ADSL. Продовжується розвиток мережі мобільного зв'язку третього покоління [5].

Узагальнюючи викладене, на нашу думку, варто наголосити: ВАТ «Укртелеком» – стратегічний об'єкт і має великий вплив на ринок електрозв'язку України. Підприємство має значну перевагу в усіх сегментах телекомунікаційної галузі і має в розпорядженні унікальні можливості.

Про переваги та недоліки монополіста «Укртелеком» свідчить його майновий та фінансово-економічний стан. «Укртелеком» володіє магістральними каналами зв'язку, які пролягають під усіма містами і більшістю населених пунктів України. Той, хто контролює цю мережу, диктує правила гри на ринку зв'язку. Тому в міру розвитку технологій капіталізація активів «Укртелекому» буде зростати, адже ринковий потенціал компанії вищий за будь-якого мобільного оператора. Канали зв'язку «Укртелекому» мають ключове значення в ході найголовнішої реформи, яку зобов'язана здійснити українська влада, – побудова електронної держави.

Тільки «Укртелеком» може технологічно забезпечити побудову інформаційного суспільства.

До найбільших переваг суспільства можна віднести те, що «Укртелеком» володіє єдиною в Україні ліцензією на зв'язок «третього покоління» у форматі UMTS і активно просуває послуги мобільного інтернет-доступ. «Укртелеком» – лідер на ринку широкосмугового доступу (ШСД) за технологією ADSL. Монопольні види діяльності займають близько 40% доходу компанії. Монополіст володіє нетехнологічними об'єктами, багатоповерховими адміністративними комплексами в центральних районах Києва загальною площею десятки тисяч квадратних метрів. Володіє десятками гектарів землі по всій країні, сотнями об'єктів нерухомості.

На балансі «Укртелекому» знаходиться 24 бази відпочинку під Києвом та під Одесою.

Поряд із перевагами підприємства існують також недоліки. Основний недолік – це збиткова діяльність від фіксованого, сільського та міського зв'язку, таксофонного зв'язку та інших «соціальних» видів послуг, через те що тарифи на них встановлюються НКРЗ і «Укртелеком» не має можливості змінювати їх. За даними підприємства, більшість монопольних послуг є збитковими. Тарифні доходи на одного абонента «Укртелекому» становлять близько 30 грн. На прибутковість підприємства впливають його соціальні зобов'язання та надмірний штат працівників (зі слів голови правління Георгія Дзекона, після оптимізації штатного розпису кількість працівників має становити близько 35–40 тис. працівників, тоді як на сьогодні чисельність персоналу становить близько 80 тис. осіб) (див. рис.) [7].

Висновки

Таким чином, проаналізувавши десятирічну епопею роздержавлення державного монополіста «Укртелекому», можна зробити такі висновки та пропозиції:

– приватизація державного монополіста «Укртелеком», на нашу думку, обов'язковий та неминучий шлях, та цей процес має бути абсолютно зваженим, продуманим та прозорим для суспільства, щоб після зміни власника підприємство розвивалося ефективно і створювалися робочі місця;

– умови, за якими був проведений конкурс з приватизації ВАТ «Укртелеком», є за своєю суттю несправедливими, адже не були допущені до конкурсу провідні західноєвропейські інвестори;

– не проведений road–show негативно вплинув на ціну об'єкта, адже традиційна процедура проведення road–show підвищує конкуренцію та вартість об'єкта;

– не створений Фонд універсальних послуг, який би компенсував занижені тарифи на сільський зв'язок, також негативно вплинув на ціноутворення об'єкта;

– виникає питання, наскільки обґрунтована ціна 92,79% акцій монополіста «Укртелеком». У даному випадку вона має визначатися не лише ціною акцій на ринку, а й інтересом держави, адже стратегія розвитку ринку телекомунікацій і законодавча база в Україні знаходяться в хаотичному стані і перспективи не ясні. Велика частина ринкової вартості «Укртелекому» просто не підлягає оцінюванню. Наскільки розумно для держави продавати об'єкти соціальної сфери, які не беруть участі в технологічному процесі.

Факти вказують на те, що держава – неефективний менеджер, так і не навчилася управляти власними монополіями. В роботі проаналізовані позитивні та негативні наслідки діяльності ВАТ «Укртелеком».

Таким чином, «Укртелеком» став другим за масштабами підприємством, проданим українською владою після продажу «Криворіжсталі» в 2005 році за 24,2 млрд. грн.

Література

1. «Про особливості приватизації відкритого акціонерного товариства «Укртелеком»: Закон України №1280–IVвід 22.05.2003//Відомості Верховної Ради. – 2003. – №37. – Ст. 300.

2. Статистичний щорічник України за 2010 рік. – К: Держкомстат України, 2010.

3. http://finance.tochka.net/11325–edinstvennyy–pokupatel–ukrtelecoma–mozhet–pereprodat–kompaniyu/

4. Бутусов Ю. «Зеркало недели. Украина» №8. – 04 марта 2011.

5. Офіційний сайт ВАТ «Укртелеком» /www.ukrtelecom.ua

6. Економічна правда / Укртелеком: правда та вигадка http.epravda.com.ua/publications/2010/03/1/228386/

7. http://www.ukrrudprom.ua/digest/Georgy_Dzekon_Hoch_golim_vistupt_na_stsen_tse_ne_pdvishchit_tsn.html

Н.Л. ОЛЕХ,
аспірантка, Європейський університет

Особливості підходів до управління витратами на промислових підприємствах

У статті викладено результати досліджень у сфері управління витратами підприємств, запропоновано перспективну методику управління, спрямовану на скорочення невиправданих витрат і втрат, зокрема: оптимізації рівня запасів, упровадження процедур контролю якості, оптимізації виробничого циклу.

Ключові слова: *методи обліку й калькулювання нормативних витрат «стандарт–кост», змінних витрат «директ–кост», систему обліку й контролю витрат за центрами відповідальності, функціонально–вартісний аналіз, витрати.*

В статье изложены результаты исследований в сфере управления расходами предприятий, предложена перспективная методика управления, направленная на сокращение неоправданных расходов и потерь, в частности оптимизации уровня запасов, внедрения процедур контроля качества, оптимизации производственного цикла.

Ключевые слова: *методы учета и калькулирования нормативных расходов «стандарт–кост», переменных расходов «директ–кост», система учета и контроля расходов по центрам ответственности, функционально–стоимостный анализ, расходы.*

In the article the results of researches are expounded in the field of management of enterprises charges, the perspective method of management, directed on the cutback of the unjustified spending and losses, is offered, in particular: optimizations of level of supplies, introduction of procedures of control of quality, optimization of production cycle.

Keywords *are methods of account and calculation of normative charges «standard–kost», variable charges of «direkt–kost», system of account and control of charges after the centers of responsibility, functionally cost analysis, charges.*

Постановка проблеми. Проблеми плавного й стрибкоподібного зростання витрат не нові для економіки держави. Вивчення цього питання привернуло увагу багатьох як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників. Їхні дослідження зосереджено на вдосконаленні методів нормування, обліку й калькулювання витрат на виготовлення продукції та організації їхнього аналізу й бюджетування.

Необхідність поліпшення інформаційного забезпечення управління підприємством за умов нестабільного та конкурентного ринкового середовища в середині XX століття спричинила в економічно розвинених країнах світу формування системи управлінського обліку, яка призначена для збирання, вимірювання, оцінювання, інтерпретації та передавання економічної інформації менеджерам різних рівнів управління з метою планування, аналізу й контролювання витрат, доходів і фінансових результатів підприємств та прийняття ефективних управлінських рішень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. За кілька десятиліть розвитку управлінського обліку було сформульовано

© Н.Л. ОЛЕХ, 2011

його основні концепції, моделі та методи, зокрема методи обліку й калькулювання нормативних витрат «стандарт–кост», змінних витрат «директ–кост», систему обліку й контролю витрат за центрами відповідальності тощо. Одним з найважливіших досягнень цього часу стало перенесення акцентів з методів обліку, розподілу та калькулювання витрат на методи їхнього управлінського аналізу. Практичне застосування розроблених методів обліку, калькулювання, нормування та бюджетування витрат і диференціального аналізу облікової інформації у процесі прийняття управлінських рішень дало змогу точніше визначати й оцінювати витрати та фінансові результати під час здійснення окремих господарських операцій і процесів на підприємстві (формування запасів, виготовлення продукції на основному та допоміжному виробництві, управління підприємством, маркетингові дослідження ринку збуду тощо). При цьому головним чинником, від якого залежать витрати підприємства, прийнято вважати обсяг його діяльності (обсяг виробництва та реалізації продукції), а головним завданням управління витратами – їхню мінімізацію задля досягнення максимальних фінансових результатів.

Метою статті є аналіз особливостей підходів до управління витратами на промислових підприємствах визначення перспективного підходу до управління витратами машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Основними базовими концепціями управління витратами є: концепція витратоутворюючих факторів; концепція доданої вартості; концепція ланцюжка цінностей; концепція альтернативності витрат; концепція трансакційних витрат; концепція АВС; концепція стратегічного позиціонування.

Концепція витратоутворюючих факторів є традиційною для більшості видів підприємницької діяльності. Форму концепції ця практика знайшла у 80–х роках XX століття. В основі концепції функціональні (операційні) і структурні витратоутворюючі фактори [4, с. 27–29].

Функціональні (операційні) фактори, пов'язані зі здатністю компанії успішно функціонувати. Серед функціональних факторів: усі види внутріфірмових ресурсів (потужностей) і ефективність їх використання, а також залученість робочої сили у процес постійного удосконалення, комплексне управління якістю, раціональність планування, конфігурація проекту (розрахунку), використання зв'язків із постачальниками, замовниками у контексті ланцюжка витрат фірми. Функціональні фактори порівнюються пропорційно з показниками діяльності компанії. Серед структурних факторів: масштаб діяльності й об'єм інвестицій, горизонтальна й вертикальна інтеграція, крива досвіду суб'єкта господарювання, технології, використовувані на кожній стадії ланцюжка витрат, складність, обумовлена широтою асортименту виробів і послуг. Кожний з цих факторів має на увазі вибір компанії, що керує собівартістю. При деяких припущеннях можливе визначення впливу на витрати кожного такого фактора. Структурні фактори не порівнюються пропорційно з показниками діяльності компанії.

Дотепер у практичній сфері розглядається головним чином залежність поводження витрат від функціональних (операційних) факторів. Це багато у чому пояснюється консервативністю облікових систем, що формують інформаційну базу управління витратами, і прихильністю аналітиків до традиційних методів фінансових оцінок. Однак у практиці консалтингу в останні роки спостерігається зростання інтересу в напрямі структурних витратоутворюючих факторів. Ефект оптимізації в даному випадку досягається не в результаті зміни складу витрат, а за рахунок раціоналізації використання внутрішньогосподарських ресурсів, підвищення їх оборотності.

Концепція доданої вартості також широко поширена у західній теорії та практиці. Поряд із викладеною вище концепцією вона представляє сучасну традиційну парадигму управління витратами. У рамках концепції доданої вартості складові витрат розглядаються на усіх стадіях додавання вартості, починаючи з закупівель сировини і матеріалів і закінчуючи реалізацією власної продукції, робіт і послуг. Ключовим моментом такого підходу до управління витратами є максимізація різниці (доданої вартості) між закупівлями й реалізацією, відповідно зі сфери уваги аналітиків випадає велика частина матеріальних витрат, що немаловажне для матеріалоємних галузей. Такий підхід звужує сферу впливу операційних витрат на витрати, і аналітичні оцінки з цих позицій навряд чи можуть бути вичерпними у матеріалоємних видах діяльності. Що ж стосується нематеріалоємних робіт і послуг, то підхід до аналізу поводження витрат із позиції концепції доданої вартості може бути цілком виправданим.

Концепція ланцюжка цінностей уперше була сформульована М. Портером. Концепція виходить із необхідності виходу за межі фірми для ефективного управління витратами і переносить акцент в аналізі витрат на процеси, що відбуваються за межами фірми. На думку автора, яка підтримується також Дж. Шанком і В. Говіндараджаном [4, с. 20–24], управління витратами на основі доданої вартості, з одного боку, починається занадто пізно і не дозволяє використовувати у своїх інтересах зв'язки з постачальниками, тому що багато управлінських рішень можуть бути зведені на «нінащо» через їх непогодженість із ланцюжком цінностей постачальників; з іншого боку, закінчується занадто рано й опускає всі можливості використання зв'язків із клієнтами, тому що для успішного позиціонування на ринку необхідно враховувати не тільки власні витрати, але і витрати споживача після покупки товару чи одержання послуги.

Побудувавши загальний ланцюжок цінностей для підприємства, можна оцінити рівень внеску окремих видів підприємницької діяльності у створення цінності кінцевого продукту та проаналізувати пов'язані з цими видами діяльності витрати, доходи й економічні результати. Формування моделі стратегічного управління витратами треба розпочинати з уточнення суті місії та стратегічної мети діяльності підприємства, побудови загального ланцюжка цінностей і дослідження складу й характеру впливу на кожен елемент цього ланцюжка факторів навколишнього підприємницького середовища.

При побудові стратегічної моделі формування цінностей основна увага має бути зосереджена процесах, що відбуваються за межами підприємства, а кожен діловий партнер має розгля-

датися як окремий елемент у загальному ланцюжку формування цінностей. Здійснюючи аналіз загального ланцюжка цінностей, важливо не лише оцінити внесок окремих видів діяльності у формування цінності кінцевого продукту, а й дослідити причинно–наслідкові зв'язки між окремими елементами ланцюжка та факторами навколишнього ринкового середовища.

Концепція ланцюжка цінностей, таким чином, ґрунтується на розширювальному підході до формування й управління витратами і пропонує враховувати витратоутворюючі механізми по всьому ланцюжку цінностей у рамках погодженого набору видів діяльності, починаючи від вихідних джерел сировини і, закінчуючи готовою продукцією чи послугами, отриманими кінцевими користувачами. У цій концепції є очевидне раціональне зерно, однак пропоновані в ній підходи до управління витратами важкореалізовані у вітчизняному господарському середовищі через відсутність необхідної інформації.

Концепція альтернативності витрат [3], чи витрат пропущених можливостей, ґрунтується на тому, що будь–яке фінансове рішення приймається у результаті порівняння альтернативних витрат, і практична реалізація всякого управлінського рішення в цьому випадку пов'язана з відмовленням від якогось альтернативного варіанта.

Дія даної концепції поширюється:

– на поточні операційні витрати, наприклад здійснити доставку власним транспортом чи скористатися послугами спеціалізованих структур;

– на прийняття фінансових рішень поточного характеру, наприклад щодо управління дебіторською заборгованістю: дебіторська заборгованість рівносильна омертвінню оборотних коштів; альтернативою цьому могло б бути депонування коштів у банку й одержання відсотків по депозитах чи придбання короткострокових фінансових активів; однак багато компаній змушені підтримувати певний рівень дебіторської заборгованості, надаючи покупцям право розстрочки платежів і стимулюючи прискорення оплати за товари, роботи і послуги, продані у кредит, ціновими знижками для підтримки свого збутового ринку;

– на організацію внутріфірмового управління, зокрема на створення системи управлінського контролю; будь–яка система контролю пов'язана з витратами, яких у принципі можна уникнути; з іншого боку, відсутність систематизованого контролю може призвести до набагато більших утрат;

– на прийняття і проведення інвестиційних рішень, наприклад при оцінці варіантів можливого вкладення капіталу.

Концепція трансакційних витрат. Концептуально трансакційні витрати визрівали у 30–х роках XX ст. у рамках «нового інституціоналізму». Як самостійна тема проблематика трансакційних витрат заявляє про себе у 60–70–х роках у США і Західній Європі і пов'язана насамперед з іменами двох економістів – Р. Коуза й О. Вільямсона [9].

У вітчизняній економічній літературі ця проблема зачіпається, головним чином, із 90–х років XX ст. У другій половині 90–х років у роботах таких авторів, як В. Кокорєв, Р. Капелюшніков, В. Курченков і В. Радаєв проблематика трансакційних витрат розглядається системно, а витрати, що мають природу трансакційних витрат, трактуються як економічна категорія. Причому якщо спочатку трансакційні витрати згадувалися в економічних дослідженнях, присвячених підприємництву, побічно, оскільки не зауважувати їх було просто неможливо, то в останні роки вони все частіше виступають як самостійний предмет досліджень.

Доктринним зерном концепції є той факт, що у будь–якій економіці є два види витрат: виробничі (операційні) і трансакційні. Базовою одиницею в теорії трансакційних витрат визнається акт економічної взаємодії, угода, трансакція. Категорія трансакції розуміється гранично широко і використовується для позначення обміну товарами, юридичними зобов'язаннями, угодами короткострокового й довгострокового характеру, що вимагають детального документального оформлення і припускають просте взаєморозуміння сторін. Витрати і втрати, якими може супроводжуватися така взаємодія, одержали назву трансакційних витрат.

Концепція трансакційних витрат є предметом підвищених інтересів українських економістів в останні роки. Однак облік їх в управлінні витратами у вітчизняних організаціях надзвичайно проблематичний: по–перше, через високу частку подібних витрат, що носять нелегальний характер; по–друге, через труднощі їх виділення із сукупності легальних витрат, тому що вітчизняними регулятивами бухгалтерського обліку таке поняття, як трансакційні витрати, не передбачено.

Концепція АВС формалізує облік і аналіз витрат по видах діяльності у частині розподілу накладних витрат на конкретні товари, роботи й послуги. В основі концепції АВС лежить економічний розрахунок реальної собівартості продукції, робіт, послуг, що не потребує обов'язкового відображення даних у рамках головної книги. Найбільш ефективно концепція АВС реалізується у тих випадках, коли з накладних витрат виділяються витрати стратегічного характеру (дослідження й розробки, маркетинг і поширення), і витрати розглядаються в повному обсязі в найширшому змісті слова, незалежно від того, наскільки точно вони оцінені у виробничому сегменті поточного ланцюжка цінностей.

Концепція стратегічного позиціонування була заявлена у 90–х роках відомими у США експертами зі стратегічного використання інформації про витрати Дж. Шанком і В. Говіндараджаном [204, с. 26]. Автори по–новому розставляють акценти у бухгалтерському й управлінському обліку і застосовують інформацію про витрати до розробки стратегії компанії на шляху до досягнення конкурентних переваг. Ключовою ідеєю концепції є включення у сферу управлінського обліку й аналізу витрат докладної інформації про стратегічний розвиток компанії, галузі й економіки в цілому. Традиційно облік і аналіз витрат розглядаються з позиції оцінки відбитих у бухгалтерському обліку господарських операцій, здійснених у результаті альтернативних управлінських рішень. Однак облік не є самоціллю, а служить засобом для досягнення успіху в бізнесі. Тому оцінку прийнятим у компанії системі та методології обліку варто давати з позиції їх відповідності чи невідповідності прийнятій стратегії розвитку.

Перераховані концепції управління витратами, як видно, не однорідні. Одні концепції (функціональні витратоутворюючі чин–

ники, додана вартість) ґрунтуються на облікових характеристиках витрат і стосуються бухгалтерської сторони управління витратами. Інші концепції (структурні витратоутворюючі чинники, ланцюжок цінностей, АВС, стратегічне позиціонування) розглядають витрати як об'єкт управління не стільки в обліковому, скільки в економічному плані.

Відомо, що компанія може витримувати конкуренцію або підтримуючи низькі витрати, або пропонуючи переважаючу конкурентів продукцію, послуги. Ці дві принципово різні стратегії повинні становити інтерес не тільки в рамках стратегічного менеджменту, вони припускають різні перспективи аналізу витрат і управління витратами. Інформація про витрати в тій чи іншій формі важлива для усіх компаній, але різні стратегії вимагають різних поглядів на витрати.

У даний час у різних країнах світу для управління витратами широко використовується система «директ–костінг». Досить повне дослідження теоретичних джерел виникнення директ–костінгу проведене С.О. Ніколаєвою [3]. Поняття «директ–костінг (кост)» було введено у 1936 році американцем Д. Харрісом і означало облік прямих витрат. На першому етапі використання роздільного обліку витрат у собівартість, що обчислюється за змінними витратами, включалися тільки прямі витрати, усі види непрямих списувалися безпосередньо на фінансові результати. Тепер сюди ж відносять і змінні непрямі витрати. Основні особливості системи «директ–костінг» полягають у такому:

– групування витрат здійснюється в залежно від їх зв'язку з обсягами виробництва й реалізацією товарів і послуг, кількістю відпрацьованого часу і з урахуванням величини використання виробничої потужності;

– відбиває необхідність планування усіх витрат на виробництво й збут, що відбувається особливим способом;

– підкреслює недоцільність калькулювання повної собівартості;

– виділяються три основні групи витрат: прямі; витрати на підготовку й організацію виробництва, що можуть бути віднесені на окремі місця формування або сфери діяльності; загальні витрати всього підприємства, що не розділяються;

– змінюється методологія нормування, планування й обліку;

– при нормуванні враховується еластичність витрат;

– основними завданнями обліку стають: виявлення фактичної величини витрат, виявлення відхилень від норм (кошторисів), визначення величини покриття витрат виторгом від реалізації (що є різною по видах продукції, групах витрат, звітних періодах);

– величина покриття дозволяє приймати зважені рішення щодо найбільш ефективної асортиментної та цінової політики;

– можливість ступінчастого обліку покриття постійних витрат;

– поділ загального обсягу постійних витрат на: постійні витрати по виробу, постійні витрати по групі виробів, постійні витрати виробничих підрозділів, постійні витрати підприємства, дозволяє створити систему багатоступінчастого обліку сум покриття.

Зараз «директ–костінг» розповсюджено у декількох варіантах. Це класичний «директ–костінг», відповідно до якого здійснюється калькулювання по прямих (основних) витратах. Це калькулювання по перемінних витратах, до яких входять прямі витрати і змінні непрямі витрати. І, нарешті, система обліку витрат залежно від завантаження виробничих потужностей, коли в калькуляцію включаються усі змінні витрати й частина постійних, величина яких визначається відповідно до коефіцієнта використання виробничої потужності.

При використанні системи «директ–костінг» досить ефективним методом аналізу стає застосування графічних і аналітичних методів визначення точок покриття витрат. З їх допомогою одержують дані про величину компенсації виторгу від реалізації засобів, витрачених на виготовлення продукції, і сум покриття; установлюється обсяг виробництва, при якому досягається беззбитковість і починає надходити прибуток. Тобто створюється інформація, що дозволяє вивчати взаємозв'язки і взаємозалежності між обсягом виробництва, собівартістю й прибутком. Головним мінусом застосування отриманих у такий спосіб результатів стає збереження їх вірогідності тільки в умовах платоспроможності клієнтів і дотримання ними термінів оплати. Затягування термінів оплати змазує картину і не дає можливості використовувати отриману інформацію для прийняття рішень.

У промислових корпораціях США, Європи і Японії для управління витратами застосовують систему «таргет–костінг», що являє собою цілісну концепцію управління, яка підтримує стратегію зниження витрат і реалізує функції планування виробництва нових продуктів, превентивного контролю витрат і калькулювання цільової собівартості відповідно до ринкових реалій. Батьківщиною концепції «таргет–костінг» вважають Японію. Вона була вперше застосована у корпорації Toyota у 1965 році, хоча деякі ранні, більш примітивні її форми ще у 1947 році використовувала компанія General Electric [7]. Система «таргет–костінг» на відміну від традиційних способів ціноутворення передбачає розрахунок собівартості виробу, виходячи з попередньо встановленої ціни реалізації. Ця ціна визначається за допомогою маркетингових досліджень, тобто фактично є очікуваною ринковою ціною продукту чи послуги. Для визначення цільової собівартості виробу величина прибутку, який хоче одержати підприємство, віднімається від очікуваної ринкової ціни. Далі всі учасники виробничого процесу – від менеджера до простого робітника – трудяться над тим, щоб спроектувати й виготовити виріб, що відповідає цільовій собівартості [3, 5–6].

Кількісне обчислення величини цільового скорочення витрат здійснюється у чотири етапи:

1) визначення можливої ціни реалізації за одиницю чи елемент розглянутої продукції чи послуги;

2) визначення цільової собівартості продукції (за одиницю й у цілому);

3) порівняння цільової та кошторисної собівартості продукції для визначення величини необхідного (цільового) скорочення витрат;

4) перепроектування продукту й одночасне внесення поліпшення у виробничий процес для досягнення цільового скорочення витрат.

При використанні системи «таргет–костінг» уся виробнича діяльність підприємства координується й контролюється відповідно до важливого стратегічного орієнтира – цільової собівартості.

У даний час склалися умови для виникнення обліку витрат по функціях. Облік витрат по функціях припускає необхідність більш повного розуміння поводження накладних витрат і тому розглядає причини їх виникнення, а також їх зв'язок із продукцією [9, с. 192]. Система функціонального обліку витрат включає такі стадії [8]: визначення основних видів діяльності у межах організації; створення для кожного основного виду діяльності центрів витрат; визначення носіїв витрат для кожного виду діяльності; віднесення на продукт витрат по кожному виду діяльності, виходячи з потреб даного продукту в кожному виді діяльності.

Облік витрат по функціях дозволяє зі значною точністю визначати виробничі витрати. У рамках системи обліку витрат по функціях управління витратами у довгостроковому плані здійснюється через контроль діяльності, що їх викликає. Управління носіями витрат забезпечує довгостроковий контроль над витратами.

На думку вітчизняних авторів [1, 5, 6], система управління витратами повинна об'єднати діяльність по оптимізації двох груп витрат: стратегічних (капітальних) і оперативних (поточних). До поточних відносяться витрати виробничих ресурсів, що найчастіше споживаються в одному господарському циклі. До капітальних відносяться витрати на необоротні активи, що використовуються в декількох циклах виробництва, вартість яких включається у поточні витрати виробництва чи обігу за допомогою визначення величини зношування у і відповідних їй амортизаційних відрахувань.

Висновки

Існує велика кількість методів управління капітальними витратами, які здійснює підприємство згідно зі стратегічними програмами. Найчастіше це програми, пов'язані із впровадженням нової техніки і нових технологій, автоматизацією виробництва, упровадження ГВС, САПР тощо [8]. Управління стратегічними витратами має припускати обов'язкове використання таких складових: визначення повних витрат по кінцевому продукту на основі підсумовування матеріальних і трудових витрат по операціях; аналіз зміни витрат; попередня вартісна оцінка конкурентоспроможності продукції. Механізм управління поточними витратами машинобудівних підприємств повинен бути заснований на використанні таких елементів: спостереження й оцінка динаміки витрат; здійснення групування усіх витрат відповідно до їх кількісних і якісних характеристик; використання системи «директ–костінг»; реструктуризація виробництва; відособлене управління витратами у підрозділах; оптимізація процесів виготовлення; оптимізація асортименту продукції, що випускається; поліпшення якості; оптимізація договірної роботи.

У промисловості протягом ряду років накопичувався досвід у сфері формування й зниження витрат багатьма підприємствами. Великі можливості зниження витрат були пов'язані із широким застосуванням функціонально–вартісного аналізу [9, с. 16–17; 206], що забезпечує недопущення або швидке усунення невиправданих, зайвих витрат. Основними задачами функціонально–вартісного аналізу є: на стадії науково–дослідних і дослідно–конструкторських робіт – попередження появи зайвих витрат; на стадії виробництва й застосування – скорочення зайвих витрат.

Метод АВС для машинобудівних підприємств є привабливий не тільки тому, що дозволяє більш точно визначати виробничі витрати, але і, тому що створює механізм для управління витратами. Згідно з АВС методом управління витратами полягає в тому, щоб безпосередньо контролювати причини виникнення витрат, а не тільки їх обсяг по компанії у цілому. В рамках функціонально–вартісного аналізу витрат підприємство розглядається як набір видів діяльності (функцій). Під видом діяльності може розумітися розробка продукції, виробництво, виписка рахунків, контроль якості, настроювання устаткування, збереження товару, формування замовлення покупцю тощо, тобто усі функції, виконувані компанією для того, щоб продукт був наданий споживачу. Відповідно продукт (товар, послуга) бере на себе витрати на усі види діяльності, які будуть потрібні для його створення й надання клієнту. Наприклад, для виконання замовлення клієнта–оптовика потрібні функція комплектації товарів на складі та функція доставки замовленої партії товарів клієнту.

Отже, при впровадженні цього методу на машинобудівних підприємствах треба буде:

– визначити необхідний перелік видів діяльності на підприємстві і виявити ресурси (матеріали, праця, устаткування, інше), корисні для виконання кожної функції;

– для кожного виду діяльності виявити носії витрат, тобто фактори (події, дії), які викликають збільшення витрат;

– через систему носіїв витрат накладні витрати розподіляються на конкретні продукти відповідно до «потреб» цих продуктів у тому чи іншому виді діяльності (функції).

Мінімізуючи кількість носіїв витрат і скорочуючи кількість ресурсів, необхідних для виконання кожної функції, можна скорочувати витрати на продукт і витрати компанії у цілому. Таким чином, менеджмент одержує реальний інструмент для ефективного управління витратами. Застосування методу АВС не тільки дає керівництву уявлення про величину понесених витрат при веденні бізнесу, але і визначає причини їх виникнення, а також виявляє «зайві» витрати, що несе підприємство. Це підвищує ефективність управління і стимулює появу рішень, спрямованих на скорочення невиправданих витрат і втрат, зокрема: оптимізація рівня запасів, упровадження процедур контролю якості, оптимізація виробничого циклу.

Багатий досвід його застосування накопичений на підприємствах і в організаціях електротехнічної промисловості. Розвивалися системи управління, орієнтовані на економію ресурсів і зниження витрат у сполученні з підвищенням якості. До них можна віднести комплексні системи управління ефективністю НТП, комплексну систему управління ефективністю виробництва і якості роботи (на галузевому рівні), Львівську комплексну систему управління якістю, Дніпропетровську по управлінню якістю продукції та ефективному використанню ресурсів. Цей метод одержав широке поширення у зв'язку з тим, що він націлений не на абсолютний мінімум, як, наприклад, у задачах оптимізації. Тому йому не властива значна трудомісткість обчислень,

головне – здійснити ступеневу техніко–економічну оцінку рішень з урахуванням внутрішніх і зовнішніх характеристик об'єкта відповідно до розроблених правил. Функціонально–вартісний аналіз припускає використання програмно–цільового підходу на рівні виробу і технологічних операцій і функціонального підходу, відповідно до якого відбувається розгляд об'єкта як сукупності функцій, що він має виконувати.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Сокр. пер.с. англ. – М.: Экономика, 1989. – 520 с.

2. Блейк Р. Роджерс, Маутон Д. Научные методы управления / Пер. с англ. – К.: Наукова думка, 1990. – 374 с.

3. Бланк И.А. Управление прибылью. – К.: «Ника–Центр», 1998. – 544 с.

4. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово–хозяйственной деятельности предприятия; Учебное пособие. – М.: ИНФРА–М, 2001. – 215 с.

5. Евдокимов Ф.И., Кучер В.А. Механизм управления затратами на основе оптимизации параметров процессов угледобычи // Наукові праці Донецького державного технічного університету. Сер.: Економічна. Вип. 22. – Донецьк: ДонДТУ, 2000. – С. 152–160.

6. Звенячкина В.Ю. Основные направления снижения себестоимости добычи угля в рыночных условиях // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер.: Економічна. Вип. 76. – Донецьк: ДонНТУ, 2004. – С. 198–206.

7. Звенячкина В.Ю. Влияние выбора амортизационной политики предприятия на себестоимость добычи угля // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер.: Економічна. Вип. 65. – Донецьк: ДонНТУ, 2003. – С. 148–156.

8. Чиж В.І. Методологія облікових процедур в управлінні витратами: Монографія. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2004. – 295 с.

9. Ячменьова В. Методика керування витратами підприємства // Схід. – 2001. – №4. – С. 26–28.

А.Д. КУХАРУК,
аспірант, Національний технічний університет України «КПІ»

Класифікація та аналіз методів оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств

У статті здійснено класифікацію та аналіз існуючих методів оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства. Запропоновано принципи, дотримання яких при оцінці сприятиме отриманню достовірного індексу конкурентоспроможності.

Ключові слова: *конкурентоспроможність підприємства, конкурентні переваги, метод, оцінка, принципи.*

В статье осуществлены классификация и анализ существующих методов оценки конкурентоспособности промышленного предприятия. Предложены принципы, соблюдение которых при оценке будет способствовать получению достоверного индекса конкурентоспособности.

Ключевые слова: *конкурентоспособность предприятия, конкурентные преимущества, метод, оценка, принципы.*

Classification and the analysis of the existing methods of company's competitiveness estimation are implemented in the article. There are offered principles that could be contributive for obtaining the reliable competitiveness index.

Keywords: *company's competitiveness, competitive advantages, method, estimation, principles.*

Постановка проблеми. В умовах трансформаційних процесів розвитку економіки України все більшого значення набуває проблема вибору методу оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства. Значна увага вчених–економістів до даного питання зумовлена низкою причин.

Насамперед слід зазначити, що високий рівень конкурентоспроможності є чинником успіху будь–якого підприємства, яке функціонує в умовах конкуренції. За значної кількості учасників ринку підприємство має безперервно стежити за параметрами вподобань споживачів, а також успіхами найвагоміших конкурентів задля приведення у відповідність показників власної діяльності.

Різнобічність і багатогранність діяльності промислового підприємства дають підставу вважати, що оцінка конкурентоспроможності має здійснюватися досить детально. З іншого боку – процедура такої оцінки є складною для здійснення на практиці, адже отримання достовірної інформації про діяльність конкурентів не завжди є можливим.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Методичні аспекти оцінки конкурентоспроможності підприємства є предметом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Зокрема, дане питання у своїх теоретичних надбаннях висвітлили Г.Л. Азоєв, В.А. Богомолова [1], О.А. Гавриш [2], Ф. Котлер, Ж.–Ж. Ламберн [6], М. Портер, Р.А. Фатхутдінов [9, 10], С.М. Клименко [5], О.Ф. Оснач [7], В.Ю. Святненко [8] та ін.

Попри наявність потужного теоретичного підґрунтя досі залишається відкритим питання щодо вибору підприємством оптимальної методики оцінки конкурентоспроможності.

Відповідно ***метою*** даної ***статті*** є аналіз існуючих методів оцінки конкурентоспроможності підприємства та визначення принципів, дотримання яких сприятиме якісному здійсненню такої оцінки і отриманню достовірних показників.

© А.Д. КУХАРУК, 2011

Виклад основного матеріалу. Існуючі методи оцінки конкурентоспроможності підприємства можна класифікувати за двома ознаками:

– за ступенем охоплення аспектів функціонування підприємства;

– за формою вираження результату оцінки.

У розвинутих країнах застосовуються різноманітні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства, які носять не описовий, а конкретно–економічний, кількісний характер. Це зумовлено тим, що аналізовані показники є кількісним вираженням різних аспектів діяльності підприємства [10].

Залежно від ступеня охоплення цих аспектів методи оцінки доцільно класифікувати на спеціальні і комплексні. Спеціальні методи – такі, що орієнтовані на аналіз окремих сторін діяльності підприємства (матричні методи, метод оцінки конкурентоспроможності продукції тощо), комплексні (більшість індексних методів) – на всебічний аналіз.

Класифікація методів за формою вираження результату оцінки наведена у таблиці.

Слід зазначити, що матричні методи є відособленою великою групою. Вони потребують окремого детального аналізу, відтак, з метою узагальнення у таблиці наводяться найвідоміші і найпоширеніші методи цієї групи.

Сутність цих методів полягає у маркетинговій оцінці діяльності підприємства. В основі методики – аналіз двовимірних матриць, що будуються за принципом системи координат, де по осі абсцис і осі ординат відображаються зміни двох факторів конкурентоспроможності, що, у свою чергу, мають прямий взаємозв'язок і впливають один на одного.

Перевагою цих методів є простота використання на практиці.

Недоліки методів: як процес, так і результат такої оцінки дають досить обмежене уявлення про конкурентоспроможність підприємства, через урахування не достатньої кількості факторів, що впливають на її рівень.

Графічні методи базуються на побудові багатокутника конкурентоспроможності [5]. На радіальних осях циклограми відображаються розраховані показники діяльності досліджуваного підприємства (кількість осей відповідає кількості показників). Значення на осях розміщені рівномірно, за зростанням від центру. Лінія, що з'єднує всі визначені точки, утворює багатокутник конкурентоспроможності.

У науковій літературі [7] зазначаються принципи використання такої циклограми: інтегральним показником конкурентоспроможності підприємства слід вважати площу багатокутника. Варто зазначити, що такий підхід не є вірним з позиції системного аналізу. Всі фактори конкурентоспроможності, на основі яких створюється інформаційне поле, повинні мати рівносильний вплив на конкурентоспроможність і один на одного. Лише за таких умов інтегральний показник, розрахований вищезазначеним шляхом, буде достовірними. В економічній практиці такі умови майже не виникають.

Перевагою даного методу слід вважати високий ступінь наочності.

Але описаний метод не дозволяє встановити достовірного значення інтегрального показника та унеможливлює прогнозування змін у майбутньому. Слід враховувати, що конкурентоспроможність – це інструмент досягнення успіху, а не ціль сама у собі. Дану категорію необхідно розглядати не статично, а динамічно. В цьому сенсі прогнозування і моделювання не можна виключати із аналізу [10].

Загальними недоліками матричних і графічних методів є те, що вони не забезпечують необхідного системного погляду на конкурентоспроможність, не враховують різну вагу факторів конкурентоспроможності.

Інший підхід покладений в основу індексних методів.

Метод, що базується на визначенні конкурентоспроможності продукції підприємства [8], передбачає такі етапи:

– аналіз ринку та вибір зразка товару для порівняння;

– визначення сукупності порівнюваних параметрів для товарів;

– розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності.

По кожному товару розраховуються економічні та параметричні індекси. Економічні індекси враховують вартісні показники, параметричні – технічні параметри. Розрахунок інтегрально-

Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства за формою вираження результату оцінки

№ з/п	Група методів	Назва методу
1	Матричні [1, 2, 4–7]	1. Матриця «Бостонської консалтингової групи». 2. Матриця І. Ансоффа. 3. Матриця McKinsey. 4. Матриця Shell. 4. Матриця конкурентних стратегій М. Портера. 5. Матриця А. Томпсона – А. Дж. Стрикленда. 6. Матриця Хофера – Шендлера
2	Індексні	1. Метод, що базується на визначенні конкурентоспроможності продукції. 2. Метод, що базується на теорії ефективної конкуренції. 3. Метод, що ґрунтується на визначенні сили реактивної позиції. 4. Метод, що базується на теорії рівноваги фірми та галузі 5. Метод інтегральної оцінки. 6. Метод бенчмаркінгу
3	Графічні	1. Багатокутник конкурентоспроможності. 2. Радар конкурентоспроможності. 3. Метод «профілів»

Розроблено автором за [1–10].

го показника здійснюється шляхом сумування одиничних індексів по кожному із порівнюваних товарів з урахуванням вагових коефіцієнтів.

Наведений метод дозволяє оцінити рівень конкурентоспроможності продукції – надзвичайно важливого фактору успіху підприємства, що, без сумніву, можна вважати перевагою. Проте очевидним є і недолік: в основі підходу вбачається ототожнення двох різних рівнів конкурентоспроможності: рівень продукції і рівень підприємства, що є, на наш погляд, помилковим.

Метод, що ґрунтується на визначенні сили реактивної позиції, передбачає визначення ступеня реакції фірми на стратегічні маневри конкурентів. Сила реактивної позиції кількісно може бути описана за допомогою поняття еластичності реакції [6].

Переваги методу: дозволяє оцінити здатність підприємства реагувати на різку зміну ринкових умов (дії конкурентів), що надає уявлення про можливості функціонувати в умовах нестабільного ринкового середовища та формувати конкурентні переваги.

Недоліки методу: враховує недостатню кількість факторів конкурентоспроможності та звужує дане поняття.

Метод, що базується на теорії рівноваги фірми та галузі А. Маршала та теорії факторів виробництва, передбачає, що критерієм конкурентоспроможності слугує наявність у виробника таких факторів виробництва, які можуть бути використані з найбільшою продуктивністю [4]. Під рівновагою слід розуміти такий стан, за якого у підприємства відсутні стимули змінювати обсяги виробництва та частку ринку (переходити в інший стан).

Переваги методу: може бути використаний як на рівні підприємства, так і на рівні галузі завдяки спрощеній системі врахованих факторів.

Основним недоліком методу є неможливість визначення інтегрального показника конкурентоспроможності. Продуктивність факторів виробництва не є, на наш погляд, єдиною складовою конкурентоспроможності підприємства.

Інтегральний метод оцінки [7] передбачає визначення загального показника, який містить два елементи: показники ступеня задоволення потреб споживача і показники ефективності виробництва. У випадку, якщо інтегральний показник дорівнює 1, рівень конкурентоспроможності аналізованого підприємства еквівалентний відповідному рівню суперника; якщо інтегральний показник менше 1, то досліджуваний виробник менш конкурентоспроможний, ніж суперник; в разі, якщо інтегральний показник більше 1, то досліджуваний виробник має вищий рівень конкурентоспроможності, ніж суперник [5].

Переваги методу: простота застосування завдяки спрощеним вимогам до ступеня варіації показника. За даною методикою отримані результати будуть однозначними та репрезентативними.

Недоліки методу вбачаються в його обмеженості. При оцінці ступеня задоволення потреб споживача доцільно використовувати для порівняння один вид товару, щоб аналіз був достовірним. За таких умов якісна оцінка конкурентоспроможності різних за обсягом та структурою товарної маси підприємств не уявляється можливою.

Метод бенчмаркінгу в цілому можна охарактеризувати як дослідження сприяючих факторів успіху лідерів у галузі та показників діяльності останніх задля порівняння із власними показниками. Доцільність віднесення цього методу до групи індексних можна аргументувати наведенням параметрів, які використовуються при оцінці рівня конкурентоспроможності: ринкова частка, якість продукції, ціна продукції, технологія виробництва, собівартість продукції, рентабельність продукції, рівень продуктивності праці, обсяг продажу, близькість до джерел сировини [7] тощо.

Переваги методу: передбачає використання показників діяльності «підприємства – еталону» (лідера) для порівняння, що у подальшому дозволяє орієнтуватися на такі показники. Метод передбачає дослідження причин високого або низького рівня конкурентоспроможності.

Недоліки методу: адекватна оцінка стає неможливою за відсутності достовірної інформації про конкурентів. Також слід зазначити, що інтегральний показник утворюють одиничні показники, що тісно корелюють один з одним, що неправомірно з точки зору системного аналізу.

Наступний метод базується на теорії ефективної конкуренції [5]. Згідно з цією теорією більш конкурентоспроможними будуть підприємства із кращою організацією діяльності усіх підрозділів і служб. Аналізуються чотири основні аспекти діяльності підприємства: виробнича діяльність, збутова діяльність, конкурентоспроможність продукції, фінансовий стан.

Коефіцієнт конкурентоспроможності ($K_{КП}$) розраховується за формулою:

$$K_{КП} = 0{,}15E_В + 0{,}29Ф_П + 0{,}23E_З + 0{,}33K_Т, \quad (1)$$

де $E_В$ – значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства; $Ф_П$ – значення критерію фінансового стан підприємства; $E_З$ – значення критерію ефективності організації збуту і просування товару на ринку; $K_Т$ – значення критерію конкурентоспроможності товару; 0,15; 0,29; 0,23; 0,33 – коефіцієнти вагомості критеріїв.

Коефіцієнт ефективності виробничої діяльності ($E_В$) розраховується за формулою:

$$E_В = 0{,}31В + 0{,}19Ф + 0{,}40Р_П + 0{,}10П, \quad (2)$$

де $В$ – відносний показник витрат виробництва на одиницю продукції; $Ф$ – відносний показник фондовіддачі; $Р_П$ – відносний показник рентабельності продукції; $П$ – відносний показник продуктивності праці; 0,31; 0,19; 0,40; 0,10 – коефіцієнти вагомості показників.

Коефіцієнт фінансового стану діяльності підприємства ($Ф_П$) розраховується за формулою:

$$Ф_П = 0{,}29K_А + 0{,}20*K_П + 0{,}36K_Л + 0{,}15K_{Об}, \quad (3)$$

де $K_А$ – відносний показник автономії підприємства; $K_П$ – відносний показник платоспроможності підприємства; $K_Л$ – відносний показник ліквідності підприємства; $K_{Об}$ – відносний показник оборотності оборотних коштів; 0,29; 0,20; 0,36; 0,15 – коефіцієнти вагомості показників.

Коефіцієнт ефективності організації збуту і просування товару ($E_З$) має вигляд:

$$E_З = 0{,}37P_П + 0{,}29K_{ЗАТ} + 0{,}21K_{ЗВП} + 0{,}14K_Р, \quad (4)$$

де $P_П$ – відносний показник рентабельності продажів; $K_{ЗАТ}$ – відносний показник затовареності готовою продукцією; $K_{ЗВП}$ – відносний показник завантаження виробничих потужностей; $K_Р$ – відносний показник ефективності реклами і засобів стимулювання збуту; 0,37; 0,29; 0,21; 0,14 – коефіцієнти вагомості показників.

Коефіцієнт конкурентоспроможності товару ($K_{КТ}$) розраховується як співвідношення якості товару до його ціни споживання.

Переваги методу: дозволяє визначити інтегральний показник з урахуванням найважливіших аспектів функціонування підприємства. При здійсненні такого аналізу підприємство має змогу не тільки встановити поточний рівень ефективності власної діяльності, а й передбачати потенційні можливості формування конкурентних переваг.

Недоліки методу: може бути складним для використання на практиці, через ризик отримання недостовірних вихідних даних від конкурентів або неможливість отримання необхідної інформації у повному обсязі.

Загальним недоліком усіх проаналізованих методів, на нашу думку, є присутність суб'єктивізму: не всі параметри, які застосовуються при оцінці за кожним із вищерозглянутих методів, можуть бути кількісно виражені; при цьому бальна оцінка дискретних показників може носити не об'єктивний характер, що вплине на достовірність отриманого інтегрального показника.

Перешкодою у здійсненні адекватної оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства, що функціонує на тому чи іншому ринку України, при використанні всіх без винятку розглянутих методів може стати відсутність достовірних даних про конкурента. Така ситуація може виникати при необхідності порівняння показників фінансового стану або ефективності виробничої діяльності. Подолання такої проблеми вбачається у проведенні оцінки конкурентоспроможності підприємства на основі порівняння показників аналізованого підприємства із нормативами. Нормування показників конкурентоспроможності, у свою чергу, має здійснюватися із дотриманням таких принципів [10]:

– використання наукових підходів та сучасних методів нормування;

– використання у нормуванні якісної інформації;

– умови розробки норм та нормативів повинні відповідати умовам їх застосування;

– виключення при нормуванні втрат, відходів, порушень, викликаних відхиленням від передбачених регламентів, рецептур, технологій тощо;

– економічна обґрунтованість норм і нормативів.

