

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№9 (124)**

Київ 2011

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 9 (124) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2011. – 228 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

Протокол №5 від 27.09.2011 року

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

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

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

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

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

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 № KB 5350

© Науково—дослідний економічний інститут, 2011

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

О.С. ЧМИР,
д.е.н., професор, НДЕІ,
О.Ф. МИХАЙЛЕНКО,
к.е.н., доцент, НДЕІ,
С.В. ЗАХАРІН,
к.е.н., доцент, НДЕІ

Комплексне оцінювання структурних зрушень в економіці

У статті уточнено поняття структурних змін та структурних зрушень в економіці та запропоновано новий підхід до їх комплексного оцінювання на основі системи показників, що характеризують відповідність змін стратегічним цілям суспільства.

Ключові слова: структурні зміни, структурні зрушення, прогресивність структурних змін/зрушень, коефіцієнт прогресивності структурних змін, оцінювання структурних змін/зрушень.

В статье уточнено понятие структурных изменений и структурных сдвигов в экономике и предложен новый подход к их комплексной оценке на основе системы показателей, характеризующих соответствие изменений стратегическим целям общества.

Ключевые слова: структурные изменения, структурные сдвиги, прогрессивность структурных изменений/сдвигов, коэффициент прогрессивности структурных изменений, оценивание структурных изменений/сдвигов.

In the article the concept of structural changes and structural shifts of economy is specified and the new method of complex estimation of their progressiveness on the basis of system of indicators which characterize conformity of changes to society strategic targets is offered.

Keywords: structural changes, structural shifts, progressiveness of structural changes/shifts, factor of progressiveness of structural changes, estimation of structural changes/shifts.

Постановка проблеми. Динамічність сучасного розвитку суспільства значно посилює вимоги до швидкості та адекватності цілеспрямованого управлінського впливу з боку держави на перебіг соціально-економічних процесів. Розроблення та імплементація нових управлінських підходів у цій сфері є надзвичайно актуальними для України. Це обумовлюється, зокрема, певною фрагментарністю державної економічної політики, її недостатньою узгодженістю із задекларованими у державних стратегічних і програмних документах цілями, практичною відсутністю стратегічного контролю за структурними змінами, що відбуваються в економіці під впливом державного регулювання та інших чинників.

Процес розвитку економіки — це водночас і процес її структурних змін. Структурні зміни в економіці часом є наслідком, а часом самі спричиняють введення нових «правил гри» у вигляді законів і правових актів. У результаті змінюються моделі поведінки економічних суб'єктів і характер соціально-економічних відносин в цілому. «Вбудовані» інституціональні механізми можуть підсилювати або гальмувати економічний розвиток, надавати йому позитивного (прогресивного) або небажаного (регресивного) спрямування. Дані тенденції можна відстежити шляхом моніторингу, аналізу та інтерпретації структурних змін в економіці, які в разі формування усталених тенденцій спричиняють суттєві якісні перетворення, що являють собою структурні зрушення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В економічній теорії існує певна невизначеність у трактуванні по-

нять структурних змін і структурних зрушень, а для їх оцінювання та аналізу тенденцій, що їх супроводжують, використовуються різні методи [1–4]. По-різному вчені розуміють критерії відбору варіантів стратегічних рішень при аналізі альтернативних варіантів соціально-економічного розвитку, природу структурних зрушень, їх значення, взаємозв'язок структурних змін у споживанні, нагромадженні та макроекономічній динаміці, функції з управління ними [5–9]. З дослідженням структурних змін тісно пов'язане вивчення категорій сталого розвитку [10–13], економічної безпеки [14–16], конкурентоспроможності [17–19] тощо. Сказане робить актуальним поглиблення досліджень з питань оцінювання структурних змін та управління структурними зрушеннями.

Метою даної **статті** є розроблення наукових підходів до комплексного оцінювання структурних зрушень в економіці країни.

Виклад основного матеріалу. Структурний аспект розвитку проявляється через кількісний ріст, який по мірі накопичення спричиняє якісні зміни. В економічній теорії існує невизначеність між поняттями структурних змін і структурних зрушень. Найчастіше ці дефініції вживаються як синоніми [1].

Л.А. Беркович визначає структурні зрушення як «зміну пропорцій економічної системи, що відбувається під впливом всіх структуроутворюючих факторів» [2].