Нормування показників конкурентоспроможності дійсно може стати єдиним виходом для підприємства в умовах нестачі вихідних даних. Проте за умов нестабільності, мінливості ринку існує загроза неадекватності встановлених нормативів, що унеможливить здійснення якісної оцінки рівня конкурентоспроможності.

З огляду на викладене вище, маємо констатувати: на сьогодні не існує єдиного підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємства.

На наш погляд, доцільно запропонувати такі принципи розробки та подальшої реалізації відповідних методичних аспектів:

– оцінка конкурентоспроможності підприємства повинна базуватися на основоположних засадах системного аналізу;

– рівень конкурентоспроможності має бути оцінений у динаміці, що забезпечить можливість прогнозування змін у майбутньому;

– показники, що входять у вибірку, повинні відображати найважливіші аспекти діяльності підприємства, але при цьому ступінь кореляції таких показників повинен бути мінімальним;

– оцінка конкурентоспроможності повинна здійснюватися на основі нормування відповідних показників із дотриманням зазначених вище принципів нормування;

– методика оцінки має бути здійсненна для підприємства на практиці, за умов наявності серед основних конкурентів підприємств різних за масштабами діяльності, обсягом та структурою товарної маси;

– при здійсненні оцінки необхідно враховувати причини кількісних та якісних змін діяльності підприємства задля забезпечення можливості прийняття управлінських рішень.

Висновки

Результати теоретичного дослідження свідчать, що сьогодні в розвинутих країнах застосовуються різні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства. Більшість із таких методів мають суттєві недоліки. Існує нагальна необхідність у розробці методичних аспектів оцінки конкурентоспроможності українських промислових підприємств, що функціонують в умовах складності отримання достовірної інформації про конкурента.

Предметом подальших наукових досліджень і методичних розробок має стати методика оцінки конкурентоспроможності підприємства, що буде враховувати специфіку української економіки в цілому та функціонування промислового підприємства зокрема.

Література

1. Богомолова В.А., Исаева О.Г., Никольская Э.В. Анализ конкурентоспособности полиграфических предприятий // Научный журнал «Известия высших учебных заведений. Проблемы в полиграфии и издательском деле». – 2003. – №1 – С. 108–118.

2. Гавриш О.А., Гриценко В.В., Юхимець А.В. Вплив технології виготовлення продукції на конкурентоспроможність поліграфічного підприємства // Електронне наукове фахове видання «Проблеми системного підходу в економіці». – 2008. – №2 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua. /e–journals/PSPE/2008–2/Gavrish_208.htm

3. Городня Т.А. Діагностиката забезпечення конкурентоспроможності продукції // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – №18.9. – С. 262–264.

4. Денисова А.Л., Уляхин Т.М. Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия: аспекты качества. Монография – Тамбов: Изд–во Тамб. гос. техн. ун–та, 2006. – 120 с.

5. Клименко С.М., Дубова О.С., Барабась Д.О., Омельяненко Т.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посібник. – К: КНЕУ, 2006. – 527 с.

6. Ламбен Жан–Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер. с французского. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.

7. Оснач О.Ф. Промисловий маркетинг. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 364 с.

8. Святненко В.Ю. Промисловий маркетинг. Навч. посіб. – К: МАУП, 2001. – 264 с.

9. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. Учебник. – М.: ЗАО «Бизнес–школа »Интел–Синтез«, 2000. – 640 с.

10. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебник. – 2 изд., испр. и доп. – М.: Изд – во Эксмо, 2005. – 544 с.

А.О. ПРОЧАН,
к.е.н., Класичний приватний університет

Потенціал впливу інформаційних технологій при організації надання туристичних послуг

У статті розкрито сучасний стан організації обслуговування споживачів на туристичному підприємстві, шляхи вдосконалення та покращення якості надання послуг. Акцентовано увагу на залученні новітніх інформаційних технологій у створенні власного сайту туристичного підприємства.

Ключові слова: *організація обслуговування, туристичне підприємство, якість, інформаційні технології, споживач.*

В статье раскрыто современное состояние организации обслуживания потребителей на туристическом предприятии, пути совершенствования и улучшения качества предоставления услуг. Акцентировано внимание на привлечении новейших информационных технологий в создании собственного сайта туристического предприятия.

Ключевые слова: *организация обслуживания, туристическое предприятие, качество, информационные технологии, потребитель.*

In article the current state of the organization of service of consumers at the tourist compani, a way of perfection and improvement of quality of granting of services is opened. The attention is focused on attraction of the newest information technology in creation of own site of the tourist company

Keywords: *the service organization, the tourist company, quality, information technology, the consumer.*

Постановка проблеми. Сучасна організація обслуговування має велике значення в сфері послуг. Це особливо важливо у зв'язку з тим, що туристична галузь представлена переважно приватним малим і середнім бізнесом. Саме тому основною передумовою функціонування туристичного ринку є дотримання головних принципів обслуговування споживачів.

На сьогодні в Україні туристичні підприємства представлені невеликими агенціями. На такому туристичному підприємстві діє обмежена спеціалізація. Обслуговуючий персонал виконує всі види діяльності, яка впливає на якість організації обслуговування споживачів туристичного продукту. У сфері туризму споживач безпосередньо бере участь у сервісному процесі в ході контактів з обслуговуючим персоналом. Важливість цих контактів підтверджується їхнім впливом на якість організації обслуговування в сфері послуг.

Якість організації обслуговування складається під впливом системи цінностей і культури споживача, що формують суб'єктивну оцінку послуг. Однак основні компоненти якості послуг закладаються матеріально–технічними факторами їхнього виробництва, реалізації, споживання.

Від рівня кваліфікації, професіоналізму працівників туристичних підприємств багато в чому залежить корисний ефект їхньої сервісної діяльності, що формується через особисті відчуття й емоційне сприйняття туристів. Індивідуально–споживча орієнтація туристичного обслуговування може бути посилена за допомогою комплексності різноманітних послуг [1].

На сьогодні в умовах конкурентної боротьби на туристичному ринку рівень попиту на будь–яку продукцію при інших рівних обставинах визначається не лише споживчими якостями даного товару, а й наданням належного обслуговування споживачам у процесі надання послуг.

Отже, туризм є однією з найважливіших галузей сервісу, і це вимагає сучасних форм і механізмів обслуговування клієнтів. Інновації у створенні туристичних послуг більше не розглядаються як просто бажані. Своєчасне реагування туристичних компаній на нові технологічні зміни в різних областях діяльності, суміжних з туризмом, здатність до створення нових сучасних методів роботи по створенню туристичних послуг і вдосконалення результатів діяльності були визнані необхідною умовою виживання компаній.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед дослідників, які значну увагу приділяють розгляданню проблем підвищення якості обслуговування споживачів на підприємствах туристичної сфери, зокрема комплексному аналізу забезпечення якості обслуговування, присвячені праці таких відомих вчених, як Г.М. Алейникова, О.В. Апілат, М.І. Арутян, Н.А. Афанась–

 © А.О. ПРОЧАН, 2011

єва, В.К. Бабаріцька, В.Д. Безносюк, Н.І. Ведмідь, В.Я. Гавран, С.П. Гаврілюк, А.Б. Гайдук, С.С. Галасюк, В.Г. Герасименко, Т.М. Гнатюк, А.Б. Добровольська, В.К. Євдокименко, Ю.Б. Забалдіна, О.Д. Король, Н.Т. Крачило, Г.І. Міхайліченко, І.Д. Папуша.

Однак питання організації обслуговування споживачів на туристичному підприємстві потребує подальших наукових досліджень. Здійснити це можливо на основі вдосконалення чинної системи надання послуг у туризмі та впровадження нових підходів в організації обслуговування споживачів на туристичному підприємстві з метою підвищення їх якості.

Мета статті. Вирішення цих проблем пов'язано з розв'язанням таких завдань:

– проаналізувати негативні та позитивні форми організації надання послуг на туристичних підприємствах;

– визначити необхідність використання новітніх інформаційних технологій на туристичних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні вплив інформаційних технологій на розвиток туризму величезний, оскільки прямо пов'язаний з підвищенням ефективності роботи усього туристичного бізнесу в цілому. Це прямо впливає на конкурентоспроможність підприємства. Використання комп'ютерних мереж, Інтернету та інтернет–технологій, програмні продукти наскрізної автоматизації всіх бізнес–процесів туристичного бізнесу сьогодні не просто питання лідерства і створення конкурентних переваг, а й виживання на ринку в найближчому майбутньому.

Інформаційно–технічна революція змінила характер і методи ведення бізнесу. Використання можливостей технічного обміну сьогодні дозволяє легше і швидше надавати якісне обслуговування споживачам, продавати пакети послуг, вирішувати задачі фінансово–операційного управління, маркетингового планування, підвищувати конкурентоспроможність і кількість продажів.

Ефективне автоматизоване інформаційне і технологічне (АІТ) управління – це ключова ланка в підвищенні економічної ефективності і поліпшенні якості послуг. Тому для швидкого і безпомилкового контролю, повноцінного аналізу існуючої ситуації, швидкості і повноти обслуговування клієнта, неминучим і незамінним стає впровадження автоматизованих інформаційних систем.

У нинішніх економічних умовах жорсткої конкуренції і ринкової економіки жодне успішне туристичне підприємство не може повноцінно розвиватися й ефективно просуватися на ринку без сучасних автоматизованих інформаційних технологій.

Інформаційні технології (ІТ) управління з'явилися у світовій індустрії давно – близько двадцяти п'яти років тому – і пройшли великий шлях розвитку. На українському ринку І управління присутні відносно недавно. Експерименти з впровадження даних систем в Україні стали проводиться з середини 90–х років. Кількість впроваджень вимірюється в десятках, а якість впровадження найчастіше є предметом суперечок, чуток, домислів і розчарувань по сьогоднішній день.

Можливості автоматизації обслуговування придбали комплексний характер і охоплюють усі процеси функціонування туристичного підприємства і взаємин із клієнтами. Донедавна українська туристична індустрія знаходилася в ізоляції від світових тенденцій розвитку і сьогодні переживає етап масштабної переорієнтації з паперово–ручного методу роботи на застосування автоматизованих ІТ управління. Для більшості туристичних підприємств України (60%) впровадження АІТ управління є необхідним, і вже стало реальним фактом, критично важливим для успішного розвитку бізнесу. Як в усьому світі, так і в Україні, використання сучасних АІТ стає засобом конкурентної боротьби туристичних операторів.

Загальними особливостями ІТ туристичних підприємств є автоматизація процесів планування, обліку і управління основних напрямків діяльності туристичного підприємства.

Тому загалом їх можна розглядати як інтегровану сукупність наступних основних підсистем: управління фінансами, управління матеріальними потоками, управління обслуговуванням, управління якістю, управління персоналом, управління збутом, аналіз фінансів, собівартості, оборотних коштів, управління маркетингом [2].

На сьогодні споживач туристичного ринку відчуває величезну потребу в інформації (детальні описи, фотографії, відгуки), яку не здатні задовольнити ні друковані видання, ні тим більше такі засоби масової інформації як телебачення і радіо. Особливо сучасні споживачі цінують свій час і підбирають тури найбільш зручним і раціональним способом в туристичних інтернет–порталах і пошукових системах.

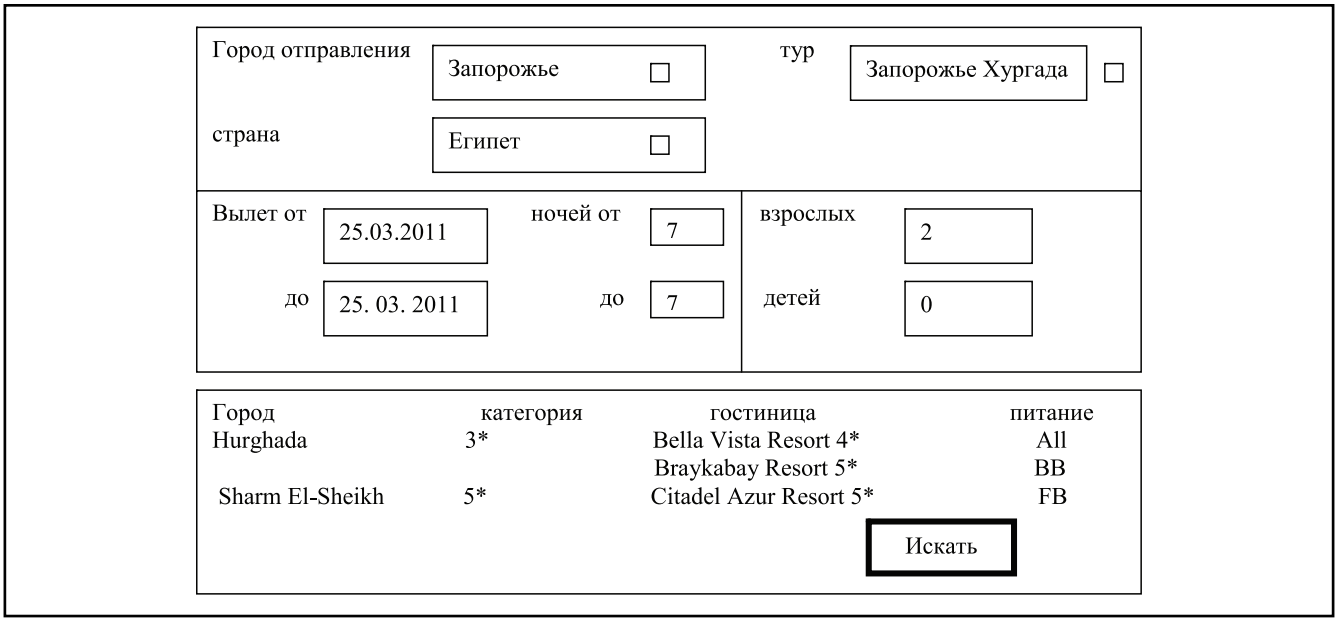
Таким чином відбувається інтенсивне освоєння інтернет–простору як одного з найдемократичнішого і відносно недорогого способу прямої взаємодії туристичного підприємства на споживача.

За статистикою, інтернет–аудиторія є забезпеченою частиною населення, і багато існуючих і виникаючих компаній ведуть інтенсивну конкурентну боротьбу за інтернет–споживача. Ця боротьба починається з появою власного сайту в мережі Інтернет. Для невеликих туристичних підприємств представлення власного сайту в мережі Інтернет цілком може бути єдиним способом донесення інформації до споживачів.

Більшість туристичних підприємств вже мають власний сайт, якщо відвідувач сайту не знаходить потрібну інформацію, що цікавить його, на сайті, він просто переходить на інший сайт. Тому туристичний сайт має бути ефективним і приносити прибуток. Успішність будь–якого сайту залежить від того, знайде цільовий відвідувач потрібну інформацію на сайті чи ні. Головне на сайті – це корисність для відвідувача.

На сайті має бути лише унікальний і цікавий контент. Адже якість наповнення сайту гарантує не лише ефективне просування в пошукових системах, а й дозволяє залучати і утримувати потенційних відвідувачів і споживачів туристичного продукту.

Тому при розробці власного сайту туристичного підприємства і подальшої його роботи і ефективності організації обслуговування споживачів потрібно не тільки вказати ціни та рекомендовані тури, як у більшості туристичних підприємств, а й розмістити на сайті програму швидкого пошуку турів, з допомогою якої споживач самостійно може зробити огляд рекомендованих турів, порівняти готелі за наданням послуг та цінами. Програма швидкого пошуку турів наведена на рисунку [3].



Програма швидкого пошуку турів

Таким чином, для того щоб побачити пропозиції, треба задати параметри пошуку: країну, курорт, категорію готелю, дату початку поїздки й тривалість туру, після заданих параметрів споживач побачить результати пошуку. Доцільним буде на додаток до пошуку турів розмістити поради з вибору готелю, рекомендації менеджерів про послуги, які надає туристичне підприємство.

Також дуже важливою функцією при створенні сайту має бути зворотний зв'язок з відвідувачами і споживачами даного туристичного підприємства. Обов'язково необхідно розмістити фотографії кожного готелю: зовнішній вигляд і фасад будівлі, внутрішні інтер'єри, інфраструктура, види з вікон номерів, фотографії самих номерів. Додати інформацію про курорти: опис пам'яток і іншу корисну інформацію.

Доцільним буде розмістити на сайті гостьову книгу або форум, в якому відвідувачі могли б ставити питання. Причому за форумом обов'язково потрібно стежити, щоб вчасно відповідати на питання, а так само видаляти небажані повідомлення або спам. Одним із інструментів підтримки контакту з постійними споживачами може бути організовані на сайті різноманітні конкурси і вікторини з призами.

Сайт туристичного підприємства обов'язково має справляти яскраві враження, а так само ні у кого не повинно виникати сумнівів в його регулярному оновленні. Саме тому приділяється велика увага дизайну, також привабливим може стати розміщення на головній сторінці колонки з новинами. Це дає змогу відвідувачу бачити, що сайт працює, за ним стежать, його регулярно оновлюють.

Так само сайт обов'язково має бути зручний у користуванні. Споживач має зробити мінімальну кількість натискань для знаходження необхідної інформації. Також доцільно буде зробити (якщо сайт містить більше 30 сторінок) карту сайту – на якій, як у змісті книги, показані всі розділи і підрозділи. Інакше користувачеві може набриднути пошук інформації на даному ресурсі, і він просто закриє його. Звичайно, грамотна побудова інтерфейсу сайту, інтуїтивно зрозумілого відвідувачам, може істотно поліпшити співвідношення між відвідувачами і покупцями на сайті.

Отже, сайт туристичного підприємства повинен мати приємний зовнішній вигляд, привабливі заголовки на першій сторінці, повноцінні статті на подальших сторінках, що відображають ясність намірів туристичного підприємства. Сайт має бути забезпечений зручною системою навігації, має виявляти пошану до будь–якого відвідувача і бажання побачитися з ним ще не раз.

Таким чином, розробка ефективного сайту дасть можливість туристичному підприємству і його співробітникам надати споживачам відмінне обслуговування.

Сьогодні у сучасних умовах неможливо забезпечити якісне ведення туристичного бізнесу без впровадження й застосування новітніх інформаційних технологій. Саме їх використання на практиці забезпечує дотримання суб'єктами туристичної діяльності комплексу взаємодіючих і взаємодоповнюючих вимог, що формують якість туристичних послуг.

Висновки

Таким чином, впровадження інформаційних технологій та наявність власного сайту підприємства відкриває нові можливості для ефективного вирішення основних задач туристичного бізнесу. Експлуатація системи дозволяє туристичному підприємству реалізувати програми ресурсозбереження шляхом зниження експлуатаційних витрат на утримання систем зв'язку, зниження енергоспоживання, уникнути пікових навантажень, збільшити продуктивність праці, поліпшити якість надання послуг, виконуваних робіт і підвищити кваліфікацію працівників туристичного підприємства.

Усе це визначає актуальність застосування інформаційні технологій в умовах розвитку ринкових відносин, координації наукової і практичної діяльності в області сучасних інформаційних технологій.

Як свідчить світовий досвід, лідерство в конкурентній боротьбі здобуває сьогодні те підприємство, яка оперативніше реагує на

потреби споживачів і надає послуги за прийнятною ціною і якістю. В умовах переходу до ринкових відносин інформаційний центр набуває першочергового значення, будучи невід'ємним елементом ефективної системи управління наданням послуг споживачам.

Головним елементом зниження операційних витрат, підвищення якості і швидкості виконання операцій, пов'язаних з наданням послуг є впровадження інформаційної системи, що сприятиме ефективному управлінню потоками інформації та їх обробкою в туристичному підприємстві.

Також на сьогодні без Інтернету неможливо уявити діяльність сучасного туристичного підприємства. Інтернет використовується практично у всіх основних його бізнес–процесах, починаючи від пошуку і залучення споживачів у якості комунікаційного і маркетингового інструмента і закінчуючи формуванням асортименту послуг.

Розвиток Інтернету дозволяє не лише здешевити засоби зв'язку, а й отримати реальну можливість налагодити працю всіх учасників ринку туристичних послуг як єдиного офісу. Робота з глобальними системами бронювання через Інтернет дозволяє туристичному підприємству не лише надавати всім учасникам ринку оперативну і достовірну інформацію про ціни та асортимент у будь–який момент часу, а й надає можливість стежити за проходженням замовлення на всіх етапах його здійснення.

Тому на сьогодні використання інформаційних технологій та наявність власного високоякісного фірмового сайту є бажаною умовою для ефективної діяльності туристичного підприємства. Це дасть змогу розширити інформаційний простір і збільшить клієнтську базу, заощадить час клієнта, поліпшить якість зв'язку з клієнтами, дасть можливість оперативно розміщувати і оновлювати інформацію.

У зв'язку з цим необхідно надавати такі послуги, які б задовольняли і навіть перевершували очікування цільових клієнтів. Саме тому туристичне підприємство має якомога точніше виявляти потреби й очікування своїх споживачів у процесі надання туристичної послуги.

Література

1. Організація обслуговування [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.referat.yabotanik.ru/turizm/organizaciya–obsluzhivani–ya–ponyatie–kontaktnoj–zony–i/43384/43163/page2.html

2. Сучасні інформаційні технології в туризмі [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.br.com.ua/referats/Tourism/1631–1.html

3. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.anextour.ru

О.Л. ШУМІЛО,
аспірант, Інститут економіки та прогнозування НАН України

Електроенергетика України: сучасний стан та тенденції розвитку

У статті розглянуто процес реформування електроенергетичного сектору України за роки незалежності, його сучасний стан та перспективи розвитку з урахуванням соціально–економічного стану країни.

Ключові слова: *паливно–енергетичний комплекс (ПЕК), електроенергетика, оптовий ринок електроенергії (ОРЕ), Національна комісія регулювання електроенергетики України (НКРЕ).*

В статье рассмотрен процесс реформирования электроэнергетического сектора Украины за годы независимости, его текущее состояние и перспективы развития с учетом социально–экономического развития страны.

Ключевые слова: *топливно–энергетический комплекс (ТЭК), электроэнергетика, оптовый рынок электроэнергии (ОРЭ), Национальная комиссия регулирования электроэнергетики Украины (НКРЭ).*

The article presents the review of the process of reforming the electricity sector in Ukraine since independence, its current state and prospects of development taking into account socio–economic situation of the country.

Постановка проблеми. Електроенергетика є однією з провідних складових паливно–енергетичного комплексу України та базовою галуззю національної економіки. Від її стану залежать успішний розвиток усіх галузей національного господарства, рівень та якість життя населення.

З початку переходу вітчизняної економіки від адміністративно–командної системи до ринкових відносин і до сьогодення реформування електроенергетичного сектору України залишається надто гострою проблемою. Від рівня його адаптації до ринку значною мірою залежить, як енергетична безпека країни, так і стабільний розвиток економіки в цілому. Сучасна електроенергетична галузь України знаходиться в глибокій технічній та економічній кризі і вимагає докорінної реструктуризації. Для впровадження структурних реформ необхідно здійснити ряд технічних та регулюючих заходів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В Україні останніми роками проведена значна робота щодо вирішення проблем електроенергетичного сектору. Питання його розвитку та удосконалення функціонування досліджувала значна кількість вітчизняних науковців, зокрема: О.Є. Перфілов, М.П. Ковалко, А.І. Шевцов, О.В. Білько, Н.А. Борисова, Я.П. Квач, О.С. Редькіна. Всі вони дійшли висновку, що лише за умов ретельного аналізу стану, проблем електроенергетичного сектору та застосуванні дієвих механізмів у цій сфері можливо досягти

© О.Л. ШУМІЛО, 2011

позитивних зрушень не лише в енергетичному секторі, а й економіці країни в цілому, рівні енергетичної безпеки.

Метою статті є визначення основних шляхів вдосконалення управління енергетичним сектором України в умовах порогової технологічної відсталості об'єктів енергетичного комплексу, недостатністю фінансування, недосконалістю правової бази регулювання сектору та в умовах повної реструктуризації паливно–енергетичного комплексу.

Виклад основного матеріалу. Енергетичний фактор в соціальних умовах глобалізації міжнародних економічних та геополітичних відносин набуває домінуючого значення, оскільки енергетичний сектор є найважливішою інфраструктурою соціально–виробничого розвитку кожної країни, а також найважливішою (поряд з телекомунікаційними системами) сферою міжнародного бізнесу, значним предметом та засобом комунікації між державами [1].

Тому паливно–енергетичний комплекс (ПЕК) України був та залишається найважливішою складовою національної безпеки і економічного зростання держави. Від злагодженої та надійної його роботи залежить функціонування всієї економіки держави, забезпечення її самодостатності, створення умов для її подальшого розвитку [2].

До ПЕК України входять суб'єкти господарювання, діяльність яких пов'язана з розвідуванням, видобутком, переробкою, виробництвом, зберіганням, транспортуванням, передачею, розподілом, торгівлею, збутом чи продажем енергетичних продуктів (енергоносіїв) – палива, електричної та теплової енергії, крім суб'єктів, основна діяльність яких спрямована на задоволення потреб населення та господарського комплексу у послугах централізованого опалення та постачання гарячої води [3].

ПЕК України представлений енергетичною, нафтогазовою галузями та вугільною промисловістю. Підприємства паливно–енергетичного комплексу виконують функції економічного впливу як на окремі сегменти, так і на національну економіку в цілому. Особливо це проявляється в періоди нестабільності, коли стан ПЕК може відігравати роль стабілізатора або, навпаки, ставати причиною кризи [1].

Електроенергетика є базовою галуззю ПЕК України, яка забезпечує потреби країни в електроенергії і частково в теплі, а ефективність її функціонування та розвитку в значній мірі визначає конкурентоспроможність вітчизняної економіки, можливість її сталого зростання, якість і рівень життя громадян України.

У господарському комплексі України електроенергетика відіграє дуже важливу роль. Близько половини всього первинного палива (вугілля, нафта, газ, уран), що його має чи одержує з інших держав Україна, а також енергія річок використовується для виробництва електроенергії та теплоенергії. Вона забезпечує всебічний науково–технічний прогрес у всіх без винятку виробництвах, поліпшує умови праці і побуту [4].

Основою електроенергетики країни є Об'єднана електроенергетична система (ОЕС) України – сукупність електростанцій, електричних і теплових мереж, інших об'єктів електроенергетики, які об'єднані спільним режимом виробництва, передачі та розподілу електричної і теплової енергії при централізованому управлінні цим режимом [5]. Вона здійснює централізоване електропостачання внутрішніх споживачів, забезпечує експорт, імпорт і транзит електроенергії; поєднує енергогенеруючі потужності, розподільні мережі регіонів України і міждержавні лінії електропередачі, що зв'язані між собою системо утворюючими лініями електропередач з напругою 220–750 кВт.

Основними виробниками електричної енергії в Україні є 14 потужних теплових електростанцій, вісім гідравлічних електростанцій та чотири атомні електростанції. Загальна потужність електростанцій – 52 млн. кВт, з них потужність теплових електростанцій (ТЕС) і теплоелектростанцій (ТЕЦ) становить 57,8%, атомних електростанцій (АЕС) – 26,6%, гідроелектростанцій (ГЕС) і гідроакумулюючих електростанцій (ГАЕС) – 9,1%, блок–станцій та інших джерел – 6,5% [1].

Атомна енергетика в Україні почала розвиватися з 70–х років минулого століття. Протягом 1980–1990 років темпи виробництва електроенергії на атомних електростанціях зросли більш ніж у чотири рази. За кількістю ядерних установок Україна займає сьоме місце у світі та п'яте в Європі. Запорізька АЕС після введення у дію 6–го енергоблоку стала найбільшою в Європі [4].

Від стану об'єктів електроенергетики залежить робота всієї енергетичної системи України, а отже і вся господарська система країни.

Наразі в Україні енергетична галузь, як одна із системоутворюючих галузей економіки України і яка має важливе значення в системі національної безпеки, є і однією з найбільш технічно відсталих та економічно малоефективних. Нині загальний технічний стан електроенергетики України є незадовільний, модернізація теплоенергетичного господарства не проводилася впродовж десятиліть. У 2008 році кількість обладнання в електроенергетиці з терміном експлуатації 30 та більше років становить близько 80%. Принциповою особливістю ПЕК України є те, що він був сформований як складова частина ПЕК СРСР і тому не відповідає вимогам до енергокомплексу незалежної держави. Навіть за умови відсутності економічних кризових явищ ПЕК і енергетичне господарство країни в цілому вимагають докорінної перебудови [6].

Для об'єктивного розуміння цілісної картини сучасного становища електроенергетичної галузі України доцільно розглянути більш детально поточний стан окремих її об'єктів.

На даний час 92,1% енергоблоків ТЕС відпрацювали свій розрахунковий ресурс (100 тис. годин), а 63,8% енергоблоків перетнули визнану у світовій енергетичній практиці межу граничного ресурсу та межу фізичного зносу відповідно 170 тис. та 200 тис. годин і потребують модернізації чи заміни.

З метою забезпечення сталої роботи блочного обладнання ТЕС щорічно виконуються капітальні, середні та поточні ремонти 70–80 енергоблоків загальною потужністю близько 19 млн. кВт. Однак кошти, які виділяються на ці цілі, є недостатніми, що призводить до зменшення рівня використання обладнання ТЕС, перевитрат палива та погіршення економічних показників роботи.

Важливою для України є і безпека атомних електростанцій. У 2005 році на чотирьох діючих АЕС експлуатувалися 15 енер–

гоблоків, які відпрацювали в середньому близько половини передбаченого проектами строку експлуатації. Останнім часом досягнуто значного покращення техніко–економічних показників роботи АЕС [3].

Проблеми АЕС України полягають також і в необхідності переходу на використання ядерних реакторів із високим ступенем надійності, пристосованих до роботи на низько збагаченому урані. Необхідні підприємства з переробки уранових руд у готове паливо для АЕС. Сьогодні воно імпортується з Росії, куди надходить руда з українських родовищ. Невирішеними залишаються поховання й утилізація відходів АЕС. Вони зберігають радіоактивність упродовж сотень років, тому потребують спеціальних сховищ.

Ефективна система забезпечення країни електроенергією не може існувати без налагодженої роботи та відповідного технічного стану об'єктів передачі електроенергії, а саме електромереж, які сьогодні перебувають у незадовільному стані.

Так, 34% повітряних ліній електропередачі (ПЛ) напругою 220–330 кВ експлуатуються понад 40 років, з них 1,7 тис. км ПЛ–330 кВ (13% від загальної протяжності) та 1,6 тис. км ПЛ–220 (52%) потребують реконструкції, 76% основного обладнання трансформаторних електропідстанцій спрацювало свій розрахунковий технічний ресурс.

Брак фінансових ресурсів унеможливлює відновлення, модернізацію та реконструкцію діючих електричних мереж всіх класів напруги, а також будівництво нових ліній електропередачі. Значно зросла кількість об'єктів, які відпрацювали свій технічний ресурс. У розподільних електричних мережах напругою 0,4–150 кВ підлягають реконструкції та заміні близько 140 тис. км електромереж, або 17% від їх загальної протяжності, та 19% трансформаторних підстанцій.

Незадовільний стан електричних мереж, їх невідповідність діючим нормам і режимам електроспоживання, а також низький рівень приладів обліку призводить до значного зростання технологічних витрат під час транспортування електроенергії.

Також потребують повної та часткової заміни 75% спрацьованого обладнання підстанцій 220–750 кВ та 58% ПЛ 220–750 кВ, реконструкції – 112 підстанцій напругою 220–750 кВ, термін експлуатації яких за відповідними періодами розвитку перевищить 30 років, із заміною понад 200 одиниць потужного трансформаторного та реакторного обладнання напругою 220–750 кВ, та іншого високовольтного обладнання [3].

Нестача фінансування для модернізації та реконструкції діючих електричних мереж і електропідстанцій та будівництва нових – усе це знижує надійність роботи Об'єднаної енергетичної системи.

Окрім вище зазначених проблем електроенергетики необхідно відмітити, що всі об'єкти електроенергетики разом і кожний окремо негативно впливають на довкілля і належать до категорії екологічно небезпечних. А в умовах аварійних, надзвичайних та катастрофічних ситуацій можуть перетворитися на реальну загрозу національній безпеці.

Енергетичний сектор України – це не тільки фізичні об'єкти електроенергетики, це також цілий комплекс певних відносин між суб'єктами енергетичного сектору.

Перші кроки у напрямі ринкових перетворень в електроенергетичній галузі України були зроблені (зокрема, під тиском ЄБРР і МВФ) на початку 90х років минулого століття. В основу реформування галузі і створення ринку електроенергії були покладені принципи збереження об'єднаної енергетичної системи країни і централізованого управління нею, демонополізації регіональних учасників ринку, створення умов для конкуренції між енерговиробниками та між постачальниками електричної енергії, державного регулювання природних монополій. Були концептуально визначені структура галузі та принципи діяльності енергетичних підприємств на майбутнє [7].

На думку фахівців та відповідно до світовому досвіду, однією з необхідних умов лібералізації системи відносин та підвищення конкуренції на електроенергетичному ринку є проведення приватизації електроенергетичних підприємств. В Україні протягом 1998–2001 років були приватизовані (повністю або частково) 13 обленерго з 27. На той момент приватизація розглядалась як основний елемент створення сприятливого інвестиційного клімату, необхідного для залучення значних капіталів у відродження електроенергетичного комплексу.

Так, у 1997–1998 років на приватизаційних конкурсах були продані пакети акцій (розміром від 20 до 45% статутних фондів) 9 з 27 енергопостачальних компаній. Але перші приватизаційні кроки показали, що економічні умови проведення приватизаційних конкурсів в енергетиці України практично не давали можливості серйозним стратегічним інвесторам приймати в них участь. У результаті пакети акцій придбали здебільшого посередницькі структури, які не мали ні зацікавленості в подальшому розвитку підприємств галузі, ні значних коштів для інвестування. Крім того, початок процесу приватизації енергетичних компаній був не цілком успішним через недосконалість діючого законодавства та нормативно–правової бази. Це обумовило призупинення приватизації галузі у 1999 році.

У квіті 2001 року було відновлення проведення конкурсів з продажу контрольних пакетів акцій енергопостачальних компаній. Переможцем конкурсу з продажу пакета акцій у розмірі 75% статутного фонду ВАТ «Київобленерго» та 75%–ного пакету акцій статутного фонду ВАТ «Рівнообленерго» стала компанія AES (США) [6].

Окремим винятком стала компанія «Луганськобленерго», яка була реприватизована, а потім у неї за борги було відчужено майже все майно (лінії електропередач та підстанції), і вона залишилася в режимі ведення претензійно–позовної роботи (повернення боргів) [8]. У 2001 році процес приватизації в енергетиці було призупинено.

Слід зазначити, що у 2004 році відбулося відхилення від курсу лібералізації вітчизняного ринку електроенергії в зв'язку із створенням державної монополії – НАК «Енергетична компанія України» (НАК «ЕКУ»), яка централізовано об'єднала активи генеруючих і дистрибуційних енергопідприємств країни. Це зумовило появу значних диспропорцій у ринковій структурі, оскільки фактично утворилася вертикально інтегрована структура, яка монополізувала різнопрофільні та водночас взаємозалежні ви–

ди діяльності в електроенергетичній сфері. Сьогодні у власності НАК «ЕКУ» перебувають контрольні пакети акцій 10 генеруючих об'єктів, на які припадає 45% загальної встановленої потужності ОЕС України, а також державні частки (контролюючі або блокуючі) 21 з 27 обленерго, які закуповують в ОРЕ близько 70% обсягу електроенергії [9].

Реформування (приватизація) торкнулося і генеруючі компанії. У 2001 році були продані за борги згідно з позовами про банкрутство три ТЕС ВАТ «Донбасенерго» (Луганська, Зуївська, Курахівська), які увійшли до складу приватної генеруючої компанії ТОВ «Східенерго». Таким чином, найбільш ефективну частину «Донбасенерго» придбали приватні власники. У 2006 році на основі ТОВ «Східенерго», приватної шахти «Комсомолець Донбасу» та приватної компанії «Павлоградвугілля» була утворена приватна вертикально інтегрована компанія – Донбаська паливно-енергетична компанія (ДПЕК), що дозволило залучити до модернізації ТЕС значні приватні інвестиції. Тим же власником у 2007 році були викуплені акції генеруючої компанії ВАТ «Дніпроенерго». Сьогодні загальна державна частка генерації зменшується, а на ринку генерації присутні двоє монопольних гравців: державна НАК ЕКУ і приватна ДПЕК [10].

В Україні вже більше десяти років функціонує Оптовий ринок електричної енергії (ОРЕ), який є впорядкованою системою здійснення операцій купівлі-продажу електричної енергії. Оптовий ринок почав функціонувати по схемі ринку «єдиного покупця» у 1996 році. Протягом довгого часу робота ОРЕ характеризувалася нестабільністю, що було пов'язане насамперед з проблемами неплатежів і накопиченою заборгованістю за відпущену електроенергію [11].

З часом назріла необхідність переходу від моделі «єдиного покупця» до ефективнішої і орієнтованої на потреби споживачів моделі ринку електроенергії. У 2002 році Кабміном України була ухвалена Концепція функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України (далі – Концепція) [12]. Ця Концепція визначила поетапний перехід до моделі повномасштабного конкурентного ринку електроенергії, який складається з ринку двосторонніх контрактів, балансуючого ринку для забезпечення попиту і пропозиції на позаконтрактні обсяги електроенергії та ринку додаткових послуг.

У 2004 році була створена Міжвідомча комісія щодо координації роботи, пов'язаної з реалізацією положень Концепції. У 2005 році був прийнятий План заходів з реалізації другого етапу Концепції (2006–2008), та зміни до Закону України «Про електроенергетику» (№2362-IV), якими передбачені зміни в Правилах ОРЕ щодо підвищення конкуренції на ринку. Ухвалення Закону України від 23.06.2005 р. №2711 «Про заходи щодо забезпечення стабільного функціонування підприємств ПЕК» дало імпульс для поліпшення фінансового стану підприємств галузі й дозволило здійснити низку заходів щодо запобігання їхньому банкрутству. У 2007 році було схвалено План заходів щодо реалізації положень Концепції на 2008–2014 роки.

Отже, протягом 2004–2007 років були в основному забезпечені ключові організаційно-економічні умови для поступового впровадження системи двосторонніх договорів купівлі-продажу електричної енергії. Але проблеми залишилися, і вони можуть бути вирішені тільки за умови належного забезпечення подальшої організаційної, ресурсної та законодавчої підтримки процесу впровадження положень Концепції.

З метою реформування енергетичного комплексу за умов впровадження ринкових відносин в економіці незалежної України через реструктуризацію галузі, структурний поділ суб'єктів з монопольними та конкурентними видами діяльності при збереженні єдиної енергосистеми країни, а також створення в перспективі конкурентного ринку електроенергії виникла потреба у впровадженні державного регулювання електроенергетики.

З цією метою Указом Президента України від 8 грудня 1994 року №738 «Про Національну комісію з питань регулювання електроенергетики» була створена відповідна комісія. Згодом Указом Президента України від 14 березня 1995 року №213 «Про заходи щодо забезпечення діяльності Національної комісії з питань регулювання електроенергетики України» було затверджено Положення про НКРЕ, відповідно до якого Комісія здійснює діяльність як орган регулювання в електроенергетиці.

Сьогодні НКРЕ є центральним органом виконавчої влади зі спеціальним статусом, основними завданнями якого є державне регулювання діяльності суб'єктів природних монополій у паливно-енергетичному комплексі через визначення умов та правил їх діяльності шляхом ліцензування, проведення цінової політики, участі у формуванні єдиної державної політики щодо створення та організації функціонування ринків енергоносіїв та сприяння розвитку конкурентних відносин у їх діяльності, а також захисту прав споживачів.

Існуючий статус Національної комісії регулювання електроенергетики України – центрального органу виконавчої влади зі спеціальним статусом – зумовлює виникнення конфлікту інтересів в її діяльності і, як наслідок, призводить до перекосів при балансуванні інтересів держави, виробників товарів та послуг і споживачів, що не є на користь суспільству. З досвіду провідних країн світу відомо, що ефективне економічне регулювання може бути забезпечене лише за умов економічної, організаційної та фінансової незалежності Комісії [13]. Тобто для забезпечення ефективної роботи та взаємодії суб'єктів енергетичного ринку необхідно надати Органу регулювання повної незалежності від суб'єктів державної влади й широких повноважень з одночасним урівноваженням механізмами відповідальності.

Таким чином, зрозуміло, що наразі НКРЕ як центральний орган виконавчої влади не може збалансовувати інтереси, оскільки сам представляє виконавчу владу і перебуває в системі центральних органів влади.

До того ж на сьогодні ефективність регулювання НКРЕ зменшує і той факт, що діяльність, повноваження, права й обов'язки НКРЕ частково відображені у Законі «Про електроенергетику» і в Положенні про НКРЕ. Після прийняття цих нормативно-правових актів пройшов певний час, а тому їх норми нині в деякій мірі застаріли. Коло питань, що належать до компетенції НКРЕ, суттєво розширилося, змінився електроенергетичний ринок,

удосконалюється система регулювання діяльності суб'єктів господарювання в ПЕК України.

Таким чином, головним в оптимізації роботи електроенергетичної галузі й у виведенні її на належний рівень функціонування є удосконалення організаційно–правового механізму державного регулювання діяльності на ринку електроенергетики, визначення цілей, змісту, завдань та правових засобів такого регулювання, врахування важливих особливостей об'єктів, а також системи суб'єктів організаційно–господарських повноважень та оптимальної моделі взаємодії між ними.

Висновки

Отже, на основі проведеного аналізу стану електроенергетичної галузі України можна зазначити, що протягом останніх років у галузі практично не проводились відновлення та реконструкція устаткування. Внаслідок цього фактично йде процес спрацювання енергетики, тобто повне її фізичне зношення. Тому на основі аналізу поточного стану об'єктів електроенергетики можна виділити основні напрямки подальшого розвитку електроенергетики:

1) розвиток теплоелектростанцій на органічному паливі шляхом їх реконструкції і модернізації із впровадженням нових технологій та переорієнтацією на поступове збільшення частки споживання вугілля власного видобутку і використання обладнання вітчизняного енергомашинобудівного комплексу;

2) забезпечення підвищення надійності в роботі електростанцій за рахунок комплексної зміни фізично зношених і морально застарілих енергоблоків на сучасні;

3) продовження термінів роботи діючих енергоблоків з поліпшенням їх техніко–економічних показників шляхом впровадження мало витратних реконструкцій;

4) підвищення ефективності, екологічної безпеки та маневрових характеристик енергоблоків, що працюють на високо реакційному паливі, за допомогою газотрубних надбудов;

5) впровадження високоефективних газоочисних установок при реконструкції енергоблоків;

6) подальше підвищення рівня автоматизації роботи енергоблоків, впровадження систем управління теплоелектростанцій;

7) введення нових потужностей на теплоелектростанціях, у тому числі паро газових установок;

8) модернізація гідроелектростанцій на великих річках України з використанням нового прогресивного обладнання, розвиток малої гідроенергетики на малих та середніх ріках;

9) введення нових та проведення широкомасштабних заходів з реконструкції та техпереозброєння діючих ліній електропередачі та теплових мереж;

10) першочерговим завданням із поводження з експлуатаційними радіоактивними відходами (РАВ) АЕС мають бути: модернізація наявних і створення нових технологічних ліній попередньої та глибокої переробки твердих і рідких РАВ на АЕС; розгортання на АЕС робіт з вилучення зі сховищ та перероблення раніше накопичених РАВ; удосконалення систем транспортування РАВ; удосконалення та поповнення контейнерного парку для збору, транспортування та зберігання РАВ.

11) розробка основних технічних рішення системи поводження і довгострокового зберігання високоактивних РАВ та реалізувати першочергові заходи, які забезпечують приймання і поводження з РАВ від переробки відпрацьованого ядерного палива, що повертаються з Російської Федерації.

Сучасний ринок електроенергетики України потребує докорінних змін і вже вжиті перші кроки його реформування є початком зміни сучасної системи функціонування ринку на більш прогресивну і ефективну модель.

Серед стратегічних завдань розвитку національної економіки України та зміцнення основ її економічного зростання має бути проведення глибоких якісних перетворень в енергетичному секторі економіки та ефективної енергетичної політики за допомогою відповідних інструментів.

На шляху цих перетворень одним із невідкладних завдань енергетичної політики держави є вирішення проблем вдосконалення енергетичних ринків України та запровадження відповідно до світової практики ефективних механізмів їхнього державного регулювання.

Перш за все необхідно продовжити лібералізацію ринку, вона дасть право великим промисловим підприємствам укладати прямі договори з електростанціями на поставку необхідних обсягів електроенергії за договірними цінами, а виробникам дозволить продавати електроенергію як за прямими договорами, так і через біржу. Реформа має зробити ринок привабливішим для інвесторів, що зрештою буде сприяти залученню інвестицій в галузь, а також зниженню цін за рахунок більшої конкуренції.

Відповідно до подальшого розвитку ОРЕ, визначеного Концепцією функціонування та розвитку ОРЕ, необхідно вдосконалити нормативно–правову базу функціонування електроенергетики та відносин на ринку. Необхідно розробити та прийняти низку змін, зокрема до таких законів: «Про електроенергетику», «Про природні монополії», «Про оподаткування прибутку підприємств», «Про податок на додану вартість», а також бюджетного, фінансового, митного законодавства та законодавства у сфері державного регулювання електроенергетики. Для забезпечення реалізації напрямів подальшого розвитку ОРЕ та завдань Концепції виникає також потреба прийняття нових або зміни існуючих підзаконних нормативно–правових актів в електроенергетиці.

Виключне значення у процесі реформування управлінського механізму в електроенергетичній галузі має діяльність незалежного регулюючого органу. Тому для створення більш ефективних умов регулювання енергетичним сектором України слід переглянути положення та функції НКРЕ.

Література

1. Ковалко М.П. Розвинута енергетика – основа національної безпеки України. Аналіз тенденцій і можливостей / М.П. Ковалко, О.М. Ковалко. – К.: ТОВ «Друкарня «Бізнесполіграф», 2009. – 104 с.

2. Енергетичні ресурси та потоки/ [за ред. А.К. Шидловського]. – К.: Українські енциклопедичні знання, 2003. – 472 с.