Л.І. Лопатніков розглядає структурні зрушення в економіці як зміни в структурі економічної системи під впливом різних економічних і позаекономічних факторів. Вони вимірюються, на його думку, за допомогою таких характеристик, як співвідношення темпів зростання й приросту економічних показників окремих структурних підрозділів (галузей, секторів тощо), або зміни в частках цих підрозділів у загальному обсязі суспільного виробництва. Прогресивними структурними зрушеннями дослідник вважає такі, які зрештою призводять до підвищення довгострокової ефективності економічної системи [3].

О.Ю. Красильников заперечує, що будь-яка зміна структури може трактуватись як структурне зрушення. Виходячи з тлумачення слова «зрушення» (помітна, значна зміна в стані та у розвитку чогось) дослідник пропонує розглядати структурні зміни лише в контексті зміни кількісних параметрів взаємозв'язків між елементами системи, а якісні зміни, обумовлені нерівномірною динамікою співвідношення їхніх кількісних характеристик, вважати структурним зрушенням [4].

Ми схильні погодитися з такою позицією, оскільки саме якісні ефекти, що стали результатом накопичення критичного обсягу певних процесів зі зміни економічної структури, можуть розглядатися під кутом зору відповідності встановленим цілям соціально-економічним розвитку. Однак процес управління економічним розвитком передбачає не лише встановлення цілей, а й розробку заходів щодо їх досягнення, реалізацію цих заходів, контроль їх реалізації, зокрема – з точки зору наближення до цільового стану, а також коригування цілей відповідно до змін середовища, у якому функціо-

нує система. Ці задачі потребують постійного моніторингу саме кількісних змін, що відбуваються в економічній структурі. У цьому сенсі варто розрізняти зміни у структурі економіки за їхніми масштабами та функціональним впливом.

Надалі ми будемо вважати структурними змінами кількісні зміни в показниках, що характеризують структуру економіки, а якісні зміни стану системи, викликані накопиченням критичного обсягу структурних змін, – структурними зрушеннями.

Крім того, структурні зміни можуть носити короткостроковий характер і бути пов'язаними з циклічними коливаннями, заходами державного регулювання, зміною ринкової кон'юнктури тощо. Якщо ж вони набувають сталого характеру у довгостроковому періоді (наприклад, три і більше років поспіль), в цьому разі ми вважаємо за доцільне вживати термін «структурні зрушення». Отже, вживання категорій «структурні зміни» та «структурні зрушення» пропонуємо ставити у залежність від контексту та характеру економічних процесів.

Для комплексного оцінювання структурних змін зазвичай використовуються: ряди динаміки, які демонструють рух явища у часі; міжкраїнові та міжрегіональні порівняння, що відображають розподіл явища у просторі; показники ефективності, які дають можливість проаналізувати явище в аспекті співвідношення його результату до затрат, що були здійснені для його отримання. Проте досі не сформовано єдиного загальноприйнятого методичного підходу, який дозволив би дати комплексну і однозначну оцінку структурним змінам, що відбуваються, в контексті їх відповідності стратегічним цілям соціально-економічного розвитку держави.

Виходячи з сучасних уявлень про зміст і стратегічні орієнтири державної економічної політики структурна трансформація економіки має здійснюватися в напрямі збільшення частки доданої вартості (ВДВ) у структурі валового випуску, оскільки ВДВ в економічному сенсі втілює у собі сукупність доходів суспільства: прибуток, заробітну плату та податки. Останні після їх перерозподілу через державний бюджет значною частиною також становитимуть доходи певних верств населення. Таким чином, зростання частки доданої вартості (ВДВ) у структурі валового випуску можна вважати такою характеристикою національної економіки, яка відповідає інтересам всього суспільства.

На наш погляд, прогресивність структурних змін – це характеристика, яка відображає відповідність напрямку руху структурних змін, що відбулися, стратегічним цілям суспільства.

До основних стратегічних цілей розвитку суспільства, заснованого на гуманітарних цінностях та принципах ефективності соціально-економічної моделі, відносяться:

- підвищення ефективності суспільного виробництва і споживання, що виражається у зростанні частки новоствореної вартості у валовому випуску продукції (як це було обґрунтовано вище);

- зростання тривалості життя (що є результатом підвищення якості життя – покращання екології, охорони здо-

ров'я, підвищення суспільної безпеки, оздоровлення способу життя населення);

- зростання зайнятості населення (що є результатом розвитку економіки, який забезпечує розширення сфери прикладання праці);

- зростання реальних доходів населення (що відображає не лише динаміку номінальних доходів, а й рівня цін, тобто напряму стосується рівня життя населення та стану внутрішнього попиту);

- забезпечення соціальної справедливості при розподілі національного багатства (що має непересічне значення для формування довіри до влади, яка, в свою чергу, формує політичну і соціально-економічну стабільність у суспільстві, визначає розвиток його демократичних засад).