3. Енергетична стратегія України на період до 2030 року. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. №145–р // Електронний ресурс: режим доступу http://zakon.rada.gov.ua

4. Дорогунцов С.І. Розміщення продуктивних сил України: Навч.–метод. посібник для самост. вивч. дисц. / С.І. Дорогунцов, Ю.І. Пітюренко, Я.Б. Олійник та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 364 с.

5. Закон України «Про електроенергетику» від 16.10.97 р. №575/97–ВР // Електронний ресурс: режим доступу http://zakon.rada.gov.ua

6. Шидловський А.К. Розвиток паливно–енергетичного комплексу шляхом його модернізації: матеріали науково–практичної конференції [«Утвердження інноваційної моделі розвитку економіки України»] / А.К Шидловський. – Київ, 2003 р. – 90 с.

7. Енергетика України на шляху до Європейсько інтеграції: [монографія] / [за ред. директора ДФ НІСД, док. технічних наук професора А.І. Шевцова]. – Дніпропетровськ, 2004. – 100 с.

8. Владимиров О. Висока напруга / О. Владимиров // Контракти. – №49. – 2003.

9. Єрмілов С. Формування конкурентних енергоринків в Україні // Електронний ресурс: режим доступу www.me.gov.ua/file/link/107824/file/UE10–2007_Er.pdf

10. Дорошенко О. Електроенергетика потребує приватизації /О. Дорошенко // Економічна правда. – 19.12.2007.

11. Украина. Повторный доклад по инвестиционному климату и структуре рынка в энергетическом секторе // Секретариат Энергетической хартии. – 2006 р. – 61 с.

12. Концепція функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України / КМУ. – 2002.

13. Городиський І.М. Питання державного регулювання в енергетиці України / І.М. Городиський, І.В. Золотоверха // Электро Панорама – Електротехнічний журнал. – 2010. – №12.

Т.В. СІНІЦИНА,
аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Аналіз умов проведення страхування врожаю сільськогосподарських культур страховими компаніями України

У статті досліджено сучасний стан агрострахування в Україні на основі комплексного аналізу основних умов страхування врожаю сільськогосподарських культур, які пропонують страхові компанії. Обґрунтовано, що вдосконаленню агрострахування в Україні сприятимуть такі кроки, як стандартизація та формалізація умов страхування, зокрема укрупнення страхових ризиків, підвищення прозорості розрахунку страхових тарифів, а також більш ретельний допуск страховиків на ринок сільськогосподарського страхування.

Ключові слова: *страхування врожаю сільськогосподарських культур, умови страхування, страхові ризики.*

В статье исследовано современное состояние агрострахования в Украине на основе комплексного анализа основных условий страхования урожая сельскохозяйственных культур, которые предлагают страховые компании. Обосновано, что усовершенствованию аграрного страхования в Украине будут способствовать такие шаги, как стандартизация и формализация условий страхования, а именно укрупнение страховых рисков, повышение прозрачности расчета страховых тарифов, а также более тщательный допуск страховщиков на рынок сельскохозяйственного страхования.

Ключевые слова: *страхование урожая сельскохозяйственных культур, условия страхования, страховые риски.*

The article reads about current agricultural insurance in Ukraine basis analyses of main conditions of insurance offered by insurance companies. It defined that improvement of agricultural insurance in Ukraine will be helped by standardization and formalization of insurance terms as well as increasing insurance risks together with transparency of calculation of insurance premiums and also wider access of insurance companies to the market.

Keywords: *agricultural insurance, conditions of insurance, insurance risks.*

Постановка проблеми. Одним із визначальних чинників динамічного розвитку сучасного сільського господарства в світі є ефективна система агрострахування. Цей інструмент управління ризиками сільськогосподарського виробництва цілком і повністю визнається та підтримується Світовою організацією торгівлі, оскільки базується виключно на ринкових засадах. В Україні агрострахуванню теж приділяється значна увага в контексті відродження та розвитку сільського господарства, що неодноразово декларувалося в нормативно–правих документах. Однак результати дослідження сучасного стану сільськогосподарського страхування в Україні переконують, що на практиці реалізовано лише незначну частину його потенціалу. Серед основних причин, що гальмують розвиток агрострахування, слід назвати недосконалу законодавчу базу, нерозвинену інфраструктуру ринку сільськогосподарського страхування, незадовільний фінансовий стан виробників сільськогосподарської продукції, відсутність регулярної та достатньої бюджетної підтримки, обмежений асортимент страхових продуктів тощо. На наш погляд, істотною перешкодою також є непрозорі умови агрострахування, які пропонуються страховими компаніями Укра–

 © Т.В. СІНІЦИНА, 2011

їни. Як наслідок, агрострахування часто сприймається виключно як засіб для отримання банківського кредиту, що призводить до нарощування обсягів фіктивного страхування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В економічній літературі проблематиці агрострахування та страхування врожаю сільськогосподарських культур зокрема приділяється значна увага з боку науковців і фахівців. На досить глибокому рівні вивчено такі питання, як роль сільськогосподарського страхування в системі методів управління агроризиками, нормативно–правові та історико–правові аспекти страхування врожаю сільськогосподарських культур, державна підтримка агрострахування, а також можливості використання зарубіжного досвіду в контексті розбудови вітчизняної системи сільськогосподарського страхування. Вирішенню зазначених вище проблем присвятили праці такі науковці та фахівці, як О.Д. Василик, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, О.А. Коваль, Т.В. Куліш, П.А. Лайко, С.А. Навроцький, О.Ю. Ничипорук, С.С. Осадець, С.Д. Пущак, Р.П. Смоленюк, Р. Шинкаренко, А.С. Шолойко, О.М. Шпичак, Я.П. Шумелда та ін. Поряд із цим на сьогодні не вистачає комплексних досліджень умов проведення страхування врожаю сільськогосподарських культур страховими компаніями України в розрізі основних страхових продуктів.

Метою статті є аналіз основних умов страхування врожаю сільськогосподарських культур на прикладі страхових компаній України задля виявлення проблем у цій сфері та розробки практичних рекомендацій щодо їх вирішення.

Аналіз вітчизняної практики страхування врожаю сільськогосподарських культур проведемо на основі даних шести страхових компаній України, а саме: ВАТ НАСК «Оранта», ЗАТ «Страхова група «ТАС», ЗАТ «Українська аграрно–страхова компанія», ЗАТ «АСК «ІНГО Україна», ВАТ «Страхова компанія «НОВА», СК «Іллічівська», серед яких перші дві є постійними лідерами на ринку агрострахування.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи специфіку добровільної форми, страхування врожаю сільськогосподарських культур в Україні проводиться відповідно до правил кожної страхової компанії, які затверджуються Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України. Перелік документів, які страхувальники подають до страхової компанії для укладання договору страхування врожаю сільськогосподарських культур, є приблизно однаковим для всіх страховиків, однак істотно відрізняється залежно від обраного страхового продукту.

Найбільш стандартизованим і повним являється перелік документів, необхідний для укладання договору комплексного страхування врожаю сільськогосподарських культур: (1) заява про страхування; (2) акт огляду посівів представником страховика або незалежним експертом; (3) технологічна карта вирощування сільськогосподарської культури; (4) карта–схема сівозмін на території вирощування культури; (5) бухгалтерські документи, що підтверджують вартість урожаю. Страховики також можуть вимагати інформацію про характер виробничої діяльності страхувальника або інші документи, необхідні для оцінки ступеня ризику, ідентифікації та вартості предмету договору страхування. Якщо сільгоспвиробник має намір застрахувати врожай сільськогосподарських культур за індексом врожайності, то для укладання договору подається лише заява; при цьому передстраховий огляд посівів не проводиться.

Термін дії договору страхування врожаю сільськогосподарських культур відрізняється залежно від типу культур: для ярових – від моменту появи сходів і до кінця строку збирання врожаю; для озимих культур – від моменту відновлення весняної вегетації і до кінця строку збирання врожаю. Зазначимо, що у випадку страхування озимих зернових культур протягом повного виробничого циклу страхувальник може самостійно обрати один з трьох строків дії договору (на весь цикл виробництва, на період перезимівлі або весняно–літній період) [1]. Цікаво, що в багатьох країнах світу практикується страхування сільськогосподарських культур до моменту сівби. Це дає можливість страховим компаніям планувати обсяг страхування та уникнути «недобросовісних» заявок, а виробникам сільськогосподарської продукції – отримати вищий рівень страхового захисту від впливу несприятливих погодних умов (видування насіння, неповнота сходів через осінню посуху та ін.). В Україні ж страхові компанії пропонують страхування врожаю сільськогосподарських культур після появи сходів, що має певні негативні наслідки для страхувальників. Так, восени 2009 року сходи озимого ріпаку через осінню посуху були недостатньо розвиненими, що не дозволило багатьом сільськогосподарським виробникам застрахувати посіви цієї культури [2, с. 32].

Терміни початку та закінчення збирання врожаю застрахованої сільськогосподарської культури встановлюються діючими агротехнічними нормами для цієї культури у відповідному регіоні. Договір страхування врожаю набуває чинності з моменту надходження страхового платежу на поточний рахунок чи до каси страховика. Договори більшості страхових компаній України містять уточнення щодо терміну їх закінчення. Наприклад, договори страхування врожаю сільськогосподарських культур ВАТ НАСК «Оранта», ЗАТ «Українська аграрно–страхова компанія», ВАТ «Страхова компанія «НОВА» діють до кінця строку збирання врожаю застрахованої культури, але не пізніше 20 дня, наступного за датою початку збиральних робіт відповідної сільськогосподарської культури [3–5]. Водночас у страхових договорах ЗАТ «АСК «ІНГО Україна» і ЗАТ «Страхова група «ТАС» таке уточнення відсутнє [6; 7].

Порівняльний аналіз договорів і правил страхування врожаю сільськогосподарських культур ВАТ НАСК «Оранта», ЗАТ «Українська аграрно–страхова компанія», ВАТ «Страхова компанія «НОВА», ЗАТ «АСК «ІНГО Україна», ЗАТ «Страхова група «ТАС», СК «Іллічівська» засвідчив використання страховиками України однакових підходів до визначення об'єкта та предмета страхування за цим видом страхування [3–8].

Об'єктом страхування при страхуванні врожаю сільськогосподарських культур є майнові інтереси страхувальника, що не суперечать законодавству України, пов'язані з володінням, користуванням і розпоряджанням майбутнім урожаєм сільськогосподарських культур, який належить страхувальнику або зна–

ходиться в його розпорядженні на правах оренди (користування). Предметом страхування врожаю сільськогосподарських культур виступає майбутній врожай сільськогосподарських культур. Як правило, на страхування не приймаються: (1) посіви культур, що висіваються на зелене добриво, природні та культурні пасовища; (2) посіви культур, які висівались страхувальником три останні роки підряд, але жодного року від них не отримано врожаю через повну загибель (знищення); (2) посіви (посадки) сільськогосподарських культур, що знаходяться в зоні, якій загрожують обвали, зсуви, повені та інші стихійні явища, з моменту оголошення у встановленому порядку про таку загрозу відповідними органами нагляду.

Страховим випадком при страхуванні врожаю сільськогосподарських культур визнається заподіяння прямих збитків майновим інтересам страхувальника, пов'язаних з неотриманням (повна загибель) або недоотриманням (пошкодження, часткова загибель) врожаю сільськогосподарських культур у результаті настання страхових ризиків. Під повною загибеллю сільськогосподарської культури слід розуміти знищення або пошкодження більш ніж 70% рослин на ділянці, на якій спостерігалась дія страхових ризиків. Зокрема таке уточнення міститься в договорах ВАТ НАСК «Оранта» та СК «Іллічівська» [3; 8]. Факт настання події, що може бути визнана страховим випадком, має бути підтверджений Українським гідрометеорологічним центром, Головною державною інспекцією захисту рослин, Міністерством надзвичайних ситуацій та ін.

До табл. 1 [3; 4; 6; 8] зведено страхові ризики при комплексному страхуванні врожаю сільськогосподарських культур, більш–менш стандартизований перелік яких пропонують страхові компанії України.

Перелік страхових ризиків, поданий в табл. 1, міститься в договорах страхування врожаю сільськогосподарських культур ВАТ НАСК «Оранта», ЗАТ «Українська аграрно–страхова компанія», СК «Іллічівська», [3; 4; 8]. Натомість у страховому договорі ЗАТ «Страхова група «ТАС» відсутні такі страхові ризики як землетрус, буран та ураган, а їх загальний перелік доповнено ризиками вимокання та випрівання [7]. ЗАТ «АСК «ІНГО Україна» теж пропонує страховий захист від випрівання сільськогосподарських культур [6].

Результати аналізу договорів і правил страхування врожаю сільськогосподарських культур зазначених вище страхових компаній України дозволяють зробити такі узагальнення. По–перше, договори більшості страхових компаній України містять розшифрування всіх страхових ризиків, що, на наш погляд, є позитивним явищем. У той же час в окремих випадках має місце надмірна деталізація деяких ризиків, унаслідок чого істотно знижується рівень страхового захисту виробників сільськогосподарської продукції. Так, ЗАТ «Страхова група «ТАС» стосовно ризику вимерзання встановлено рівень зниження температури (16–17 градусів нижче нуля за Цельсієм для озимої пшениці та озимого жита [7]). Це означає, якщо посіви сільськогосподарської культури вимерзнуть при вищій температурі, ніж зазначена в договорі, страхувальник не отримає відшкодування, хоча фактично втратить майбутній урожай. По–друге, в частині визначення страхових ризиків якіснішими є договори страхування врожаю сільськогосподарських культур, які пропонують страховики–лідери в цій сфері, тоді як страхові договори інших компаній мають серйозні недоліки. Останнє зауваження стосується ВАТ «Страхова компанія «НОВА», договори якої міститься обмежений перелік страхових ризиків (зокрема відсутній ризик протиправних дій третіх осіб, який до того ж знаходиться серед винятків, при настанні яких страхові виплати не здійснюється). Хоча в договорі ВАТ «Страхова компанія «НОВА» передбачено інші додаткові страхові ризики, наприклад, надмірні опади, що перешкоджають зібрати врожай, однак розшифрування цього ризику відсутнє, до речі, як і багатьох інших, що дає підстави назвати розшифрування ризиків вибірковим [5].

При індексному страхуванні врожаю сільськогосподарських культур (практикують ВАТ «Страхова компанія «НОВА», ЗАТ «Страхова група «ТАС» [5; 7]) страховим випадком є понесення збитків, які виникли внаслідок прямої дії страхових ризиків і призвели до зниження рівня середньої врожайності в районі області України нижче рівня страхового покриття, вказаного в договорі страхування. Слід зауважити, що індексні страхові продукти зі страхування врожаю сільськогосподарських культур пропонують ширший перелік страхових ризиків, ніж при класичному страхуванні, оскільки містять таке доповнення як «будь–які стихійні чи погодні явища згідно класифікації Державного комітету України по гідрометеорології, які можуть призвести до зниження середньої врожайності в районі області України». Найповніший перелік страхових ризиків має місце в договорах ЗАТ «Страхова група «ТАС» і СК «Іллічівська» [7; 8], тоді як у страховому договорі ВАТ «Страхова компанія «НОВА» відсутній ризик впливу шкідників (масове розмноження шкідників рослин, пошкодження комахами, гризунами та птахами) [5], що підтверджує попередній висновок.

Як відомо, існують події чи ризики, які не можуть бути визнані страховим випадком і при настанні яких страхове відшкодуван–

Таблиця 1. Страхові ризики при комплексному страхуванні врожаю сільськогосподарських культур в Україні

Група ризиків	Перелік ризиків
1	2
Природно–кліматичні ризики	Заморозок, ожеледь, вимерзання, град, удар блискавки, землетрус, земельний зсув, земельний або земельно–водний сель, лавина, пожежа (крім лісової), буря, ураган, буран, злива, повідь, паводок; посуха або зневоднення на землях, які підлягають примусовому зрошенню або заводненню
Ризики впливу шкідників, виробничо–технічні та невиробничі ризики	Епіфітотійний розвиток хвороб рослин, епіфітотійне розмноження шкідників рослин, вторинні хвороби рослин унаслідок усіх вище перерахованих ризиків, протиправні дії осіб, що виражаються у крадіжках, хуліганських діях стосовно рослинницьких насаджень, руйнуванні покриттів (несучих конструкцій) теплиць, парників, оранжерей

ня не здійснюється. Результати дослідження цього аспекту на прикладі страхових компаній України свідчать, що такі винятки є переважно однаковими (табл. 2 [3–8]).

Хоча існує певний стандартний набір винятків зі страхування врожаю сільськогосподарських культур, які практикуються більшістю страховиків України, окремі компанії (наприклад, ВАТ «Страхова компанія «НОВА» [5]) доповнили цей перелік деякими власними пунктами (зокрема недобір урожаю при звичайних для даної місцевості природних умовах). Ці виключення є не лише незрозумілими, а й, на нашу думку, такими, що істотно обмежують можливості отримання страхувальниками страхового відшкодування.

Страхування врожаю сільськогосподарських культур на основі індексу врожайності має значно менший перелік виключень зі страхових випадків. Так, договір індексного страхування СК «Іллічівська» такого пункту взагалі не містить [8], а ЗАТ «Страхова група «ТАС» страховим випадком не вважає збитки, понесенні страхувальником унаслідок: (1) військових дій або заходів, громадянської війни, народних хвилювань, заколотів, терористичних актів; (2) дії радіації чи радіоактивних речовин, застосування будь–якої зброї; (3) реквізиції, конфіскації та інших дій з позбавлення власників врожаю сільськогосподарських культур та ін. [7].

Страхова сума при страхуванні врожаю сільськогосподарських культур визначається окремо по кожній культурі за формулою (1) [3–8]:

$$СС = Ц \times П \times В_{ср}, \quad (1)$$

де *СС* – страхова сума;

Ц – ціна узгодженої зі страхувальником вартості метричної одиниці врожаю застрахованої сільськогосподарської культури, грн.;

П – площа сільськогосподарської культури, яка приймається на страхування, га;

$В_{ср}$ – середня врожайність сільськогосподарської культури в господарстві (районі) за попередні п'ять років, ц/га.

Важливим моментом є визначення ціни метричної одиниці майбутнього врожаю сільськогосподарської культури. Згідно з правилами ВАТ НАСК «Оранта», ЗАТ «АСК «ІНГО Україна», СК «Іллічівська» вона визначається як ціна, що склалася в господарстві страхувальника (районі, регіоні) за останній рік, або закупівельна чи заставна ціна, встановлена Урядом України; для кормових культур – може братися планова або середня фактична (за останні три роки) собівартість продукції, що сформувалася в районі або регіоні; при страхуванні майбутнього врожаю особливо цінних сортів і культур – ціна майбутнього врожаю за домовленістю сторін [3; 6; 8].

У правилах страхування врожаю сільськогосподарських культур ЗАТ «Страхова група «ТАС» стосовно ціни метричної одиниці майбутнього врожаю міститься уточнення, а саме: ціна метричної одиниці врожаю культур, на продукцію яких встановлені біржові, договірні або ринкові ціни визначається як середня ціна, що склалась у страхувальника (в господарстві, районі, регіоні – береться нижча з них) за останні три роки. При цьому, якщо за три

Таблиця 2. Винятки зі страхових випадків та обмеження страхування врожаю сільськогосподарських культур в Україні

Назва страхової компанії	Винятки зі страхових випадків та обмеження страхування
1	2
ВАТ НАСК «Оранта», ЗАТ «АСК «ІНГО Україна», ЗАТ «Страхова група «ТАС», ЗАТ «Українська аграрно–страхова компанія», ВАТ «Страхова компанія «НОВА», СК «Іллічівська»	• захворювання рослин, якщо їх поширення не визнане епіфітотією; • вторинні хвороби, якщо вони не спричинені вище перерахованими страховими ризиками; • вплив ядерного вибуху, радіації чи радіоактивного зараження; • техногенні аварії, будь–які забруднення або зараження навколишнього середовища; • воєнні дії, а також маневри чи інших військові заходи; • громадянські війни, народні заворушення чи страйки, локаути, конфіскації, арешти, націоналізація, терористичні акти; • вилучення або знищення застрахованого майна за розпорядженням державних органів; • невиконання (або часткового виконання) страхувальником умов і строків технологічної карти, інших агротехнічних правил і вимог агротехніки; • невиконання (або часткового виконання) страхувальником рекомендацій страховика або уповноваженого ним експерта, правил і приписів органів пожежного нагляду, енергонагляду, інших компетентних органів у встановлені строки; • порушення страхувальником, його представником, членами його сім'ї, а також найманими працівниками встановлених правил зберігання вогненебезпечних та вибухонебезпечних речовин і предметів, або інших правил експлуатації, визначених для інших категорій майна
ЗАТ «Страхова група «ТАС», ВАТ «Страхова компанія «НОВА»	• страхувальник зорав загиблі посіви озимих сільськогосподарських культур, або провів пересівання (підсів), або допустив випас худоби на загиблих посівах, і склав відповідний акт списання загиблих культур без відома страховика та до проведення страховиком огляду загиблих культур і складання страхового акта
ЗАТ «Страхова група «ТАС»	• страхувальник створював перешкоди страховику при визначенні причин та обставин загибелі застрахованих озимих сільськогосподарських культур, характеру і розміру збитку; • подія, що мала місце, може бути не визнана страховим випадком та виплата страхового відшкодування не здійснюється в інших випадках, передбачених чинним законодавством України
ВАТ «Страхова компанія «НОВА»	• якщо збиток стався в таку пору року, коли за агротехнічними умовами даної місцевості в цьому році врожай культури повинен бути вже зібраним; • недобір урожаю при звичайних для даної місцевості природних умовах; • пошкодження, знищення або розкрадання всього врожаю або його частини внаслідок протиправних дій страхувальника (його представників) або третіх осіб

роки ціни змінились більше ніж на 10% – у розрахунок береться ціна за останній рік [7]. ВАТ «Страхова компанія «НОВА» як один з варіантів визначення ціни одиниці врожаю пропонує використовувати спот–ціну метричної одиниці застрахованого врожаю сільськогосподарської культури, що діє на організованому аграрному ринку на момент укладення договору [5].

Специфіка визначення страхової суми при страхуванні врожаю сільськогосподарських культур полягає в тому, що страхові компанії України встановлюють обмеження в розмірі страхової суми. Так, у переважній більшості випадків страхова сума визначається в розмірі не більше 70–80% вартості майбутнього врожаю (рівень страхового забезпечення або коефіцієнт страхового покриття). Натомість мінімальні та максимальні розміри відповідальності страхової компанії правилами страхування не обмежуються, що означає право договірних сторін визначати цей показник самостійно.

Якщо страхова компанія застосовує коефіцієнт страхового забезпечення, то для розрахунку страхової суми використовується формула (2) [3–8]:

$$СС = (Ц \times П \times В_{ср}) \times К_{сз}, \quad (2)$$

де $К_{сз}$ – коефіцієнт страхового забезпечення.

Договором страхування може передбачатися додаткова страхова сума на відшкодування господарству додаткових доцільних витрат на підсів чи пересів або на заходи щодо запобігання та зменшення збитків.

При індексному страхуванні страхова сума визначається згідно з формулою (3) [4; 5; 7; 8]:

$$СС = (Ц \times П \times Стр.В.) \times К_{сз}, \quad (3)$$

де *Стр.В.* – страхова врожайність, ц/га.

Страхова врожайність – розрахований страховиком кількісний показник урожайності сільськогосподарської культури з 1 га посівної площі для району області України. Цей показник визначається для кожного району області України до укладання договору страхування на основі середньої врожайності, яка склалася в районі області України в кожному з останніх п'яти (шести, семи, восьми, дев'яти, десяти, п'ятнадцяти, двадцяти, двадцяти п'яти, тридцяти) років на основі даних, оприлюднених Державним комітетом статистики України.

Страхова врожайність розраховується за формулою (4) [4; 5; 7; 8]:

$$Стр.В. = \frac{(СР.В._1 + СР.В._2 + СР.В._3 + \ldots + СР.В._n)}{n}, \quad (4)$$

де $СР.В._1$ – $СР.В._n$ – середня врожайність у районі області в кожному з років;

n – кількість років, за які страховиком вибирається статистична інформація, опублікована Державним комітетом статистики України, для розрахунку страхової врожайності.

За договором страхування врожаю сільськогосподарських культур, окрім індексного, може встановлюватися безумовна франшиза у відсотковому відношенні до страхової суми по кожній застрахованій культурі.

При страхуванні врожаю сільськогосподарських культур конкретний розмір страхового тарифу та відповідно страховий платіж визначаються за згодою сторін на підставі базових тарифів з урахуванням факторів, які можуть впливати на ступінь ризику настання страхових випадків. На величину страхових тарифів впливають тип сільськогосподарської культури, вид і розмір франшизи, область і район України, коефіцієнт страхового забезпечення. Додатковими істотними факторами можуть бути досвід роботи керівника та агронома, фінансові результати діяльності підприємства, технологія виробництва, територіальні та технологічні особливості виробництва, період страхування та інші фактори, за яких можуть застосовуватись підвищувальні (від 1,0 до 10) чи знижувальні (від 1,0 до 0,1) коефіцієнти. У табл. 3 [9] перераховано коригуючі коефіцієнти, які застосовуються до базових страхових тарифів при страхуванні озимої пшениці протягом повного аграрного циклу.

При індексному страхуванні врожаю сільськогосподарських культур величина тарифу є фіксованою та залежить від типу культури, району області та страхового покриття, яке пропонується страховою компанією. На жаль, через громіздкість таблиці зі страховими тарифами окремих страхових компаній України в статті відсутні. Проте результати їх порівняльного аналізу (за договорами індексного страхування врожаю сільськогосподарських культур) дозволяють зробити такі висновки. По–перше, страхові компанії України пропонують різне страхове покриття (наприклад, СК «Іллічівська» в межах 25–70% [8], ЗАТ «Українська аграрно–страхова компанія» – 50–80% [4] тощо). По–друге, деякі страховики, зокрема ЗАТ «Українська аграрно–страхова компанія», встановлюють надто укрупнені базові страхові тарифи, які в кожному конкретному випадку можуть бути скориговані; при цьому розмір коригуючих коефіцієнтів коливається від 1 до 7 [4]. Окрім того, в окремих випадках страхові компанії (наприклад, ВАТ «Страхова компанія «НОВА» [5]) не надають інформацію про початковий розмір страхових тарифів за базовими сільськогосподарськими культурами та районами областей України, що свідчить про існування серйозних прогалин у цій сфері.

Таблиця 3. Коригуючі коефіцієнти до базових страхових тарифів при страхуванні озимої пшениці протягом повного аграрного циклу в Україні

Умовне позначення коефіцієнта	Підстава для застосування коригуючого коефіцієнта	Значення коефіцієнта
1	2	3
К1	Під час урегулюванні збитків страхувальник прийняв рішення про проведення оцінки фактичної врожайності шляхом механічного збору врожаю	1–1,2
К2	Страхувальник подав заявку на страхування в період 1–15 листопада	1–1,1
К3	Страхувальник подав заявку на страхування до 15 жовтня	1–0,9
К4	На страхування приймається весь масив озимої пшениці в господарстві	1–0,9
К5	Страхувальник прийняв рішення про внесення страхової премії більш ніж одним платежем	1–1,1

Дослідження базових страхових тарифів ВАТ НАСК «Оранта» при страхуванні врожаю озимих зернових, ярових зернових і зернобобових культур, ріпаку, цукрового буряку та соняшнику в розрізі областей України дозволило з'ясувати, що найвищі страхові тарифи при страхуванні врожаю озимих зернових культур характерні для таких ризиків як заморозок, ожеледь, вимерзання (складає від 4,5% у Чернівецькій області до 7% у Вінницькій); ярових зернових і зернобобових – посуха та град; ріпаку – заморозок, ожеледь, вимерзання (від 5,9% у Чернівецькій області до 9,2% у Вінницькій); цукрового буряку – град; соняшнику – протиправні дії третіх осіб (5%) та посуха (приблизно 4,2%) [3].

Базові страхові тарифи у ВАТ НАСК «Оранта» розраховано за умови, що страхова сума дорівнює вартості врожаю сільськогосподарських культур. Якщо страхова сума встановлюється в межах 70 – 80% вартості врожаю, а договір містить безумовну франшизу в розмірі 20–30% від страхової суми (що є найбільш популярними умовами страхування), то страхові тарифи будуть значно меншими. Так, при франшизі 30% і страховій сумі, що дорівнює вартості врожаю сільськогосподарських культур, тарифи для ярих зернових дорівнюватимуть 4,7–6,8% [10]. У табл. 4 [3] наведено коригуючі коефіцієнти залежно від розміру франшизи, які застосовуються у ВАТ НАСК «Оранта» до ставки базових страхових тарифів.

Страхування за базовими страховими тарифами без франшизи є досить дорогими для страхувальників, тому на практиці широко використовуються умови, які передбачають франшизу та страхову суму, що встановлюються в певному співвідношенні до вартості врожаю (пропорційне страхування). Приміром, ЗАТ «Страхова група «ТАС» пропонує страхування врожаю озимих культур при страховій сумі в розмірі 80% вартості врожаю та франшизі 30% від страхової суми за тарифами 4,5–7,5% [7].

Таким чином, ознайомлення з вітчизняною практикою страхування сільськогосподарських культур свідчить, що страхові тарифи визначаються індивідуально в кожному окремому випадку звернення сільгоспвиробника до страхової компанії. Базові ставки є приблизними та можуть істотно змінюватися, зокрема в ході їх щорічного коригування (наприклад, унаслідок літньої посухи 2010 року страховики планують підвищити ставку тарифу на ризик «посуха»).

Звичайно, суб'єктивний підхід до визначення страхових тарифів при страхуванні врожаю сільськогосподарських культур дозволяє максимально врахувати специфіку та ризики діяльності виробників сільськогосподарської продукції і захистити страховика від прийняття на себе зайвих ризиків, що сприяє його фінансовій стабільності. Проте досить часто страховики зловживають таким підходом до співпраці з аграріями, не надаючи останнім навіть базових стандартних ставок страхових тарифів. Такий стан речей, на жаль, характерний для більшості страхових компаній України, в результаті чого ефект індивідуального підходу до кожного клієнта повністю нівелюється їх дезорієнтацією, причому не лише існуючих, а й потенційних страхувальників. Не сприяє прозорості відносин у цій сфері застосування деякими страховиками одночасно франшизи та коефіцієнта страхового забезпечення, що ускладнює розуміння сільськогосподарськими виробниками страхових продуктів, а отже, викликає недовіру до них.

При страхуванні врожаю сільськогосподарських культур страхова премія розраховується як і для інших видів страхування шляхом множення страхової суми на страховий тариф. Правилами страхування ВАТ НАСК «Оранта» передбачається внесення страхувальником страхового платежу одноразово в строк, зазначений у договорі [3], а ЗАТ «Страхова група «ТАС» при укладанні договору страхування врожаю сільськогосподарських культур на термін не менше одного року дозволяє вносити страхові платежі декількома частинами (але не більше трьох), перша з яких сплачується під час укладання страхового договору та становить не менше 50%; при цьому розмір річного страхового тарифу збільшується на 10%. Терміни сплати двох інших платежів вказуються в договорі та не можуть перевищувати шість місяців з дня набрання чинності договору страхування [7].

На нашу думку, такі жорсткі вимоги щодо внесення страхових премій при добровільному страхуванні врожаю сільськогосподарських культур знижують інтерес з боку аграріїв до страхування. Тому пропонуємо застосовувати підхід до внесення страхових премій, який існував за обов'язкового страхування врожаю сільськогосподарських культур та дозволяв страхувальникам сплачувати страхові платежі частинами: перша частина платежу в розмірі 50% вносилася відразу після укладання договору, а друга – не пізніше трьох місяців з початку дії договору.

Важливою умовою страхування врожаю сільськогосподарських культур є визначення розміру збитку, порядок здійснення та розрахунку страхового відшкодування. Під страховим збитком слід розуміти втрату (шкоду), заподіяну майновим інтересам страхувальника, що підлягає відшкодуванню страховиком [1]. Слід зазначити, якщо при страхуванні врожаю сільськогосподарських культур використовується покриття, то страхова сума, зазначена у договорі страхування, відображатиме обсяг страхового захисту; у випадку використання франшизи – вказана в договорі страхова сума не відображатиме обсяг захисту (при повній загибелі врожаю страхувальник отримає меншу суму). Збиток у грошовому вимірі розраховується шляхом множення фізичного збитку з одиниці площі на площу посіву та на ціну реалізації, зазначену в договорі страхування; при цьому під фізичним збитком з одиниці площі розуміється різниця між певним гарантованим рівнем врожайності сільськогосподарської культури, зазначеним у договорі страхування (або врожайністю, прийнятою на страхування), та фактично отриманою врожайністю.

Таблиця 4. Коригуючі коефіцієнти базових страхових тарифів ВАТ НАСК «Оранта» в 2010 році

Назва показника	Значення показника					
1	2	3	4	5	6	7
Розмір франшизи, % до страхової суми	до 10	20	30	40	50	більше 50
Значення коригую чого коефіцієнта	1,3	1,1	1	0,85	0,7	0,6

Страховому відшкодуванню підлягає лише збиток, спричинений страховою подією, зазначеною в договорі страхування. У випадку настання події, що призвела до збитків виробника сільськогосподарської продукції, страхова компанія за заявою страхувальника встановлює факт настання страхового випадку. Після того як страхова компанія визнала, що подія, яка призвела до втрат, є страховим випадком, вона проводить розрахунок збитку. Розмір прямого збитку, завданого врожаю застрахованих сільськогосподарських культур, визначається за результатами контрольного збирання або шляхом визначення біологічної врожайності.

Після розрахунку розміру збитку визначається розмір страхового відшкодування – грошову суму, що виплачується страховиком при настанні страхового випадку відповідно до умов договору страхування.

Слід звернути увагу, що обсяг страхового відшкодування зазвичай є меншим від страхової вартості предмета страхування і необов'язково дорівнює розміру збитку. Страхове відшкодування обчислюється як збиток чи частина збитку, завданого предмету страхування страховою подією. Залежно від умов страхування, які пропонує страхова компанія, а саме використання нею страхового покриття чи франшизи, визначається страхова сума та розраховується збиток, що підлягає відшкодуванню. Якщо в договорі страхування використовується франшиза, то страхове відшкодування розраховується як різниця між фактичним збитком та розміром франшизи, а якщо страхове покриття, то як різниця між страховою сумою і вартістю фактично отриманого врожаю.

Особливості розрахунку розміру збитку та порядку здійснення страхового відшкодування в страхових компаніях України полягають у такому [3–8]:

– у ВАТ НАСК «Оранта», СК «Іллічівська», ЗАТ «Українська аграрно–страхова компанія» термін, який надається страхувальнику для повідомлення про настання страхового випадку, складає три дні; в ЗАТ «Страхова група «ТАС», ВАТ «Страхова компанія «НОВА» – два дні; в ЗАТ «АСК «ІНГО Україна» – п'ять днів;

– у ЗАТ «Страхова група «ТАС» розмір страхового відшкодування зменшується до 50%, якщо страхувальник не дотримується агротехнічних вимог щодо вирощування сільськогосподарської культури, протипожежних правил збирання врожаю та інструкцій відповідних органів нагляду. Вважаємо такий підхід справедливим, оскільки він стимулює страхувальників ставитися до своє діяльності більш відповідально;

– у ЗАТ «АСК «ІНГО Україна» обмеження терміну виплати страхового відшкодування при необхідності додаткової перевірки причин і з'ясування обставин страхової події складає до 60 календарних днів.

Окремий пункт страхового договору – права та обов'язки сторін при страхуванні врожаю сільськогосподарських культур. У цілому вони є загальними для більшості страхових компаній України [3–8], а відмінності стосуються, насамперед, порядку виплати страхового відшкодування, про які йшлося вище.

Висновки

Результати аналізу умов проведення страхування врожаю сільськогосподарських культур страховими компаніями України дозволяють виокремити низку проблем у цій сфері, які гальмують розвиток вітчизняного агрострахування. Зокрема, більшість страхових компаній (за виключенням окремих лідерів з сільськогосподарського страхування) мають суттєві прогалини в договорах страхування врожаю сільськогосподарських культур, дезорієнтуючи потенційних страхувальників непрозорими умовами страхування. Крім того, відсутність стандартизованих правил і договорів зі страхування врожаю сільськогосподарських культур і широка варіативність умов його проведення ускладнюють самостійний (без звернення до консалтингових агентств) вибір аграріями надійних страховиків і вигідних страхових продуктів. У цьому контексті також варто відмітити значний перелік страхових ризиків, що суперечить загальносвітовій практиці їх укрупнення; відсутність у договорах окремих компаній розшифровки ризиків (наприклад, ВАТ «Страхова компанія «НОВА», ЗАТ «АСК «ІНГО Україна») та різне трактування їх змісту. На жаль, непрозорим залишається розрахунок страхових тарифів, при цьому одні страховики пропонують страхове покриття, другі – франшизу або те й інше одночасно. Зазначене вище аргументує необхідність більш ретельного допуску на ринок агрострахування страхових компаній, якнайшвидшої стандартизації та формалізації умов страхування врожаю сільськогосподарських культур тощо.

Література

1. Аграрне страхування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: http://www.agroins.com.ua/

2. Шилов М. Як застрахувати озимий ріпак / М. Шилов // The Ukrainian farmer. – 2010. – №8. – С. 32–34.

3. Внутрішня інформація ВАТ НАСК «Оранта».

4. Внутрішня інформація ЗАТ «Українська аграрно–страхова компанія».

5. Внутрішня інформація ВАТ «Страхова компанія «НОВА».

6. Внутрішня інформація ЗАТ «АСК «ІНГО Україна».

7. Внутрішня інформація ЗАТ «Страхова група «ТАС».

8. Внутрішня інформація СК «Іллічівська».

9. Внутрішня інформація Агентства розвитку технологій страхування.

Офіційний сайт ВАТ НАСК «Оранта» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: http://www.oranta.ua/

Т.Д. СІТАШ,
здобувач, Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету

Стан та реформування фінансування системи охорони здоров'я в Україні

Здійснено оцінку та розглянуто причини недостатнього фінансування галузі охорони здоров'я. Виокремлено напрями реформування фінансування системи охорони здоров'я відповідно до вимог ринкової економіки.

Осуществлена оценка и рассмотрены причины недостаточного финансирования отрасли здравоохранения. Выделены направления реформирования финансирования системы здравоохранения в соответствии с требованиями рыночной экономики.

The estimation and considers the causes of insufficient financing of health care. Grouped directions of reforming health care financing in accordance with the requirements of market economy.

Постановка проблеми. Система охорони здоров'я – найбільш чутлива соціальна, політична та економічна сфера будь–якої держави, що є частиною національної культури й має відношення до всього суспільства. За визначенням ВООЗ, сучасна система охорони здоров'я повинна, забезпечувати доступність медичних послуг для тих, хто їх найбільш потребує, характеризуватися високою якістю і безпечністю медичних послуг та забезпечувати максимально можливі результати для здоров'я на популяційному рівні. Однак на сучасному етапі розвитку економічних відносин галузь охорони здоров'я функціонує в умовах неповноцінного фінансування, слабкого інформаційного та матеріального забезпечення. До того ж, залишається невирішеною проблема незбалансованості конституційних зобов'язань і фінансових можливостей держави у забезпеченні медичних послуг населенню [2, с. 8].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню стану та реформуванню фінансування системи охорони здоров'я присвячені праці таких науковців як В. Андрущенко, О. Василик, В. Войцехівський, О. Голяченко, В. Дем'янишин, Н. Карпишин, С. Кондратюк, В. Лехан, З. Лободіна, А. Малагардіс, В. Пономаренко, Я. Радиш, І. Радь, В. Рудий, В. Черненко, О. Тулай, С. Юрій і ін. Проте в економічній літературі ще недостатньо розглянуто та проаналізовано актуальні проблеми та напрями реформування фінансування у цій сфері. Наявність значної кількості недоліків, а також велике значення теоретичних й практичних питань щодо фінансування охорони здоров'я в Україні обумовили вибір теми дослідження та її актуальність.

Мета статті полягає в оцінці стану та виявленні основних проблем, а також розробці конкретних практичних рекомендацій та пропозицій щодо оптимального фінансування охорони здоров'я у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Система охорони здоров'я – це сукупність усіх організацій, інститутів і ресурсів, головною метою яких є зміцнення, підтримка або відновлення здоров'я. Основними цілями системи охорони здоров'я є поліпшення здоров'я всього населення, відповідність запитам і потребам людей, забезпечення справедливості в розподілі фінансових ресурсів, доступності всіх до наявних ресурсів. Умовою для успішного функціонування системи охорони здоров'я є нормативно–правова база, що включає комплекс ресурсів, таких як фінансові, кадрові, матеріально–технічні, управління та керівництво, технології, а основними цінностями є справедливість, солідарність, участь населення, етичний підхід до розвитку систем. Прогрес у досягненні основних цілей безпосередньо залежить від ефективного виконання ключових функцій: спрямовуючого керівництва, формування ресурсів, надання послуг, фінансування [2, с. 13].

Провідною проблемою української охорони здоров'я, як свідчать дані аналізу вітчизняних та міжнародних експертів, є невідповідність діючої в Україні старої радянської моделі охорони здоров'я (моделі Семашко), призначеної для функціонування в умовах планової економіки, сучасним реаліям. Недоліки існуючої в Україні моделі охорони здоров'я перш за все проявляються в:

– зосередженні на вирішенні потреб галузі, а не на задоволенні медичних потреб населення;

– неефективності структури системи, що призводить до деформованості структури медичних послуг та неефективності використання наявних ресурсів охорони здоров'я;

– недостатності обсягів фінансування з громадських джерел, що призводить до порушення принципів справедливості та солідарності.

Першочергове значення в сучасних умовах буде мати вирішення питань стабілізації економічної та фінансової ситуації в охороні здоров'я. Це необхідно здійснювати шляхом реформування системи управління охороною здоров'я в широкому розумінні, тобто, починаючи від зміни пріоритетів у фінансуванні галузі і закінчуючи створенням такого економічного механізму, при якому суб'єкт медико–виробничої діяльності буде зацікавленим у зростанні кількості конкуруючих медичних послуг та поліпшенні їх якості, ефективному використанні кадрових, фінансових і матеріальних ресурсів.

На сьогодні виділяють найбільш актуальні проблеми у системі охорони здоров'я:

– відсутність визначеного законодавством і нормативно–правовими актами чіткого переліку медичних послуг, що повинні надаватися у державних і комунальних закладах охорони здоров'я безкоштовно на кожному рівні надання медичної допомоги та при відповідному стані фінансування цих закладів;

– недостатнє фінансування галузі охорони здоров'я, яке проявляється, крім усього, ще й значними особистими видатками громадян на медичні послуги;

© Т.Д. СІТАШ, 2011

– відсутність зв'язків між фінансуванням державних і комунальних закладів охорони здоров'я і кінцевими результатами їх роботи;

– неможливість ефективного управління обмеженими ресурсами в умовах системи постатейного фінансування лікувально–профілактичних закладів;

– фінансування лікувально–профілактичних закладів різного рівня з бюджетів різного рівня, що додатково ускладнює координацію надання допомоги [1, с. 17].

Результати інвентаризації мережі закладів охорони здоров'я, проведеної Кабінетом Міністрів України у поточному році, свідчать про вкрай фрагментоване і, як наслідок, неефективне використання наявних ресурсів системи охорони здоров'я. Зареєстрована надмірна тривалість госпіталізації та надзвичайно високий відсоток необґрунтованої госпіталізації – 67%. Вартість медичної допомоги, що надається у стаціонарах, у декілька разів перевищує вартість якісного лікування пацієнта вдома або амбулаторно. Також відмічається низький рівень надання вторинної медико–санітарної допомоги, коли населення змушене частково або повністю оплачувати необхідні ліки при загальнодержавному декларуванні безоплатної медичної допомоги. Ресурси другого рівня медичної допомоги використовуються неефективно, завдяки існуванню декількох паралельних систем, підпорядкованих різним міністерствам. Тому очевидно, що пріоритетним постає питання забезпечення якості та доступності медичної допомоги для населення, а саме підвищення ефективності та раціонального використання не тільки наявних коштів, а й усіх наявних ресурсів системи, насамперед кадрових і матеріально–технічних.

У такому контексті, наголошуємо на важливості концептуального підходу до створення багатоканальної системи фінансування медичної галузі, що виходить із багатовекторності медичної допомоги і базується на таких засадах в організації та наданні медичних послуг, як доступність, соціальна рівність, справедливість і солідарність, тоді як основними фундаментальними цілями пропонованої системи багатоканальності у фінансуванні медичної допомоги повинні бути:

– рівний та справедливий доступ громадян країни до медичних послуг через запровадження гарантованого державою мінімального рівня медичних послуг, який дозволить забезпечити мінімум здоров'я і буде надаватися залежно від потреби хворого, а не від здатності пацієнта чи його сім'ї за неї платити;

– мікроекономічна ефективність медичних послуг, що досягається якістю медичної допомоги та ступенем задоволення пацієнтів нею при мінімальних затратах ресурсів;

– макроекономічний контроль за видатками в сфері охорони здоров'я (коли державна політика в охороні здоров'я і досконалість фармацевтичного ринку та ринку медичних послуг країни дозволяють медичній галузі щорічно поглинати власну долю ВВП, тобто не йдеться про перепродукцію чи недостатнє виробництво медичних послуг).

Ми стверджуємо, що основні напрями ефективної реорганізації діючої системи фінансування медичної галузі в ринкових умовах мають базуватися на рівнях матеріального забезпечення населення України, а у своєму змісті передбачати створення двох секторів медичної допомоги: сектора загальнодоступної медичної допомоги та сектора додаткових можливостей у сфері охорони здоров'я.

За цих умов головним завданням є реорганізація системи бюджетного фінансування охорони здоров'я, яка б дозволила:

– інтегрувати медицину у фінансові потоки розширеного відтворення;

– збалансувати поєднання бюджетних і позабюджетних джерел, залучення коштів з певною децентралізацією фінансів галузі на користь територіальних медичних програм;

– розширити права регіонів, місцевих органів влади і трудових колективів у накопиченні та використанні ресурсів охорони здоров'я.