Отже, якщо у процесі оцінювання структурних змін відзначається позитивна динаміка всіх показників, що відображають вищезазначені явища, слід констатувати прогресивний характер структурних змін. Якщо відбувається зростання показника, що характеризує структурні зміни та декількох інших з наведеного переліку, можна говорити лише про прогресивні тенденції в окремих складових суспільного життя. Такий стан є підставою для розроблення і реалізації дій, спрямованих на виправлення ситуації в інших складових суспільного розвитку. Якщо ж перший показник демонструє негативну динаміку, слід зробити висновок про негативні (регресивні) структурні зміни в економіці.

Коли прогресивні чи регресивні структурні зміни носять сталий довгостроковий характер (спостерігаються 3 роки і більше, тобто перевищують загальноприйнятий в управлінській практиці «короткостроковий період») – це є індикатором переходу кількісних структурних змін у відповідні якісні структурні зрушення. Даний підхід схематично поданий у таблиці.

Якщо зміни спрямовані на реалізацію цілей суспільства, їх слід вважати прогресивними. Як основний показник, який міг би характеризувати таку спрямованість і водночас ефективність структурної політики, що реалізується, пропонуємо застосувати розроблений нами «коефіцієнт прогресивності структурних змін».

В основу даного показника ми покладаємо динаміку частки доданої вартості (тобто суми оплати праці найманих працівників, податків на виробництво та імпорту, субсидій на виробництво, валового прибутку, змішаного доходу) у структурі випуску за видами економічної діяльності. Даний коефіцієнт при його розгляді за певний проміжок часу буде відображати процес зростання/зменшення частки сукупного доходу суспільства при виробництві та реалізації суспільного продукту.

На основі цих даних розраховується узагальнений коефіцієнт прогресивності структурних змін в економіці як результат множення приведених коефіцієнтів прогресивності структурних змін за видами економічної діяльності. При цьому приведений коефіцієнт окремого виду економічної діяльності прирівнюється до одиниці, якщо відносна зміна частки доданої вартості у структурі випуску за цим видом економічної діяльності дорівнює або перевищує 1. Натомість якщо зазначений показник менший за одиницю, то приведений коефіцієнт окремого виду економічної діяльності прирівнюється до значення коефіцієнту прогресивності структурних змін.

Комплексне оцінювання структурних змін має супроводжуватися відповідним аналізом факторів, які вплинули на динаміку основного та супутніх показників. Для цього, зокрема, може аналізуватись динаміка змін окремих структурних елементів доданої вартості у загальній структурі випуску, в тому числі у розрізі видів економічної діяльності. Це в сукупності дозволить опрацьовувати систему заходів, спрямованих на підвищення рівня прогресивності структурних змін в економіці.

Запропонований нами підхід дозволяє також проаналізувати якість структурних змін в окремих секторах економіки. Йдеться, зокрема, про визначені у стратегічних та програмних документах пріоритети та галузі, що мають високий технологічний рівень виробництва.

Для здійснення такого аналізу пропонуємо розраховувати коефіцієнти прогресивності структурних змін на основі вибірки видів економічної діяльності, які:

Варіанти комбінацій показників для аналізу структурних змін та їх інтерпретація

Показники	Варіант 1: регресивні структурні зміни в економіці	Варіант 2: прогресивні тенденції в окремих складових суспільного життя	Варіант 3: прогресивні структурні зміни в економіці	Варіант 4: прогресивні структурні зрушення в економіці	Тенденція тримається від трьох років поспіль
1. Показник, що характеризує структурні зміни (коефіцієнт прогресивності структурних змін)	–	+	+	+	
2. Очікувана тривалість життя при народженні	–/+/=	–/+/=	+/=	+/=	
3. Зайнятість населення	–/+/=	–/+/=	+/=	+/=	
4. Реальні доходи населення	–/+/=	–/+/=	+/=	+/=	
5. Показник, що характеризує соціальну справедливність у розподілі доходів (відношення 20% населення з найбільшими доходами до 20% населення з найменшими доходами)	–/+/=	–/+/=	+/=	+/=	

Примітки:

+ – покращення значення показника порівняно з попереднім роком;

– – погіршення значення показника порівняно з попереднім роком;

= – значення показника порівняно з попереднім роком не змінилося.