Пріоритетною сферою реформування системи фінансування охорони здоров'я є перегляд існуючого механізму розподілу ресурсів залежно від наданих послуг і результатів лікування. Існуюча система постатейного фінансування не дозволяє прив'язати фінансові потоки до якості та кількості наданих послуг, а така прив'язка є необхідним елементом сучасних підходів до ефективного управління системою надання медичних послуг. Не варто залишати поза увагою й те, що рівень зношеності основних фондів охорони здоров'я перевищив 60% бар'єр, при цьому в лікувально–профілактичних закладах обсяги заміни морально застарілої медичної техніки та обладнання не перевищують 1,5% на рік. В економічно розвинутих країнах цей показник для активної частини основних фондів охорони здоров'я становить 10–12% на рік. Розміри бюджетного фінансування не відповідають ресурсним потребам галузі. Що стосується використання фінансових ресурсів охорони здоров'я, то з роками ситуація практично не змінюється, тобто змінюються обсяги фінансування, розподіл видатків розписується за окремими статтями, коливання з року в рік складають 2–3%. Велика частина, як і раніше, поглинається заробітною платою медичних працівників та оплатою комунальних послуг (понад 70% усіх видатків спрямовується на фінансування діяльності лікувально–профілактичних закладів). Бюджетні видатки на охорону здоров'я розподіляються відповідно до елементів затрат, головними з яких є лікарняні ліжка. Витрати на оплату праці та комунальні платежі складають дві третини видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я, тоді як на закупівлю товарів, матеріалів та послуг витрачається лише одна п'ята, а на капітальні видатки – одна десята сукупних видатків. Оскільки фінансування розподіляється за окремими статтями бюджету; керівництво лікарень не може змінювати розподіл коштів. Внаслідок цього бюджетне фінансування лікарень спрямоване на підтримку наявної інфраструктури, на збереження зайнятості медичних працівників і не залежить від обсягу наданих лікарнею послуг, тобто від наданого для покращення здоров'я пацієнта лікування [1, с. 23].

Тому доцільно проводити такі заходи щодо реформування цієї системи:

– підвищити рівень та сталість фінансування охорони здоров'я;

– забезпечити гідні умови праці медичного персоналу;

– запровадити чітке нормування державних гарантій у сфері забезпечення населення безоплатною медичною допомогою та раціоналізацією використання медичних послуг;

– формувати заходи щодо підвищення обізнаності громадян як добре інформованих споживачів медичних послуг, та реально впливати на поліпшення якості системи охорони здоров'я;

– необхідно форсувати введення страхової медицини, здійснюючи усебічний аналіз її реальних можливостей з тим, щоб запобігти багатьом труднощам.

Зауважимо, що система фінансування охорони здоров'я перш за все не повинна бути витратною, витрати на фінансування мають бути передбачувані. На шляху до реформування системи фінансування охорони здоров'я в Україні необхідно зберегти державний контроль за механізмами забезпечення обсягу та якості медичної допомоги за рахунок бюджетного фінансування, маючи на увазі кошти Державного та місцевих бюджетів, та залучення додаткових фінансових джерел, якими мають бути кошти загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування та добровільного медичного страхування, кошти накопичувальних фондів територіальних громад і благодійних фондів, благодійні внески та пожертвування юридичних та фізичних осіб, кошти, одержані за надання платних медичних послуг, а також з інших джерел, не заборонених законодавством. Завдання багатоканальної системи фінансування полягає в тому, щоб створити незалежні контрольовані грошові потоки в галузь охорони здоров'я.

Узагальнюючи констатуємо, що сформульовані нами концептуальні напрямки та шляхи створення системи багатоканальності в фінансуванні галузі охорони здоров'я України дозволять:

– провести кардинальні зміни в організації системи надання медичної допомоги населенню держави з повним залученням економічних методів управління;

– змінити принципи у фінансуванні медичної галузі як в оплаті отриманих медичних послуг пацієнтами, так і в процесі залучення до системи медичного забезпечення додаткових фінансових асигнувань;

– підвищити відповідальність органів та закладів системи медичного забезпечення за раціональне використання фінансових коштів;

– встановити соціальну справедливість шляхом вирівнювання доступу громадян країни до отримання якісної медичної допомоги незалежно від місця їх проживання;

– лікарям сповна використати у щоденній професійній діяльності такі елементи ринкового механізму, як зміст основних економічних законів (вартості, попиту, пропозиції тощо), а також інструменти ринку (гроші, ціна тощо), принципи конкуренції, властивості грошового прибутку та форми взаємодії між суб'єктами ринку медичних послуг; тобто започаткувати новий прояв у стосунках між лікарем і пацієнтом, коли в центр медичної діяльності буде поставлена людина;

– залучити громадськість до процесу управління медичною галуззю на всіх рівнях через створення системи незалежної медичної експертизи.

Висновки

Отже, поліпшення стану справ у охороні здоров'я можливо лише через механізм ефективного реформування галузі, але проблема полягає в тому, щоб зробити правильний вибір. В основі реформування повинна лежати цілісна модель організації системи медицини, яка була б перспективною з огляду на світові тенденції розвитку охорони здоров'я та відповідала соціально–економічним можливостям України.

Недоліки існуючої системи охорони здоров'я, кардинальні зміни у соціально–економічній сфері, незадовільна екологічна ситуація, критична демографічна ситуація і незадовільний стан здоров'я населення вимагають нагального вирішення актуальних проблем галузі, удосконалення організації і поліпшення її діяльності. Щорічне збільшення фінансування охорони здоров'я без запровадження інструментів підвищення ефективності використання ресурсів та мотивації медичних працівників до підвищення якості послуг, що надаються ними населенню, не дозволяє поліпшити якість медичного обслуговування. У такій ситуації доцільно виокремити умови успішності та ефективності реформування системи охорони здоров'я, що полягають:

– спрямуванні реформ на «медичну галузь» – на тих, хто надає медичну допомогу, а не на споживачів медичних послуг (пацієнтів);

– держава планує та регулює – реалізація через концепції, стратегії, програми, а також планування ресурсів, мережі, діяльності та результатів, стандартизація, державні гарантії, законодавство, координація;

– здійсненні реформи через науково обґрунтоване, еволюційне та поступальне просування;

– збереженні та розвитку охорони здоров'я громадського характеру (державне фінансування від 75–95%).

Відтак, можна стверджувати, що основні напрями реформування фінансування системи охорони здоров'я ґрунтуються на виробленні та запровадженні механізмів багатоканального фінансування охорони здоров'я; забезпеченні керованого розвитку платних медичних послуг і введенні державного соціального медичного страхування, досягненні оптимального співвідношення між наданням медичних послуг і свободою їх вибору.

Література

1. Концепція розвитку охорони здоров'я населення України // www.moz.gov.ua/docs/docs_u.php?d=O&n=12

2. Руководство по разработке стратегий обеспечения качества и безопасности с позиции систем здравоохранения // Европейское региональное бюро Всемирной организации здравоохранения, 2008 г. – 86 с.

3. Пиріг Л. Тернистий шлях реформування системи охорони здоров'я в Україні / Л. Пиріг // Ваше Здоров'я. – 2006. – №44, №45, №46, №48.

4. Зачароване коло невирішених питань системи охорони здоров'я Колегія Міністерства охорони здоров'я України: [Електронний ресурс] Є. Афанасьєв // Здоров'я України. – Режим доступу http://health–a.com/articles/1115.html

А.В. БАБАК,
директор ТОВ «Інститут місцевого розвитку»

Концепція удосконалення інвестиційної та цінової політики в житлово–комунальній сфері

Визначені пріоритети удосконалення інвестиційної політики та політики ціноутворення у житлово–комунальній сфері на сучасному етапі розвитку економіки України. Запропоновані моделі функціонування ринків житлово–комунальної сфери (як житлового, так і інфраструктурного сегменту) і принципи ціноутворення та обліку ресурсів на кожному етапі функціонування ринків – від виробництва комунальних ресурсів до їх споживання в житлових будинках.

Ключові слова: *інвестиційна політика, політика ціноутворення, житлово–комунальна сфера.*

Определены приоритеты инвестиционной политики и политики ценообразования в жилищно–коммунальной сфере на современном этапе развития экономики Украины. Предложены модели функционирования рынков жилищно–коммунальной сферы (как жилищного, так и инфраструктурного сегмента), а также принципы ценообразования и учета ресурсов на каждом этапе функционирования рынков – от производства коммунальных ресурсов до их потребления в жилых домах.

Ключевые слова: *инвестиционная политика, политика ценообразования, жилищно–коммунальная сфера.*

There are defined proprieties of investment and pricing policy in housing and communal sphere of economy at current stage of development of Ukrainian economy. There are offered models of functioning of markets of housing and communal sphere (both housing and infrastructural segments), as well as price setting and metering of resources principles at each stage of market functioning – from production of communal resources to consumption in residential buildings.

Постановка проблеми. Житлово–комунальна сфера (ЖКС) складається з двох взаємопов'язаних сегментів: житловий (будинок, як об'єкт права власності, управління, споживання) та інфраструктурний (виробництво, транспортування постачання виробництво, транспортування постачання комунальних ресурсів води, тепла, газу, електрики та послуг водовідведення до будинку). В кожному з сегментів сфери ЖКГ функціонує значна кількість учасників ринку, кожен з яких розглядає свою вузьку сферу діяльності, і намагається вирішити свої питання шляхом лобіювання окремих змін в законодавстві, що призводить до повного розбалансування системи державного регулювання, управління та розвитку ринків. Проблема неврегульованості договірних відносин між учасниками ринків ЖКС носить системний характер та потребує негайного вирішення на державному рівні. Акти законодавства, які встановлюють цю систему відносин, на основі яких будується ціноутворення та інвестиційна політика в ЖКС, один іншому суперечать і не мають єдиного концептуального бачення моделей функціонування ринків житлово–комунальної сфери. Тобто моделі, в якій замовлення на постачання комунальних ресурсів здійснюється на вводі в будинок, або індивідуальний споживач на рівні квартирі може будувати систему відносин с постачальниками ресурсів та послуг.

Як наслідок, споживачі нарікають на незахищеність від економічних зловживань з боку суб'єктів природних монополій. Ринкові механізми ціноутворення на ринках суміжних до природних монополій та на потенційно конкурентному ринку управління житлом не діють, що гальмує розвиток конкуренції, не створює передумов для якісного забезпечення споживачів житлово–комунальними послугами та раціонального споживання енергоресурсів. Державне регулювання цін (тарифів) суб'єктів природних монополій є неефективним, оскільки не створює економічних стимулів для ресурсозбереження на етапі виробництва, транспортування та розподілу ресурсів, що поставляються споживачам.

Існуюча система взаємовідносин між водо–, теплопостачальними підприємствами та балансоутримувачами багатоквартирного житлового фонду має низку істотних недоліків. Мешканці багатоквартирних будинків отримують послуги водо–, теплопостачання та водовідведення, не маючи договірних відносин з виконавцями послуг, що в першу, чергу пов'язано з відсутністю єдиного бачення системи ціноутворення на послуги, які надаються споживачам в будинках, та системного вирішення питання обліку ресурсів в будинках та порядку оплати за них. Внутрішньобудинкові мережі водо–, теплопостачання та водовідведення залишаються без обслуговування, у споживачів відсутня зацікавленість в установленні будинкового (групового) лічильника води, тепла, а водо–, теплопостачальні підприємства несуть збитки, що пов'язані з втратами води, тепла у багатоквартирному житловому фонді.

Втрати води у більшості підприємств перевищують 30 відсотків від поданої в мережу води, що є граничним нормативним показником. Аналогічна ситуація і в сфері централізованого теплопостачання, де фактичні втрати тепла перевищують нормативний показник 13 відсотків відпущеної теплової енергії. Оснащення житлового фонду засобами обліку та регулювання споживання води і теплової енергії по роках, у яких проводилося державне статистичне спостереження [52], свідчить, що кількість лічильників, регуляторів і інших пристроїв із плином часу стрімко зменшувалась, а в окремих випадках засоби обліку взагалі демонтувалися з невстановлених причин. Наприклад, регулятори температури Дніпропетровська обл.: станом на 01.01.2007 р. їх було встановлено на будинках 71 шт., а станом

 © А.В. БАБАК, 2011

на 01.12.2008 р. лишилося лише 8. У Полтавській обл. із 127 лічильників гарячої води у 2007 році лишилося лише 92 у 2008 році. І таких прикладів багато. Це свідчить про наявність кола проблем, які заважають впровадженню обліку споживання ресурсів, оплаті за спожиті ресурси та їх раціональне використання всіма учасниками ринку.

Результати розрахунків технічного потенціалу енергозбереження у житлових будинках, проведені в рамках проектів ЄБРР у 2011 році [44], вказують, що питоме енергоспоживання (показник енергохарактеристики будівлі) в середньому по Україні становить 255 кВтогод/кв. м виробленої енергії і варіюється від 139 до 327 кВтогод/кв. м залежно від типу будівлі та кліматичної зони, в якій будівля розташована. Порівнюючи енергоспоживання житлового фонду України з європейськими країнами, наприклад Норвегії, статистика показує, що загальне енергоспоживання домашніх господарств поблизу Осло в середньому становить 140–170 кВтогод/кв. м. При цьому впровадження енергоефективних заходів в існуючих житлових будинках України і покращення енергоефективності будинків призведе до зменшення загального споживання енергії на 136 млн. МВтогод. Це становить 50% від фактичного базового споживання (272 млн. МВтогод. відповідно до Міжнародного енергетичного агентства, 2008).

Незважаючи на значні інвестиційні потреби житлово–комунальної сфери, рівень інвестицій у системи водо–, теплопостачання, водовідведення в житлові будинки є незадовільним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження стану ринків ЖКС, до яких можна віднести ринок управління, утримання житла та централізованого водо–, теплопостачання та водовідведення здійснюються постійно через значну увагу уряду України до питання ціноутворення, розрахунків за енергоносії, енергоефективності у ЖКС та наявність системи моніторингу виконання стану реалізації Загальнодержавної програми реформування та розвитку житлово–комунального господарства України на 2009–2014 роки [4]. Серед досліджень, що висвітлюють окремі аспекти державного регулювання цін у природних монополіях, слід відзначити праці українських науковців В. Базилевича, В. Беседіна, З. Борисенко, П. Єщенка, Б. Кваснюка, В. Коновалюка, В. Кононенка, В. Кривуцького, Л. Кузьменко, В. Ліра, І. Лукінова, О. Нестеренка, Г. Паламарчук, Ю. Стадницького, В. Супруна, Г. Филюк, В. Черняка, А. Чухна, Л. Шевченко, Л. Шкварчук. До дослідження проблем регулювання у житлово–комунальній сфері в останній час зверталися провідні економісти, зокрема: О. Білянський, І. Запатріна, Л. Кузьменко, О. Костусев, В. Ніколаєв, Н. Олійник, Г. Онищук, М. Пухтинський, Г. Семчук та інші. При цьому увагу не приділяли визначенню ролі державного регулювання ціноутворення у формуванні основ для розвитку конкуренції у ЖКС. Тому ця тема є новою для національної теорії та практики державного регулювання ціноутворення. Національні дослідження не приділяють достатньо уваги питанню дерегулювання ринків централізованого водо–, теплопостачання та водовідведення. Хоча у міжнародній економічній літературі більше з'являється публікацій стосовно розвитку конкуренції на традиційно монопольних ринках централізованого водо–, теплопостачання та водовідведення. В останні роки все більше звертаються до розгляду можливостей лібералізації цін та розвитку конкуренції на ринках природних монополій [47–51]. Водночас лише у стані розробок та досліджень знаходяться питання ринку централізованого теплопостачання. Визнається, що в європейських країнах є сильні політичні амбіції для відкриття ринку централізованого теплопостачання аналогічно ринку електричної енергії та газу, хоча доцільність цього на даний час для цього окремі дослідники визнають на перших етапах лише на тих локальних ринках, які найбільш вірогідно зможуть одержати очікувані результати від конкуренції [50]. Немає сьогодні дослідження питання системних взаємних зв'язків системи договірних відносин у ЖКС та ціноутворення та інвестиційної політика в ЖКС.

Мета статті. Запропонувати комплексне кардинальне вирішення питання удосконалення державної інвестиційної та цінової політики у житлово–комунальній сфері, в основі якого є удосконалення системи відносин між усіма учасниками ринку, які здійснюють діяльність з виробництва, транспортування та постачання ресурсів та надання послуг в будинок, та кінцевими споживачами. Запропонувати концептуальне бачення моделей функціонування ринків ЖКС, які мають бути в основі удосконалення системи ціноутворення та інвестиційної політики.

Виклад основного матеріалу. Основними елементами державної політики у житлово–комунальній сфері, які на сучасному етапі розвитку економіки потребують першочергової уваги уряду України, є інвестиційна та цінова політика. Удосконалення державної інвестиційної та цінової політики у ЖКС потребує комплексного кардинального вирішення питання організації відносин між усіма учасниками ринку житлово–комунальної сфери, які здійснюють діяльність з виробництва, транспортування та постачання ресурсів та надання послуг в будинок, та кінцевими споживачами. Це означає визначення моделі(ей) функціонування ринків ЖКС (як житлового так і інфраструктурного сегменту) і лише на підставі прийнятих за основу моделей напрацювання змін до законів та підзаконних актів.

Метою удосконалення інвестиційної та цінової політики в ЖКС є:

– забезпечити захист споживачів від потенційних зловживань монопольним становищем суб'єктами природних монополій та реалізувати вибір споживачами способу поставки комунальних ресурсів та послуг в житловий будинок;

– модифікувати принципи управління у сфері виробництва, транспортування та споживання ресурсів у ЖКС з принципів монополізму, державного управління та домінування комунальної власності на принципи конкурентної боротьби, державного регулювання суб'єктів природних монополій та розширення можливостей для залучення інвестицій приватного сектору економіки;

– створити умови для дії ринкових механізмів ціноутворення на потенційно конкурентних сегментах ринку ЖКС;

– економічне стимулювання ресурсозбереження (скорочення непродуктивних витрат та втрат ресурсів, підвищення рівня обліку ресурсів, що споживаються) у ЖКС.

Концепція. Пропонується застосування двох моделей функціонування ринку ЖКС в основі кожної із них – вибір споживачем способу поставки комунальних ресурсів та послуг у будинок:

Модель №1. Кінцевий споживач комунальних ресурсів та послуг – квартира.

Модель №2. Кінцевий споживач комунальних ресурсів та послуг – будинок.

Кожна модель визначає можливі комбінації формування відносин між учасниками ринків ЖКС (споживачів, виробників, транспортувальників, постачальників, житлово–експлуатаційних підприємств, управителів, інших підрядників). Державна політика у житлово–комунальній сфері та державне регулювання ціноутворення повинні забезпечити баланс інтересів усіх учасників ринку та встановити чіткі правила гри, які зрозумілі для них.

Відповідно до обраної споживачем моделі поставки комунальних ресурсів та послуг в будинок мають бути визначені принципові підходи для обліку ресурсів від етапу виробництва до споживання та формування та встановлення цін на кожному етапі відносин (на договірній основі або як регульовані).

Для реалізації концепції мають бути прийняті відповідні нормативно–правові акти.

Описання моделей функціонування ринків природних монополій, суміжних до них ринків та конкурентних ринків у ЖКС. Моделі функціонування ринків у ЖКС та оптимальність їх застосування залежить від того хто є кінцевим споживачем житлово–комунальних послуг.

Стандартний набір послуг, що сьогодні поставляються в будинок споживачам, є таким:

– газопостачання;

– електропостачання;

– централізоване опалення та постачання гарячої води (ГВП);

– водопостачання та водовідведення;

– послуги з утримання будинку (вивезення побутових відходів, обслуговування ліфтів, обслуговування та поточний ремонт внутрішньо будинковим систем водопроводу, каналізації, опалення, ГВП, прибирання та інші);

– послуги з управління будинком;

– послуги з проведення капітального ремонту та інших поліпшень тощо.

Запропоновані дві моделі функціонування ринку ЖКС, що базуються на виборі споживачем способу поставки комунальних ресурсів та послуг в будинок, принципово відрізняються таким:

Модель №1 передбачає посилення ролі державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, суміжних та них ринків та не орієнтована на розвиток конкурентних відносин в ЖКС.

Модель №2 є орієнтованою на розвиток конкуренції в ЖКС на потенційно конкурентних ринках, які суміжними до природних монополій, та передбачає удосконалення державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій.

Нижче розглянуто детально кожну модель.

Модель №1. Кінцевий споживач комунальних ресурсів та послуг – квартира

Модель №1 орієнтована на удосконалення відносин між індивідуальним споживачем «квартирою» і постачальниками житлово–комунальних послуг. Індивідуальний споживач в квартирі є суб'єктом договірних відносин, з яким укладаються договори на:

– газопостачання;

– електропостачання;

– постачання теплової енергії для потреб опалення та на постачання гарячої води;

– водопостачання та водовідведення;

– утримання будинку та при будинкової території.

Міжнародний досвід більшості країн, та практика, яка сформувалася в Україні, показує, що ефективною є організація прямих договорів між споживачем та постачальниками газу та електроенергії та послуги з управління (у тому числі утримання будинку).

Укладання прямих договорів між теплопостачальними підприємствами та підприємствами ВК з власниками квартир на послуги ЦО, ГВП, водопостачання та водовідведення вважається неефективним з багатьох причин. Однак ця ситуація має місце в Україні, і тому для неї має бути надана відповідь. Якщо надати право укладати прямі договори з кінцевими споживачами (квартирами) теплопостачальним підприємствам та підприємствам ВК, то ланцюг відносин учасників ринку є таким: підприємство теплопостачання або ВК має поставити відповідний ресурс (товар), забезпечуючи на етапі поставки ресурсу кінцевому споживачу виконання таких функцій:

– ведення абонентських рахунків (нарахування, облік, реагування на скарги) та збір плати за послуги (включаючи організацію розрахунків через сучасні системи банківського обслуговування, збір платежів тощо);

– обслуговування індивідуальних теплових пунктів (ІТП) (якщо є в будинку);

– повірка, монтаж, демонтаж будинкових засобів обліку (якщо є);

– повірка, монтаж, демонтаж індивідуальних засобів обліку (в квартирах якщо є).

Фактично пропонується, щоб постачальник відповідного комунального ресурсу (холодної, гарячої води, теплової енергії) та послуг водовідведення укладав договір на поставку відповідного ресурсу зі споживачем. Такі поняття, як «виконавець», «виробник» житлово–комунальних послуг, не потрібні.

Традиційно в міжнародній практиці та в Україні обслуговування внутрішньо будинкових мереж, поточний ремонт внутрішньо будинкових систем та їхнє технічне обслуговування є функцією житлово–експлуатуючої організації. Пропонується залишити таку практику. Водночас має бути запроваджено договір розподілу відповідальності має постачальниками комунальних ресурсів та житлово–експлуатаційними підприємствами.

Особливість для сфери теплопостачання

За цієї моделі у кінцевого споживача немає можливості вибору виробника теплової енергії для поставки ресурсу (тепла) для відповідного будинку. В разі якщо до теплової мережі приєднано більше одного виробника теплової енергії, постачальника для будинку, в якому немає колективного замовника, обирає орган місцевого самоврядування (за тендером).

Особливості при проведенні заходів з енергозбереження в житлових будинках

Суттєвим недоліком цієї моделі є те, що невизначеним залишається суб'єкт, який відповідатиме за організацію та проведення капітальних ремонтів та інших поліпшень в житловому будинку (капітального ремонту внутрішньо будинкових систем, термомодернізації будинків тощо). Для цього мають бути передбачені спеціальні інституційні механізми – прийняття рішень щодо розпорядження майном будинку та проведення поліпшень простою більшістю співвласників будинків (не 100% голосів як це сьогодні) та визначений за тендером органом місцевого самоврядування суб'єкт господарювання, який за рішенням співвласників виконуватиме роботи капітального характеру в будинку за додаткову плату.

Модель 2. Кінцевий споживач – будинок (в якому створено ОСББ; або ЖБК; або призначений управитель, обраний за тендером органом місцевого самоврядування)

Ця модель орієнтована на удосконалення відносин між споживачем і постачальниками житлово-комунальних по-

Таблиця 1. Складові елементи тарифів на товари та послуги, які поставлятимуться споживачу за Моделлю №1

Назва послуги	Складові тарифу	Вільні/регульовані
Постачання теплової енергії для потреб централізованого опалення	Тариф на постачання теплової енергії для потреб ЦО: – тариф на виробництво ТЕ – тариф на транспортування ТЕ (з врахуванням витрат на ЦТП та без) – тариф на постачання ТЕ для потреб централізованого опалення, що відшкодовує такі витрати: • ведення абонентських рахунків споживачам квартир (нарахування, облік, реагування на скарги) та збір плати за послуги (включаючи організацію розрахунків через сучасні системи банківського обслуговування, збір платежів тощо); • обслуговування індивідуальних теплових пунктів (ІТП) (якщо є в будинку); Повірка, монтаж, демонтаж будинкових засобів обліку (якщо є) здійснюється за окрему плату або (за умови 100% обліку) – в тарифі. Повірка, монтаж, демонтаж індивідуальних засобів обліку (в квартирах якщо є) здійснюється за окрему плату	Регульовані: – на постачання ТЕ для потреб ЦО – транспортування ТЕ (з врахуванням витрат на ЦТП та без) – виробництво ТЕ
Постачання гарячої води (будинок без ІТП)	Тариф на постачання гарячої води: – тариф на виробництво ТЕ – тариф на транспортування ТЕ (витрати з ЦТП) – тариф на постачання гарячої води, що відшкодовує витрати на: • холодну воду для підігріву (за лічильником на ЦТП); • ведення абонентських рахунків споживачів квартир (нарахування, облік, реагування на скарги) та збір плати за послуги (включаючи організацію розрахунків через сучасні системи банківського обслуговування, збір платежів тощо). Повірка, монтаж, демонтаж будинкових засобів обліку (якщо є) здійснюється за окрему плату або (за умови 100% обліку) – в тарифі. Повірка, монтаж, демонтаж індивідуальних засобів обліку (в квартирах якщо є) здійснюється за окрему плату	Регульовані: – на постачання ТЕ для потреб ГВП – транспортування ТЕ (витрати з ЦТП) – виробництво ТЕ
Постачання теплової енергії для підігріву води (будинок з ІТП)	Тариф на постачання теплової енергії для підігріву води: – тариф на виробництво ТЕ – тариф на транспортування ТЕ (без витрат на ЦТП) – тариф на постачання ТЕ для підігріву води, що відшкодовує такі витрати: • ведення абонентських рахунків індивідуальних споживачів в будинках (нарахування, облік, реагування на скарги) та збір плати за послуги (включаючи організацію розрахунків через сучасні системи банківського обслуговування, збір платежів тощо); • обслуговування індивідуальних теплових пунктів (ІТП) (якщо є в будинку). Повірка, монтаж, демонтаж будинкових засобів обліку (якщо є) здійснюється за окрему плату або (за умови 100% обліку) – в тарифі. Повірка, монтаж, демонтаж індивідуальних засобів обліку (в квартирах якщо є) здійснюється за окрему плату	Регульовані: – на постачання ТЕ для підігріву ГВ – транспортування ТЕ (без витрат на ЦТП) – виробництво ТЕ
Постачання холодної води та послуг водовідведення	Тариф на постачання холодної води та послуг водовідведення. Включає витрати на ведення абонентських рахунків (нарахування, облік, реагування на скарги) та збір плати за послуги (включаючи організацію розрахунків через сучасні системи банківського обслуговування, збір платежів тощо); Повірка, монтаж, демонтаж будинкових засобів обліку (якщо є) здійснюється за окрему плату. Повірка, монтаж, демонтаж індивідуальних засобів обліку (в квартирах якщо є) здійснюється за окрему плату	Регульовані
Послуги утримання будинків та прибудинкових територій	У складі тарифу витрати на обслуговування внутрішньо будинкових мереж, поточний ремонт внутрішньо будинкових систем та технічне обслуговування	Регульовані
Послуги з проведення капітального ремонту будинку	Визначається окремо за додаткову плату розрахунки вартості виконуються згідно з ДБН	Вільні

слуг, у разі, якщо споживачі організували ОСББ (або є ЖБК) або колективним замовником ресурсів в будинку виступає компанія з управління будинком. Модель 2 має два варіанти розвитку 2 А та 2 Б.

Модель 2.А: ОСББ здійснює управління через статутний орган управління, який є суб'єктом договірних відносин з постачальниками ресурсів (окрім газу та електрики, які постачаються напряму кінцевим споживачам) та організовує їх збут до квартир.

Модель 2.Б. Управляюча компанія, яку обирає ОСББ (або за тендером орган місцевого самоврядування для будинків, в яких співвласники не визначили форму поставки комунальних ресурсів), укладає договори з постачальниками ресурсів (окрім газу та електрики, які постачаються напряму кінцевим споживачам) забезпечує їх збут індивідуальним споживачам.

Модель 2А – ОСББ (ЖБК) є колективним замовником комунального ресурсу (холодної, гарячої води, теплової енергії для потреб опалення).

За цим варіантом підприємство теплопостачання або ВК поставляє (продає) відповідний ресурс (товар) ОСББ (ЖБК).

Особливість для сфери теплопостачання

ОСББ (ЖБК) повинно мати можливість вибору виробника теплової енергії для поставки ресурсу (тепла) для відповідного будинку.

ОСББ може самостійно вести абонентські рахунки (нарахування, облік, реагування на скарги) та збір плати за послуги (банк, контроль тощо) та на умовах підряду найняти сервісну компанію для обслуговування ІТП (якщо є в будинку); обслуговування будинкових засобів обліку (якщо є); обслуговування індивідуальних засобів обліку (в квартирах якщо є), обслуговування внутрішньо будинкових мереж, поточний ремонт внутрішньо будинкових систем та технічне обслуговування.

Модель 2Б – ОСББ (ЖБК) наймають управителя або такого управителя обирає за тендером орган місцевого самоврядування у разі, якщо, співвласники у будинку без ОСББ самостійно не обрали управителя будинку.

За цим варіантом підприємство теплопостачання або ВК має поставити (продати) відповідний ресурс (товар) управителю. Управитель укладає договори з кінцевими споживачами (квартирами).

Управитель купує цей ресурс у теплопостачального підприємства чи ВК виключно на підставі даних будинкового обліку,

Таблиця 2. Складові елементи тарифів на товари та послуги, які поставлятимуться споживачу за Моделлю №2

Назва послуги	Складові тарифу	Вільні/регульовані
Постачання теплової енергії для потреб централізованого опалення	Тариф на постачання теплової енергії для потреб ЦО: – тариф на виробництво ТЕ – тариф на транспортування ТЕ без витрат на ЦТП – тариф на постачання ТЕ для потреб централізованого опалення, що не включає витрат, пов'язаних зі збутом теплової енергії в будинку. Повірка, монтаж, демонтаж будинкових засобів обліку (обов'язково) – за додаткову плату	Регульовані: – на постачання ТЕ для потреб ЦО – транспортування ТЕ без витрат на ЦТП. Після запровадження умов функціонування ринку – нерегульовані на виробництво ТЕ
Постачання гарячої води (будинок без ІТП)	Тариф на постачання гарячої води: – тариф на виробництво ТЕ – тариф на транспортування ТЕ (витрати з ЦТП) – тариф на постачання ТЕ для підігріву води, що включає холодну воду для підігріву (за лічильником на ЦТП); і не включає витрат, пов'язаних зі збутом гарячої води в будинку. Повірка, монтаж, демонтаж будинкових засобів обліку (обов'язково) – за додаткову плату	Регульовані: – на постачання ТЕ для потреб ГВП – транспортування ТЕ (витрати з ЦТП). Після запровадження умов функціонування ринку – нерегульовані на виробництво ТЕ
Постачання теплової енергії для підігріву води (будинок з ІТП)	Тариф на постачання теплової енергії для підігріву води: – тариф на виробництво ТЕ – тариф на транспортування ТЕ (без витрат на ЦТП) – тариф на постачання ТЕ для підігріву води, що не включає витрат, пов'язаних зі збутом теплової енергії в будинку. Повірка, монтаж, демонтаж будинкових засобів обліку (обов'язково) – за додаткову плату	Регульовані: – на постачання ТЕ для підігріву ГВ – транспортування ТЕ (без витрат на ЦТП). Після запровадження умов функціонування ринку – нерегульовані на виробництво ТЕ
Постачання холодної води та послуг водовідведення	Тариф на постачання холодної води та послуг водовідведення. Не включає витрат, пов'язаних зі збутом води та послуг водовідведення в будинку. Повірка, монтаж, демонтаж будинкових засобів обліку (обов'язково) – за додаткову плату	Регульовані
Послуги з управління будинком, у тому числі послуги з проведення капітального ремонту будинку	Визначаються за домовленістю сторін для будинків з ОСББ, за тендером – для будинків, в яких ОСББ не створено. Розраховуються для кожного будинку окремо і серед іншого відшкодовують такі витрати: – ведення абонентських рахунків споживачам квартир (нарахування, облік, реагування на скарги) та збір плати за послуги (включаючи організацію розрахунків через сучасні системи банківського обслуговування, збір платежів тощо); – обслуговування індивідуальних теплових пунктів (ІТП) (якщо є в будинку). Повірка, монтаж, демонтаж індивідуальних засобів обліку (в квартирах якщо є) здійснюється за окрему плату	Вільні

Нормативно–правове забезпечення реалізації концепції

Для реалізації Моделі №1

Зміни, що пропонуються у житловому сегменті	Нормативно–правовий акт
Визначити дві моделі поставки комунальних ресурсів та послуг в будинок залежно від вибору кінцевого споживача (квартира, будинок)	Мінрегіонбуд та ЖКГ
Встановити порядок прийняття рішення про вибір моделі поставки комунальних ресурсів для будинків, в яких створено ОСББ, та будинків, в яких ОСББ не організовано	Мінрегіонбуд та ЖКГ
Усунути термін «балансоутримувач»	Закон «Про житлово–комунальні послуги»
Усунути термін «виробник/виконавець послуг», усунути визначення послуги централізованого опалення, постачання гарячої води, водопостачання, водовідведення. Залишити лише поняття поставки теплової енергії для потреб опалення, підігріву води, постачання холодної води, гарячої води, послуг водовідведення.	Закон «Про житлово–комунальні послуги», постанова КМУ №630 від 21.07.2005 р.
Скасувати Наказ Державного комітету України з питань житлово–комунального господарства «Про затвердження порядку виконавця житлово–комунальних послуг у житловому фонді» від 25.04.2005 р. №60	Наказ від 25.04.2005 р. №60
Змінити порядок прийняття рішень співвласниками житлових будинків у багатоквартирному будинку за відсутності ОСББ з питань управління та розпорядження майном в будинку зі 100% голосів до простої більшості	Цивільний кодекс України
Запровадити державну допомогу на капітальні інвестиції в енергозбереження у житлових будинках на умовах спів фінансування з власниками житлових та нежитлових приміщень. Ввести обов'язкове відрахування коштів до резервного фонду на капітальні поліпшення співвласниками будинку, які не створили ОСББ, як умову для одержання бюджетної підтримки. Передбачити формування фонду для кожного будинку окремо	Прийняття закону України «Про енергоефективність будівель»
Запровадити договір про розподіл відповідальності між житлово–експлуатаційним підприємством, що здійснює утримання будинку, та постачальником холодної, гарячої води, теплової енергії, послуг водовідведення (щодо відшкодування збитків, завданих сторонами, через неякісне виконання власних функцій, надати перелік цих функцій)	Постанова КМУ №630 від 21.07.2005 р.
Вилучити зі складу тарифу на послуги з утримання будинків, споруд та при будинкових територій витрати на повірку, монтаж, демонтаж індивідуальних приладів обліку та визначити що ці витрати відшкодовуються споживачами як окрема плата постачальникам відповідних ресурсів.	Закон «Про метрологію та метрологічну діяльність», постанова КМ України №529 від 20.05.2009 р.
Зміни, що пропонуються в інфраструктурному сегменті	**Нормативно–правовий акт**
Визначити господарську діяльність з централізованого водопостачання, водовідведення, виробництва, транспортування, постачання теплової енергії для потреб централізованого опалення, підігріву води та постачання гарячої води: Модель 1 – до «квартири» Модель 2 – до «будинку»	Постанови Національної комісії регулювання ринку комунальних послуг щодо умов та правил здійснення ліцензованої діяльності
Визначити, що постачання газу, електроенергії відбувається до «квартири» (незалежно від того є ОСББ чи немає)	Закон про ЖКП, постанови КМУ №1357 від 26.07.99 р. та №224 від 09.12.99 р.
Ввести «Постачання гарячої води», як вид господарської діяльності (що узгоджуватиметься з видом договорів за ЦКУ про постачання енергетичних та інших ресурсів)	Закон «Про теплопостачання», «Про національну комісію регулювання ринку комунальних послуг»
Відповідно до запропонованого складу тарифів (розділ 3 концепції) внести зміни до постанов щодо формування тарифів та змінити принципи формування витрат для їх відшкодування тарифів з принципів податкового законодавства на принципи регуляторних обмежень щодо відповідності витрат видам діяльності, що підлягають регулюванню, та бухгалтерського обліку та фінансової звітності	Закон України «Про природні монополії», постанови Національної комісії регулювання ринку комунальних послуг щодо формування тарифів на виробництво, транспортування та постачання теплової енергії
Удосконалити методики формування тарифів на воду, водовідведення, тепло, гарячу воду за методом «граничних цін» та автоматичного коригування (індексації), які дозволяють змінювати тарифи на зміну ресурсних складових витрат	Постанови Національної комісії регулювання ринку комунальних послуг
Усунути діючі граничні обмеження щодо нормативів втрат в середньому по Україні (як економічний анти стимул для інвестицій), натомість запровадити систему бенчмаркінгу – визначення та моніторингу показників діяльності ліцензіатів як орієнтирів для покращення ефективності (у тому числі показників непродуктивних витрат та втрат та інших). Підприємства, які не виконуватимуть дії відповідно до погодженого з регуляторним органом планом заходів на зменшення непродуктивних витоків та втрат, не матимуть можливість збільшувати тариф відповідно до індексу зміни витрат, а лише на менший показник, скоригований на фактор ефективності	Постанови Національної комісії регулювання ринку комунальних послуг щодо системи моніторингу та формування тарифів. Накази щодо розрахунку та встановлення індивідуальних технологічних нормативів використання питної води, КТМ 204, та інші
Удосконалити порядок розрахунків споживачів за спожиті комунальні ресурси за наявності будинкових та індивідуальних засобів обліку. Визначити порядок розподілу різниці між показами будинкових та індивідуальних засобів обліку. Дозволити приймати рішення про розподіл понаднормативного обсягу спожитих за даними будинкового засобу обліку ресурсів споживачами, що не мають індивідуальних засобів обліку, за рішенням простої більшості співвласників відповідного будинку, організацію прийняття рішення ініціює та виконує постачальних відповідного ресурсу	Постанова КМУ №630 від 21.07.2005 р.

Для реалізації Моделі №2

Зміни, що пропонуються у житловому сегменті	Нормативно–правовий акт
Визначити дві моделі поставки комунальних ресурсів та послуг в будинок залежно від вибору кінцевого споживача (квартира, будинок)	Закон «Про житлово–комунальні послуги»
Встановити порядок прийняття рішення про вибір моделі поставки комунальних ресурсів для будинків, в яких створено ОСББ, та будинків, в яких ОСББ не організовано	Мінрегіонбуд та ЖКГ
Усунути термін «балансоутримувач»	Закон «Про житлово–комунальні послуги»
Усунути термін «виробник/виконавець послуг», усунути визначення послуги централізованого опалення, гарячого водопостачання, водовідведення. Залишити лише поняття поставки теплової енергії для потреб опалення, підігріву води, постачання холодної води, гарячої води, послуг водовідведення.	Закон «Про житлово–комунальні послуги», постанова КМУ №630 від 21.07.2005 р.
Скасувати Наказ Державного комітету України з питань житлово–комунального господарства «Про затвердження порядку виконавця житлово–комунальних послуг у житловому фонді» від 25.04.2005 р. №60.	Наказ від 25.04.2005 р. №60
Змінити порядок прийняття рішень співвласниками житлових будинків у багатоквартирному будинку за відсутності ОСББ з питань управління та розпорядження майном зі 100% голосів до простої більшості	Цивільний кодекс України
Ввести обов'язкового управителя для будинків без ОСББ (за тендером ОМС)	Закон «Про житлово–комунальні послуги»
Внести зміни до переліку функцій управителя – відповідальність за організацію збуту комунальних ресурсів кінцевому споживачу, облік, забезпечення комфорту в приміщеннях та якості ресурсів в квартирі, що на вводі в будинок постачає монополіст, організацію енергоефективності в будинках тощо	Постанова КМ України №484 від 20.05.2009 р.
Змінити порядок розрахунку тарифу на послуги управління, включивши послуги з утримання будинку до складу послуги з управління	Постанова КМ України №484 від 20.05.2009 р.
Запровадити державну допомогу на капітальні інвестиції в енергозбереження у житлових будинках на умовах спів фінансування з власниками житлових та нежитлових приміщень	Прийняття закону України «Про енергоефективність будівель»
Визначити зобов'язання ОСББ щодо організації збуту води, тепла, послуг водовідведення якщо ОСББ здійснюватиме управління будинком самостійно (без залучення управителя)	Закон «Про ОСББ»
Усунути регулювання цін на послуги з утримання будинків, при будинкових територій (для будинків, в яких створено ОСББ)	Закон «Про житлово–комунальні послуги»
Виділення земельних ділянок ОСББ	Закон «Про ОСББ»
Вилучити зі складу тарифу на послуги з утримання будинків, споруд та при будинкових територій витрати на повірку, монтаж, демонтаж індивідуальних приладів обліку та визначити що ці витрати відшкодовуються споживачами як окрема плата постачальникам відповідних ресурсів	Закон «Про метрологію та метрологічну діяльність», Постанова КМ України №529 від 20.05.2009 р.
Удосконалити порядок розрахунків споживачів за спожиті комунальні ресурси за наявності будинкових та індивідуальних засобів обліку. Визначити порядок розподілу різниці між показами будинкових та індивідуальних засобів обліку. Дозволити приймати рішення про розподіл понаднормативного обсягу спожитих за даними будинкового засобу обліку ресурсів споживачами, що не мають індивідуальних засобів обліку, за рішенням простої більшості співвласників відповідного будинку, організацію прийняття рішення ініціює та виконує управитель.	ПКМУ №630 від 21.07.2005 р.
Зміни, що пропонуються в інфраструктурному сегменті	**Нормативно–правовий акт**
Визначити господарську діяльність з централізованого водопостачання, водовідведення, виробництва, транспортування, постачання теплової енергії для потреб централізованого опалення, підігріву води та постачання гарячої води: Модель 1 – до «квартири» Модель 2 – до «будинку»	Постанови Національної комісії регулювання ринку комунальних послуг щодо умов та правил здійснення ліцензованої діяльності
Визначити, що постачання газу, електроенергії відбувається до «квартири» (незалежно від того є ОСББ чи немає)	Закон про ЖКП, постанови КМУ№1357 від 26.07.99 р. та №224 від 09.12.99 р.
Ввести «Постачання гарячої води», як вид господарської діяльності (що узгоджуватиметься з видом договорів за ЦКУ про постачання енергетичних та інших ресурсів)	Закон «Про теплопостачання», «Про національну комісію регулювання ринку комунальних послуг»
Відповідно до запропонованого складу тарифів (цієї концепції) внести зміни до постанов щодо формування тарифів та змінити принципи формування витрат для їх відшкодування тарифів з принципів податкового законодавства на принципи регуляторних обмежень щодо відповідності витрат видам діяльності, що підлягають регулюванню, та бухгалтерського обліку та фінансової звітності	Закон України «Про природні монополії». Постанови Національної комісії регулювання ринку комунальних послуг щодо формування тарифів на виробництво, транспортування та постачання теплової енергії
Удосконалити методики формування тарифів на воду, водовідведення, тепло, гарячу воду за методом «граничних цін» та автоматичного коригування (індексації), які дозволяють змінювати тарифи на зміну ресурсних складових витрат	Постанови Національної комісії регулювання ринку комунальних послуг
Усунути діючі граничні обмеження щодо нормативів втрат в середньому по Україні (як економічний анти стимул для інвестицій), натомість запровадити систему бенчмаркінгу – визначення та моніторингу показників діяльності ліцензіатів як орієнтирів для покращення ефективності (у т.ч. показників непродуктивних витрат та втрат та інших). Підприємства, які не виконуватимуть дії відповідно до погодженого з регуляторним органом планом заходів на зменшення непродуктивних витоків та втрат, не матимуть можливість збільшувати тариф відповідно до індексу зміни витрат, а лише на менший показник, скоригований на фактор ефективності	Постанови Національної комісії регулювання ринку комунальних послуг щодо системи моніторингу та формування тарифів Накази щодо розрахунку та встановлення індивідуальних технологічних нормативів використання питної води, КТМ 204, та інші
Удосконалити формулу визначення тарифів за видами ліцензованої діяльності у сфері теплопостачання з метою її орієнтування на можливість розвитку ринку виробництва теплової енергії та вибір споживачем (ОСББ або управителем за дорученням) виробника – «доступу третьої сторони» (споживача ОСББ) до транспортуючої мережі	Постанови Національної комісії регулювання ринку комунальних послуг щодо системи моніторингу та формування тарифів
Розробити правила організації ринку у сфері централізованого теплопостачання (правила визначення кваліфікованого споживача, у т.ч. від альтернативних джерел енергії)	Постанови Національної комісії регулювання ринку комунальних послуг
Удосконалити вимоги до розроблення схем теплопостачання міст, у яких визначити критерії влаштування автономних систем теплопостачання з метою запобігання хаотичному розвитку таких систем в умовах розвитку конкуренції на ринку виробництва ТЕ	Наказ щодо Методичних рекомендацій з розроблення енерго– та екологоефективних схем теплопостачання населених пунктів України

поставляє відповідний ресурс (товар) та надає такі послуги кінцевому споживачу:

– ведення абонентських рахунків (нарахування, облік, реагування на скарги) та збір плати за послуги (включаючи організацію розрахунків через сучасні системи банківського обслуговування, збір платежів тощо);

– обслуговування індивідуальних теплових пунктів (ІТП) (якщо є в будинку);

– повірка, монтаж, демонтаж будинкових засобів обліку (якщо є);

– повірка, монтаж, демонтаж індивідуальних засобів обліку (в квартирах якщо є).

Особливість для сфери теплопостачання

Управитель повинен мати можливість вибору виробника теплової енергії для поставки ресурсу (тепла) для відповідного будинку.

Управитель веде абонентські рахунки (нарахування, облік, реагування на скарги) та збір плати за послуги (банк, контроль тощо) та самостійно або на умовах підряду може наймати сервісну компанію для обслуговування ІТП (якщо є в будинку); обслуговування будинкових засобів обліку (якщо є); обслуговування індивідуальних засобів обліку (в квартирах якщо є), обслуговування внутрішньо будинкових мереж, поточний ремонт внутрішньо будинкових систем та технічне обслуговування.

Підходи до обліку ресурсів та формування і встановлення цін на кожному етапі відносин у ЖКС

Модель 1. Кінцевий споживач – «квартира»

Тарифи для кінцевого споживача визначаються на такі товари та послуги в будинку:

– газопостачання;

– електропостачання;

– постачання теплової енергії для потреб централізованого опалення;

– постачання гарячої води (будинок без ІТП) або постачання теплової енергії для підігріву води (будинок з ІТП);

– постачання холодної води та послуги водовідведення;

– послуги з утримання будинку (вивезення побутових відходів, обслуговування ліфтів, обслуговування та поточний ремонт внутрішньо будинковим систем водопроводу, каналізації, опалення, ГВП, прибирання та інші);

– послуги з проведення капітального ремонту в будинку.

У табл. 1 наведено складові елементи тарифів на товари та послуги, які поставлятимуться споживачу за Моделлю №1.

Модель 2. Кінцевий споживач – «будинок», у якому створено ОСББ; або ЖБК; або призначений управитель, обраний у за тендером органом місцевого самоврядування для будинків, в яких не створено ОСББ

Тарифи для кінцевого споживача визначаються на такі товари та послуги в будинку:

– газопостачання;

– електропостачання;

– послуги з управління будинком, які включають:

• ведення абонентських рахунків споживачам квартир (нарахування, облік, реагування на скарги) та збір плати за поставлені в будинок: теплову енергію для потреб централізованого опалення; гарячу воду (будинок без ІТП) або теплову енергію для підігріву води (будинок з ІТП); холодну воду та послуги водовідведення;

• обслуговування індивідуальних теплових пунктів (ІТП) (якщо є в будинку);

• повірка, монтаж, демонтаж будинкових засобів обліку (в квартирах якщо є) здійснюється за окрему плату;

• утримання будинку (вивезення побутових відходів, обслуговування ліфтів, обслуговування та поточний ремонт внутрішньо будинковим систем водопроводу, каналізації, опалення, ГВП, прибирання та інші);

• проведення капітального ремонту в будинку за окрему плату.

У табл. 2 наведено складові елементи тарифів на товари та послуги, які поставлятимуться споживачу за Моделлю №2.

Висновки

Підсумовуючи, зазначаємо, що обидві моделі мають свої переваги та недоліки. Модель №1 реалізована (з багатьма неурегульованостями) у більшості населених пунктів сьогодні, тому вид відносин зрозумілий. Водночас з її подальшим запровадженням, навіть за умови її суттєвого удосконалення, слід очікувати значні недоліки функціонування порівняно з моделлю №2, а саме:

– у житловому і інфраструктурному сегменті створюється вертикально інтегрована монополія (води, тепла), тобто система державного регулювання діяльності суб'єктів, що займають монопольне становище на ринку, має бути запроваджена від етапу виробництва до етапу споживання;

– не створюються передумови для розвитку конкуренції на ринку управління житлом, виробництва теплової енергії;

– функції збуту дублюються кожним монополістом з поставки відповідного ресурсу та компанією з утримання будинків при наданні послуг з утримання – це значно збільшує вартість житлово–комунальних послуг для кінцевого споживача (за розрахунками сьогодні це становить додатково 6 грн./1 Гкал, 1 грн./куб. м води та стоків; накладні витрати житлово–експлуатаційних підприємств, які включають витрати зі збуту послуг, досягають 40% від прямих витрат підприємств і є складовою тарифу на утримання будинків);

– для інвестування в житлові будинки (у тому числі на здійснення заходів з енергоефективності) необхідно запровадити спеціальний інституційний механізм, який передбачає: порядок прийняття рішень простою більшістю голосів співвласників щодо проведення поліпшень (аналогічно до прийняття рішень у будинках з ОСББ) та порядок визначення органом місцевого самоврядування за тендером суб'єкта господарювання, який на підставі прийнятого співвласниками рішення виконуватиме роботи капітального характеру в будинку за додаткову плату;

– потребує розроблення механізм розподілу відповідальності між постачальником води (холодної, гарячої), теплової енергії та послуг водовідведення та компанією з утримання будинків.

Вважаємо, що найбільш оптимальним варіантом для впровадження є Модель №2, яка має значно більше переваг порівняно з Моделлю №1. З практичної точки зору протягом найближчих двох років слід очікувати, що на першому етапі впроваджен–

ня реформ обидві моделі можуть існувати паралельно, але, на другому етапі (через два роки) – пропонується поступово перейти до моделі №2 і відмовитися від відносин за Моделлю №1.

Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436–IV.

2. Водний Кодекс України від 06.06.95 р. №213/95–ВР.

3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. №435–IV // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2003. – №№40–44. – С. 356.

4. Закон України «Про внесення змін до Закону України »Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово–комунального господарства на 2004–2010 роки« від 11.06.2009 р. №1511–VI.

5. Закон України «Про природні монополії» від 20.04.2000 р. №1682–III.

6. Закон України «Про житлово–комунальні послуги» від 24.06.2004 р. №1875–IV.

7. Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 01.06.2000 р. №1775–III.

8. Закон України «Про електроенергетику» від16.10.97 р. №575/9.

9. Закон України «Про енергозбереження» від 01.07.94 р. №74/94–ВР.

10. Закон України «Про відходи» від 05.03.98 р. №187/98–ВР.

11. Закон України «Про питну воду та питне водопостачання» від 10.01.2002 р. №2918–III.

12. Закон України «Про комбіноване виробництво теплової та електричної енергії (когенерацію) та використання скидного енергопотенціалу» від 05.04.2005 р. №2509–IV.

13. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» від 11.09.2003 р. №1160–IV.

14. Закон України «Про функціонування ринку газу».

15. Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» від 29.11.2001 р. №2866–III

16. Закон України «Про приватизацію державного житлового фонду» від 19.06.92 р. №2482–XII.

17. Закон України «Про Національну комісію регулювання ринку комунальних послуг України» від 09.07.2010 р. 2479–VI.

18. Закон України «Про теплопостачання» від 02.06.2005 р. №2633–IV.

19. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Правил надання послуг з централізованого опалення, постачання холодної та гарячої води і водовідведення та типового договору про надання послуг з централізованого опалення, постачання холодної та гарячої води і водовідведення» від 21.07.2005 р. №630.

20. Постанова КМУ №955 від 10.07.2006 р. «Про затвердження Порядку формування тарифів на виробництво, транспортування, постачання теплової енергії та послуги з централізованого опалення і постачання гарячої води».

21. Постанова КМУ №959 від 12.07.2006 р. «Про затвердження Порядку формування тарифів на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення».

22. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку формування тарифів на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення» від 12.07.2006 р. №959.

23. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку формування тарифів на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій і Типового договору про надання послуг з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій» від 20.05.2009 р. №529.

24. Постанова КМУ №484 від 20.05.2009 р. «Про затвердження Типового договору про надання послуг з управління будинком, спорудою, житловим комплексом або комплексом будинків і споруд».

25. Постанови КМУ «Про затвердження Правил користування електричною енергією для населення» №1357 26.07.99 р.

26. Постанова КМУ «Про затвердження Правил надання населенню послуг з газопостачання» від 09.12.99 р. №2246.

27. Галузева програма енергоефективності та енергозбереження у житлово–комунальному господарстві на 2010–2014 рр. (затверджена Наказом МінЖКГ 10.11.2009 р. №352).

28. Концепція Державної цільової економічної програми енергоефективності на 2010–2015 роки // Схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19.11.2008 р. №1446–р.

29. Галузева Програма підвищення енергоефективності у будівництві на 2010–2014 рр. // Міністерство регіонального розвитку та будівництва України, 2009. – Затверджена Наказом Мінрегіонбуду №257 від 30.06.2009 року.

30. Наказ Державного комітету з питань ЖКГ Про затвердження Порядку визначення виконавця житлово–комунальних послуг у житловому фонді« №60 від 25.04.2005 р. (далі – наказ №60 від 25.04.2005 р.).

31. Наказ Держбуду України «Про затвердження Правил визначення вартості будівництва (ДБН Д.1.1–1–2000)» №174 від 27.08.2000 р.

32. Постанова НКРЕ №242 від 17.02.2011 р. «Про затвердження Порядку формування тарифів на теплову енергію, її виробництво, транспортування та постачання».

Постанова НКРЕ №243 від 17.02.2011 р. «Про затвердження Порядку формування тарифів на централізоване водопостачання та водовідведення».

34. Наказ Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва, Міністерства з питань житлово–комунального господарства України «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва теплової енергії (крім теплової енергії, що виробляється на теплоелектроцентралях, когенераційних установках та установках з використанням нетрадиційних або поновлюваних джерел енергії)» від 30.12.2008 р. №167/417.

35. Наказ Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва, Міністерства з питань житлово–комунального господарства України «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з транспортування теплової енергії магістральними та місцевими (розподільчими) тепловими мережами» від 30.12.2008 р. №168/4184.

36. Наказ Міністерства з питань житлово–комунального господарства України «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з постачання теплової енергії» від 24.11.2009 р. №370.

37. Наказ Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва, Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з централізованого водопостачання та водовідведення» від 14.02.2001 р. №35/34.

38. Методологічні засади удосконалення ціноутворення суб'єктів природних монополій у сфері централізованого теплопостачання// Журнал «Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України» №2 (37)' 2010.

39. Бабак А. Тарифи на послуги і концесії у сфері централізованого водопостачання і водовідведення. // Збірка доповідей міжнародного конгресу «ЕТЕВК–2009».

40. Бабак А. Удосконалення системи державного регулювання тарифів на ринках комунальних послуг.// Журнал «Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України» №1(20) ' 2006.

41. Бабак А. Методи регулювання тарифів на житлово–комунальні послуги.//Матеріали міжнародного конгресу «Інституційні та технічні аспекти реформування житлово–комунального господарства України», К. – 2006.

42. Бабак А., Романюк О. Методи регулювання цін природних монополістів. Вісник Одеської державної академії будівництва та архітектури // Вип.11. – Одеса: Астропринт, 2003. – 236 с.

43. Конкурентоспроможність національної економіки Конкурентоспроможність національної економіки/ За ред. д–ра екон. наук Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.

44. Дослідження ринку: Житловий сектор України: правові, регуляторні, інституційні, технічні та фінансові аспекти. Фінальний звіт, липень 2011. Звіт, підготовлений Ворлі Парсонз, ЕНСИ, Інститут житла, Інститут місцевого розвитку для ЄБРР.

45. Residential Energy Efficiency in Ukraine: Analysis of the Opportunities and Barriers //IFC ECA Advisory Services. – April 2009.

46. http://www.inogate.org/inogate_programme/inogate_projects/ongoing–inogate–projects/inogate_programme/inogate_projects/ongoing–inogate–projects/capcity–building–sustainable–energy–regulation

47. Competition in the Scottish water industry. Achieving best value for water and sewage customers.2009–2010 http://www.watercommission.co.uk/UserFiles/Documents/Competition%20report%20–%20final.pdf

48. Deregulation of Finnish Electricity markets: Market structures, Regional and district network sharing effects on district heating prices in Finland 1996–2002, 2007.

49. Werner, S., District Heating Systems Institutional Guide.

50. Patrik Sujderholm, and Linda Werell, 2010, Market opening and third party access in district heating networks. Lulee University of Technology, Sweden.

51. Aronsson, B., Hellmer, S., 2009. An International Comparison of District Heating Markets, Fjdrrsyn Report 2009:27, Swedish District Heating Association, Stockholm, Sweden.

52. Державне статистичне спостереження за формою №1–прилади «Обладнання житлового фонду приладами обліку та регулювання споживання теплової енергії і води». Узагальнена інформація про оснащення житлового фонду засобами обліку та регулювання споживання води і теплової енергії по роках станом на 01. 01.2008 р., Міністерство з питань житлово–комунального господарства України, 2010 р.

В.В. СТЕПАНОВ,
пошукач, ДЕТУТ

Оновлення рухомого складу залізничного транспорту як фактор нарощування експорту транспортних послуг

У статті проведено аналіз проблеми нарощування експорту транспортних послуг вітчизняною залізницею за рахунок оновлення рухомого складу залізничного транспорту, висвітлено авторський погляд щодо питання фінансування такого оновлення через ефективне тарифоутворення.

Ключові слова: *рухомий склад, залізничний транспорт, експорт, управління, стандарт, інфраструктура, тарифоутворення, інвестиційна складова.*

В статье проведен анализ проблемы наращивания экспорта транспортных услуг отечественной железной дорогой за счет обновления подвижного состава железнодорожного транспорта, освещен авторский взгляд по вопросу финансирования такого обновления через эффективное тарифообразование.

Ключевые слова: *подвижной состав, железнодорожный транспорт, экспорт, управление, стандарт, инфраструктура, тарифообразование, инвестиционная составляющая.*

The article analyzes the problem of increased exports of transportation services to domestic railways due to renovation of railway transport, highlights the author's opinion on the issue of funding the upgrade through the effective tariff formation.

Key words: *rolling stock, railway transport, export, management, standard, infrastructure, tariff formation, investment component.*

Постановка проблеми. Вітчизняна залізниця обрала шлях інтеграції до світової транспортної системи як єдиний вірний за сучасних умов господарювання [1]. Дана інтеграція має базуватися передусім на виведені матеріально–технічної бази, інфраструктури, системи управління, рівня якості транспортних послуг вітчизняної залізниці на рівень міжнародних стандартів, тобто на забезпечення конкурентоспроможності транспортних послуг українських операторів на світовому ринку [3]. Проте внаслідок неефективного державного управління фінансово–економічною та інвестиційною діяльністю у сфері залізничного транспорту останніми роками суттєвого просування на цьому шляху не відбувається, зокрема, не оновлюються основні фонди, присутній високий ступінь фізичного і морального зносу рухомого складу, не здійснюється модернізація транспортної інфраструктури залізничного

© В.В. СТЕПАНОВ, 2011

транспорту: майже 70% залізничних мостів вичерпали свій ресурс, понад 60% стрілочних переводів експлуатується з перевищенням терміну роботи, що загрожує не лише економіці, а й безпеці транспортних перевезень; перед залізничною адміністрацією України останнім часом гостро постала проблема дефіциту вантажних вагонів – вирішення якої вимагає необхідність підтримання зростання обсягів вантажоперевезень [2].

Викладені проблеми оновлення рухомого складу вітчизняного залізничного транспорту поряд із проблемою забезпечення нарощування обсягів транспортних перевезень за сучасних умов, коли інтеграція вітчизняної залізниці до світової транспортної системи є викликом часу, передусім за рахунок зростання експортних перевезень, визначають актуальність теми даної статті.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням проблем оновлення рухомого складу залізниць України плідно займалися О. Бакаєв, Ю. Кулаєв, В. Ревенко, О. Кутах, Ю. Пащенко, М. Дмитриченко, Р. Левковець, Є. Сич. Їхні наукові розробки дають можливість вирішувати ряд важливих питань оновлення залізничного транспорту України.

Тривають дискусії між вченими та фахівцями стосовно стимулювання та найбільш ефективного залучення власних та зовнішніх джерел фінансування оновлення рухомого парку залізницею та стимулювання експорту транспортних послуг, проте всі думки узгоджуються при констатації того факту, що ефективна експортна діяльність вітчизняного залізничного транспорту неможлива без логічно побудованої, стабільної та досконалої технічної та технологічної бази. Лише за цієї умови можливе досягнення підвищення результативності експорту транспортних послуг, що виражається в зростанні обсягів надання цих послуг, спричинене ефективною роботою з оновлення рухомого складу залізничного транспорту.

Саме під таким кутом досліджується проблематика оновлення рухомого складу залізничного транспорту та нарощування завдяки цьому оновленню експорту транспортних послуг у роботах сучасних вчених, цієї позиції дотримується і автор даної статті.

Метою статті є дослідження поточного стану рухомого складу залізничного транспорту України, виявлення та узагальнення проблем, пов'язаних з забезпеченням зростання експортних перевезень за рахунок оновлення рухомого складу залізниці та формування пропозицій щодо вирішення цих проблем.

Виклад основного матеріалу. Активна частина виробничої бази залізничного транспорту включає в себе рухомий склад (локомотиви, вагони, електро– та дизельопотяги), в тому числі спеціальний рухомий склад (підйомні крани на залізничному ході, пожежні потяги, снігоочищувачі, тощо), а також колійні машини. Узагальнену структуру парку рухомого складу Укрзалізниці наведено в табл. 1 [2, 3].

На залізницях України до кінця минулого століття в цілому забезпечувалися потреби економіки та населення у перевезеннях. Основні результати досягались за рахунок надлишку технічних потужностей, створених впродовж радянських часів.

Парк пасажирських вагонів залізниць України на даний час становить 7311 од., з яких: в експлуатації знаходиться 6314, виключення з інвентарного парку очікують – 41, використовуються як житло – 73, очікують технічних рішень – 169, через відсутність фінансування не включені в планові види ремонту – 714. Половина пасажирських вагонів Укрзалізниці старша за нормативний термін експлуатації, який становить 28 років (табл. 2) [2, 3].

На момент розпаду СРСР існуючий парк залізниць України нараховував 10 тис. пасажирських вагонів, а щорічно поповнювався 300–400 одиницями і забезпечував пасажирообіг до 70 млрд. пас.окм на рік. Останніми роками пасажирообіг становить близько 50 млрд. пас.окм, тобто необхідно до 7 тис. придатних до експлуатації вагонів. Проте в наступному році за віком мають бути виключені з експлуатації понад 3 тис. вагонів. Фінансування цієї програми закупівель згідно із Законом «Про залізничний транспорт» має здійснюватися з держбюджету, проте ця норма закону в Україні ніколи не виконувалася.

Оскільки темпи падіння обсягів вантажоперевезень до 2000 року перевищували темпи зношення та виведення основних фондів з експлуатації, особливо їх активної частини – рухомого складу, то в даний час резерви українських залізниць вже вичерпано [3].

Тенденція до зменшення обсягів вантажо– та пасажироперевезень, погіршення якості транспортного обслуговування насе–

Таблиця 1. Узагальнена структура парку рухомого складу Укрзалізниці

Тип рухомого складу	2007		2008		2009	
	одиниць	% зношеності	одиниць	% зношеності	одиниць	% зношеності
Електровози	1812	52	1834	48	1871	40
Тепловози	2472	44	2442	49	2429	51
Секції електропоїздів	332	25	318	24	320	25
Дизель–поїзди	152	57	151	60	150	61
Вантажні вагони	146541	75	143798	77	142834	77
у т.ч. напіввагони	63311	81	63570	76	6357	79
Пасажирські	7247	61	7293	64	7349	59

Таблиця 2. Парк пасажирських вагонів Укрзалізниці за віком побудови

№	Роки побудови	Вік вагонів	Кількість вагонів	% відношення зношеності
1	1951–1968	Понад 41 рік	23	0,3
2	1969–1981	Від 28 до 41 року	3201	43,6
3	1982–1990	Від 20 до 28 років	3201	43,8
4	1991–2000	Від 10 до 20 років	492	6,7
5	2001–2010	До 10 років	409	5,6

лення та зниження рівня безпеки руху в роботі вітчизняної залізниці склалася починаючи з 1991 року [2].

За рівнем щільності доріг (довжина шляхів на 1 кв. км) Україна значно переважає країни СНД і наближається до рівня країн ЄС. Проте через практичну відсутність інвестування розвитку матеріально–технічної бази в 1990–х та 2000–х роках [4]:

– експлуатаційна довжина залізничних колій зменшилася в масштабах країни на 900 кілометрів;

– фізичний знос електровозів, тепловозів, електро– і дизель–поїздів перевищує 85%, свій термін відпрацювали майже всі пасажирські електровози, моральний знос цих технічних засобів також не викликає сумнівів;

– дефіцит пасажирських вагонів – 40% від загальної кількості, в кількісному вимірі – 3500 вагонів;

– витрати на ремонт та забезпечення безпеки рух збільшились за останні 20 років проти нормативних умов більш ніж удвічі.

До активного оновлення рухомого складу спонукає також і активізація конкуренції та лібералізація європейського ринку вантажних перевезень залізничним транспортом. Процес успішної інтеграції залізниць України у систему континентальних транспортних сполучень і нарощування вагомого потенціалу вантажних перевезень у цьому напрямку прямо залежить від інвестицій у розвиток залізничної інфраструктури і рухомого складу [5, с. 62–63].

Потенціал підвищення експортних вантажопотоків на залізничному транспорті України визначається в першу чергу сприятливим фактором географічної близькості до європейських та азіатських ринків та пов'язаною з цим можливістю забезпечення здійснення транзитних вантажопотоків, в першу чергу сировинних, територією України зі Сходу на Захід [6, с. 23–25]. Саме розвиток міжнародних транспортних коридорів створює можливості для підвищення обсягів перевезення вантажів вітчизняною залізницею, отримання доходів від послуг експорту. В цьому сенсі на даний момент актуальним є стимулювання залучення інвестицій в розвиток вітчизняної економіки, як іноземних, так і вітчизняних, як з приватного капіталу, так і за державні кошти, натомість неефективна вітчизняна транспортна інфраструктура є бар'єром, що стримує надходження інвестицій в Україну.

Серед пріоритетних завдань розвитку транспорту постають проблеми оновлення рухомого складу та модернізації наявного рухомого складу на залізничному транспорті України.

У порівнянні з розвинутими країнами світу, в яких за період часу з 1990 по 2010 рік проведено заміну вже 2–3 поколінь тягового рухомого складу, в Україні основна частина рухомого складу працює по теперішній час із значно гіршими якісними показниками у порівнянні із закордонними зразками та має при експлуатації більш високі витрати на утримання [4].

Відсутність в Україні сучасних мікропроцесорних систем діагностування та управління, асинхронного тягового приводу, систем для охолодження тягових електричних машин та рекуперації енергії знижує ефективність роботи рухомого складу до 30%.

Потенціал ринку вантажного вагонобудування на даний момент характеризується наявністю значного попиту на вагони високої якості, що спричинено насамперед стабільним зростанням вантажообігу в сусідніх країнах – в Росії і Казахстані [6, с. 24–25]. Як прогнозують фахівці, співпраця лише з цими країнами в сфері вагонобудування забезпечить українським заводам–виробникам вагонів майже триразове зростання виробництва порівняно з кризовим 2009 роком.

Розвиток рухомого складу вітчизняного залізничного транспорту в контексті необхідності стимулювання зростання обсягів експорту транспортних послуг, з огляду на сказане вище, має ґрунтуватись на забезпеченні технічних та технологічних можливостей надання транспортних послуг світової якості.

Відповідна технічна та технологічна база європейського рівня має складати основу транспортної системи України і має забезпечувати ефективне функціонування та розвиток вітчизняної економіки в цілому, що багато в чому визначається техніко–технологічним потенціалом виробництв, які створюють матеріально–технічну базу цієї транспортної системи.

Якість транспортних послуг повинна гарантувати споживачеві задоволення його запитів, а запити іноземних споживачів частіше за все значно вищі, ніж у вітчизняних. Забезпечення якості транспортних послуг на рівні, що дасть можливість збільшити обсяги експорту послуг, пов'язано з витратами, важливим завданням на даному етапі є пошук джерел покриття цих витрат [3].

Якісні властивості послуги формуються в процесі всієї відтворювальної діяльності залізниці, на всіх етапах технологічних процесів, в усіх стандартах, нормативах та технічних умовах використання виробничої бази, в усіх методичних керівництвах з управління якістю організаційного характеру для працівників та адміністративно–управлінського персоналу залізниці [7, с. 65–66].

Разом з цими властивостями створюється вартісна величина продукту, що характеризує ці властивості від планування впровадження транспортних послуг до їх надання [8, с. 201–205].

Існуючий стан транспортних потужностей вітчизняного залізничного транспорту України та темпи його оновлення не дозволяють забезпечити потреби ринку щодо якісних характеристик транспортних послуг, які дають можливість забезпечити зростання обсягів експорту цих послуг [9, с. 192–194].

При цьому державне фінансування практично відсутнє, а інвестиції з чистого прибутку та акумульовані амортизаційні відрахування залізниці, спрямовані на розвиток транспортної мережі та рухомого складу недостатні для задоволення наявного попиту на послуги експорту в найближчі терміни.

Актуальною проблемою оновлення рухомого складу залізничного транспорту є проблема розробки науково обґрунтованого, економічно доцільного та зручного у користуванні механізму, який би дозволив вирішувати проблему залучення ресурсів на оновлення та розвиток рухомого складу залізниці через формування тарифів на транспортні послуги з урахуванням потреб інвестування такого оновлення.

Автором даної статті пропонується введення до тарифів на транспортні послуги залізниці такої складової тарифів як інвестиційна складова, що компенсуватиме потреби інвестування розвитку: розширення, оновлення, технічної реорганізації рухо–

мого складу відповідно до потреб ринку та планів розвитку матеріально–технічної бази залізничного транспорту України.

Вказаний механізм має враховувати:

– стан, тенденції та пріоритети, що склались на ринку транспортних послуг України та сусідніх країн;

– поточні плани вітчизняного залізничного транспорту та потреби в оновленні та розвитку рухомого складу залізничного транспорту;

– реальні можливості споживачів послуг компенсувати інвестиційні потреби залізниці в оновленні та розвитку рухомого складу.

Механізм введення до тарифу на транспортні послуги інвестиційної складової, що компенсує витрати інвестиційного характеру на оновлення та розвиток рухомого складу залізниці, які немає можливості забезпечити за рахунок прибутку та акумульованих амортизаційних відрахувань, пропонується автором даної статті в формі індексу ($I_{інв}$) на період t (1):

$$I_{інвt} = 1 + \frac{\text{РС}_{\text{вв}\,t} \cdot (\text{С}_t - \text{Т}_t - \Delta\text{А}_t - \Delta\Пі_{\text{інв}\,t}) + \text{РС}_{\text{онов}\,t} \cdot (\text{С}_{\text{п}\,t} - \Delta\text{А}_t - \Delta\Пі_{\text{інв}\,t})}{\text{С}_t \cdot (\text{РС}_{\text{н}\,t-1} + \text{РС}_{\text{вв}\,t})}, \quad (1)$$

де $РС_{нt-1}$ – потреба в інвестиційних ресурсах у кількісному вимірі наявна на початок періоду, для якого розраховується тариф;

$РС_{онов t}$ – потреба в інвестиційних ресурсах в кількісному вимірі (наприклад, кількість вагонів, локомотивів) необхідна для оновлення рухомого складу залізниці на період, для якого розраховується тариф;

$РС_{вв t}$ – потреба в інвестиційних ресурсах в кількісному вимірі (наприклад, кількість вагонів, локомотивів) необхідна введення в експлуатацію нового рухомого складу залізниці на період, для якого розраховується тариф;

$С_t$ – собівартість послуги;

$Т_t$ – діючий до моменту перегляду тарифу тариф на послугу;

$\Delta П_{інвt}$ – частина прибутку залізниці, спрямована на розвиток: введення та оновлення рухомого складу, що припадає на одиницю потреби в інвестиційних ресурсах (наприклад, вагон, локомотив), яка компенсує вартість послуги в середньому за період, для якого розраховується тариф (2):

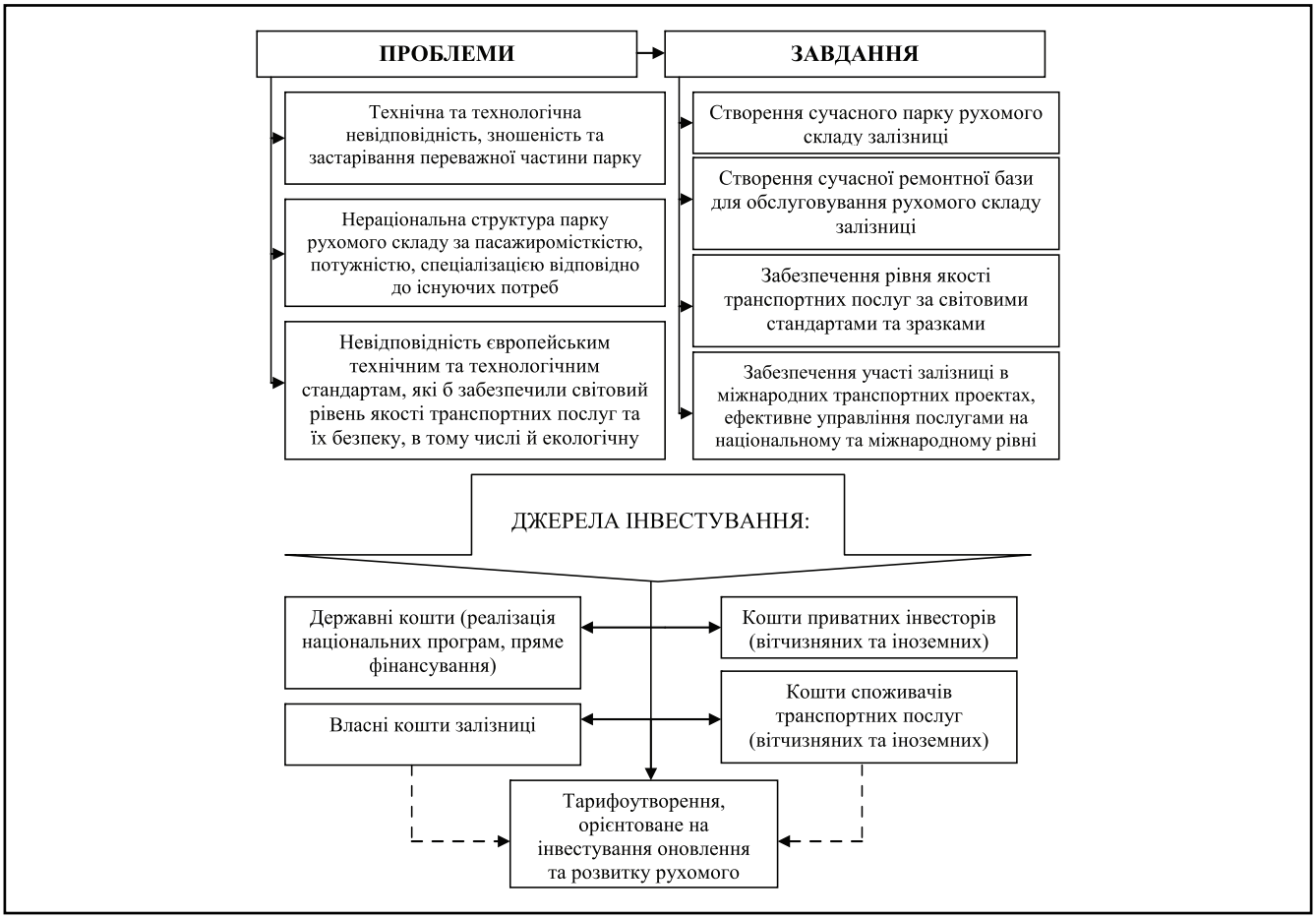
$$\Delta\Пі_{\text{інв t}} = \frac{d_{\text{РВ}\,t} \cdot \text{ЧП}_t}{\text{РС}_{\text{вв}\,t} + \text{РС}_{\text{онов}\,t}}, \quad (2)$$

де $d_{РВt}$ – відсоток відрахувань від чистого прибутку, встановлений на розвиток рухомого складу;

$ЧП_t$ – чистий прибуток залізниці;

$\Delta А_t$ – сума амортизаційних відрахувань, які компенсують вартість потреби в інвестуванні розвитку (введення та оновлення) рухомого складу в середньому за період, для якого розраховується тариф: для періоду t (років, кварталів), для якого проводиться розрахунок тарифів, $\Delta А_t$ визначається наступним чином (3):

$$\Delta\text{А}_t = \frac{\text{А}_t}{\sum_{j=1}^{t} (\text{РС}_{\text{вв}\,t} + \text{РС}_{\text{онов}\,t})_j}. \quad (3)$$



Проблеми оновлення рухомого складу вітчизняної залізниці та способи їх вирішення

де A_t – сума амортизаційних відрахувань за період t на введений та оновлений рухомий склад.

Тариф на транспортні послуги при введені до нього інвестиційної складової ($T_{інвt}$) на період t буде мати вигляд (4):

$$T_{інв\ t} = C_t \times J_{інвt} \times r \qquad (4)$$

де r – плановий рівень рентабельності послуг.

Представлений механізм може застосовуватись для формування тарифів на транспортні послуги різних видів та дозволить вітчизняній залізниці мати у розпорядженні науково обґрунтований практичний інструмент для отримання фінансування, необхідного для забезпечення зростання експорту транспортних послуг та мати перспективу подальшого збільшення рентабельності діяльності.

У результаті аналізу стану оновлення рухомого складу вітчизняної залізниці виділено такі проблеми, сформовано завдання по їх вирішенню та окреслено основні джерела фінансування заходів щодо оновлення та розвитку рухомого складу залізниці (див. рис.).

З наведеної на рисунку схеми автором розвинуто проблематику формування джерел інвестування через тарифоутворення, орієнтоване на інвестування оновлення та розвитку рухомого складу залізниці.

Таким чином, за допомогою запропонованого автором механізму введення інвестиційної складової, витрати на оновлення рухомого складу залізничного транспорту компенсуватимуться на визначений період за рахунок збільшення тарифу на транспортні послуги, враховуючи динаміку введення та оновлення транспортних потужностей залізниці. Це дасть можливість акумулювати ресурси на оновлення рухомого складу залізниці.

Висновки

Якісний рівень транспортних послуг розвинутих країн світу значно випереджає вказаний рівень послуг вітчизняної залізниці. Сьогодні, враховуючи тенденції глобалізації світових транспортних ринків, зокрема за умови проголошення на державному рівні необхідності інтеграції до європейської транспортної системи, необхідно відзначити, що за якісним рівнем вітчизняні транспортні послуги виявляються не конкурентоспроможними, і українська залізниця може виявитись не лише нездатною до освоєння нових ринків, але й втратити позиції на вітчизняному ринку транспортних послуг у випадку його лібералізації, поступитись потужним та високотехнологічним закордонним транспортним компаніям, які надають послуги відносно низької вартості та високої якості.

У статті проведено аналіз стану оновлення рухомого складу вітчизняної залізниці, виділено основні проблеми, сформовано завдання по їх вирішенню та окреслено основні джерела фінансування заходів щодо оновлення та розвитку рухомого складу залізниці. Автор вважає за доцільне, формуючи елементи наукової новизни даної статті, створити механізм забезпечення покриття витрат на оновлення та розвиток рухомого складу залізниці через ефективне тарифоутворення.

Автором пропонується введення до тарифів на транспортні послуги залізниці інвестиційної складової, що дозволяє конкретизувати та практично втілити принцип гарантії якості через формування джерел покриття витрат інвестиційного характеру на оновлення та розвиток рухомого складу залізниці.

Те, що мається на увазі під гарантіями, насправді є техніко–технологічні, екологічні, економічні й інші показники якості світового рівня, які й забезпечують задоволення запитів споживача, як вітчизняного, так і іноземного та, зрештою, забезпечують зростання обсягів експорту транспортних послуг.

Література

1. Дикань В.Л. Повышение транзитности Украины через интеграцию в мировою транспортною систему / В.Л. Дикань, Н.В. Якименко // Вісник економіки транспорту і промисловості: Зб. наук. праць. – Харків: УкрДАЗТ, 2005. – №9–10. – С. 13–18.

2. Довідник основних показників роботи залізниць України (1999–2009). – К.: Укрзалізниця, 2009. – 44 с.

3. Офіційний сайт Укрзалізниці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uz.gov.ua

4. Хоменко Л.М. Управління процесами оновлення техніко–технологічної бази промислових підприємств (на прикладі ремонтних підприємств залізничного транспорту України): дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Київський національний економічний ун–т. – К., 2004. – 18 с.

5. Укрепление международного сотрудничества Укрзалізниці как перспектива развития грузовых перевозок // Транспорт, 2010. – №1–2. – С. 62–64.

6. Пирожков С. Проблеми реалізації транзитного потенціалу України у контексті розширення ЄС і формування ЄЕП / Сергій Пирожков // Економіка України, 2005. – №3. – С. 20–25.

7. Соломаха І.В. Проблеми і перспективи розвитку транзитних перевезень та підвищення якості транспортних послуг на залізницях України / І.В. Соломаха // Зб. наук. праць студентів та магістрантів. – Харків: УкрДАЗТ, 2008. – Вип. 89. – С. 64–70.

8. Заборский Л.А. Управление издержками в транспортно–технологических системах на базе логистических принципов // Методи та засоби управління розвитком транспортних систем: Зб. наук. праць. – Одеса: ОНМУ, 2008. – Вип. 13. – С. 199–216.

9. Матієнко О.Б. Сучасний підхід та покращення технологій міжнародних (транзитних) перевезень та роботи залізничних пунктів контролю прикордонних переходів / О.Б. Матієнко, Ф.Г. Ткачов // Зб. наук. праць. – Харків: УкрДАЗТ, 2009. – Вип. 94. – С. 191–196.

О.В. АБРАМОВА,
здобувач, Білоцерківський національний аграрний університет

Функціонально–вартісний аналіз спецвзуття відповідно до встановлених граничних витрат

Статтю присвячено вдосконаленню ціни та досягненню високих споживчих властивостей захисного взуття при одночасному зниженні всіх видів виробничих витрат потужним інструментарієм – функціонально–вартісним аналізом (ФВА).

Ключові слова: *функціонально–вартісний аналіз, метод АВС, проблемність і функціональність елементів.*

Статья посвящена усовершенствованию цены и достижению высоких потребительских качеств защитной обуви при одновременном снижении всех видов производственных затрат мощным инструментарием – функционально–стоимостным анализом (ФВА).

Ключевые слова: *функционально–стоимостный анализ, метод АВС, проблемность и функциональность элементов.*

The article deals with developing to improvement and achievement of high prices of consumer abilities of protective footwear while reducing production costs of all kinds a powerful tool – a functional value analysis (ABC).

Keywords: *value analysis, the method of ABC, problematic elements and functionality.*

Постановка проблеми. Сучасного споживача – наприклад, велике промислове підприємство – цікавить не продукція сама по собі, а користь, яку він отримає від її використання. Споживач істотно прагне скоротити свої витрати. Корисні для споживача функції можна виконати різними способами та засобами, з різною ефективністю та витратами. Серед можливих альтернатив реалізації корисної функції ми маємо відшукати такі, у яких співвідношення «якість–ціна» є оптимальним для споживача.

Особливістю внутрішнього вітчизняного ринку споживання засобів індивідуального захисту (ЗІЗ) і, зокрема спеціального захисного взуття, є наявність фактично існуючого граничного рівня цін. Тобто ми маємо об'єктивний критерій конкурентоспроможності засобів захисту нижніх кінцівок працівника промислового підприємства.

Підхід до вибору постачальника спецвзуття за найнижчою ціною, навіть при суттєвому зниженні загальної функціональності та терміну експлуатації, є характерним для державних підприємств, природних монополій – таких як Укрзалізниця, Укртелеком, Міністерство оборони, Міністерство внутрішніх справ, державних промислових підприємств. Перелічені установи змушені застосовувати тендерні процедури для закупівлі ЗІЗ, вирішальним критерієм у яких є найнижча ціна виробу. При цьому якість та функціональність виступають як другорядні чинники. При цьому вітчизняні виробники змушені жорстко конкурувати між собою, з російськими та китайськими конкурентами. У таких умовах підприємства–виробники ЗІЗ змушені відшукати шляхи здешевлення своєї продукції для забезпечення її ліквідності і відповідності діючим державним стандартам (ДСТУ, ГОСТ) та технічним умовам.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Метод, застосовуваний більш ніж півстоліття як у нас в країні, так і за кордоном, – функціонально–вартісний аналіз (ФВА). У західній практиці він з'явився під назвою «вартісний аналіз» (value analysis) і використовувався при вдосконаленні виробів. На початку 50–х років XX ст. вперше метод став використовуватися на стадії проектування. У нього з'явилася нова назва – «вартісне проектування» або «вартісний інжиніринг» (value engineering). Подальше його розвиток привів до появи комплексного методу – вартісного менеджменту або управління вартістю (value management). Ці та інші модифікації методів управління вартістю були прийняті і широко увійшли у вжиток в нашій країні під загальним терміном «функціонально–вартісний аналіз [1–3].

Функціонально–вартісний аналіз (ФВА) – потужний інструментарій безперервного вдосконалення продукції та виробничих технологій. Завданням ФВА є досягнення високих споживчих властивостей продукції при одночасному зниженні всіх видів виробничих витрат, методологічною основою якого застосовується системний розгляд функцій виробу та витрат на отримання цих функцій. Головним критерієм досконалості та конкурентоспроможності виробу з позиції ФВА є споживча вартість, що визначається співвідношенням корисності та вартості [4, 431 с.].

Користуючись методикою »проектування відповідно до заданих витрат«, сформулюємо функції системи, призначимо мінімально припустимий рівень їх виконання та максимально припустимий рівень витрат.

Постановка завдання. Маркетингові дослідження та аналіз прямих продажів показали, що захисний черевик має високі експлуатаційні властивості, підвищену вагу, потребує більшу кількість технологічних операцій для його виготовлення, низький коефіцієнт використання матеріалів, а також високі трудомісткість та собівартість. При високій якості черевик має неконкурентну вартість. Таким чином, сума витрат на забезпечення функції захисту ніг працівників від шкідливих та небезпечних чинників виробництва та прибутку має не перевищувати рівень ринкової вартості відповідних ЗІЗ.

Мета статті – вдосконалити ціну та досягти високих споживчих властивостей захисного взуття при одночасному зниженні всіх видів виробничих витрат потужним інструментарієм – функціонально–вартісним аналізом (ФВА).

 © О.В. АБРАМОВА, 2011

Виклад основного матеріалу. Методика ФВА містить низку етапів виконання робіт: підготовчий, інформаційний, аналітичний, творчий, дослідницький та етап впровадження.

Об'єктом дослідження цієї статті є захисні черевики, що мають високу ступінь захисту нижніх кінцівок людини та використовуються у різних галузях промисловості.

Згідно з вітчизняними стандартами та міжнародним стандартом EN 345 [5–8] конструкція типового захисного черевика складається зі шкіряного верху взуття з декоративними елементами, м'яким кантом, петлями та блочками, основної устілки, вкладної устілки, шнурків, металевого підноска, металевої захисної устілки, двохшарової підошви.

Виготовлення підошви із застосуванням поліуретану (ПУ) та гуми дозволяє поєднувати всі кращі властивості цих матеріалів в одному виробі. Проміжний шар з поліуретану забезпечує амортизуючі та антистатичні властивості, гасить ударні навантаження, а також надає підошві комфортність, легкість та підвищені теплоізоляційні властивості.

Ходову поверхню підошви (другий шар) виготовлено з нітрильної гуми. Для неї характерна висока термостійкість (до 300 °С) та еластичність при низьких температурах (до –40 °С). Взуття з підошвою ПУ+гума має високий коефіцієнт зчеплення з будь–якою поверхнею, що робить її зручною при експлуатації в зимових умовах.

Така двохшарова підошва стійка до стирання, що значно подовжує термін носіння, стійка до агресивної дії нафтопродуктів, розчинників, кислот та лугів. Черевик комплектується антипрокольною металевою устілкою і захисним металевим підноском.

На цей час виготовлення взуття литтєвого методу кріплення з двохшаровою підошвою ПУ+гума є найпрогресивнішою технологією у галузі виробництва ЗІЗ.

Робота з вдосконалення спеціального захисного чобота виконувалась тимчасовою ініціативною групою у складі модельєра–конструктора, технолога, маркетолога, економіста, менеджера відділу постачання. Метою досліджень було зниження собівартості взуття при збереженні його основних захисних функцій.

Лідером ініціативної групи був економіст, що мав базові знання з ФВА. Маркетолог встановлював критерії конкурентоспроможності та досліджував потреби кінцевих споживачів. Фахівець з постачання забезпечував підбір альтернативних джерел сировини та сучасних матеріалів. Технічні спеціалісти аналізували конструкцію виробу, технологічність її виготовлення, можливі шляхи спрощення, згортання шкідливих та зайвих функцій.

У процесі аналізу побудовано структурну модель захисного черевика (рис. 1) на основі вивчення конструкторсько–технологічної документації, специфікації та паспорту виробу.

Після побудови структурної моделі проведено розрахунок витрат на матеріальні носії функцій черевика згідно з паспортом виробу та нормами відрядної оплати праці (табл. 1).

На основі табл. 1 та структурної моделі побудовано діаграму Парето для захисного черевика (рис. 2).