Складено авторами.

- визнані як пріоритетні чинними стратегічними та програмними документами уряду і Верховної Ради України;
- належать до складу високо- та середньовисокотехнологічних видів економічної діяльності.

Особливістю пропонованого аналізу окремих сфер діяльності є те, що для оцінювання прогресивності структурних змін у них додатково не залучаються показники очікуваної тривалості життя при народженні, індексу рівня зайнятості, індексу реальних доходів на душу наявного населення, децильного коефіцієнту нерівномірності доходів.

Є відмінність і в інтерпретації отриманих результатів. Так, структурні зрушення у пріоритетних та високо- і середньовисокотехнологічних видах економічної діяльності пропонуємо визнавати прогресивними, якщо: трирічна динаміка відповідних коефіцієнтів прогресивності структурних змін є позитивною та якщо вона випереджає коефіцієнт прогресивності структурних змін в економіці.

За результатами проведеного аналізу здійснюється формування пропозицій щодо подальшого удосконалення структурно-інвестиційної політики як на рівні національної економіки, так і на рівні окремих галузей.

Вказані пропозиції мають враховувати:

- основні індикатори розвитку економіки та її галузей, визначені у стратегічних і програмних документах;
- прогнозні показники розвитку економіки або окремих галузей з урахуванням очікуваної кон'юнктури зовнішнього та внутрішнього ринку, а також прогнозу попиту на ключову продукцію;
- наявні бюджетні обмеження.

Запропонований підхід дає змогу здійснювати регулярний моніторинг структурних змін та оцінювання структурних зрушень як важливого індикатора стану національної економіки та ефективності державної економічної політики, а також визначати чинники, які впливають на стан і динаміку структурних трансформацій, що в сукупності повинно стати базою для розроблення заходів, спрямованих на забезпечення прогресивних структурних зрушень економіки в інтересах всього суспільства.

Підтримка тенденції збільшення частки доданої вартості у структурі валового випуску можлива лише внаслідок реалізації виваженої інвестиційної політики, при якій інвестиційні ресурси спрямовуються на інтенсифікацію використання факторів виробництва (закупівлю та впровадження новітніх технологій, відтворення людського потенціалу, реалізацію інновацій тощо).

Таким чином, оцінювання структурних змін, на наш погляд, має забезпечувати:

- виявлення основних співвідношень між окремими елементами економічної системи;
- оцінка сталості виявлених тенденцій;
- визначення характеру процесів, що відбуваються;
- аналіз причин, що вплинули на характер структурних змін як в економіці в цілому, так і в її окремих сегментах;

- аналіз структурних змін у сферах, що головним чином визначають якість і динаміку соціально-економічного розвитку країни (зокрема, у високо- та середньовисокотехнологічному секторі економіки та у сферах, що визначені як пріоритетні);

- формування пропозицій щодо цільового регулювання процесів структурних змін в економіці, спрямованих на досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку.

Отже, оцінювання структурних змін в економіці має бути орієнтоване на виявлення ключових тенденцій динаміки пропорційних співвідношень та здійснення їх економічної інтерпретації, що в комплексі забезпечить більш високий рівень обґрунтованості управлінських рішень в рамках державної структурної політики.

Подальші дослідження з проблеми оцінювання структурних змін мають бути спрямовані на удосконалення системи показників для здійснення комплексного аналізу, на розвиток методичних засад поглибленого вивчення факторів, що впливають на динаміку економічної структури, а також побудову алгоритму управління структурними змінами в напрямі підвищення міжнародної конкурентоспроможності економіки України та якості життя її населення.

Висновки

Таким чином, нами теоретично обґрунтовані й належним чином описані основні методичні положення, які доцільно застосовувати у процесі оцінювання структурних змін в економіці. Дослідження у цьому напрямку буде продовжене [20], що дозволить провести комплексну апробацію зазначених методичних підходів та з'ясувати, чи мають місце в Україні позитивні структурні зрушення як у розрізі окремих видів економічної діяльності, так і їх виокремлених груп (у тому числі за загальнодержавними пріоритетами, у залежності від технологічного рівня виробництва тощо). Аналіз отриманих результатів 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 здійснення структурних змін, забезпечення інвестиційного розвитку, формування нових або підтримання раніше заявлених галузевих пріоритетів.