За методом АВС до зони А найбільшого зосередження носіїв функцій (75%) потрапили такі елементи: підошва, берці, язик, союзка, металевий підносок; до зони В (20%) потрапили підкладка, металева устілка, вкладна устілка, задінка, супінатор, до зони С (5%) – основна устілка, м'який кант, нитки, шнурок. Та-

Розрізна союзка з декоративною перфорацією	**ЧЕРЕВИК**	Нитки кольорові
М'який кант з амортизаційною прокладкою		Основна устілка
Розрізні берці з перфорованим підблочником		Вкладна амортизуюча устілка
Шнурок кольоровий		Металевий підносок з гумовою прокладкою
Язик з глухим клапаном та амортизаційною підкладкою		Металева устілка
Задінка з жорстким задником		Двохшарова підошва (поліуретан+гума)
Прокладка тканинна		Супінатор

Рисунок 1. Структурна (компонентна) модель черевика

Таблиця 1. Розрахунок витрат на матеріальні носії функцій черевика

№	Елементи черевика	Показник		
		витрати на матеріали та оплату праці, грн.	питома вага витрат, %	ранжирування витрат
1	Розрізна союзка з декоративною перфорацією	23,15	11,46	4
2	М'який кант з амортизаційною прокладкою	3,53	1,74	12
3	Розрізні берці з перфорованим підблочником з петлями і блочками	32,42	16,05	2
4	Шнурок кольоровий	1,25	0,62	14
5	Язик з глухим клапаном та амортизаційною прокладкою	25,12	12,43	3
6	Задінка з жорстким задником	7,80	3,86	9
7	Прокладка тканинна	10,12	5,00	6
8	Нитки кольорові	1,46	0,72	13
9	Основна устілка	5,82	2,88	11
10	Вкладна амортизуюча устілка	7,96	3,94	8
11	Металевий підносок з гумовою прокладкою	11,0	5,44	5
12	Металева устілка	9,0	4,45	7
13	Двохшарова підошва (поліуретан+гума)	57,46	28,45	1
14	Супінатор	6,13	3,03	10
Разом		202,22	100	

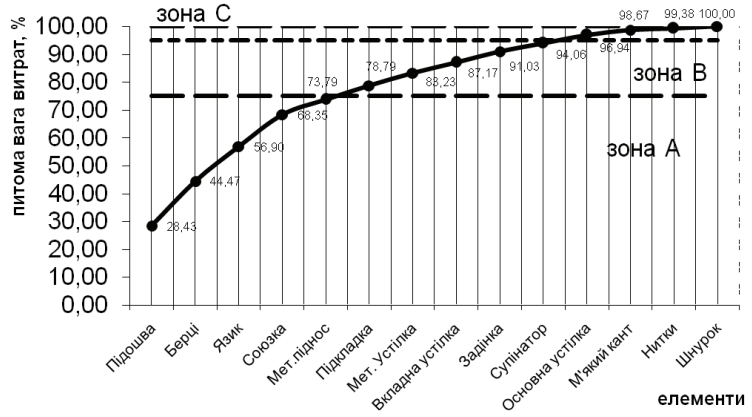


Рисунок 2. Діаграма Парето захисного черевика

Таблиця 2. Функціональна модель захисного черевика

№ функції	Функція	Функціональна значущість	Рівень виконання	Проблемність
	Черевик для захисту ніг від дії загроз та шкідливих факторів виробництва			
F_0	Захистити нижні кінцівки людини			
	1. Розрізна союзка з декоративною перфорацією	**13**		**1**
$F_{1.1}$	захистити верхню частину стопи у пучковій зоні	10	Н	0
$F_{1.2}$	забезпечити підвищення споживчої привабливості за рахунок оригінального дизайну	3	НД	1
	2. М'який кант з амортизаційною прокладкою	**9**		**0**
$F_{2.1}$	захистити голеностопний суглоб від вивихів	5	Н	0
$F_{2.2}$	захистити кістку нижньої частини гомілки	4	Н	0
	3. Розрізні берці з перфорованим підблочником з петлями і блочками	**7**		**1**
$F_{3.1}$	захистити бокову частину стопи	5	Н	0
$F_{3.2}$	забезпечити підвищення споживчої привабливості за рахунок оригінального дизайну	2	НД	1
	4. Шнурок кольоровий	**8**		**2**
$F_{4.1}$	зафіксувати взуття на нозі	5	НД	1
$F_{4.2}$	забезпечити підвищення споживчої привабливості за рахунок оригінального дизайну	3	НД	1
	5. Язик з глухим клапаном та амортизаційною підкладкою	**15**		**3**
$F_{5.1}$	захистити передню частину голеностопа	6	НД	1
$F_{5.1}$	забезпечити захист від потрапляння промислового бруду та пилу у взуття	6	НД	1
$F_{5.1}$	підвищити комфортність використання взуття	3	НД	1
	6. Задінка з жорстким задніком	**8**		**0**
$F_{6.1}$	захистити п'яткову частину стопи	8	Н	0
	7. Прокладка тканинна	**13**		**1**
$F_{7.1}$	забезпечити комфортний контакт ноги із взуттям	7	НД	1
$F_{7.2}$	забезпечити вентиляцію стопи	6	НД	1
	8. Нитки кольорові	**10**		**1**
$F_{8.2}$	забезпечити міцне скріплення деталей верху взуття	7	Н	0
$F_{8.2}$	забезпечити підвищення споживчої привабливості за рахунок оригінального дизайну	3	НД	1
	9. Основна устілка	**8**		**0**
$F_{9.1}$	захистити нижню частину стопи	8	Н	0
	10. Вкладна амортизуюча устілка	**9**		**2**
$F_{10.1}$	забезпечити комфортне використання взуття	6	НД	1
$F_{10.2}$	забезпечити підвищення споживчої привабливості за рахунок оригінального дизайну	3	НД	1
	11. Металевий піднос з гумовою прокладкою	**5**		**1**
$F_{11.1}$	забезпечити захист носочної часини стопи від падіння важких предметів	5	НД	1
	12. Металева устілка	**5**		**1**
$F_{12.1}$	захистити нижню частину стопи від колючих та ріжучих предметів	5	НД	1
	13. Двохшарова підошва (поліуретан+гума)	**24**		**4**
$F_{13.1}$	захистити нижню частину стопи	8	Н	0
$F_{13.2}$	захистити нижню частину стопи від дії високих температур	4	НД	1
$F_{13.3}$	захистити нижню частину стопи від дії паливно–мастильних матеріалів	4	НД	1
$F_{13.4}$	захистити нижню частину стопи від ураження електричним струмом	4	НД	1
$F_{13.5}$	захистити нижню частину стопи від прослизання	4	НД	1
	14. Супінатор	**3**		**1**
$F_{14.1}$	забезпечити комфортне носіння взуття	3	НД	1

ким чином, отримали картину розподілу носіїв функцій по зонах та витратах.

Елементи, що потрапили до зони А, підлягають найретельнішому аналізу, але інші елементи із зон В і С також розглядаються.

На аналітичному етапі дослідження є можливість абстрагуватися від конкретної конструкції черевика та уявити його як сукупність функцій, що необхідні споживачу. Метою цього етапу дослідження є визначення мінімально необхідних витрат та технічних рішень для досягнення відповідності заданим рівням вартості та якості.

За допомогою функціональної моделі (табл. 2) можна визначити внутрішні та зовнішні, допоміжні, головні та другорядні, корисні, нейтральні та шкідливі функції, відобразити функціональну та проблемну значущість кожної з функцій шляхом введення вагових коефіцієнтів. Для кожної функції визначається її власна значущість та проблемність. Для визначення функціональної значущості кожній функції надається коефіцієнт важливості від 10 до 1.

Проблемність елементів враховувалась через введення ступеню проблемності. Ступінь проблемності реалізації функцій у випадку нормального виконання дорівнює 0, у випадку недостатнього рівня – 2, у випадку надлишкового – 1. Рівень виконання: Н – нормальний, НД – надлишковий, НДС – недостатній

Після того значущість і проблемність розраховуються для кожного структурного елемента системи (табл. 3).

Отримані результати можливо розмістити у координатах «проблемність–функціональність». На рис. 3 зображено розташування елементів в координатах «проблемність–функціональність». Область значень умовно поділена на чотири квадрати, що надає можливість робити висновки про функціональність і проблемність елементів.

Виходячи з аналізу рис. 3 ми маємо знизити проблемність елементів системи Е13, Е5; підвищити функціональність елементів Е14, Е11, Е12, Е3, Е8, Е6, Е9 та Е2; елементи Е1 та Е7 підлягають згортанню.

Безперечно, захисний черевик є надійним засобом захисту ніг працівника від дії широкого спектру шкідливих та небезпечних чинників виробництва.

Але для деяких промислових галузей, наприклад харчової, легкої, Укрзалізниці, не є характерними найбільш небезпечні фактори. На таких підприємствах малоймовірно виникнення шкідливої дії високої температури, падіння важких предметів, прослизання, потрапляння дрібних часток до взуття. Крім того за нормами охорони праці захисне взуття має видаватися кожному працівникові один раз на рік. Тобто вимоги до захисного взуття вимагаються пом'якшені при жорсткій умові – вартість черевика не має бути вищою за певний рівень.

Виходячи з конкретних умов експлуатації спецвзуття, вимог до граничної вартості, а також з аналізу структурної, функціональної моделей було запропоновано низку спрощень та згортань:

1. Союзку зробили нерозрізною, декоративну перфорацію згорнуто.
2. На амортизаційну прокладку м'якого канту застосували тонкіший пінополіуретан.
3. На берцях прибрали перфорований підблочник та петлі, зробили їх нерозрізними. Петлі виключили із конструкції, залишивши зменшену кількість блочок для шнурування.
4. Для шнурування застосували чорний шнурок зменшеної вартості.
5. Із конструкції язика вилучили глухий клапан та амортизаційну прокладку.
6. Із конструкції верху взуття вилучили тканинну підкладку.
7. Кольорові нитки замінені на чорні.
8. Вкладну устілку виконали із картону на власному виробництві замість імпортованої покупної амортизуючої устілки.
9. Основну устілку виготовили з полімерних відходів власного виробництва.
10. Металевий підносок та металеву устілку виключили з конструкції черевика.

Таблиця 3. Значущість і проблемність для кожного структурного елемента

№ елементу	Найменування елементу	Функціональна значущість, бали	Функціональна значущість, %	Проблемна значущість, бали	Проблемна значущість, %
Е1	Розрізна союзка з декоративною перфорацією	13	9,48	1	5,55
Е2	М'який кант з амортизаційною прокладкою	9	6,56	0	0
Е3	Розрізні берці з перфорованим підблочником з петлями і блочками	7	5,10	1	5,55
Е4	Шнурок кольоровий	8	5,83	2	11,11
Е5	Язик з глухим клапаном та амортизаційною прокладкою	15	10,94	3	16,66
Е6	Задінка з жорстким задніком	8	5,83	0	0
Е7	Прокладка тканинна	13	9,48	1	5,55
Е8	Нитки кольорові	10	7,29	1	5,55
Е9	Основна устілка	8	5,83	0	0
Е10	Вкладна амортизуюча устілка	9	6,56	2	11,11
Е11	Металевий підносок з гумовою прокладкою	5	3,64	1	5,55
Е12	Металева устілка	5	3,64	1	5,55
Е13	Двохшарова підошва (поліуретан+гума)	24	17,54	4	22,27
Е14	Супінатор	3	2,18	1	5,55
Разом		137	100	18	100

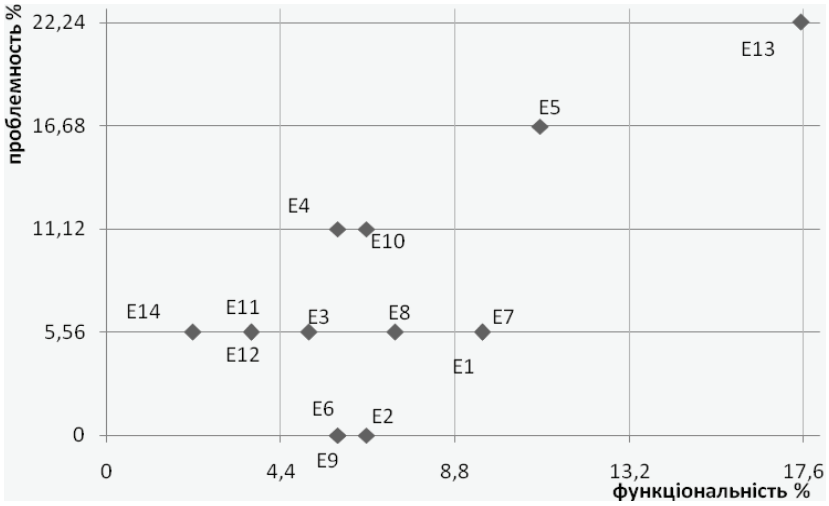


Рисунок 3. Діаграма «функціональність–проблемність» елементів черевика

Таблиця 4. Калькуляція витрат на матеріальні носії з урахуванням спрощень

№	Елементи черевика	Витрати, грн.	Питома вага витрат, %
1	Союзка шкіряна	4,5	10,22
2	М'який кант з амортизаційною прокладкою	1,8	4,09
3	Берці з блочками	5,1	11,59
4	Шнурок	0,35	0,76
5	Язик шкіряний	2,25	5,11
6	Задінка з жорстким задніком	1,36	3,09
7	Нитки чорні	0,32	0,72
8	Основна устілка поліетиленова	1,8	4,09
9	Вкладна устілка картонна	0,33	0,75
10	Підошва поліуретанова	18,92	43,0
11	Відрядна заробітна плата на виготовлення 1 пари черевика	8,12	18,45
Разом		44,85	100

11. Підошву виконали одношаровою суцільною з поліуретану.

12. Супінатор виключено з конструкції черевика.

13. Шкіряні елементи конструкції виконано не з шкір хромового дублення, а з більш дешевого типу шкіри – юхтьвого.

З урахуванням спрощень та згортань функцій калькуляція витрат на матеріальні носії захисного черевика набуває наступного вигляду (табл. 4).

Висновки

Таким чином, за допомогою методологічного апарату ФВА досягнуто:

1. Визначено надлишкові функції та зайві функції захисного черевика.

2. Запропоновано низку заходів по оптимізації функціональності черевика, спрощення та згортанню зайвих та надмірних функцій. Зменшено проблемність основних елементів конструкції черевика.

3. Досягнуто головної мети дослідження – зниження витрат на забезпечення мінімально необхідної функціональності захисного черевика майже у 4,5 раза.

4. Захисний черевик набув конкурентоспроможної вартості та успішно вигравав тендери, що проводилися Укрзалізницею та іншими державними підприємствами.

Література

1. Кузьмина Е.А. Функционально–стоимостный анализ. Концепция и перспективы / Кузьмина Е.А., Кузьмин А.М. // Методы менеджмента качества. – 2002. – №8. – С. 8–14.

2. Кузьмин А.М. Формы применения функционально–стоимостного анализа / Кузьмин А.М., Барышников А.А. // Машиностроитель. – 2001. – №6. – С. 37–40.

3. Кузьмина Е.А. Функционально–стоимостный анализ. Экскурс в историю / Кузьмина Е.А., Кузьмин А.М. // Методы менеджмента качества. – 2002. – №7. – С. 14–20.

4. Справочник по функционально–стоимостному анализу / [под ред. М.Г. Карпунина, Б.И. Майданчика]. – М.: Финансы и статистика, 1988.

5. Справочник по обуви ISBN 5–7088–0215–4./ Морозова Л.П., Полуэктова В.Д., Михеева Е.Я. та ін. – М.: Легпромиздат, 1988. – 432 с.

6. ГОСТ 5394–89 Обувь из юфти. Общин технические условия / М.: ИПК Издательство стандартов, 1992. – 9 с.

7. EN 345 General Requirements [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.renalli.com/safety–footwear.asp

8. ГОСТ 28507–90 Обувь специальная кожаная для защиті от механических воздействий. Общие технические условия / М.: ИПК Издательство стандартов, 2002. – 9 с.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Л.В. ГРОМОЗДОВА,
к.е.н., Кіровоградський інститут регіонального управління та економіки,
С.В. ПРОСТОТІНА,
к.е.н., Полтавський університет економіки і торгівлі

Розрахунок стратифікаційних параметрів сталого розвитку

У статті наведені пропозиції щодо впровадження комп'ютерних технологій при розрахунку параметрів диференціації доходів населення на регіональному рівні.

Ключові слова: *диференціація доходів, автоматизація розрахунку, управління економікою регіону.*

В статье приводятся предложения по автоматизации расчета параметров дифференциации доходов населения на региональном уровне.

Ключевые слова: *дифференциация доходов, автоматизация расчета, управление экономикой региона.*

The article prompting proposals for the introduction of computer technology in the calculation of parameters of differentiation income at the regional level.

Keywords: *differentiation proceeds, the automation of account, management of the economy of the region.*

Постановка проблеми. Стратифікація населення – розшарування за диференційованою дохідністю стала ключовою проблемою економіки України, гальмуванням сталого розвитку. Концепція стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002–2011.роки передбачає переорієнтацію економіки на «суттєве обмеження загрозливої диференціації доходів населення і масштабів бідності». Вже на першому етапі соціально–економічних перетворень (2002–2004) передбачалося зниження рівня бідності та зменшення диференціації доходів населення. Як показує аналіз стану ситуації за останнє десятиріччя [1, с. 224–236, 2, с. 60–64, 3, с. 183–194, 4, с. 315–323], робота у цьому напрямі на регіональних рівнях здійснюється, але Головні управління економіки ОДА на даний час не мають задокументованих результатів (графіків, матриць та ін.) здійснених заходів.

У випадку наявності цього матеріалу стає можливою наукова екстраполяція для прогнозування стратифікаційних тенденцій у регіонах України і розробка заходів щодо подолання надмірної загрозливої диференціації.

У зв'язку з тотальною відсутністю цього матеріалу виникає необхідність створення альтернативних нетрадиційних підходів оцінки стану диференціації доходів серед населення регіонів. Один з таких підходів авторами названий «Метод еталонних лекал».

М.Я. Азаров, виступаючи на засіданні уряду 30.03.20011 р., казав: «На переломному етапі реформ суспільству як ніколи потрібна правдива інформація, об'єктивні оцінки, неупереджені висновки щодо стану справ» [5, с. 16].

Мета даної ***статті*** – забезпечити інтелектуальну допомогу регіональним керівникам при впровадженні системи вимірювання диференціації доходів населення на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Нами пропонується коментар деяких теоретичних основ щодо вимірювання диференціації доходів населення і лістинг програми – LORENC.EXE (наведений нижче), за допомогою якого можлива побудова оперативних кривих Лоренца – моделей регіональної диференціації та пошук серед них еталонних орієнтирів, тобто створення електронних трафаретів в короткостроковій перспективі.

© Л.В. ГРОМОЗДОВА, С.В. ПРОСТОТІНА, 2011

Для практичної побудови лекало–еталону економісту–аналітику необхідно мати дуже фундаментальну інформаційну базу, створену в результаті роботи великої кількості науковців, статистиків, економістів та ін.

Лекало–еталон як прогнозний орієнтир буде створений у результаті проведення порівняльного лагового аналізу 5–10 років і більше з моменту початку побудови регіональних кривих диференціації в регіонах, які на теперішній час на регіональному рівні не будуються, що знижує ефективність регулювання соціально–економічного розвитку.

В основу розробки математичного забезпечення програмного продукту «Лекало диференціації доходів» покладено метод п'ятикратних прирощень, який розроблений в Інституті економіко–правових досліджень НАН України [1, с. 224–236].

Цей метод є корисним для виявлення ситуації в регіоні щодо бідності та багатства, що в графічної інтерпретації виявляється в зміщенні сідловини кривої Лоренца вліво або вправо. Недолік цього методу полягає в тому, що правила побудови моделей кривих диференціації не мають параметрів для побудови прогнозної моделі диференціації доходів за умови обов'язкової наявності в регіоні середнього класу, який в розвинених країнах складає 60–70% населення. Тому нами рекомендується на відміну від цього методу для розрахунку лекало–еталону задіяти параметри, пов'язані з виявленням середнього класу.

Вихідними положеннями побудови нового формату лекало–еталону на короткострокову перспективу сьогодення, де пріоритетами є зниження рівня бідності та відродження середнього класу, стає аналіз п'ятикратних прирощень, які описуються такою закономірністю:

$$5*\Delta 1 < 1$$
$$5*\Delta 2 > 1$$
$$5*\Delta 3 > 1$$
$$5*\Delta 4 > 1$$
$$5*\Delta 5 > 1$$

Випадок, коли виконується умова $5*\Delta = 1$ замість умови $5*\Delta > 1$, не є протиріччям вислову вище.

У загальному вигляді $5*\Delta 1<1$, $5*\Delta(i) > 1$, де $i = 2,3,4,5$; $\Delta 1$, $\Delta 2$, $\Delta 3$, $\Delta 4$, $\Delta 5$ – прирощення частки доходів у відсотках відповідних різнодоходних квінтильних (20%) груп населення.

Обов'язковою умовою лекало–еталону є проходження нижньої границі, тобто лінії оптимального розподілу доходів серед населення, вище критичної точки диференціації, яка розраховується як координата (40, у) в осях координат. Абсциса $x = 40$ (40% населення, що отримають долю доходів у), ордината (у) – частка доходів населення у відсотках від загальної кількості доходів. При виявленні критичної точки диференціації може бути задіяний світовий досвід, відповідно до якого критична точка диференціації має значення (40;13) [4, с. 316].

Для більш точного розрахунку цієї точки для України рекомендується використання даних диференціації доходів серед населення країни та регіонів за 1999.рік – перший рік дії «Програми реформування державної статистики до 2002 року», затвердженої постановою КМУ від 27 червня 1998 року №971, та постанови КМУ від 2 листопада 1998 року №1725 «Про проведення обстеження умов життя у домогосподарствах».

Приклад розрахунку критичної точки диференціації наведено нижче. Вхідні данні – Розподіл грошових доходів за децильними (10%–ними) групами населення України за 1999 рік (див. табл.).

Розрахунок координати Y при $X = 40\%$: $Y = 2.4 + 4.2 + 5.4 + 6.5 = 18.5\%$

Тобто критична точка диференціації населення України в цілому – (40;18.5). Ця точка може бути використана практиками у випадку неможливості розрахунку регіональних точок критичної диференціації.

Алгоритм використання програмного продукту «Лекало диференціації доходів» передбачає наступні кроки:

1. Формування інформаційної бази грошових (загальних) доходів населення.

2. Робота в інтерактивному режимі (після запуску програми LORENC.EXE): введення даних.

3. Розрахунок графічної моделі «Лекало диференціації доходів» (здійснюється за допомогою опції «Розрахувати», кінцевий результат відображується на екрані у лівій частині діалогового вікна).

У випадку необхідності другого варіанту розрахунку необхідно здійснити повторне використання опції «Розрахувати».

При помилковому чи черговому вводі даних – використовується опція «Поновити».

4. Збереження даних в оперативній пам'яті комп'ютера (здійснюється за допомогою опції «Зберегти» в окремому файлі).

Розподіл грошових доходів за децильними (10%–ними) групами населення України за 1999 рік)

	Всі домогосподарства
Грошові доходи, всього, у %	100,0
в т.ч. за децильними (10%–ми) групами населення за рівнем середньодушових грошових доходів	
перші (з найменшими доходами)	2.4
друга	4.2
третя	5.4
четверта	6.5
п'ята	7.6
шоста	8..
сьома	10.5
восьма	12.6
дев'ята	15.8
десята (з найбільшими доходами)	26.1

** Джерело: Держкомстат.*

5. Аналіз отриманих результатів на предмет відповідності (наближення) еталонній моделі.

Формування інформаційної бази грошових (загальних) доходів населення

1. Формування масиву даних о доходах всього легального сектору економіки. Тобто доходів, що акумулюються на обліковій карті у податкової службі за ідентифікаційними кодами, персоніфікованих картках, деклараціях о доходах підприємців, відомостях по виплаті трансфертів і ін. джерел.

2. Сортування масиву грошових (загальних) доходів населення за зростанням.

3. Розбивка масиву на п'ять квінтилей.

4. Розрахунок сум доходів по квінтилям.

5. Розрахунок загальної суми доходів.

6. Розрахунок питомої ваги квінтильних сум в загальній сумі доходів (у відсотках).

7. Розрахунок координат для графічної побудови лекала диференціації доходів.

Розрахунок координат здійснюється кумулятивним методом (доходи у відсотках 20% населення, 40% населення, 60% населення, 80% населення, 100 % населення).

Робота в інтерактивному режимі: введення даних

Програма передбачає інтерактивне спілкування користувача завдяки діалоговому вікну, яке відображується на екрані монітору після запуску файлу LORENC.EXE.

Збереження даних в оперативній пам'яті комп'ютера

Здійснюється за допомогою опції «Зберегти» в окремому файлі.

Аналіз отриманих результатів на предмет відповідності еталонній моделі – лекалу у короткостроковому періоді.

Як часний випадок,ошукованої моделлю може бути: $5*\Delta1 = 0.4 < 1$, $5*\Delta2 = 05 > 1$, $5*\Delta3 = 1.1 > 1$, $5*\Delta4 = 1.175 > 1$, $5*\Delta5 = 1.275 > 1$

Цей варіант розподілу може бути використано як оперативний орієнтир (лекало–еталон) короткострокових перспектив – крива на моніторі свідчить про тенденцію зменшення бідності та відродження середнього класу.

Примітка: *при здійснені аналізу принциповим є контроль за положенням критичної точки диференціації (світовий досвід – 40,13).*

Рекомендується регіональним органам управління економікою зафіксувати критичну точку диференціації доходів в регіоні у 1999.році (найгірший випадок).

Далі в якості практичної допомоги для впровадження автоматизованого розрахунку стратифікаційних параметрів нами наведений лістинг програми «Лекало диференціації доходів».

Висновки

Сучасні стратифікаційні параметри в Україні не можуть забезпечити сталого розвитку. Негайно потрібні заходи, що забезпечать зниження загрозливої диференціації доходів серед населення. Якість контролю за тенденціями змін стратифікаційних параметрів та їх практичні оперативні розрахунки можуть бути досягнуті завдяки впровадженню системи автоматизованої обробки інформації з аналізу стратифікаційних тенденцій.

Література

1. Громоздова Л.В. Нерівномірність розподілу індивідуальних прибутків населення регіону // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – Вип. 175. – С. 224–236.

2. Громоздова Л.В. Виявлення тенденцій економічного розвитку через оцінку нерівномірності розподілу індивідуальних прибутків населення // Город, регион, государство: проблемы распределения полномочий. Сб. науч. тр. – Донецк: Юго–Восток, НАН Украины Институт экономико–правовых исследований, 2003. – С. 60–64.

3. Громоздова Л.В. Економічне регулювання механізму виконання програм розвитку регіону // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины. Сб. науч. тр. Докторантов, аспирантов и соискателей, 2002. – С. 183–194.

4. Громоздова Л.В., Простотина С.В.Моделирование управления развитием инновационной экономики // Науково–теоретичний журнал ХЕУ.Випуск 2(10), 2008. – С. 315–323.

5. Азаров М.Я. Доповідь на засіданні уряду // Терминал, №14(548) від 04.04.2011 р. – С. 16.

К.В. ПЕТРЕНКО,
к.е.н., доцент, Київський національний університет культури і мистецтв

Депресивний регіон у контексті державної регіональної політики

Стаття присвячена проблемам розвитку депресивних територій у контексті державної регіональної політики. Визначено основні засади та завдання регіональної політики щодо підтримки депресивних територій.

Ключові слова: *депресивні території, регіональна політика.*

Статья посвящается проблемам развития депрессивных территорий. Определены основные принципы и задания региональной политики относительно поддержки депрессивных территорий.

Ключевые слова: *депрессивные территории, региональная политика.*

This article is dedicated to the problems development of the depressed territories. Identified basic principles of regional policy for depressed areas.

© К.В. ПЕТРЕНКО, 2011

Постановка проблеми. На сьогодні в Україні внаслідок дії низки факторів, таких як світова фінансова криза, «ручне» управління економікою, політична нестабільність тощо, соціально–економічна диференціація розвитку регіонів в Україні невпинно посилюється. Це спричинює виникнення регіональних диспропорцій та призводить до дестабілізації розвитку регіону. Невирішеність цієї проблеми істотно ускладнює реалізацію єдиної державної політики розвитку у сфері соціально–економічних перетворень, збільшує загрозу виникнення регіональних криз та нових депресивних територій; перешкоджає формуванню загальнодержавного ринку товарів і послуг; сприяє зниженню конкурентоспроможності національної економіки та її інтеграції у світове господарство в умовах глобалізації. Тому від дієздатності державної регіональної політики, яка є важливим індикатором готовності нашої держави до інтеграції в європейську спільноту залежить успішне здійснення соціально–економічних перетворень в Україні, що, в свою чергу, значною мірою залежить від тісної взаємодії центральних і місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування, раціонального поєднання загальнодержавних інтересів з інтересами та особливостями регіонів в тому числі і проблемними, ефективним використанням їхнього природно–ресурсного, трудового, науково–технічного й виробничого потенціалу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню та узагальненню проблем політики регіонального розвитку і управління цим процесом присвячені фундаментальні дослідження вітчизняних та закордонних учених, серед яких найбільшою ґрунтовністю відрізняються наукові праці Е. Алаєв, О. Алимова, О. Амоші, С. Бандура, І. Балабанова, М. Барановского, О. Бейдика, Н. Вишневської, З. Варналія, О. Гейман, В. Геєця, С. Генсирука, Л. Горбач, Ю. Гладких, Б. Данилишина, Л. Дейнеко, М. Долішного, С. Дорогунцова, В. Євдокименка, І. Зоріна, В. Квартальнова, М. Крачила, Д. Клинового, В. Куценко, В. Кравченка, Н. Ларионої, А. Кисельникова, О. Любіцевої, М. Ляшевской, Т. Максимової, А. Новікової, В. Пили, В.Преображенського, І. Родічкина, А. Степаненка, І. Твердохлєбова, М. Чумаченка, Л. Чернюк, А. Чистобаева, М. Фащевського М. Хвесика, В. Шевчука та ін.

Метою статті є дослідження регіональної політики розвитку стосовно депресивних територій, що спрямована стимулювання ефективного соціально–економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Необхідність впровадження регіональної політики випливає з регіональної дискретності простору, нерівнозначності регіонів за чинниками і завданнями їхнього розвитку, внаслідок чого будь–яка державна політика будується диференційовано в регіональному аспекті. В сучасних умовах незаперечним фактом є те, що депресивні території належать до числа головних об'єктів державної регіональної політики і потребують регулювання соціально–економічного розвитку регіонів. Державна політика регіонального розвитку стосовно депресивних територій повинна бути спрямована на стимулювання ефективного соціально–економічного розвитку депресивного регіону та раціональне використання їхніх ресурсних потенціалів та пріоритетів, забезпечення сприятливих умов для життєдіяльності населення, вдосконалення територіальної організації суспільства.

Об'єктами такої політики регіонального розвитку є проблемні територіальні утворення, які слід розглядати як системи певного підпорядкування, в межах яких здійснюються державне управління та місцеве самоврядування. Суб'єктами її виступають центральні, регіональні та місцеві органи державної виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, які виходячи зі своєї компетенції вирішують питання, пов'язані з соціально–економічним розвитком депресивних регіонів. Однак система завдань державної регіональної політики розвитку є значно більшою ніж розв'язання проблем лише депресивних територій. Водночас аналіз наукової літератури свідчить про те, що існують суттєві розбіжності у тлумаченні змісту регіональної політики, формулюванні її мети та завдань. Теоретичні засади становлення державної регіональної політики ґрунтовного викладенні в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Е. Алаєв, Г. Балабанова, З. Варналія, Ю. Гладких, М. Долішнього, Б. Данилишина, З. Герасимчук, В. Кравціва, Я. Олійника, В. Поповкіна, М. Пістуна, М. Чумаченка, Л. Шевчука та ін.

Слід зауважити, що у найпоширенішому варіанті розуміння регіональної політики економічний аспект домінує над іншими компонентами регіонального життя. Відповідно поняття «регіональна політика» і «регіональна економічна політика» часто вживають як синоніми без будь–яких застережень. Наприклад, М. Кноглер та О. Сєкарєв під регіональною політикою розуміють «сукупність заходів, спрямованих на усунення відмінностей в економічній дієздатності та життєвому рівні, наявних між територіально відокремленими частинами країни» [5]. С. Романюк державною регіональною політикою вважає «систематизований вплив на регіони центрального уряду, а також його територіальних підрозділів» [7, с. 3]. А відомий радянський економіко–географ Е. Алаєв у своєму понятійно–термінологічному словнику визначив регіональну політику як «сферу діяльності з управління економічним, соціальним і політичним розвитком країни в просторовому, регіональному аспекті, тобто пов'язану з взаємовідносинами між державою і районами, а також районів між собою» [1]. До питань, що розглядаються в регіональній політиці, він залучив такі напрями, як співвідношення і взаємодія рушійних сил регіонального розвитку (усі сектори національної економіки, внутрішні й зовнішні чинники та засоби); співвідношення національного (загальнодержавного) та регіонального аспектів розвитку, центрального і регіонального рівнів управління економікою (рівень регіональної автономії, ступінь централізації планування і управління); ставлення до завдання підйому економіки відсталих районів, освоєння нових районів і ресурсів; ставлення до національно–етнічних питань (в умовах багатонаціональної держави); регіональні аспекти демографічної політики, політики урбанізації, аграрної політики та інших заходів державної влади.

Під час обґрунтування концепції сталого розвитку депресивних територій, особливої уваги стали приділяти вирішенню екологічних проблем серед основних сфер діяльності регіональної політики . Так, наприклад, Ю. Гладкий та А. Чистобаєв дають та–

ке визначення: «Регіональна (соціально–економічна) політика держави – це сфера діяльності з управління політичним, економічним, соціальним та екологічним розвитком країни в просторовому, регіональному аспекті, яка відображає як взаємовідносини між державою і регіонами, так і регіонів між собою» [3].

Відомий український економіст і географ В. Поповкін, який обґрунтував і відстоював необхідність регіонально–цілісного підходу в управлінні економічним розвитком держави, вважав, що регіональна політика України має сприяти найефективнішому досягненню головних економічних, соціальних та екологічних цілей розвитку держави завдяки використанню закономірностей і факторів територіального поділу праці й регіонального комплексотворення [6]. На думку М. Долішнього, «у широкому розумінні регіональна політика – це система цілей і дій, що спрямовані на реалізацію інтересів держави щодо регіонів та внутрішніх інтересів самих регіонів, яка реалізується за допомогою методів, що враховують історичну, етнічну, соціальну, економічну та екологічну специфіку територій» [4, с. 17]. На його думку, тільки через механізми регіональної політики, як важливого елемента загальнонаціональної стратегії, можна активізувати внутрішні потенціали регіонів для соціально–економічного зростання територій і держави в цілому. Саме регіональна політика розвитку може стати універсальним засобом ефективного використання внутрішніх регіональних резервів для забезпечення соціально–економічного розвитку проблемних територій, чого важко досягти за допомогою галузевих методів управління. Таким чином, незважаючи на велику кількість тлумачень, під регіональною політикою, як правило, розуміють сферу діяльності з управління економічним, соціальним, екологічним і політичним розвитком країни в регіональному аспекті відповідно до заздалегідь розробленої програми розвитку регіону. Метою регіональної політики є зведення до мінімуму тих нерівностей, які створюють ґрунт для виникнення соціальних конфліктів, заважають соціально–економічному розвитку держави в цілому або її частин, чи групі держав (наприклад, країн – членів певної міжнародної організації).

В останнє десятиліття регіоналісти відмовляються від планів відтворення у відсталих регіонах індустріальної структури, характерної для регіонів–лідерів. Найбільш популярною стала концепція порівняльних регіональних переваг, відповідно до якої кожний регіон прагне до максимізації регіонального економічного доходу на основі активізації тих галузей, в яких концентруються найбільш розвинуті і надлишкові в даному регіоні фактори виробництва.

У нашій країні накопичився комплекс регіональних проблем і диспропорцій, що зародилися у минулі десятиріччя. До основних з них можна віднести:

– відставання малих міських і ще більшою мірою сільських поселень від великих міст за рівнем економічного і соціального та культурного розвитку;

– деформацію статевовікової структури сільського населення;

– посилення регіональної диференціації за якістю навколишнього середовища;

– соціально–економічні, екологічні, психологічні та інші проблеми у зонах радіоактивного забруднення в результаті аварії на Чорнобильській атомній електростанції, а також у регіонах розміщення переселенців;

– застарілий багатоплановий адміністративно–територіальний поділ.

Відповідно до мети та назрілих проблем відповідної території необхідно визначити стратегічні завдання політики регіонального розвитку, а саме:

– здійснення реструктуризації економіки регіонів, яка ґрунтується на вимогах забезпечення соціально–економічної ефективності відповідних заходів;

– налагодження ефективних внутрішньо– і міжрегіональних економічних зв'язків, спрямованих на формування національної економіки та регіональних господарських комплексів;

– заохочення розвитку інвестиційної діяльності на проблемних територіях регіонів створенням пільгових умов у оподаткуванні та здійсненні інвестиційної діяльності;

– формування і розвиток спеціальних (вільних) економічних зон, технопарків, технополісів із першочерговим визначенням локальних територій для їхнього розміщення, а також облаштування державних кордонів і налагодження на новій основі системи зв'язків між прикордонними регіонами;

– стимулювання демографічного розвитку регіонів з метою усунення негативних наслідків, пов'язаних з високою смертністю і низькою народжуваністю населення;

– створення сприятливих умов для розвитку малих підприємств виробничого та невиробничого типу, фермерських господарств (пільгове оподаткування, фінансова та морально–технічну підтримка);

– здійснення заходів щодо стабілізації регіональних ринків праці, товарів та послуг із застосуванням для цього економічних важелів, а також регіональних та місцевих замовлень;

– створення ефективних регіональних програм соціального захисту населення.

Політика регулювання соціально–економічного розвитку депресивних територій зазнає постійно змін відповідно до поглиблення процесів ринкової трансформації та при виявленні недоліків у поточних регуляторних процесах. Через це виникає необхідність проведення процедур аналізу діючих та створення нових регуляторних дій з метою прискорення позитивних змін в економіці депресивної території.

Основними цілями державного регулювання депресивних територій в рамках регіональної політики розвитку мають стати:

– зближення рівнів соціально–економічного розвитку регіонів, та зміцнення позицій депресивних територій на внутрішньому та зовнішньому ринках;

– податкове стимулювання експортноорієнтованих та імпортозамінюючих виробництв;

– сприяння активізації інвестиційних процесів;

– податкове стимулювання галузей соціальної та культурної сфери, які забезпечують покращення якості життя населення;

– зміцнення фінансових основ місцевого самоврядування та забезпечення їх фінансової самостійності.

Одним із важелів удосконалення територіальної організації суспільства стає політика регіонального розвитку, орієнтована на становлення механізмів управління формуванням господарських адміністративно–територіальних систем всіх типів та просторових рівнів. Вона покликана забезпечувати комплексно–пропорційний розвиток територій з максимальним урахуванням місцевих умов і ресурсів. Основною формою реалізації державної політики регіонального розвитку стають національні програми вирішення комплексних проблем великих територій. Розробка та реалізація їх фінансуються з державного і місцевих бюджетів, а також з інших джерел. Всі регіонально орієнтовані державні програми мають узгоджуватися за термінами, заходами та ресурсами з програмами зайнятості, науково–технічними екологічними та іншими державними і місцевими програмами.

Для окремих територій необхідними заходами політики регіонального розвитку є такі:

– створення пільгового режиму для підприємництва;

– застосування пільгового режиму оподаткування для населення;

– адресне спрямування державних інвестицій;

– кредити, субвенції, субсидії та дотації на розвиток соціальної сфери;

– установлення і диференціація обмежень та нормативів, а також охоронних режимів.

Перелічені заходи можуть бути разовими, коротко–, середньо– та довгостроковими. Регіональне програмування вносить у систему політики регіонального розвитку елементи перспективності, орієнтованості на тривалі зміни у сфері удосконалення організації суспільства, перетворює систему заходів на засіб досягнення визначених цілей господарського розвитку.

Висновки

Відсутність зваженої регіональної політики веде до дезінтеграції будь–якої країни, що є особливо небезпечним чинником для держав з нетривалою історією демократичного розвитку. В Україні впродовж десятиліття незалежності регіональна політика не належала до пріоритетів внутрішньої політики держави, що означало, в свою чергу, відсутність структурованого і ефективного регіонального управління. Сьогоднішній етап державотворення дозволяє і вимагає законодавчого закріплення нової ідеології регіональної політики і формування нової архітектури регіонального управління. Бачення регіону виключно як адміністративно–територіальної одиниці, а регіонального управління як перманентного перерозподілу повноважень між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування є неконструктивним, не відповідає соціально–економічним та політичним реаліям сьогоднішньої України.

Література

1. Алаев Э.Б. Социально–экономическая география: понятийно–терминологический словарь. – М.: Мысль, 1983. – С. 189.

2. Варналій З.С. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / За ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.

3. Гладкий Ю.Н., Чистобаев А.И. Основы региональной политики: Учебник. – СПб, 1998. – С. 19.

4. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі XX–XXI століть: нові пріоритети – К.: Наукова думка, 2006. – 562 с.

5. Кноглер М., Сєкарєв О. Ринкова реформа і регіональна політика // Економіка України. – 1995. – №1. – С. 65.

6. Поповкін В.А. Регіонально–цілісний підхід в економіці: Монографія. – К.: Наукова думка, 1993. – С. 54.

7. Романюк С.А. Політика регіонального розвитку в Україні: сучасний стан і нові можливості: Регіональні дослідження: Моногр. – К.: Вид–во УАДУ, 2001. – С. 3.

8. Шамбровський Г. Вплив регіональної політики Європейського Союзу на соціально–економічну ефективність євроінтеграції // Економіка та держава. – 2006. – №6. – С. 24–27.

9. Шевчук Я.В. Механізм санації депресивних територіальних суспільних систем в контексті формування регіональної політики. – Львів, 2004. – 63 с.

Л. ЛІГОНЕНКО,
д.е.н., професор, Київський національний торговельно–економічний університет

Науковий аналіз поняття «потенціал регіону»

У статті на основі розкриття морфології понять «потенціал» та «регіон», проведенні критичного аналізу існуючих визначень здійснена конвергенція понять «потенціал» та «регіон» у контексті розвитку сучасної парадигми трактування сутності поняття «потенціал» та уявлень про регіон як макроекономічну систему зі специфічними цілями та інтересами, головними з яких є якість життя та добробут населення, конкурентоспроможність економіки регіону.

Ключові слова: *потенціал, регіон, потенціал регіону.*

В статье на основе раскрытия морфологии понятий «потенциал» и «регион», проведении критического анализа существующих определений осуществлена конвергенция понятий «потенциал» и «регион» в контексте развития современной парадигмы трактовки сущности понятия «потенциал» и представлений о регионе как о макроэкономической системе со специфическими целями и интересами, главными из которых является качество жизни и благосостояние населения, конкурентоспособность экономики региона.

Ключевые слова: *потенциал, регион, потенциал региона.*

© Л. ЛІГОНЕНКО, 2011

The article, based on the disclosure of the morphology of the concepts of «potential» and «Region», critical examination of existing definitions, carried out the convergence of concepts «potential» and «region» in the context of the modern paradigm of interpretation of the essence of the concept of «potential» and ideas about the region as a macro–economic system with specific goals and interests, chief among them is the quality of life and welfare, competitive regional economy.

Keywords: *potential, the region, the region's potential.*

Постановка проблеми. Економічні процеси, що відбуваються в Україні протягом останніх років, спричиняють суттєві зміни в розумінні ролі та призначення державних та регіональних органів щодо створення передумов для досягнення стратегічної мети усіх перетворень – зростання якості життя українського населення на основі становлення самодостатньої ефективної економіки з високим рівнем конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості, яка займає достойне місце в світовому розподілі праці та ресурсів. Вирішення цієї мети пов'язано з формування «точок зростання» в кожного регіоні Україні, виявленні та цілеспрямованому формуванні потенціалу кожного регіону, створення передумов для його максимально швидкої та результативної реалізації.

Ще з радянських часів розкриття потенціалу регіону, створення передумов для його максимальної реалізації визнавалося одним із найважливіших завдань органів державного та місцевого управління. Так, класик регіональної економіки М.Н. Некрасов писав, що головним напрямом регіональної політики СРСР є планомірний розвиток економічного потенціалу усією системи регіонів, яке відповідає економічним та політичним завданням країни з врахуванням інтересів кожної республіки (регіону) [1]. У теперішній час це завдання не втратило своєї актуальності.

Потенціал регіону, його внутрішня структура та форми прояву представляють собою складний феномен, комплексне дослідження якого можливе лише за врахування всієї палітри наукових ідей і уявлень.

Метою (науковим завданням) даної ***статті*** є: 1) розкриття морфології поняття «потенціал»; 2) узагальнення тлумачення сутності поняття «регіон» з врахуванням особливостей даного дослідження; 3) критичний аналіз існуючих визначень поняття «потенціал регіону»; 4) конвергенція понять «потенціал» та «регіон» в контексті розвитку сучасної (розширеної) парадигми трактування сутності поняття «потенціал» та уявлень про регіон як макроекономічну систему.

Виклад основного матеріалу. Щодо першого наукового завдання, то необхідно зазначити, що, поняття «потенціал» походить від латинського potentia – «сила, можливість». Досліджуючи його етимологію, слід звернути увагу на те, що латинське potentia є похідним від грецького dinamis – «можливість», яке було введено в науковий обіг ще Аристотелем у V книзі «Метафізіки», який розглядав їх як різні форми існування матерії. Як відмічав Аристотель, потенція як можливість виникнення нового, знаходиться в самій реальній дійсності. Рух як невід'ємна властивість матерії передбачає перехід від однієї її форми до іншої, від потенції к здійсненню (ентелехії), від потенції буття к буттю реальному [2]. Можливість характеризує об'єктивно існуючу тенденцію зміни предмета, що виникає в силу певної закономірності його розвитку, відповідно реалізована через необхідність можливість є дійсністю. Така точка зору була домінуючою майже до XVIII ст.

В XIX ст. латинське potentia було запозичене у французьку мову і набуло похідну форму potentiel із початковим значенням «спроможний» (потенціальний) [3], яке з часом розширилося до більш загального тлумачення як «сукупності джерел, можливостей, засобів, які можуть бути використані для вирішення будь–якого завдання» і представлено у сучасних словниках поняттям «потенціал» [4].

У філософській літературі використовується поняття «потенційність», під яким розуміється можливість, наявність сил, які можуть бути пущені в хід, використані [5].

У російськомовну економічну літературу термін «потенціал» був введений більш як 30 років тому та етимологічно використовувався саме для характеристики прихованих можливостей, потужності, сили якогось об'єкту чи системи. Так, у Великій Радянській енциклопедії 1981 року він тлумачиться як «джерела можливостей, засобів, запасу, які можуть бути приведені в дію, використані для вирішення будь–якої задачі або досягнення певної мети; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній царині» [6].

Поняття «потенціал» є вкрай широким та використовується сьогодні майже у будь–якій сфері людської діяльності. Найпоширенішими його визначеннями є такі:

– потенціал – це внутрішня властивість будь–якого об'єкту або його елементу, як носія, проявляти себе відносно зовнішнього середовища ;

– сукупність засобів, умов, необхідних для ведення, підтримки, збереження, досягнення чого–небудь;

– потенціал – це наявні засоби, запаси та джерела, що можуть бути використані для досягнення певної мети, розв'язання певного завдання, а також можливості окремої особи, суспільства та держави в певній галузі;

– інтегральна оцінка кількісних і якісних характеристик об'єкту оцінки;

– потенціал – це корисна властивість, що виявляється тоді, коли об'єкт, потенціал якого є предметом досліджень (держава, галузь, підприємство, особа тощо), здійснює певну діяльність, спрямовану на досягнення встановлених цілей. Терміни «потенціал», «потенційний» означають наявність прихованих здібностей, які ще не виявили себе у відповідних сферах їх життєдіяльності.

Розкриваючи сутність поняття «потенціал», слід розмежувати його зміст із терміном «ресурси», не протиставляючи ці поняття одне одному, але і не розглядаючи їх як синонімічні.