Література

1. Завиславска Д. Влияние структурных изменений на эффективность производства: дис. д-ра экон. наук / Завиславска Д. – М., 1990. – 290 с.
2. Беркович Л.А. Взаимосвязь процессов интенсификации производства и структурных сдвигов в экономике (на примере США): дис. канд. экон. наук: 08.00.01 / Беркович Л.А. – Новосибирск, 1989. – 196 с.
3. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь / Л.И. Лопатников // Словарь современной экономической науки. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.

4. Красильников О.Ю. Эффективность структурных сдвигов в экономике / О.Ю. Красильников // Структурные сдвиги в экономике. – Саратов: Изд-во СГУ, 2001. – 200 с.
5. Крючкова І.В. Монографія «Структурні чинники розвитку економіки України». – К.: Наукова думка, 2004. – 317 с.
6. Демченко С.К. Структурные изменения в экономике и макроэкономическая динамика / С.К. Демченко // Проблемы современной экономики. – 2008. – №2 (26).
7. Якубовський М.М. Структурна перебудова економіки України: проблеми, цілі, пріоритети / М.М. Якубовський, О.Л. Феценко // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. – К., 2001. – Вип. 14 – С. 3–25.
8. Чистов В. Державне регулювання економіки [Електронний ресурс] / В. Чистов // Українська електронна бібліотека. – Режим доступу: <http://libr.org.ua/book/95/2722.html>
9. Феценко О.Л. Оцінка ефективності та регулювання структурних зрушень промислового виробництва: дис. ... канд. экон. наук: 08.07.01 / Феценко О.Л.. – К., НДЕІ, 2004. – 181 с.
10. Економічний простір і динаміка розвитку продуктивних сил України: теоретико-методологічні основи дослідження / Ред.: Б.М. Данилишин; Рада по вивч. продукт. сил України НАН України. – К., 2008. – 220 с. – Бібліогр.: с. 211–217. – ISBN 978-966-02-4881-6. – укр.
11. Концепція і стратегія розвитку та розміщення продуктивних сил України / Ред.: С.І. Дорогунцов; Б.М. Данилишин; НАН України. Рада по вивченню продукт. сил України. – К., 2003. – 284 с.: табл. – ISBN 966-02-3008-7. – укр.
12. Хоменко Я.В. Стратегія сталого економічного зростання регіонів України: монографія / Я.В. Хоменко; наук. ред. О.С. Чмир / НДЕІ Мінекономіки України. – Донецьк: ТОВ «ДРУК-ІНФО», 2008. – 389 с.
13. Павловський М.А. Макроекономіка перехідного періоду: Український контекст / Михайло Антонович Павловський. – К.: Техніка, 1999. – 334 с.
14. Мунтіян В.І. Економічна безпека України. – К.: Вид-во КВІЦ, 1999. – 464 с.
15. Кваша Т.К. Підходи до визначення індикаторів економічної безпеки / Т.К. Кваша // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – 2009. – №10(101).
16. Кваша Т.К., Степашко В.С. Застосування експертного опитування для визначення сучасних загроз економічній безпеці України // Науково-технічна інформація. – К.: Український інститут науково-технічної і економічної інформації, 2008. – №2. – С. 8–15. – С. 37–44.
17. Крючкова І.В. Підвищення конкурентоспроможності економіки України як фактор стабільного та динамічного розвитку. Розділ монографії «Конкурентоспроможність: країна, регіон, підприємство». Рада конкурентоспроможності України. Київ. – 2006. – С. 45–56.
18. Манцуров І.Г. Методологія статистичного оцінювання економічного зростання та конкурентоспроможності країни: дис. д-ра экон наук: 08.03.01 / Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана – К., 2006. – 439 [16]арк.: рис., табл. – арк. 400–422.
19. Полунеев Ю.В. Технологія економічного прориву: конкурентоспроможність країни та визначення стратегічних орієнтирів / Полунеев Ю.В // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – №2. – С. 29–41. – Бібліогр.: 5 назв. – укр.
20. Розроблення пропозицій щодо формування державної інвестиційної політики та механізму її реалізації відповідно до визначених пріоритетів: звіт про НДР (проміжний): 1.3–11 / Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України; кер. О.Ф. Михайленко; викон. О.С. Чмир, С.В. Захарін та ін. – 2011. – 104 с. – № ДР 0111U006023.

О.Ю. РУДЧЕНКО,
д.е.н., професор, НДЕІ Мінекономрозвитку України,
М.М. ШКІЛЬНЯК,
д.е.н., професор, Регіональне відділення Фонду держмайна Тернопільської області,
Н.Ю. РОМАНОВСЬКА,
аспірант, НДЕІ,
І.П. СІНГАЄВСЬКИЙ,
аспірант, НДЕІ

Концептуальні питання реформування моделі управління об'єктами державної власності в Україні

У статті розглядаються концептуальні питання реформування моделі управління об'єктами державної власності в Україні з урахуванням іноземного досвіду.

Ключові слова: об'єкти державної власності, модель управління, іноземний досвід.

В статье рассматриваются концептуальные вопросы реформирования модели управления объектами госу-

дарственной собственности в Украине с учетом зарубежного опыта.

Ключевые слова: объекты государственной собственности, модель управления, зарубежный опыт.

In his article author considers conceptual questions in reforming the model of management of the objects that are in state property in Ukraine taking into account international experience.

Постановка проблеми. В сучасних умовах активізації глобалізаційних процесів державний сектор відіграє важливу роль у забезпеченні стійкості та розвитку національних економік. Це здійснюється завдяки виконанню притаманних державному сектору функцій, що забезпечується у свою чергу за рахунок формування його раціонального розміру та структури (перш за все, стосовно організаційно-правових форм господарювання), а також застосуванню відповідних моделей управління.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання вдосконалення управління об'єктами держвласності вже протягом тривалого часу знаходяться в центрі уваги як науковців, так і практиків. У той же час основна увага приділяється розгляду окремих аспектів вирішення цієї проблеми, хоча зараз на порядок денний слід ставити питання про зміну чинної моделі управління об'єктами державної власності, що має здійснюватися узгоджено з адміністративною реформою.

Мета статті – розгляд концептуальних питань реформування моделі управління об'єктами держвласності в Україні із урахуванням іноземного досвіду.

Виклад основного матеріалу. Аналіз світових тенденцій розвитку економіки свідчить, що в більшості країн починаючи з 70-х років минулого століття до теперішнього часу сучасний держсектор сформований в результаті оздоровлення національних економік шляхом пошуку раціонального співвідношення між ним та приватним сектором, а також чітким розподілом функцій держави як власника та інших функцій, які можуть впливати на умови роботи держпідприємств (зокрема, ринкове регулювання). Це знаходить своє відображення у послідовному, взаємоузгодженому та системному проведенні процесів приватизації та націоналізації, вдосконаленні регуляторної політики, а також у еволюції моделей управління держсектором. Тобто зазначені процеси стосуються як форм власності та організаційно-правових форм господарювання підприємств, умов їх функціонування на ринку, так і системи державного управління, механізмів та інструментів впливу на суб'єкти господарювання держсектору та національну економіку в цілому.

На даний час у світовій практиці застосовуються три моделі управління державною власністю: децентралізована, або секторальна модель, дуальна модель та централізована модель. Найбільш традиційна – децентралізована модель, де державні підприємства підзвітні підрозділу відповідного міністерства. Дуальна модель знайшла найбільше поширення там, де відповідальність розподіляється між підрозділами галузевих (функціональних) міністерств і центральним міністерством або організацією, звичайно міністерством фінансів або казначейством. У централізованій моделі відповідальність за управління власністю зосереджена у одного основного міністерства. Деякі країни використовують змішану модель, що передбачає наявність елементів, котрі притаманні різним моделям.

Загальною світовою тенденцією є своєрідне дрейфування від децентралізованої моделі управління держсектором до дуальної, а також централізованої. При цьому обов'язковою умовою впровадження певної моделі управління держсектором є забезпечення відповідних умов щодо кількості та стану його підприємств, застосування щодо них найбільш доцільних організаційно-правових форм господарювання та структуризації. Це є проявом підвищення уваги та вимог до використання державних активів, а також посилення ролі державного підприємництва та визнання необхідності активної участі держави в сучасних глобалізаційних економічних процесах (зокрема, щодо забезпечення національних інтересів та економічної безпеки, активізації інвестиційно-інноваційної діяльності із залученням приватних інвестицій за рахунок механізмів державно-приватного партнерства).