Ресурсний підхід до трактування сутності потенціалу є найбільш поширеним (історично цей термін увійшов в економічні дослідження саме з прикметником «ресурсний»). Можна виділити три напрями у трактуванні уявлення про потенціал. Прихильники першого вважають, що потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних ресурсів,

головним чином економічних, безпосередньо пов'язаних з функціонуванням виробництва та прискоренням НТП. Прихильники другого представляють потенціал як систему матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення цілей виробництва. Прихильники третього розглядають потенціал як здатність комплексу ресурсів вирішувати поставлені перед ним завдання, тобто потенціал – це цілісне вираження сукупної можливості певної спільноти (колективу) для виконання будь–яких завдань. На цій основі достатньо справедливо, на наш погляд, робиться висновок про синергічний ефект, сукупні можливості систем ресурсів, яка розглядається. Тобто, чим вдаліше склалася структура об'єкта, чим в більшій відповідності знаходяться його структурні та функціональні елементи, тим вище його потенціал і ефективність його використання. Таким чином, потенціал являє собою узагальнену, інтегровану характеристику різноманітних ресурсів, ідентифіковану в межах певного місця, часу та задач, які стоять перед певною системою. Перелік ресурсів, синергічний ефект прояву яких розглядається, обумовлюється видів потенціалу, який досліджується.

Але потенціал це не тільки наявний сукупний ефект (можливості) певної системи ресурсів), що обумовлює доцільність розгляду різниці між поняттями «потенціал» та «резерви»: «потенціал» містить як суще (наявне), так і потенційне, а «резерви» – тільки потенційне, невикористане. Невикористані резерви, таким чином, є суттєва частина потенціалу, яка і визначає рівень його реалізації.

У кожному періоді в окремих економічних системах (країна, регіон, підприємство чи його підрозділ) мають місце відхилення між наявними можливостями та їх реальним використанням. Потенціал, який розглядається як єдність просторових і часових характеристик, концентрує в собі одночасно три рівні зв'язків і відносин:

– по–перше, відображає минуле, тобто являє собою сукупність властивостей, накопичених системою в процесі її становлення і обумовлює її можливість до функціонування та розвитку. У цьому плані поняття «потенціал» фактично приймає значення поняття «ресурс»;

– по–друге, характеризує сьогодення з точки зору практичного застосування та використання здібностей, що є у наявності. Це дозволяє провести різницю між реалізованою і нереалізованою можливістю. У цій своїй функції поняття «потенціал» частково збігається з поняттям «резерв». Розглядаючи структуру потенціалу з цих позицій, слід враховувати, що в першому випадку структурні елементи потенціалу, що залишилися в нереалізованому вигляді, ведуть до зниження рівня його ефективності його функціонування. А в другому випадку «надлишковий» запас ресурсів, сил і здібностей певної системи забезпечує гнучкість і маневреність її розвитку по відношенню до мінливих умов функціонування;

– по–третє, орієнтований на розвиток (майбутнє). Представляючи собою єдність наявного та потенційно можливого станів, потенціал містить у собі як «потенції» імпульси та передумови майбутнього розвитку.

Таким чином, потенціал характеризує взаємодію всіх трьох перерахованих вище станів, що і відрізняє його від таких близьких йому понять, як «ресурс» і «резерв».

Зважаючи на предметну сферу даного дослідження, другим дослідницьким завданням є систематизація сучасних трактувань поняття «регіон», що є передумовою коректної конвергенції даних понять та ідентифікації поняття «потенціал регіону».

Поняття «регіон» достатньо широко використовується багатьма науками: економічною географією, містобудівництвом, політологією, регіональною економікою тощо. Незважаючи на достатньо широке використання, ні у вітчизняній, ні в закордонній науковій літературі немає чіткого визначення даного поняття, що є обумовлює велике різноманіття напрямів і методологічних концепцій в його трактуванні та дослідженні. Так, у [7] наведено систематизацію існуючих визначень даного поняття з виділенням пріоритетного аспекту розгляду: економіко–географічного, суспільно–політичного, етнічно–національного, географічного та адміністративного, історико–територіального та геополітичного, національно–культурного, адміністративного, економічного, міждисциплінарного.

У найбільш широкому розуміння, регіон – це цілісна система з своїми структурою, функціями, зв'язками із зовнішнім середовищем, історією, культурою, умовами життя населення. Її характеризують: висока розмірність; велика кількість взаємопов'язаних підсистем різних типів з локальними цілями; багатоконтурність управління; ієрархічність структури; значне запізнювання координуючих дій при високій динамічності елементів; неповна визначеність станів елементів. Регіон має розглядатися одночасно і як елемент територіальної організації національного господарства, і як елемент системи розселення, і як елемент соціальної організації суспільства – місця всіх сфер життєзабезпечення і життєдіяльності людини. Тобто при формуванні поняття «регіон», як правило, використовуються низка критеріїв (географічні, виробничо–функціональні, містобудівні, соціологічні), що і обумовлює складність розкриття їх суті та прояву в одному визначенні.

З економічної точки зору під «регіоном» слід розуміти «територіально спеціалізовану частину народного господарства країни, що характеризується єдністю і цілісністю відтворювального процесу [8]. За визначенням Економічної енциклопедії (під ред. В. Симоненко) [9, с. 164], регіон – це територія країни із специфічними природно–кліматичними та економічними умовами, характерною спрямованістю розвитку продуктивних сил з урахуванням демографічних, історичних, соціальних особливостей, розвиток якої здійснюється на основі законів національної та регіональної економіки, у результаті чого формуються регіональні економічні відносини. Основний критерій виокремлення регіону – спільність народногосподарських та регіональних завдань, техніко–економічні особливості розвитку промисловості та сільського господарства, наявність суб'єктів господарювання, об'єднаних регіональними економічними, політичними, соціальними, культурно–етнічними інтересами, у результаті яких утворюється регіональний тип відтворення соціальної системи. Тобто регіон визнається не тільки підсистемою соціально–економічного комплексу країни, але й відносно самостійною частиною із закінченим циклом відтворення, особливими фор–

мами проявів стадій відтворення й специфічних особливостей протікання соціальних і економічних процесів.

У сучасній економічній науці отримали поширення чотири підходи до тлумачення сутності даного поняття (чотири парадигми регіону): регіон – квазідержава, регіон – квазікорпорація, регіон – ринок (ринковий ареал), регіон – соціум.

Підхід до регіону як квазідержави (адміністративний підхід) передбачає його відокремлення як підсистеми в межах держави та(чи) національної економіки. У багатьох державах світу регіони акумулюють все більше функцій і фінансових ресурсів, що раніше належали «центру» (процеси децентралізації та федералізації).

Підхід до регіону як до ринку (регіон–ринок), що має певні кордони, акцентує увагу на загальних умовах економічної діяльності та особливостях регіональних ринків різних товарів і послуг, праці, кредитно–фінансових ресурсів, цінних паперів, інформації, знання тощо. Дослідження в рамках даного підходу іноді виділяють в особливу дисципліну регіональне ринко ведення.

Підхід до регіону як до соціуму (спільності людей, що живуть на певній території) висуває на перший план розгляд питань, який стосуються процесів відтворення соціального життя (населення і трудових ресурсів, освіти, охорони здоров'я, культури, навколишнього середовища і т.д.) і розвитку системи розселення. Їх дослідження проводиться в розрізі соціальних груп з певними особливими функціями і інтересами.

Розгляд регіону як квазікорпорації передбачає концентрацію уваги на суб'єктах власності (регіональної та муніципальної) та їх економічній діяльності. У цій якості регіони стають учасниками конкурентної боротьби на ринках товарів, послуг, капіталу (прикладом може слугувати захист «торгової марки» місцевих продуктів, змагання за більш високий регіональний інвестиційний рейтинг).

Ще з радянських часів поряд з терміном «регіон» почав використовуватися і термін «регіональна економічна система», який, наприклад, у [10] тлумачиться таким чином: «частина території держави, що характеризуються відносною однорідністю соціально–економічних показників або просторовою близькістю до одного із центрів, яка взаємодіє з іншими частинами території держави, обов'язково має органи управління й/або федеральні (ред. – регіональні) програми розвитку». Базовими ознаки регіональної економічної системи більшість дослідників вважають: територію, спеціалізацію, господарські відносини та зв'язки.

При розгляді регіональної економічної системи важливе значення мають не тільки виробничі та збутові можливості окремих суб'єктів, що діють на його території, а й характер (тіснота) внутрішніх та зовнішніх економічних зв'язків, спільність економічних, суспільних та суспільно–політичних завдань, можливість органу регіонального управління забезпечувати координацію діяльності окремих суб'єктів господарювання з метою забезпечення досягнення сінергічного ефекту.

З позицій економічних відносин прийнято розглядати три аспекти регіональної економічної системи: 1) як зовнішнє середовище для функціонування суб'єктів господарювання, що діють на її території (з позицій формування належного підприємницького клімату); 2) як об'єкт державного регулювання та управління господарською діяльністю різних виробничих, фінансових та інших структур (його метою є цілеспрямований вплив на суб'єкти господарювання з метою корекції планів їх діяльності відповідно до потреб регіонального розвитку та регіональних інтересів) 3) як квазігосподарюючий суб'єкт, який може виступати ініціатором розробки та реалізації регіональних програм розвитку, емісії регіональних цінних паперів, засновником суб'єктів муніципальної власності тощо.

Отже, ґрунтуючись на вищесказаному, регіон пропонується розглядати як сукупність домогосподарств, підприємств, установ та інституцій, які діють на певній території, використовують її природні та людські та інші види ресурсів, підпадають під юрисдикцію політико–адміністративних органів регіонального управління. Їх основним завданням є цілеспрямоване формування потенціалу регіону (виходячи з стратегічних цілей його розвитку), створення передумов для максимально повної реалізації наявного потенціалу.

Поєднання понять «потенціал» та «регіон» є достатньо поширеною термінологічною конструкцією (як в загальному розумінні, так і особливо при трактуванні різних видових проявів потенціалу), що дозволяє перейти до розв'язання третього дослідницького завдання – здійснити критичний аналіз існуючих визначень даного поняття.

Як видно з таблиці, сучасні дослідники активно досліджують різні видові прояви потенціалу регіону, характеризуючи його як здатність (ресурсну та компетентністну) до певних видів діяльності.

Таким чином, проведене дослідження показало, що існуючі визначення потенціалу регіону перш за все базуються на ресурсному підході – потенціал тлумачиться як максимально можливий результат використання певної системи ресурсів, перелік яких та визначення самого поняття результат обумовлюється видовим проявом потенціалу регіону, який розглядається (досліджується).

Для реалізації четвертого дослідницького завдання – проведення конвергенції понять «потенціал» та «регіон» та формування на цій основі авторського тлумачення поняття «потенціал регіону» – представляється доречним скористатися теоретико–методологічними розробками теорії фірми (підприємства), оскільки теорія потенціалу останнім часом отримала найбільший розвиток саме для економічної системи цього рівня.

Найбільш повне та системне дослідження сутності та структуризація поняття «потенціал підприємства здійснено Н.С. Краснокутською [25]. Базуючись на її узагальненнях, необхідно зазначити, що поняття «потенціал підприємства» за останні 50 років пройшла тривалий та тернистий шлях свого пізнання.

Імпульсом до формування теорії потенціалу підприємства слід вважати спроби побудови виробничих функцій представниками неокласичної школи економічної теорії. Загальний зміст таких досліджень полягав в пошуку шляхів оптимального розподілу ресурсів (можливостей), які використовує підприємство (або інша економічна система) з метою максимізації цільової функції. Саме неокласичні ідеї визначили трактування категорії «потенціал» в економічних дослідженнях закордонних вчених 20–30 років XX

Характеристика видових проявів потенціалу регіону

Вид потенціалу	Визначення виду потенціалу
Ресурсний	Сукупність(поєднання) ресурсів певної території та можливості їх використання для забезпечення життєдіяльності країни(регіону) [11]
Виробничий	Сукупна здатність виробничих систем, що знаходяться в межах даного регіону, виробляти матеріальні блага і задовольняти суспільні потреби, обумовлена існуючими ресурсами та умовами їх використання [12]
Трудовий	Регіональні можливості реальних і потенційних працівників, що володіють набором певних кількісних і якісних властивостей, які проявляються в процесі їх використання в специфічних регіональних умовах господарювання [13]
Інвестиційний	Це сукупність характеристик регіону, що враховують основні його економічні параметри, насиченість території факторами виробництва (природними ресурсами, робочою силою, основними фондами, виробничою і соціальною інфраструктурою і т.д.), споживчий попит населення та ін. [14]
Інноваційний	Це джерела, можливості, засоби створення умов для оптимізації внеску науки і техніки в економічний розвиток за рахунок впровадження ринкових принципів у цю сферу та її реструктуризації. Одночасно відображає рівень розвитку науки та впровадження досягнень науково–технічного прогресу в регіоні і визначає рівень привабливості його інвестиційного клімату [15]
Інтелектуальний	Характеристика інтелектуальної сфери країни або регіону і джерело нових знань, ідей, інформації, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності економіки та рівня життя населення; здатність організації до знаходження унікальних рішень для досягнення значущих результатів у галузі науки, техніки, технології, в духовно–моральній сфері; міра ефективності інноваційної економіки, що виражається в її здатності до реалізації інтелектуальних можливостей людини і суспільства з метою соціально–економічного розвитку [16]
Інституційний	Сумарні витрати бюджетів на підтримку і розвиток експортно–орієнтованих галузей, сільського господарства, наукових установ, вищих та середніх спеціальних навчальних закладів [17]
Фінансовий	Загальна сума фінансових ресурсів, наявних у розпорядженні регіональних органів влади і управління та які об'єктивно можуть бути використані ними для виконання функцій, покладених на регіональний рівень влади [18]
Науковий	Сукупна здатність і можливість суб'єктів наукової діяльності виконувати дослідження і розробки в заданий період часу, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності регіону та забезпечення зростання якості життя населення за допомогою задоволення потреб у нових наукомістких технологічних процесах, продуктах, послугах, їх модифікаціях [19]
Потенціал території	Можливість розширення господарської діяльності на даній території без великих допоміжних затрат на її благоустрій або з додатковими капітальними затратами [20]
Інфраструктурний	Можливість регіону виступати в якості підстави або базису (від лат. Infra – «нижче», «під» і structura – «будову», «розташування») функціонування економіки і забезпечення якості життя [21]
Споживчий	Сукупна купівельна спроможність населення регіону, яка обумовлюється його доходами [22]
Економічний	Сукупна здатність наявних у межах регіону економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого обсягу матеріальних благ і послуг, що відповідають потребам суспільства на даному етапі його розвитку [23]
Інтегральний	Поєднання усіх ресурсів території (природних, трудових виробничих, фінансових. наукових, інтелектуальних, інформаційних тощо), які можуть бути залучені до господарської діяльності, а також самої території, включаючи її географічне та транспортне положення [24]

сторіччя, які розглядали його крізь призму ресурсних можливостей максимізувати виробничу функцію у вигляді випуску матеріальних благ або певного ефекту. Такі позиції цілком відповідали трактуванню підприємства як «чорної шухляди, що споживає на вході чинники виробництва і видає на виході продукти» [26].

Ці є підходи були підхоплені та стали домінуючими в радянській економічній науці до 70–80–х років XX сторіччя, що безперечно пов'язано з плановим характером економіки та актуалізацією завдання нарощування темпів і обсягів виробництва при ефективному використанні наявних ресурсів.

Неокласичні підходи до трактування сутності потенціалу одержали свого подальшого розвитку в межах так званої ресурсної концепції підприємства (Е. Пенроуз «Теорія зростання фірми», 1959 р.) Досліджуючи класичне питання теорії підприємства щодо причин його успішності, Е. Пенроуз дійшла висновку, що саме неоднорідність ресурсного потенціалу забезпечує кожній фірмі її унікальність. Крім того, «пулом ресурсів», за термінологією Е. Пенроуз, є організаційна здібність фірми, в силу якої і виникає складність копіювання ресурсного потенціалу. Таким чином, ресурсна концепція підприємства передбачає синтез ресурсів і організаційних здібностей, який реалізується шляхом доповнення класичного переліку ресурсів (матеріальні, фінансові, трудові), організаційними ресурсами (або здібностями) апарату управління підприємства.

Подальший розвиток концепції потенціалу пов'язаний з формуванням теоретичних основ стратегічного управління (60–70 роки XX сторіччя). В методології SWOT–аналізу одним з його центральних напрямків дослідження визначався потенціал підприємств, який ототожнюється з його сильними сторонами (straights).

У працях класика стратегічного управління І. Ансоффа поняття «потенціал підприємства» активно використовується в контексті визначення його конкурентного статусу і розглядається як забезпечена стратегічними ресурсами сукупність функціональних можливостей щодо реалізації стратегії. До сукупності таких можливостей відносяться управлінські, виробничі, маркетингові та інші функціональні здібності фірми, або її стратегічні ресурси, сполучення яких призводить до появи синергічних ефектів і сприяє досягненню конкурентної переваги. Саме вони відповідно до «теорії

залежності від ресурсів» (resource dependency) Дж. Пфеффер та Дж. Салансика (1978) обумовлюють можливості використання ресурсів та спроможність фірми до виживання.

Подальшим кроком до розуміння поняття «здібності» (capabilities) стала еволюційна економічна теорія Р. Нельсона і С. Уінтера (1982). В її контексті під здібностями розуміли «організаційні рутини», тобто регулярно повторювані та передбачувані засоби ведення діяльності. Таке розуміння дозволяє пов'язати статичний характер ресурсів на вході із можливостями їх перетворення в кінцеві результати на виході. Наявність потенціалу для забезпечення успішного розвитку визначатиметься рівною мірою як якістю вхідних ресурсів, так і якістю «рутин», тобто накопиченими та недоступними конкурентам знаннями щодо здійснення бізнес–процесів.

Ці ідеї знаходять визнання та подальший розвиток і в статті Б. Вернерфельта «Ресурсна трактовка фірми» (1984) – здібності автоматично вводяться до складу ресурсів підприємства, його цінних, специфічних активів, що унеможливлює їх відокремлений купівлю–продаж та входить у протиріччя із загальновизнаним розумінням ресурсів як засобів, запасів, які можуть бути залучені ззовні. Колективне знання та організаційна культура, які є основою здібностей, можуть бути ідентифіковані тільки в результаті здійснення певних бізнес–процесів і тільки в межах певного підприємства. Таким чином, у той час як ресурси є джерелом здібностей фірми, здібності є основним джерелом її конкурентних переваг; здібності не можуть бути відокремлені від ресурсів, а виникають в ході їх трансформації, обумовлюють той чи інший рівень їх використання, а отже і породжують диференціацію в успішності різних підприємств.

Подальшим розвитком ресурсної теорії стала опублікована в 1990 році стаття К. Прахалада і Г. Хамела, в якій для ідентифікації визначальних для результатів фірми і її стратегії здібностей вводиться поняття «ключові компетенції». Ключові компетенції – це «ядро фірми» у вигляді некодифікованого (організаційно–специфічного) знання, що не може бути ретрансльовано іншій фірмі. Ключові компетенції становлять підґрунтя для утворення стійкої конкурентної переваги, оскільки характеризуються тривалістю користування, неповторністю, стійкістю до нейтралізації. Наявність таких унікальних компетенцій, звичайно ж, посилює потенціал підприємства, обумовлює його здатність до виконання свої місії.

Подальші пошуку причин успіху конкретних фірм обумовили формування концепції «інтелектуального потенціалу» або «динамічних здібностей. Такі здібності є результатом безперервного навчання і ґрунтуються на усвідомленні необхідності не тільки підтримки, а й постійного розвитку ресурсів і компетенцій. Формування довготривалих конкурентних переваг підприємства спирається на потенціал як сукупність ресурсів, здібностей і компетенцій. Причинно–наслідковий ланцюг має вигляд: «фактори виробництва → компетенції → динамічні здібності → продукти (результати)».

Адаптуючи сучасні уявлення теорії потенціалу підприємства на регіон як економічну систему більш високого рівня складності, слід зазначити, що тлумачення сутності поняття «потенціал регіону» також слід здійснювати в системі координат «ресурси – здібності – компетенції», де ресурсна площина розкриває феномен перетворення можливостей в здібності, а здібності через їх розкриття, закріплення і оновлення за допомогою навчання трансформуються у компетенції (базові і ключові).

Реалізація комплексу таких можливостей відбувається за умов здійснення відповідних регуляторних впливів (тобто сукупності дій в окремих елементах регіональної економічної системи, так і на рівні регіональних органів влади), що спрямовані на досягнення певних цілей, та інтересів, а також процесів самоорганізації (внаслідок яких частково формується регіональне колективне знання та регіональна організаційна культура), що сприяє їх досягненню визначених цілей та реалізації регіональних інтересів.

Проведений науковий аналіз генезису трактування сутності поняття «потенціал підприємства» дозволяє прийти до висновку, що в більшості розглянутих вище визначень поняття «потенціал регіону» дослідники серед його ключових атрибутивних ознак виділяють лише ресурси, а до суттєвих властивостей відносять спрямованість на досягнення максимальних обсягів випуску продукції (у вузькому розумінні) або цілей (у найбільш широких трактуваннях). Такий підхід не дозволяє здійснити повне пізнання поняття «потенціал регіону», оскільки не враховує здібності, які окреслюють перспективність можливостей, та компетенції, які сприяють прискоренню перетворення реальних можливостей на дійсність.

Враховуючи, що поняття «потенціал» нерозривно пов'язано з цілями управління регіональною економічною системою, представляється доцільним розглянути сучасні уявлення щодо цілей та задач регіонального управління (державного регіонального управління, регіональної політики), які сформувалися на основ адаптації до потреб регіонального управління теорії стратегічного управління та розкриваються в контексті понять «стратегія регіонального розвитку» та «стратегія економічного розвитку регіонів».

Стратегія економічного розвитку регіонів тлумачиться як система заходів, спрямованих на реалізацію довгострокових завдань соціально–економічного розвитку держави з урахуванням раціонального внеску регіонів у рішення цих завдань, обумовленого реальними передумовами й обмеженнями їхнього розвитку. Стратегія регіонального розвитку розроблюється на загальнодержавному рівні. Вона визначає основні цілі та завдання політики держави по відношенню до конкретного регіону та є основою для розробки стратегії соціально–економічного розвитку регіону, яка є прерогативою та центральною функцією органів влади регіонів.

Передумовою розробки стратегії є визначення стратегічного бачення та стратегічної місії розвитку регіону Ошибка! Закладка не определена. . При розробці стратегічного бачення рекомендується визначити: 1) ключові показники, яких регіон прагне досягти в майбутньому; 2) пріоритетні напрями подальшого розвитку регіону; 3) тип використовуваних технологій, устаткування, якість вироблюваної продукції, пріоритетні споживачі й сегменти ринку; 4) місце, яке регіон повинен зайняти на загальнодержавному і міжнародному рівнях у довгостроковій перспективі.

Стратегічна місія розвитку регіону характеризує сприйняття, призначення, основні задачі і характеристики даного регіону, у яких виявляється його відмінність від подібних територіальних утворень, що обумовлюють цілі і причини його подальшого розвитку. Розробка місії необхідна для встановлення сценаріїв розвитку регіону з метою підпорядкування їй всіх сфер діяльності на регіональному рівні. При визначенні місії розвитку регіону слід враховувати: 1) історію регіону, в процесі якої формувалися ментальність населення, профіль і стилі діяльності, місце на загальнодержавному і світових ринках та ін.; 2) характер поведінки та характерні підходи до способів ведення господарської діяльності й управління; 3) стан зовнішнього середовища; 4) матеріальні, енергетичні, фінансові, природоохоронні та інші ресурси, які належать регіону та можуть бути використані для досягнення стратегічної мети; 5) специфічні регіональні особливості.

Метою регіонального управління, в тому числі стратегічного, визнається регіональний розвиток, тобто прогресивні кількісні та якісні зміни, набуття економічною системою нових якісних характеристик. Регіональний розвиток – це багатомірний та багатоаспектний процес, спрямований на досягнення сукупності економічних та соціальних цілей. Загальновизнаною стратегічною метою економічного розвитку більшості країн та їхніх регіонів сьогодні визнається поліпшення рівня добробуту населення.

Теорія добробуту розроблялася класиками економічної науки А. Маршаллом, А. Пігу, В. Парето, Р. Хоутрі, Д. Менгером, Л. Вальрасом, Дж. Кларком та ін. і змінювалася відповідно до розвитку наукової думки: від розуміння добробуту як матеріального благополуччя (добробут – благополучний побут) до включення в його склад елементів, що не відносяться до економічних благ (здоров'я, відпочинок, освіта, культурний і професійний розвиток, спілкування та ін.). Сучасне розуміння терміну «добробут» має на увазі забезпеченість населення необхідними матеріальними і духовними благами, тобто предметами, послугами та умовами, що задовольняють певні людські потреби. Добробут характеризується такими характеристиками, як рівень (комплекс економічних благ, структура і масштаби реалізації потреб населення у сфері споживання), образ (поведінкова орієнтація людини на основі цільових установок і міжособові контакти, сформовані при досягнутому рівні життя) та якість життя (є узагальнюючою характеристикою, яка відображає стан і соціальне самопочуття самої людини, яке характеризується такими параметрами, як здоров'я, освіта, культурний і трудовий потенціал та ін.). Дослідники пропонуються розглядати і видові прояви добробуту: соціальний, екологічний, фінансовий (економічний).

Необхідно зазначити, що пріоритетність стратегічних цілей розвитку регіону принципово відрізняється від мікрорівня (підприємство, установа, організація). Якщо мікрорівневий суб'єкт господарювання, перш за все, прагне максимізації прибутку, досягненню чого підлягають інші (другорядні) стратегічні завдання (в тому числі формування сприятливого соціального клімату в колективі, добробут персоналу), то на регіональному рівні результати господарської діяльності, хоча і визначаються в якості стратегічних цілей, розглядаються з боку надання можливостей для задоволення соціальних потреб населення. Тобто економічне зростання є не самоціллю, а виступає невід'ємною передумовою, головним інструментом досягнення добробуту в різних формах його прояву.

Таким чином, регіональний розвиток передбачає такий режим функціонування регіональної системи, який орієнтований на позитивну динаміку параметрів рівня і якості життя населення, забезпечену стійким, збалансованим і багатофакторним відтворенням соціального, господарського, ресурсного й екологічного потенціалів території [27].

Необхідно розрізняти цілі регіонального розвитку на загальнодержавному та регіональному рівнях управління. В першому випадку метою управління є вирівнювання асиметрії регіонів, у другому – актуалізація ресурсного потенціалу регіонів, що визнається передумовою їх конкурентоспроможного розвитку по відношенню до інших регіонів.

Під конкурентоспроможністю регіону розуміється здатність реалізувати основне цільове завдання функціонування – стійкий соціально–економічний розвиток регіону із забезпеченням високої якості життя його населення. Конкурентоспроможність реалізується через конкурентні переваги, у складі яких прийнято виокремлювати базові та додаткові. До перших (базових) відносяться природно–сировинні ресурси, трудові ресурси, виробнича база; до другого (додаткові) – освітній, науковий, інтелектуальний, підприємницький, інноваційний інфраструктурний, управлінський потенціали регіону.

Базуючись на усьому вищевикладеному, необхідно ще раз звернути увагу на відмінні особливості поняття «потенціал регіону»:

1) дане поняття нерозривно пов'язано з категорією «можливість», тому об'єктом дослідження мають бути не тільки наявні ресурси та результати їх використання, а й скриті, невикористані резерви, які має регіональна економічна система. Не використані резерви можуть бути виявлені шляхом проведення спеціальних досліджень, зокрема порівняльного бенчмаркінгового аналізу;

2) охоплює не тільки елементний склад ресурсів учасників регіональної економічної системи (домогосподарств, підприємств, установ, інституцій), а й їхні здібності та компетенції, які окреслюють перспективність можливостей і сприяють прискоренню їх перетворення на дійсність за рахунок використання сформованої системи ресурсів, а також здібності та компетенції органів регіонального управління, завдяки яким формується синергічний ефект від їх спільного використання;

3) індикатором та наслідком перетворення можливостей у дійсність є досягнення цілей регіонального управління. Генеральною метою регіонального управління визнається є регіональний розвиток, кінцевим індикатором якого є рівень та якість життя населення регіону, конкурентоспроможність економіки регіону. Засобом реалізації даної мети є цілеспрямовані дії органів державної та регіональної влади, спрямовані на формування та максимально повне використання потенціалу регіону.

Висновки

Отже, під потенціалом регіону нами пропонується розуміти поточні та майбутні можливості регіону, які є наслідком сінергії системи ресурсів, здібностей і компетенцій учасників регіональної економічної системи (домогосподарств, суб'єктів господарювання та органів регіональної влади) забезпечувати регіональний розвиток та на цій основі – зростання якості життя населення та конкурентоспроможність економіки регіону.

Література

1. Некрасов Н.Н. Региональная экономика. – М.: Экономика, 1978.

2. Аристотель. Сочнение в 4–х томах. – М., 975. – С. 108–120.

3. Соколов С. Н. Формирование и развитие стратегического потенциала регионального нефтегазостроительного комплекса: теория, методология, практика [Текст] / С.Н. Соколов. – Волгоград: ВолГУ, 2003. – 536 с.

4. Казанцев, С.В. Потенциал экономики регионов России как основа их внутренней конкурентоспособности [Текст] / С.В. Казанцев // Регион. – 2004. – №1. – С. 191–199.

5. Кондаков Н.И. Логический словарь–справочник. – М.: Наука, 1975. – С. 540.

6. Радянський енциклопедичний словник. – М.: Радянська енциклопедія, 1981. – С. 1058.

7. Александров І.О. Стратегия сталого розвитку регіону: монографія / І.О. Олександров, О.В. Половян, О.Ф. Коновалов, О.В. Логачова, М.Ю. Тарасова: за заг. ред. І.О. Олександрова / НАН, Ін–т економіки пром–ті. – Донецьк, Вид–о Ноулідж, 2010. – 203 с.

8. Добрынин А.И. Региональные пропорции воспроизводства. – Л., 2005. – С. 28.

9. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К., Видавничий центр «Академія». – 2002. – 952 с.

10. Щемелинин С.А., Кругликова О.В. Региональная социально–экономическая система: понятие, классификация, структура и основные элементы // http://www.rusnauka.com /7_NND_2009/Economics/42513.doc.htm

11. Паламарчук М.М., Паламарчук О.М. Економічна та соціальна географія України з основами теорії. – К: Знання, 1998. – 416 с.

12. Сравнительная характеристика производственного потенциала регионов Украины (http://revolution.allbest.ru/economy/00142540_0.html)

13. Особенности формирования и использования трудового потенциала в регионе (http://vip–students.com/ref/ref–77428.html)

14. Кравчук А.Ю., Терехович Ю.Б. Финансовая инвестиционная политика, учебное пособие. (http://cito–web.yspu.org/link1/metod/met107/node51.html)

15. Бакланова Ю.О. Формирование и развитие инновационного потенциала региона: диссертация. (http://www.dissercat.com/content/formirovanie–i–razvitie–innovatsionnogo–potentsiala–regiona)

16. Киршин И.А. Развитие интеллектуального потенциала страны и региона: место и роль федеральных университетов.

17. Чуб Б.А. Оценка инвестиционного потенциала субъектов российской экономики на мезоуровне – (http://www.uamconsult.com/book_544_chapter_14_3.2._Metody_rascheta_investicionnogo_potenciala–subekta_ehkonomiki_na_mezourovne.html).

18. Финансовый потенциал региона: стратегия формирования и использования (http://all–referats.com/diploms/diplom–13162.html).

19. Бородина М.А. Управление научным потенциалом региона: кластерный поход.

20. Котляров В.М., Комарова А.И. Георгафия: Понятия и термины. Пятиязычный академический словарь. – М.: Наука, 2007. – С. 544.

21. Строительный комплекс Азиатско–Тихоокеанского региона (http://skatr.ru/infrastrukturnyi–platsdarm).

22. Васильева Т.А., Гриценко Л.Л., Винниченко Н.В. Научно–методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности регионов Украины.

23. Давискіба К.В. Економічний потенціал регіону та його ефективне використання в умовах ринкової трансформації.

24. Нагірна В.П. Інтегральний потенціал території у контексті господарської діяльності регіону // Український георгафічний журнал. – 2010, №3. – С. 32–39.

25. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження текст: монографія. – Харків: Харк. держ. ун–т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.

26. Бухвалов, А.В. Эволюция теории фирмы и ее значение для исследований менеджмента [Текст] / А.В. Бухвалов, В.С. Катькало // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т. 3. – №1. – С. 75–84.

27. Коваленко Учебное пособие // 3.4. Региональное развитие: цели, критерии и методы управления //http://www.smartcat.ru/RegionEconomic/ regionalnayaekonomikaiupravlenieBB.shtml

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

О.М. ЛЕВЧЕНКО,
д.е.н., доцент, Кіровоградський національний технічний університет

Національна система кваліфікації як складова сучасної моделі безперервної професійної підготовки кадрів

У статті обґрунтовується необхідність формування національної системи кваліфікації. Розглядається зарубіжний досвід у сфері створення даної системи. Запропоновано вітчизняну модель функціонування національної системи кваліфікації.

Ключові слова: *безперервна професійна підготовка кадрів, система національної кваліфікації, національна рамка кваліфікації, професійна освіта, копенгагенський процес, інфраструктура навчальних закладів, професійні стандарти.*

В статье обосновывается необходимость формирования национальной системы квалификации. Рассматривается зарубежный опыт в сфере создания данной системы. Предложена отечественная модель функционирования национальной системы квалификации.

Ключевые слова: *непрерывная профессиональная подготовка кадров, система национальной квалификации, национальная рамка квалификации, профессиональное образование, копенгагенгский процесс, инфраструктура учебных заведений, профессиональные стандарты.*

The necessity of the National vocational qualifications system forming is argued in the paper. The foreign experience in field of this system creation is considered. The domestic model of functioning of the National vocational qualifications system is offered.

Постановка проблеми. Головною особливістю професійної освіти та підготовки кадрів в інформаційному суспільстві є значне зменшення життєвого циклу професійних знань. Це обумовлює необхідність у країнах, які хочуть конкурувати на світових ринках та бути здатними відстоювати свої інтереси на власних ринках в умовах тотальної експансії процесу глобалізації, формувати національні системи безперервної професійної освіти та підготовки кадрів.

Аналіз досліджень та публікацій проблеми. Різним аспектам питання формування сучасної системи професійної підготовки кадрів приділяли увагу багато як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, таких як В. Брокбенк, Д. Парсон, Дж. Грехем, П. Дракер, С. Аржиріс, Л. Антошкіна, Д. Богиня, І. Бондар, А. Колот, І. Манцуров, В. Савченко [1, 2].

У той же час вітчизняними вченими ще недостатньо досліджено особливості та напрямки формування Національної системи кваліфікації як основи створення сучасних професійних стандартів, які будуть визначати сучасні вимоги до фахівців.

Мета статті полягає у визначенні основних напрямів формування та розробка моделі функціонування системи безперервної професійної підготовки на основі Національної системи кваліфікації.

Виклад основного матеріалу. Невід'ємною умовою подальшого розвитку безперервної професійної освіти та підготовки кадрів в Україні є формування Національної системи професійної кваліфікації, до складу якої має входити Національна рамка кваліфікації, розроблена відповідно до Європейської рамки кваліфікації, що має забезпечувати поступове зростання обсягів підготовки та підвищення якісного рівня останньої.

 © О.М. ЛЕВЧЕНКО, 2011

Сама Національна система кваліфікації містить усі аспекти активності країни, які проявляються у сфері професійної підготовки та визнання її результатів. Ці системи включають засоби розробки та реалізації національної й регіональної політики у сфері кваліфікацій, інституціонального забезпечення, забезпечення якості процесу навчання, оцінювання та сертифікації, а також інших механізмів, які пов'язують професійну освіту та підготовку кадрів з ринком праці та суспільством.

При цьому рамка кваліфікацій виступає невід'ємною частиною системи кваліфікації. Національна рамка кваліфікації – засіб демонстрації взаємовідношень між кваліфікаціями у країні чи освіті, або в конкретному секторі сфери зайнятості. Це інструмент для розробки та класифікації кваліфікацій згідно зі встановленими критеріями для відповідних рівнів результатів навчання [297].

З метою формування єдиного європейського простору професійної освіти та забезпечення мобільності робочої сили всі країни Європейського Союзу розробляють, або забезпечують відповідність прийнятій Європейській рамці кваліфікації, що необхідно для реалізації Лісабонської стратегії.

Як відомо, Європейська лісабонська рада у 2000 році визнала, що навчання впродовж життя та прозора зрозуміла кваліфікаційна система – це основні аспекти, які мають бути враховані для забезпечення відповідності Європейської системи освіти запитам суспільства щодо знань, а також потребі поліпшення рівня та якості працевлаштування. Це було також підкреслено Барселонською європейською радою у 2002 році, яка наголосила на необхідності створення гнучкої кваліфікаційної системи, яка б слугувала складовим елементом стратегії перетворення Європейської освіти на взірець світового рівня у 2010 році. Резолюція, прийнята радою у 2002 році стосовно навчання впродовж життя, покликала членів Союзу до співпраці з поєднанням всіх форм навчання – формальних та неформальних. Це стало передумовою для уніфікації у сфері професійного навчання і створення Європейської системи навчання упродовж життя, побудованої на досягненнях Болонського процесу у сфері вищої освіти.

Далі на необхідності створення Європейської кваліфікаційної системи наголошувалося у співдоповіді Ради та Комісії у 2004 році в контексті реалізації програми «Освіта та навчання 2010». Також у рамках Копенгагенського процесу ця необхідність була визначена на завершальній частині зібрання Ради 15 листопада 2004 року, яке було присвячене майбутнім пріоритетам з поліпшення європейської співпраці у професійній освіті та навчанні. В контексті Болонського процесу на зустрічі міністрів, відповідальних за вищу освіту, яка відбулась у Бергені у травні 2005 року, була відмічена важливість гарантування взаємної відповідності засад Європейської вищої освіти та запропонованої Європейської рамки кваліфікації (ЄРК).

Нарешті, в рамках переглянутої Лісабонської стратегії Програмою зайнятості 2005–2008 акцентовано увагу на необхідності створення гнучкої системи навчання та забезпечення можливості для студентів та викладачів вільно пересуватися з країни в країну шляхом покращення визначеності та чіткості кваліфікаційних рівнів, їхнього визнання і сертифікації формальної та неформальної форм навчання.

У вищій освіті значні кроки були зроблені у напрямку створення освітньої рамки кваліфікації. Спираючись на договори, укладені в Болоньї (1999) та Берліні (2003), міністри освіти 45 європейських країн прийшли до згоди в травні 2005 року в Бергені щодо введення європейської рамки кваліфікацій для сфери вищої освіти. Ця система складається з детального опису вимог до результатів навчання, що відбувається у три етапи, а також пояснює, як нараховуються бали (кредити) на першому та другому етапі навчання. Більше того, міністри зобов'язалися розробити національну кваліфікаційну рамку для вищої освіти до 2010 року і підкреслили важливість гарантування взаємної відповідності рамки кваліфікації Європейської вищої освіти та ЄРК.

Існуюча Європейська кредитно–трансферна система для вищої освіти (ECTS) та нова Європейська кредитно–трансферна система для професійного навчання (ECVET) полегшать для громадян ЄС процес поєднання навчання в різних країнах. Якщо ECTS створювалася протягом 10 років і зараз вона вже активно використовується у вищій освіті, то ECVET тільки випробовується. Обидві ці системи надають можливість працівникові подолати державні кордони так, щоб його кваліфікаційний рівень або певна частка набутої ним кваліфікації була визнана в будь–якому Європейському навчальному закладі. ЄРК, запроваджуючи єдині кваліфікаційні рівні та розвиваючи обопільну довіру, слугуватиме підґрунтям для зміцнення та розвитку цих двох систем.

Необхідно зазначити, що Національна рамка кваліфікації вже існує або ж перебуває у процесі розробки у більшості країн Європейського Союзу. Розроблена рамка кваліфікації існує у Великобританії, Франції, Іспанії, Ірландії, Мальті тощо. Значного прогресу на цьому шляху вже досягли Чеська Республіка, Румунія та Словенія.

Окрім європейських країн Національна рамка кваліфікації існує вже в Австралії, Новій Зеландії та Південній Африці. Ведуться дискусії та розпочинається робота щодо формування національної рамки кваліфікації в таких країнах, як Індія, Малайзія, Мексика, Монголія, Мозамбік, Пакистан, Південна Корея, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд тощо.

Основними цілями створення Національної системи кваліфікації в Україні мають бути:

– формування національної рамки кваліфікації (відповідно до Європейської рамки кваліфікацій), яка стане інструментом для визначення, порівняння і класифікації кваліфікацій відповідно до системи освіти і навчання країн Європейського Союзу;

– забезпечення відповідності національних кваліфікацій працівників потребам роботодавців;

– забезпечення узгодженості між системами кваліфікацій (професійно–технічної, вищої та післядипломної освіти);

– розробка професійних стандартів на основі компетентнісного підходу відповідно до вимог працедавців та їх урахування при розробці відповідних освітніх стандартів, навчальних планів та програм;

– визнання та отримання професійної кваліфікації випускниками навчальних закладів, зокрема вищих, та сертифікації ре–

зультатів неформального навчання, що сприятиме розвитку системи неперервного професійного навчання упродовж життя;

– формування ефективної інфраструктури навчальних закладів щодо підготовки кадрів, навчальні плани та програми яких будуть узгоджені з професійними стандартами, а випускники у разі необхідності будуть проходити незалежну сертифікацію та отримувати відповідні професійні кваліфікації;

– залучення працедавців до активної участі у процесі формування структури національних кваліфікацій, зокрема через відповідні громадські організації, а також у процес підготовки власних кадрів на основі розроблених професійних стандартів та отримання ними визнаних професійних кваліфікацій.

Формування Національної системи кваліфікації вимагає створення Національної агенції з професійних кваліфікацій, до функцій якої мають входити як експертиза нових кваліфікацій та професійних стандартів, так і ліцензування та акредитація незалежних центрів оцінювання, які будуть організовувати процеси оцінювання знань та навичок відповідно до вимог певних кваліфікацій, а також агенцій з розробки стандартів та провайдерів освітніх послуг. Поряд із цим галузеві агенції з визначення потреб у навчанні та розробки професійних стандартів мають створюватися на засадах соціального партнерства. Дані агенції можуть створюватися у співпраці з відповідними громадськими організаціями та отримувати бюджетне фінансування для здійснення своєї діяльності (див. рис.).

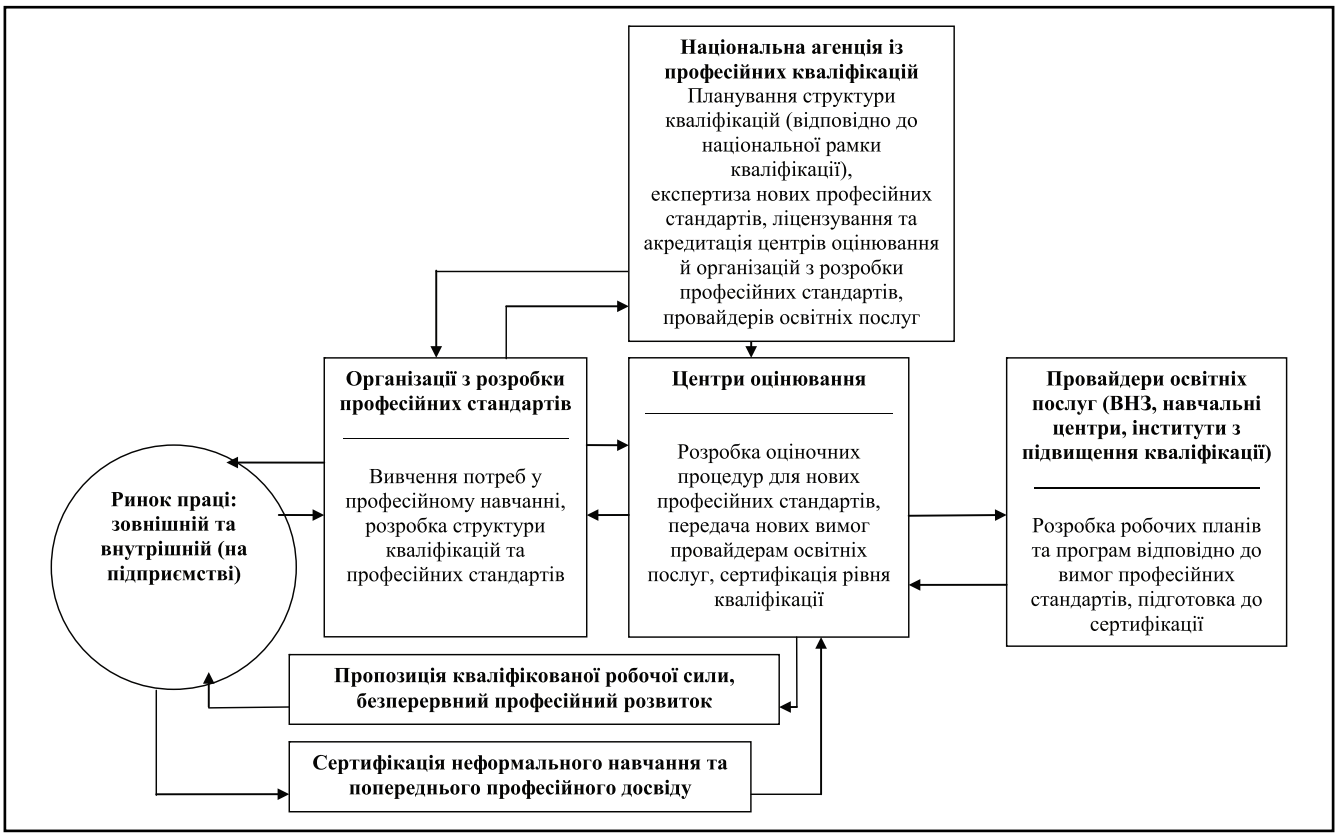
Національні організації з професійної підготовки (NTOs) фінансуються урядом. Професійні стандарти, власне кажучи, ґрунтовно зорієнтовані на практичну діяльність і вони відповідають фактичним спеціальностям, що існують, і таким чином впливають на компетенцію працівників. Стандарти з менеджменту, що додані вибірково NTO до їх власних продуктів «вищого рівня», створюються Чартерною групою з менеджменту (MCG).

Системна структура національних професійних кваліфікацій (NVQs) у даний час включає 11 галузей. До процесу, за допомогою якого національні професійні кваліфікації розробляються, поставляються і приймаються, залучені різні організації. У межах кожної з 11 галузей, що згадані вище, індивідуальна NTO ідентифікує потреби національних професійних кваліфікацій (NVQs), складає проект «стандартів» (документів), співпрацюючи, у разі потреби, із сертифікуючими органами. Сертифікуючі органи розробляють проект системи оцінки та забезпечення якості, що має бути узгоджений з NTO.