При вдосконаленні процесів управління держсектором у світовій практиці відстежується такі тенденції: по-перше, здійснюється розмежування функцій держави як власника та інших функцій, які можуть впливати на умови роботи державних підприємств (зокрема, ринкове регулювання); до того ж держава має діяти як інформований та активний власник і встановлювати чітку політику щодо власності, забезпечуючи здійснення управління державними підприємствами прозорими та відповідальними способами; по-друге, скорочується кількість суб'єктів господарювання державного сектору з орієнтацією на формування великих державних компаній, що підвищує його керованість; по-третє, широко запроваджуються суб'єкти господарювання корпоративного типу, що дозволяє як застосовувати сучасну найбільш прогресивну систему корпоративного управління (її перевагами є демократичні принципи управління, наявність прозорості та засобів дієвого контролю за менеджментом), так і формувати інтегровані корпоративні структури, що є конкурентоспроможними на внутрішньому та зовнішньому ринках; по-четверте, залучаються спеціалізовані агентства та фірми (як державні, так і приватні) для консультування та управління суб'єктами господарювання держсектору, а також висококваліфікований менеджмент з відповідним матеріальним стимулюванням.

Вивчення досвіду формування держсектору та побудови систем управління об'єктами державної власності у ряді країн колишнього СРСР показало, що для них характерним є незавершеність адаптації цього сектора до ринкових умов господарювання, тобто їх моделі управління можна визначити як такі, що знаходяться в стадії трансформації. При цьому моделі управління державним сектором в цих країнах еволюціонують в основному у напрямі дуальної моделі, а в окремих випадках (наприклад, у РФ щодо державних корпорацій, стратегічно важливих підприємств) – з елементами централізованої моделі (про значному ступені консолідації господарських структур). Крім того, характерним для них є те, що, по-перше, все ще значну частку складають державні підприємства, котрі функціонують на правах повного господарського ведення, а

по-друге, з точки зору консолідації та реструктуризації державного сектору заслуговує на увагу досвід Казахстану, де здійснені заходи щодо корпоратизації та інтегрування господарських структур, а також РФ із впровадження систем та інструментів корпоративного управління (зокрема, механізм «золотої акції»). В той же час аналіз свідчить, що ефективність використання державних активів в країнах пострадянського простору все ще залишається на недостатньо високому рівні, що вимагає необхідності подальшого здійснення комплексу заходів щодо підвищення рівня прозорості, кваліфікації менеджерів та їх відповідальності.

Світовий досвід свідчить, що питанням формування сучасної моделі управління держсектором приділяється підвищена увага, оскільки її дієвість суттєво впливає як на ефективність функціонування цього сектору, так і на національну економіку в цілому. Для України використання світового досвіду доцільно здійснювати творчо та системно, тобто з урахуванням вітчизняних особливостей та необхідності узгодженого реформування розміру та структури держсектору, організаційно-правових форм його суб'єктів господарювання, а також суб'єктів управління з чітким розподілом повноважень в контексті адміністративної реформи.

Здійсненню практичних заходів щодо запровадження нової моделі управління в Україні має передувати розроблення відповідної концепції, в котрій слід висвітлити проблеми, які потребують розв'язання; мету, завдання, принципи і строки реалізації концепції; шляхи та способи розв'язання проблеми; очікувані результати. В концепції має знайти відображення подальший розвиток положень Закону України «Про управління об'єктами державної власності», а також Програми економічних реформ 2010–2014 років «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [1, 2].

Концепція має забезпечити, по-перше, проведення дієвої економічної політики держави в сфері розвитку держсектору щодо виконання притаманних їй функцій з урахуванням вимог національної та економічної безпеки; по-друге, впровадження сучасних методів та інструментів управління щодо розробки та реалізації стратегії розвитку держсектору, оптимізації (раціоналізації) його розміру та структури, а також підвищення ефективності функціонування; по-третє, гармонічне співіснування державного, комунального та приватного секторів, що має позитивно вплинути як на розвиток держсектору, так і на національну економіку в цілому.

Метою реалізації концепції доцільно визначити зміну моделі управління об'єктами державної власності, що має забезпечити створення належних умов для підвищення дієвості управління та ефективності функціонування держсектору, виконання притаманних державі функцій з урахуванням вимог національної та економічної безпеки, підвищення конкурентоспроможності державного сектору та національної економіки в цілому.