Детальні пропозиції разом із NTO та одним чи кількома сертифікуючими органами подаються до адміністративного органу із кваліфікацій і навчальних програм QCA для акредитації.

QCA гарантує, що запропонована кваліфікація відповідає специфічним критеріям і буде широко використовуватися в різних секторах (галузях). QCA затверджує та інспектує сертифікаційні органи.

Сертифікуючі органи ідентифікують і затверджують установи для впровадження і забезпечення якості NVQ, поряд з центрами оцінки, що відповідають їх критеріям щодо оцінки досягнень студентів. Організації, які надають послуги, можуть за певних обставин виконувати і функцію оцінювання знань та навичок сту-



Модель функціонування системи безперервної професійної підготовки на основі Національної системи кваліфікації

Джерело: складено автором.

дентів, але переважно використовується зовнішня оцінка, яку проводять визначені установи, у формі екзаменів.

Отже, окрім зазначених позитивів формування Національної системи кваліфікації та відповідної рамки кваліфікації, ще однією перевагою наявності даної системи є те, що їх вимоги у своїх навчальних програмах можуть враховувати як професійно–технічні, так і вищі навчальні заклади. Поряд із цим самі студенти, які отримують вищу освіту, можуть підтвердити якісний рівень освітньої кваліфікації шляхом отримання відповідної професійної кваліфікації, для чого вони мають продемонструвати передусім практичні знання та навички. Це, з одного боку, призведе до підвищення рівня їх конкурентоспроможності на ринку праці, а з іншого – до зменшення ризиків працедавців щодо наймання фахівців з невідповідним професійно–кваліфікаційним рівнем.

Наявність таких професійних стандартів та їх узгодженість з освітніми стандартами надає можливість у відповідній країні запровадити механізми прискорення процесу отримання професійної кваліфікації шляхом акредитації знань, які були набуті на основі попереднього досвіду та неформального навчання (accreditation of prior expiriential learning – APEL), а також акредитації попереднього формального навчання (accreditation of prior learning – APL) з метою уникнення необхідності двічі вивчати подібні предмети. Такі заходи збільшують рівень професійної мобільності робочої сили, що сприяє підвищенню рівня її конкурентоспроможності на ринку праці. Як свідчать результати опитувань зайнятого населення Євросоюзу, значна частка професійних знань та досвіду отримується шляхом неформального навчання під час виконання професійних завдань та самостійного навчання або ж вивчення різних курсів. Наявність таких нових професійних знань та навичок на підприємстві може бути ідентифікована шляхом атестації, а свідченням їх наявності мають бути результати професійної діяльності.

Поряд із цим важливим моментом формування Національної системи кваліфікацій в Україні є створення сучасної навчальної інфраструктури, яка об'єднувала б галузеві (корпоративні) і територіальні навчальні центри (навчально–курсові комбінати) та вищі навчальні заклади, консультаційні пункти, представницькі органи, з метою організації та/або стимулювання процесу професійного навчання на місцях тощо.

Висновки

У цілому слід зазначити, що сама модель безперервної професійної освіти та підготовки кадрів на основі Національної системи кваліфікації, в умовах розбудови соціально орієнтованої економіки, має бути не самоціллю, а найперше засобом підвищення як матеріального, так і духовного добробуту населення. Її особливості мають визначатися, передусім, як завданнями розвитку національного господарства країни загалом чи окремих підприємств зокрема, так і формуванням конкурентоспроможної національної робочої сили та здатністю кваліфікованих спеціалістів мати право на гідну працю і заробітну плату, а також на отримання відповідного соціального статусу у суспільстві.

Література

1. Бондар І.К. Інтелектуалізація людського потенціалу економіки України: [кол. монографія] / І.К. Бондар, І.Г. Манцуров // Соціальні аспекти інтелектуальної економіки. – К.: «Видавничий дім «Корпорація», 2009. – 214 с. – С. 17–36.

2. Колот А.М. Соціально–трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2010. – 251 с.

3. Левченко О.М. Економіка знань: управління розвитком людських ресурсів Великобританії / О.М. Левченко. – К.: Видавничий дім «Корпорація», 2005. – С. 69.

4. Левченко О.М. Безперервна професійна освіта та підготовка кадрів в Україні: основні напрями трансформації в контексті провідного міжнародного досвіду / О.М. Левченко // Україна: аспекти праці. 2006. – №1–2. – С. 30–35.

5. The role of qualifications system in promoting lifelong learning. OECD, 2006. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oecd.org

О.П. КОВАЛЬ,
к.е.н., Національний інститут стратегічних досліджень

Аналіз світових моделей багаторівневих пенсійних систем

У статті проаналізовано переваги та недоліки основних світових моделей багаторівневих пенсійних систем та запропоновано концептуальні підходи до реформування вітчизняної пенсійної системи.

Ключові слова: *накопичувальна пенсійна система, розподільча пенсійна система, частково накопичувальна пенсійна система, схема з встановленими внесками, схема з встановленими виплатами.*

В статье проанализированы достоинства и недостатки основных мировых моделей многоуровневых пенсионных систем и предложены концептуальные подходы к реформированию отечественной пенсионной системы.

Ключевые слова: *накопительная пенсионная система, распределительная пенсионная система, частично накопительная пенсионная система, схема с установленными взносами, схема с установленными выплатами.*

In article merits and demerits of the basic world models of multilevel pension systems are analysed and conceptual approaches to reforming of domestic pension system are offered.

© О.П. КОВАЛЬ, 2011

Постановка проблеми. В центрі дискусій щодо реформування систем пенсійного забезпечення, що розгорнулись протягом останнього десятиліття в наукових та політичних колах західних держав та країн з транзитивною економікою, – пошук найбільш ефективних страхових методів та механізмів, створення багаторівневих взаємодоповнюючих та взаємопов'язаних пенсійних систем, активне залучення приватного сектору та самих застрахованих до фінансування пенсійних витрат, залучення до процесу колективного та особистого пенсійного страхування осіб, зайнятих на тіньовому ринку праці, створення комплексних інститутів соціального захисту престарілих верств населення.

Реформи пенсійних систем вже почалися в Німеччині, США, Італії, Франції, Угорщині, Польщі, Чехії, Швеції, Японії. Здебільшого вони зводяться до різних комбінацій наступних заходів: плавне підвищення пенсійного віку, зниження розміру окремих видів пенсій, збільшення розміру страхових внесків та періоду страхування, відокремлення інститутів страхування та соціальної допомоги, обмеження практики дострокового виходу на пенсію, стимулювання створення приватних пенсійних фондів.

Усі вказані аспекти надзвичайно актуальні й для України. Але зарубіжний досвід, у тому числі й запровадження обов'язкового накопичувального рівня, не завжди може бути прямо перенесений на вітчизняне підґрунтя, а тому має бути критично осмислений з урахуванням економічних, політичних, соціальних та інших вітчизняних реалій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам реформування вітчизняної системи, в тому числі й введення накопичувальної складової, були присвячені парламентські слухання, які відбулися 16 лютого 2012 року [1]. Укрупнену класифікацію пенсійних моделей наведено Е. Джеймс [2]. Деякі позитивні та негативні риси накопичувальних пенсійних моделей проаналізовано Я. Волковим [3].

Метою статті є розробка концептуальних підходів до реформування вітчизняної пенсійної системи, а саме вибору оптимальної моделі умовно–накопичувальної пенсійної системи, виходячи з аналізу переваг та недоліків світових накопичувальних моделей.

Виклад основного матеріалу. Останніми роками в пенсійних системах розвинутих країн спостерігається тенденція до більш щільної ув'язки розмірів пенсій з обсягами фактично сплачених страхових внесків. Такий підхід дозволяє підсилити страховий характер пенсійних систем та створити механізм, що мотивує застрахованих до участі у фінансуванні системи, знизити можливість та бажання уникнути сплати страхових внесків. Досягненню цілі служить збільшення періоду, заробітки за який приймаються до розрахунку при визначенні пенсії. Ідеальним варіантом є включення заробітків за весь страховий період, що дозволяє вести мову якщо не про еквівалентність внеску у фінансування системи та прав на отримання пенсії, то принаймні про вкрай щільну залежність між цими показниками. Застраховано особа розуміє, що чим більше вона сама внесла або на її користь було внесено грошових коштів протягом життя, тим на більшу пенсію вона може розраховувати.

У Швеції, Італії та Польщі до початку реформ існували розподільчі пенсійні системи, які забезпечували пропорційність пенсійних виплат заробітним платам за період, що передує закінченню трудової діяльності. Така система обумовлювала доволі великий відсоток пенсійних відрахувань. Фінансова стабільність системи, до того ж, вимагала періодичного їх підвищення. Сучасні виклики, особливо у демографічній царині, примусили уряди цих країн до переводу пенсійних систем на такі схеми, що встановлюють більш щільний зв'язок між обсягами сплачених внесків та розміром пенсій.

Така тенденція найкраще ілюструється літерою та духом законодавчого акту Нідерландів – Біллю про реформу системи соціального захисту населення (2004), який підкреслює значущість принципу особистої відповідальності громадянина в забезпеченні життєздатності суспільства: «кожен повинен зробити усе можливе для підтримання свого життєвого рівня» [4].

Пенсійні системи реформуються досить рідко, після ретельно продуманих та обговорених з суспільством можливих варіантів її проведення. Не викликає сумніву, що пенсійна реформа повинна бути соціально прийнятною (на основі широкого громадського консенсусу), економічно обґрунтованою та враховувати реалії демографічного стану та ринку праці. Все більше визнання отримують принципи особистої відповідальності та свободи вибору.

Для більшості населення України необхідність проведення докорінних змін у системі пенсійного забезпечення є очевидною. Однак існуючі в країні економічні та демографічні проблеми суттєво ускладнюють реформування існуючої системи. Громадяни України усвідомлюють, що необхідність рішучих реформаторських кроків супроводжуватиметься невідворотністю тимчасового погіршення умов життя. Наслідком цього є неготовність більшості населення прийняти пенсійну реформу.

За результатами останнього дослідження суспільної думки, проведеного USAID влітку 2010 року в рамках проектів «Розвиток ринків капіталу» та «Розвиток фінансового сектору», пенсійну реформу загалом підтримують лише 26% респондентів, тоді як не підтримують 69% опитаних. Дослідження також продемонструвало високий рівень недовіри до вітчизняних фінансових інститутів та фінансової системи країни в цілому [5].

Висока соціальна значущість пенсійної реформи для населення потребує ретельного комплексного аналізу та розробки відповідної загальнонаціональної стратегії. Усвідомлювати необхідність реформування пенсійної системи недостатньо. Найчастіше доводиться стикатися з нестачею інформації та критеріїв (як якісних, так й кількісних) оцінки заходів, що передбачаються. Це питання тим важливіше, оскільки зачіпає як безпосередньо державні фінанси, так і соціальний аспект політики.

Перш ніж звернутися до аналізу світових пенсійних моделей, необхідно розглянути їх класифікацію, визначити понятійний апарат та надати деякі пояснення. У профільній літературі з пенсійної проблематики найчастіше вживаються такі терміни: пенсійна схема, пенсійна система та пенсійний фонд. Найчастіше має місце ситуація, коли різні автори один й той самий об'єкт йменують різними термінами. Доволі типовою є й протилежна ситуація, ко-

ли під одним терміном різні автори мають на увазі різні об'єкти. Для України така ситуація може частково пояснюватись відсутністю законодавчо закріплених визначень відповідних об'єктів аналізу (чинне законодавство містить визначення тільки поодиноких складових загального явища, наприклад «недержавний пенсійний фонд», або з недостатнім ступенем узагальнення, наприклад, «пенсійна схема – документ, який...» тощо).

Тому в подальшому нижченаведені терміни будуть вживатися у таких значеннях:

– пенсійна схема – сукупність умов, що визначають порядок сплати пенсійних внесків та пенсійних виплат;

– пенсійна система – сукупність інститутів та механізмів, що реалізують пенсійні схеми;

– пенсійний фонд – фінансова установа, яка функціонує з метою реалізації пенсійних схем.

Попри усе різноманіття існуючих у світі пенсійних схем за умовами виконання актуарних розрахунків їх можна розділити на два види:

1. Схеми з встановленими виплатами (Defined Benefit – DB) – схеми, в яких учаснику гарантується певний розмір пенсії по досягненні пенсійного віку. Вказаний розмір розраховується за актуарними формулами виходячи з трудового стажу та суми пенсійних внесків. У випадку державної пенсійної системи держава, таким чином, виступає прямим гарантом не тільки факту виплати пенсії, але й її розміру. Пенсія зазвичай виплачується у вигляді довічного ануїтету та може індексуватись залежно від законодавства країни.

2. Схеми з встановленими внесками (Defined Contribution – DC) – схеми, в яких розмір майбутньої пенсії прив'язується до обсягу внесків в пенсійну систему, а також ефективності управління пенсійними активами. В розвинених пенсійних системах даного виду внески надходять на індивідуальні клієнтські рахунки, а клієнт може мати (а може, залежно від конкретної схеми, і не мати) право самостійно вибрати інвестиційну стратегію з передбачуваною доходністю та допустимим рівнем ризику.

Таким чином, головними відмінностями схеми з встановленим внесками є те, що учасник приймає на себе ризик, а розмір пенсії вже не є гарантованим державою, а визначається виходячи з доходності інвестиційного портфелю пенсійного фонду.

Пенсійні схеми реалізуються через функціонування пенсійних систем. Аналіз світового досвіду дозволяє залежно від умов фінансування виділити три основні групи пенсійних систем:

1. Розподільчі (нефондовані) системи (PAYG (pay–as–you–go) – «плати, доки ходиш»). Вони реалізують так званий принцип «солідарності поколінь», який полягає в тому, що працююче покоління здійснює внески, за рахунок яких сплачується пенсія громадянам похилого віку. Іншими словами, покриття пенсійних видатків здійснюється з поточних надходжень, тобто відбувається перехресне субсидування різних поколінь.

2. Накопичувальні (фондовані) системи. В системах цієї групи пенсійні внески надходять на персональні рахунки учасників. На цих же ж рахунках накопичується й інвестиційний дохід. Тобто створюється персональний фонд, який стає джерелом виплати майбутньої пенсії.

У свою чергу, накопичувальні системи поділяються на дві підгрупи:

2.1. Накопичувальні децентралізовані системи (fully funded, decentralized). Інколи в літературі їх називають латиноамериканськими В рамках цієї моделі кожен працівник самостійно обирає інвестиційного керуючого (як правило – приватну компанію) для власного індивідуального пенсійного рахунку, на якому обліковуються встановлені внески. Таку систему з незначними варіаціями використовують Великобританія, Нідерланди, Австралія, Швейцарія, країни Латинської Америки, Угорщина, Польща, Гонконг.

2.2. Накопичувальні централізовані системи (provident fund) (інколи в літературі їх називають «обережним», а інколи – «система ОБСЄ») базуються на розповсюджених професійних пенсійних планах. У цій моделі роботодавець (група роботодавців) та/або профспілки обирають інвестиційного керуючого для кожної компанії або професії. Розробка інвестиційної політики управління активами в такій системі зазвичай здійснюється радою керуючих, яка включає в себе представників держави, профспілок, корпорацій та в деяких випадках – учасників фондів. Такі системи розповсюджені в країнах ОБСЄ, деяких країнах Африки та Азії. Термін «обережні» застосовується тому, що такі фонди переважну частину активів інвестують в державні боргові цінні папери, зобов'язання державних корпорацій, а також проекти соціальної сфери.

3. Частково накопичувальні (частково фондовані) системи (partially funded DB). В системах цієї групи пенсійні внески розділяються на декілька складових (як правило дві), які використовуються різним чином. Одна з них спрямовується до розподільчої системи та є джерелом сплати солідарних пенсій, а інша спрямовується на персональний рахунок учасника. По такій схемі працюють фонди в Швеції, Японії, Канаді, країнах Африки та Близького Сходу.

Поодиноким випадком частково накопичувальної системи є так звана умовно–накопичувальна система, яка взагалі не передбачає інвестування як такого. В цій моделі (інколи її називають моделлю умовно–накопичувальних рахунків) працівник має індивідуальний рахунок, на якому обліковуються його внески. Однак накопичення відбувається «умовно», оскільки кошти не інвестуються, а спрямовуються безпосередньо на виплату поточних пенсій. Іншими словами, система за своєю економічною природою залишається розподільчою, тобто принцип солідарності поколінь зберігається повною мірою. Наприкінці трудової діяльності працівнику нараховується умовний інвестиційний дохід і таким чином визначається обсяг пенсійних прав. Пенсійні права перераховуються в реальний ануїтет, розмір якого визначається актуарно.

Досить часто накопичувальну системи ототожнюють з DC–схемою, а розподільчу – з DB–схемою. Це не зовсім так. Наприклад, при частково накопичувальній системі паралельно існують DC–схема і DB–схема. Іншими словами, розподільча система може існувати самостійно, але якщо у країні запроваджено частково накопичувальну систему, це означає, що функціонують одночасно DC– і DB–схеми.

Цікаво, що в накопичувальних пенсійних системах також може застосовуватись принцип солідарності, але дещо в інших формах. «Горизонтальна» солідарність – солідарність учасників пенсійної системи в рамках кожного покоління. Така солідарність означає, що виплати пенсій «довгожителям», тобто особам, які пережили більшість своїх однолітків, частково проводиться за рахунок невиплат пенсій померлим учасникам пенсійної системи.

«Вертикальна» солідарність – солідарність між поколіннями, як в розподільчій пенсійній системі (працездатне покоління підтримує старше покоління).

Таким чином, протягом останнього десятиліття в ряді країн вводились ті чи інші варіанти накопичувальної системи, причому останнім часом цей процес прискорився, найбільш типовими з яких є три: латиноамериканська модель (індивідуальні рахунки), модель ОЕСР (професійні схеми) та шведська модель (умовно–накопичувальні рахунки) [2].

Вочевидь, шведську модель як і розподільча система, лише генерує майбутні зобов'язання, які не забезпечені реальними активами. Гарантією виконання таких зобов'язань, за недостатності поточних надходжень, є, як й у розподільчій системі, кошти держбюджету.

Натомість латиноамериканська модель як й модель ОБСЄ є реальними накопичувальними системами, в яких відбувається концентрація пенсійних внесків та інвестиційного доходу, забезпеченого активами, як правило – фінансовими. На нашу думку, право вибору інвестиційного керуючого, яке належить працівнику чи роботодавцю, не є головною відмінною рисою, хоча це є надзвичайно важливим аспектом, оскільки модель ОБСЄ дозволяє економити на масштабах та мінімізувати витрати на маркетинг, але водночас може призвести до конфлікту інтересів «агент–принципал» внаслідок того, що вибір роботодавця не обов'язково відповідає інтересам працівника та забезпечує максимальну ефективність управління накопиченнями.

Головна відмінність цих моделей від шведської, на нашу думку, полягає в існування так званих «випадаючих доходів». При цьому не є принциповим, яким чином фінансуються пенсійні виплати у розподільчій системі – за рахунок податків чи нарахувань на фонд заробітної плати. Принциповим є те, що частина пенсійних надходжень замість поточних виплат спрямовується на інвестування, а перед урядом постає задача компенсації дефіциту фінансування (більш відома як «проблема фінансування переходу»).

Вирішення проблеми фінансування переходу є окремою, надзвичайно цікавою науково–практичною задачею. На цьому етапі зазначимо лише, що одним з способів її вирішення є спрямування частини внесків в накопичувальну систему назад в розподільчу через держбюджет шляхом випуску державних цінних паперів. У цьому випадку накопичувальна система набуває рис умовно накопичувальної (шведська модель).

Проаналізуймо переваги та недоліки кожної з моделей накопичувальної системи за такими параметрами:

1. Щільність прив'язки розміру виплат до суми внесків. Економічна сутність накопичувальної системи з точки зору працівника полягає в тому, що до його накопичень додається інвестиційний дохід, який виникає внаслідок управління грошовими коштами. Якщо навіть усіма накопиченнями другого рівня управляє одна–єдина (державна) компанія, інвестиційний дохід буде відрізнятись рік від року, оскільки умови інвестування постійно змінюються. При цьому він буде прив'язаний до певних макроекономічних показників (інфляція, ВВП тощо) вельми опосередковано хоча б тому, що на природні економічні процеси неминуче накладаються політичні інтереси.

Якщо ж управління пенсійними накопиченнями є компетенцією декількох недержавних структур, результати інвестування для кожної з них відрізнятимуться ще більш суттєво. Узагальнюючи, можна стверджувати, що накопичувальна система за своєю економічною сутністю створює певний дисбаланс серед своїх учасників. Це, у свою чергу, означає, що щільність прив'язки розміру виплат до розміру внесків не є абсолютно, оскільки допускає коливання суми накопичень залежно від ефективності інвестування.

В умовно–накопичувальній системі на суми пенсійних внесків нараховується умовний дохід, який зазвичай може бути прив'язаний до середньої заробітної плати (Польща), загального фонду оплати праці (Швеція, Латвія) або ВВП (Італія). Зрозуміло, що умовний дохід абсолютно не залежить від ефективності інвестування внаслідок відсутності такого. Але при цьому має місце абсолютно щільна прив'язка суми майбутніх пенсійних виплат до суми пенсійних внесків (накопичень).

Аналізуючи наслідки дії вказаних механізмів, зосередимось на трьох аспектах:

а) інвестиційний ризик. В умовах дії накопичувальних систем ризик інвестування, врешті–решт покладається на працівника, оскільки існує доля ймовірності, що він може не досягти значення вибраного макроекономічного показника (наприклад, рівень інфляції) або взагалі прийняти від'ємне значення. Натомість в умовно–накопичувальних системах ризик інвестування відсутній взагалі.

б) можливість маніпуляцій. Не можна стверджувати, що в накопичувальних пенсійних системах ризик маніпуляції відсутній взагалі. Його можливість переважно обумовлена якістю методики визначення вартості чистих активів. Але загалом він, по–перше, має значно менше поле для використання, по–друге, підлягає перевірці та коригуванню.

Натомість в умовно–накопичувальних системах маніпулювання макроекономічними показниками може відбуватись для досягнення будь–яких політичних цілей державної політики, не обов'язково пенсійної.

в) справедливість. Немаловажним наслідком умовно–накопичувальної системи є відсутність дисбалансу зсередини вікових когорт учасників. Іншими словами, працівники одного віку отримують однаковий квазіінвестиційний дохід, який визначається макроекономічним показником. При цьому, як було сказано вище, ризик інвестування відсутній, але має місце ризик маніпуляцій з боку держави. В накопичувальній систем, коли пенсійні активи інвестуються однією компанією, дисбаланс знову ж таки відсутній, але має місце ризик інвестування. Якщо ж інвестування здійснюється кількома структурами, має місце й ризик інвестування й дисбаланс зсередини вікових когорт населення.

2. Відсутність фінансового наповнення та вплив на фінансовий ринок. Серйозним недоліком умовно–накопичувальної системи є те, що за відсутності реальних грошових коштів вона зберігає трансферт між поколіннями та не створює стимулів для розвитку фінансових ринків. Як наслідок, в умовах підвищення демографічного навантаження її ефективність падає, що тягне за собою знову ж таки необхідність застосування параметричних заходів: підвищення ставок відрахувань, пенсійного віку тощо, тобто заходів, які покликані зберегти платоспроможність та фінансову рівновагу пенсійної системи. Отже неодмінно виникають потужні стимули для ухилення від сплати відрахувань та втечі в неформальний сектор економіки.

Україна відноситься до країн з розвиненою розподільчою системою. Аналіз міжнародного досвіду запровадження багаторівневих систем свідчить, що такі країни при переході до накопичувальної системи стикаються з проблемою дефіциту фінансування (випадаючі доходи). При цьому можливі три основні способи подолання дефіциту фінансування.

1. Зменшення розміру пенсійного боргу. Започаткуванню накопичувальної складової зазвичай передувала реформа розподільчої системи, яка передбачала зменшення видатків розподільчої складової, насамперед через зменшення розміру виплат. Як компліментарні заходи застосовувалися підвищення пенсійного віку, зниження привабливості дострокового виходу на пенсію, посилення критеріїв для отримання пенсій по інвалідності. Переважна частина цих заходів відноситься до категорії непопулярних серед населення, оскільки вони спрямовані на погіршення поточних та перспективних життєвих умов. Застосування цих заходів потребує від уряду неабиякої політичної волі, підкріпленої високим рівнем довіри населення.

В Україні протягом останнього десятиліття неодноразово піднімалась проблема скорочення видатків Пенсійного фонду України. Але переважна більшість пропонованих заходів (позбавлення ПФУ невластивих йому виплат, запровадження професійних пенсійних схем, фінансування адміністративних видатків з держбюджету тощо) в системі державних фінансів не можна вважати докорінним вирішенням проблеми, оскільки фінансовий тягар ПФУ механічно перекладається на держбюджет. Що стосується зниження поточних пенсійних виплат (обмеження існуючих максимальних пенсій, ліквідація доплат та надбавок) зустрічають великий опір серед політиків та зацікавлених верств населення. При цьому прибічники існуючої системи апелюють до 22 статті Конституції України, яка визначає Україну як соціальну державу та забороняє звуження змісту та обсягу існуючих прав і свобод при прийнятті нових або внесенні змін до чинних законів.

2. Мінімізація дефіциту фінансування. Цього можна досягти, виключивши певні працівників (наприклад, військовослужбовців або працівників правоохоронних органів) з участі у новій системі (Чилі), або надавши усім робітникам право вибору, але зробивши при цьому накопичувальну систему більш привабливою для молоді (Аргентина).

У деяких країнах (Колумбія, Перу) дозволяється вільний перехід з розподільчої до розподільчо–накопичувальної системи та назад. В Уругваї участь у накопичувальному рівні обов'язкова тільки для молодих працівників та осіб з високим рівнем доходів, решта категорій здійснюють перехід за власним бажанням.

Але небезпека таких підходів криється в тому, що з метою вирішення короткострокової проблеми дефіциту фінансування збільшується довгостроковий прихований борг, оскільки певна кількість потенційних учасників залишається в фінансово неврівноваженій розподільчій системі.

3. Альтернативні доходи. За відсутності профіциту держбюджету для подолання дефіциту фінансування можуть бути використані наступні заходи непараметричного та непозикового характеру:

– доходи від приватизації. Такий підхід був використаний у Перу, Болівії та Польщі. При цьому вважається, що існування незабезпеченого пенсійного боргу породжує серед потенційних інвесторів невпевненість, внаслідок чого ринкова вартість підприємств, що приватизуються, знижується. Та, навпаки, погашення пенсійного боргу може сприяти підвищенню ринкової вартості таких підприємств;

– легалізація тіньових заробітних плат;

– розширення бази сплати пенсійних внесків. Мається на увазі залучення до кола платників пенсійних внесків категорій громадян, які внаслідок певних обставин мали пільгу по сплаті пенсійних внесків (виробники сільськогосподарської продукції, фізичні особи – підприємці на єдиному податку тощо);

– додаткові джерела доходу. Йдеться про можливість закріплення за розподільчою системою ще одного чи декількох самостійних джерел доходів, окрім страхових внесків, які не були б пов'язані з підвищенням навантаження на фонд оплати праці, на кшталт збору за купівлю іноземної валюти, який нещодавно було відмінено. Але більш доцільним, на наш погляд, було б визначити джерелом доходів кошти фізичних осіб. Як таке джерело інколи називають частину податку на додану вартість [2] як непрямого податку на споживання. Але ми вважаймо, що логічніше було б в якості додаткового джерела визначити акцизи на тютюн та алкоголь. По–перше, вживання тютюну та алкоголю є одним з найпотужніших демографічних факторів, що прямо впливають на стан доходів розподільчої системи. Але ще більш важливим є те, що такі акцизи мають величезний потенціал підвищення: навряд чи збільшення на десятки процентів або навіть у рази (особливо якщо йдеться про дорогі бренди) викличе активний спротив широких верств населення.

Переустрій національних пенсійних систем протягом трьох останніх десятиліть знаходиться у фокусі уваги Світового банку. Приватизацію державних пенсійних систем, яка розглядається як спосіб розширення можливостей для індивідуального вибору та перенесення центру тяжіння на приватний сектор, спеціалісти СБ вважають бажаною, оскільки вона покликана підвищити ступень відповідальності людей за їх пенсійний дохід. Для переважної більшості країн, в тому числі й з транзитивною економікою, Світовий банк рекомендує перехід від системи з єдиним розподільчим рівнем, який використовує механізм встановлених виплат, до багаторівневої системи, яка містила б в собі накопичувальну складову з встановленими внесками.

Щонайменше така система містить в собі три рівня:

1) обов'язковий державний рівень, який фінансується за рахунок обов'язкових нарахувань на заробітну плату та забезпечує перерозподіл грошових коштів а рамках механізму «солідарності поколінь»;

2) обов'язковий накопичувальний рівень, що забезпечує заощадження;

3) добровільний рівень для «обачливих» громадян.

У рамках кожного з рівнів можуть існувати підрівні. Наприклад, у Росії перший рівень складається з двох частин: базова та страхова. Базова частина однакова для переважної більшості пенсіонерів та не залежить від заробітку, який отримував пенсіонер протягом трудової діяльності.

Страхова частина доволі складним чином прив'язана до суми отриманих за громадянина пенсійних внесків, врахованих на так званому «умовно–накопичувальному» рахунку. Саме цей підрівень розподільчої системи забезпечує диференціацію пенсій.

Обов'язковий накопичувальний рівень також може складатись з декількох підрівнів. Наприклад, поряд з загальною для усіх працівників системою в рамках накопичувальної компоненти можуть існувати професійні пенсійні схеми, кошти до яких відраховуються для певних категорій робітників, наприклад, для осіб з небезпечними чи шкідливими умовами праці.

Функція першого рівня носить соціальний характер – це захист від бідності. На даному рівні надається гарантія певного прожиткового мінімуму за допомогою державної розподільчої системи. Диференціація соціальних пенсій (залежно від трудового стажу, заробітної плати та інших показників) відсутня або мінімальна.

У загальному випадку на першому рівні акцент робиться на перерозподілі та забезпечує захист осіб похилого віку, особливо тих, чий дохід протягом трудової діяльності був не дуже високим. Формула розрахунку може передбачати як єдину виплату для всіх, так й прив'язану до стажу роботи, протягом якого здійснювались внески, як наприклад у Великобританії чи Австралії.

Інший варіант може передбачати пенсійні виплати на підставі «перевірки нужденності» або перевірки активів, як наприклад у Німеччині. Насамкінець, варіант може передбачати мінімальну гарантовану пенсію, як у Чилі, Росії чи Україні. У ряді країн цей рівень фінансується не з внесків на фонд заробітної плати, а з податкових надходжень до державного бюджету (Австралія, Чилі). Завдяки обмеженому масштабу та широкій податковій базі, ставки таких відрахувань значно нижче, аніж та, що потрібна сьогодні у державних системах більшості країн.

Функція другого рівня – забезпечення потреб пенсіонера відповідно до звичного для нього способу життя. Цей рівень розраховано на активно працююче населення, стимулюючи чи зобов'язуючи його накопичувати кошти в працездатному віці.

На другому рівні розмір виплат актуарно пов'язаний із сумою внесків. Тобто встановленими є не виплати, а внески, а розмір майбутньої пенсії залежить від суми накопичених коштів та інвестиційного доходу. Теоретично докорінною відмінністю накопичувальної системи від розподільчої є те, що у накопичувальній системі завжди повинно вистачати активів для покриття майбутніх зобов'язань.

На третьому рівні за допомогою інституційної інфраструктури фінансової системи (страхові компанії, пенсійні фонди, банки тощо) здійснюється додаткове індивідуальне добровільне пенсійне забезпечення. Держава на третьому рівні безпосередньої участі у організації фінансування пенсій не бере, обмежуючись встановленням загальних «правил гри».

Третій рівень забезпечує додаткову пенсію для осіб, які хотіли б на старості споживати більше, ніж передбачено державною пенсійною політикою.

З усіх трьох рівнів найбільш неоднозначним та складним є другий, оскільки при його конструюванні слід враховувати такі непрості категорії, як поведінська реакція робітників, політиків, державних регуляторів та фінансових посередників з цього сегменту фінансового ринку.

Характерними рисами другого рівня є:

– обов'язковість. Обумовлена «недалекоглядністю» певної частини громадян, які в силу особливостей характеру або певних життєвих обставин можуть не накопичити достатньо коштів на старість. Як наслідок, у похилому віці вони стануть тягарем для суспільства;

– встановлені внески. Такий підхід встановлює щільний зв'язок між розміром внесків та виплат. Наслідком цього є зниження зацікавленості в ухиленні від сплати податків та зайнятості в неформальному секторі. При застосування схеми з встановленими внесками люди загалом менш схильні сприймати їх як своєрідний податок. Люди розуміють, що ухиляючись від сплати внесків до накопичувального фонду, вони понесуть «покарання» у вигляді пенсій меншого розміру. Крім того, ця схема не дозволяє компенсувати недостатність пенсій за рахунок інших членів суспільства. Деякі дослідники відносять до переваг такого підходу додаткову мотивацію до подовження активного періоду трудової діяльності, оскільки пенсія нараховується на актуарно справедливих засадах;

– накопичувальний характер. По–перше, розмір накопичень відразу дає уяву про розмір майбутніх виплат. По–друге, накопичувальний характер сприяє формуванню довгострокового фінансового ресурсу як важливої компоненти довгострокової стратегії заохочення внутрішнього споживання.

Як ще одну рису системи другого рівня деякі дослідники виділяють приватне управління накопиченнями [2]. Аргументом на користь цієї точки зору є ймовірність того, що інвестиційна стратегія буде формуватися виходячи з економічних, а не політичних міркувань. Емпіричні дані свідчать, що у ряді випадків пенсійні кошти в державному управління дають низьку, а інколи й від'ємну віддачу.

Причина полягає в тому, що державна структура, що здійснює управління, схильна інвестувати в державні фінансові інструменти або в державні програми з низьким рівнем доходності, який до того ж у періоди криз або просто високої інфляції перетворюється на від'ємний.

Натомість приватні пенсійні структури завдяки корпоративним об'єднанням та саморегулівним організаціям здатні чинити

опір політичним маніпуляціям, здійснюючи більш якісне управління в інтересах вкладників.

Але аналіз досвіду запровадження накопичувальних пенсійних систем свідчить, що приватне управління є ефективнішим за державне лише за наявності двох умов:

1. Певний, мінімально достатній рівень розвитку фінансових ринків. За відсутності цієї умови ефективне управління накопиченими коштами вкрай ускладнене через брак надійних та ефективних фінансових інструментів. Отже, розвиток фінансових ринків неодмінно повинен супроводжувати, а в ідеалі – випереджати запровадження накопичувальної пенсійної системи.

2. Достатня якість державного регулювання та нагляду. Запобігання шахрайству або просто надмірним ризикам управління можливе лише через функціонування розвиненої системи пруденційного нагляду, який здійснюється державним регулятором (регуляторами). При цьому побудова регуляторної структури може визначатись особливостями національних моделей. Головне, щоб таке регулювання не було надмірним або здійснювалось у невірному напрямі, оскільки в цьому випадку алгоритми функціонування фінансових ринків та інвестиційні стратегії учасників не будуть оптимальними.

Тому врахування національних особливостей стану розвитку, функціонування та регулювання фінансових ринків повинно визначати концептуальні засади побудови кожної окремої національної накопичувальної пенсійної системи.

За наявності очевидних позитивних сторін накопичувальні системи мають також й недоліки, головним з яких є відсутність перерозподільних механізмів в рамках одного покоління на користь найменш забезпечених верств населення – з низьким рівнем заробітної плати, інвалідів тощо. Тому накопичувальні системи в обов'язковому порядку повинні бути доповнені іншими пенсійними інститутами (в нашому випадку перший рівень), які покликані забезпечити гарантії мінімального доходу особам похилого віку та інвалідам.

Головним теоретичним аргументом економічного характеру на користь багаторівневої пенсійної системи є те, що вона позитивно впливатиме на ефективність національного господарства та забезпечить економічне зростання. В транзитивних економіках, де рівень приватних заощаджень відносно високий, одним із результатів введення накопичувальної системи може стати переміщення таких заощаджень з землі та ювелірних виробів в довгострокові інвестиції фінансового ринку, які б сприятливо вплинули на стан економіки.

При аналізі впливу запровадження накопичувальної системи на економічний стан країни важливо розуміти, що перехід до системи з встановленими внесками не завжди має оздоровчий ефект. Так, «короткозорі» працівники можуть, як й раніше, ухилятись від сплати внесків, оскільки вони не в змозі оцінити суму обов'язкових накопичень за багато років. У період низьких інвестиційних доходів працівники можуть відчувати особливо сильну спокусу не сплачувати внески, віддаючи перевагу поточному споживанню або витрачаючи кошти на освіту, охорону здоров'я тощо. Тому надзвичайно важливим є момент «початку відліку», тобто конкретні фінансово–економічні умови започаткування накопичувальної системи.

Крім того, за певних умов запровадження накопичувальної складової здатне внести певні викривлення у роботу фінансових ринків. Проблема виникає тому, що з точки зору держави бажано б було забезпечити таку ідеологію функціонування пенсійної системи, яка б в ідеалі відповідала двом взаємовиключним умовам: працівники самі приймають інвестиційні рішення та несуть супутні ризики, але такі ризики повинні бути обмеженими щоб уникнути катастрофічних наслідків. У зв'язку з цим держава має вводити певні обмеження на інвестування та надавити гарантії. Перелік таких обмежень та обсяги гарантій повинні визначаються для кожної держави індивідуально. Але закладена тут суперечність може погрожувати збоями в роботі фінансових ринків, особливо в на тих стадіях, коли накопичувальна система набирає «фінансову вагу», а її суб'єкти стають крупними ринковими гравцями.

Як проміжне узагальнення стає зрозумілим, що на сьогодні можна уявити собі певний діапазон, я якому з одного боку є система, що підпадає під дію ринкового ризику, забезпечує працівнику достатню свободу вибору, конкуренцію, захищеність від політичного ризику. З іншого боку, система з обмеженим вибором, конкуренцією, низьким ринковим та високим політичним ризиками. Відтак кожна країна, що має намір запровадити багаторівневу пенсійну систему з обов'язковою накопичувальною компонентою, може й повинна розробити концептуальні засади її побудови, які б найкращим чином відповідали індивідуальним економічним, фінансовим, політичним, соціальним та іншим реаліям.

Висновки

Відповідно до сучасних світових тенденцій домінантою пенсійної реформи, що планується в Україні в сфері пенсійного забезпечення, має бути перерозподіл відповідальності між державою, роботодавцями та працівниками за стан пенсійного забезпечення нинішнього та майбутніх поколінь пенсіонерів. Такий підхід дозволить підсилити страховий характер пенсійної системи та створить механізм, що мотивує застрахованих осіб до участі у фінансуванні системи, знизить можливість та бажання уникнути сплати страхових внесків за рахунок більш щільної ув'язки розмірів пенсій з обсягами фактично сплачених внесків.

Як механізм такого перерозподілу доцільно поруч з існуючою розподільчою запровадити частково–накопичувальну пенсійну систему, але за таких умов:

а) частково–накопичувальна система для України може бути застосована у обмежених масштабах. Метою таких тимчасових обмежень є пом'якшення ефекту «випадаючих доходів» та полегшення фінансування переходу від розподільчої до частково–накопичувальної системи;

б) українська модель повинна поєднувати в собі риси як латиноамериканської, так й моделі ОБСЄ з тим, щоб концептуальні засади її запровадження найкращим чином відповідали індиві–

дуальним економічним, фінансовим, політичним, соціальним та іншим вітчизняним реаліям.

Література

1. Парламентські слухання «Стан проведення пенсійної реформи та шляхи її вдосконалення» [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.rada.gov.ua/zakon/new/par_sl/sl160211.htm

2. Эстель Джеймс. Новые системы пенсионного обеспечения в старости: эксперименты, опыт и нерешенные вопросы. World Bank Research Observer [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.info.worldbank.org/etools/docs/library/77186/.../newsystemsrus.doc

3. Волков Я. Моделирование пенсионных реформ и оценка неявного пенсионного долга [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.finanal.ru/004/modelirovanie–pensionnykh–reform–i–otsenka–neyavnogo–pensionnogo–dolga?page=0,1

4. Роик В. Эволюция пенсионных систем: мировые тенденции и опыт России [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.chelt.ru/2008/8–08/roik808.html

5. Пенсійна реформа в Україні: дослідження суспільної думки 2010. USAID. Проект розвитку ринків капіталу. 22 липня 2010 р. Київ [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.finrep.kiev.ua/download/pension_survey_22jul2010_ua.pdf

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ДРОЗДОВСЬКА О.С., ОЗЕРЧУК О.В. Податкові пільги: надбання чи бюджетні втрати? 3
ГУСАК О.Ю. Перспективи впровадження нових інструментів оподаткування фінансового сектору в Європі 8
КУХОЛЬ І.М. Нетиповий експорт – одна зі схем ухилення від сплати податків 13
РАДЗІЄВСЬКА С.О. Моделювання взаємодії інтеграційних процесів і конкурентоспроможності національної економіки 16
ГВОЗДЬ В.С. Методичні підходи щодо дослідження економічної кон'юнктури 20
ШЕВЧУК Н.В. Методи оцінки показників багатофакторної продуктивності 23
ДОБРОВЕНКО О.А. Еволюція поняття стратегічного планування 29
БУЯНОВА Н.А. Інституційний механізм забезпечення державного захисту економічної конкуренції в Україні 32
ХОДАН І.В. Державна підтримка підприємництва: світовий досвід загального та особливого 36

Інноваційно–інвестиційна політика

ЧМИР О.С. Методичні засади оцінювання інвестиційної привабливості галузей (видів економічної діяльності) та їх апробація в Україні 43
ГАНУЩАК–ЄФІМЕНКО Л.М. Формування національних інноваційних кластерооб'єднаних підприємств як елементів інституціонального забезпечення сталого розвитку 51
ЧЕРНЯВСЬКА Ю.Б. Інноваційне підприємництво – пріоритетний напрям розвитку вітчизняного ринку праці 53
ПОПРОЗМАН О.І. Загальні аспекти оптимізації залучення інвестицій в економіку України 58

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

МАНЦУРОВ І.Г., НУСІНОВА О.В. Синергічні ефекти при створенні об'єднань підприємств 62
БІЛИК М.Д., АРТЕМЕНКО Д.М. Особливості визначення ставки капіталізації при оцінюванні комерційної нерухомості в Україні 67
КРАЙНЮЧЕНКО О.Ф., ФЕЩЕНКО І.М. Методичні підходи щодо оцінювання параметрів товарної номенклатури та асортименту продукції 72
КОНДРАТЮК О.І. Характеристика експортного потенціалу рослинництва 75
КЛОКАР О.О. Економічна оцінка та підвищення ефективності відтворення грошових і матеріально–технічних ресурсів аграрного сектору економіки 79
ДЕМ'ЯНЕНКО В.В., БОЙКО А.С. Моделювання розвитку ціни на енергетичних ринках за допомогою факторних моделей 82
КАПУСТІНА Т.А. Впровадження в діяльність туристичного підприємства антикризової стратегії 86
БОДЮК А.В. Теоретичні обґрунтування генезису потреб геологічного вивчення надр та їхніх видів 89
БЕГЛАРАШВІЛІ О.П. Деякі аспекти впровадження клієнт–орієнтованої стратегії на підприємстві 95
БЕЛЯКОВА В.П. Організація системи ризик–орієнтованого внутрішнього контролю 99
ДОВГА Т.М. Міжнародний досвід рециклінгу твердих побутових відходів та можливість його використання в Україні 106
ДЬОЛОГ Т.І. Обґрунтування методичного підходу щодо управління економічною ефективністю виробництва сільськогосподарських підприємств 110
ХІЛЕНКО О.О. Сутність та вихідні положення арбітражного управління підприємством 114
МЯГКИЙ М.В. Трансформація середнього циклу кон'юнктури у постіндустріальну добу 122
МОСТОВЕНКО О.О. Проблемні аспекти приватизації стратегічного об'єкта «Укртелеком» 127
ОЛЕХ Н.Л. Особливості підходів до управління витратами на промислових підприємствах 131
КУХАРУК А.Д. Класифікація та аналіз методів оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств 136
ПРОЧАН А.О. Потенціал впливу інформаційних технологій при організації надання туристичних послуг 140
ШУМІЛО О.Л. Електроенергетика України: сучасний стан та тенденції розвитку 143
СІНІЦИНА Т.В. Аналіз умов проведення страхування врожаю сільськогосподарських культур страховими компаніями України 148
СІТАШ Т.Д. Стан та реформування фінансування системи охорони здоров'я в Україні 155
БАБАК А.В. Концепція удосконалення інвестиційної та цінової політики у житлово–комунальній сфері 158
СТЕПАНОВ В.В. Оновлення рухомого складу залізничного транспорту як фактор нарощування експорту транспортних послуг 167
АБРАМОВА О.В. Функціонально–вартісний аналіз спецвзуття відповідно до встановлених граничних витрат 172

Розвиток регіональної економіки

ГРОМОЗДОВА Л.В., ПРОСТОТІНА С.В. Розрахунок стратифікаційних параметрів сталого розвитку 177
ПЕТРЕНКО К.В. Депресивний регіон у контексті державної регіональної політики 179
ЛІГОНЕНКО Л. Науковий аналіз поняття «потенціал регіону» 182

Соціально–трудові проблеми

ЛЕВЧЕНКО О.М. Національна система кваліфікації як складова сучасної моделі безперервної професійної підготовки кадрів 190
КОВАЛЬ О.П. Аналіз світових моделей багаторівневих пенсійних систем 193

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково–дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.

2. **Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.**

3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:

– анотація на трьох мовах (українська, російська, англіська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;

– ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англіська);

– постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;

– аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;

– формування цілей статті (постановка завдання);

– виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.

5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.

6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).

7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Eguation, який вбудований в усі версії програми Word.

8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.

9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.

10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.

11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.

12. Статті надаються на диску, до диска обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.

13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.

14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.

15. ***У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.***

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

Редакційна колегія

Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць
№8 (123) 2011 р.
Періодичність – щомісячник

Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28
Науково–дослідний економічний інститут

Редактори: І.Г. Манцуров, І.К. Бондар
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 18.08.2011 р.
Формат 60х84 $^{1}/_{8}$. Ум. друк. аркушів 23,60.
Наклад — 500 прим.