Для досягнення зазначеної мети необхідно вирішити такі завдання:

- оптимізувати структуру державного сектору економіки як щодо кількості об'єктів, їх переліків (в тому числі щодо надання відповідного особливого статусу), так і стосовно формування раціональних організаційно-правових форм господарювання (на основі корпоратизації та інтеграції суб'єктів господарювання);

- посилити стратегічне планування розвитку та реформування об'єктів державної власності в сферах економічної діяльності (галузях);

- завершити приватизацію як широкомасштабний соціально-економічний проект (з урахуванням особливостей статусу об'єктів, їх приватизації з визначенням цілей і прогнозуванням наслідків), збільшити її прозорість й зменшити можливість корупції;

- підвищити ефективність управління державною власністю та віддачу державних активів (в тому числі щодо надходжень до державного бюджету);

- сформувати потужні науково-виробничі інтегровані структури, забезпечити концентрацію ресурсів державного та приватного секторів (на засадах державно-приватного партнерства) на пріоритетних напрямках (сферах) розвитку економіки;

- забезпечити активізацію інвестиційно-інноваційної діяльності, використовувати державні активи як інструмент для залучення інвестицій у реальний сектор економіки;

- захистити права держави в управлінні державною власністю.

Принципами зміни моделі управління об'єктами державної власності доцільно визнати такі, як:

- єдності, системності, етапності та координації дій органів управління щодо об'єктів державної власності;

- стратегічного планування розвитку та реформування галузей, приватизації їх об'єктів з визначенням цілей і прогнозуванням результатів;

- запровадження державно-приватного партнерства в пріоритетних напрямках (сферах) національної економіки;

- стимулювання активізації інвестиційно-інноваційної діяльності;

- прозорості й обґрунтованості рішень;

- підвищення професіоналізму управління, посилення відповідальності за неефективне управління державним майном і зловживання в цій сфері, а також за порушення законодавства з питань приватизації.

З метою зміни діючої моделі управління об'єктами державної власності необхідно вжити заходів щодо таких напрямків:

- вдосконалення системи державних органів управління державним майном, упорядкування їх функцій та повноважень (з урахуванням оптимізації системи центральних органів виконавчої влади);

- оптимізація структури державного сектору і завершення приватизації як широкомасштабного соціально-економічного проекту (із збільшення прозорості процесу приватизації й зменшення корупції);

- підвищення ефективності управління державним майном та його інформаційно-аналітичного забезпечення;
- врегулювання питань щодо запровадження державно-приватного партнерства та посилення захисту прав держави в управлінні державною власністю.

Для вдосконалення системи державних органів управління державним сектором необхідним є:

- підвищення ролі Мінекономрозвитку України щодо державної політики у сфері управління державним сектором (в тому числі стратегії його розвитку);
- чітке законодавче визначення статусу, функцій та повноважень ФДМУ, Державного агентства України з управління державними корпоративними правами та майном, а також та іншими органами.

Для оптимізації структури державного сектору й завершення приватизації необхідними є:

- розроблення галузевих програм реформування й розвитку стратегічних галузей;
- перегляд критеріїв віднесення об'єктів до таких, які не підлягають приватизації;
- визначення галузей, пріоритетних для приватизації, і галузей, що переважно залишаться в державній власності (у державній власності в основному доцільно залишити об'єкти, які забезпечують виконання державою своїх основних функцій і гарантують національну й економічну безпеку);
- прийняття змін до законодавства щодо акціонерних товариств для врегулювання прав та обов'язків мажоритарних та міноритарних акціонерів при приватизації держпакетів акцій;
- прийняття Державної програми приватизації, приватизації стратегічних галузей на основі галузевих програм розвитку;
- збільшення прозорості процесу приватизації й зменшення корупції;
- формування правової бази щодо націоналізації підприємств.

Для підвищення ефективності управління державним майном необхідними є:

- забезпечення проведення моніторингу ефективного управління об'єктами держсектору, посилення відповідальності менеджерів за неефективне управління державним майном;
- підвищення рівня корпоративного управління, перехід до системи управління держкомпаніями через ради директорів з включенням до них незалежних директорів;

- формування правління державних компаній професійними менеджерами на конкурентній основі із забезпеченням прямої їхньої зацікавленості в результатах управління.

Для запровадження державно-приватного партнерства та захисту прав держави в управлінні державною власністю необхідними є:

- законодавче врегулювання відносин щодо державно-приватного партнерства;
- оптимізація управління корпоративними правами держави й недопущення розмивання у статутному капіталі господарських товариств частки, що закріплена за державою, до її повної приватизації; впровадження механізму «золотої акції»; збільшення статутного капіталу АТ на вартість приватизованих земельних ділянок;
- перегляд законодавства в сфері управління АТ щодо підвищення захисту інтересів держави при здійсненні корпоративного управління (зниження порога для кворуму з 60 до 50 % + 1 акція);
- перегляд законодавства з метою недопущення відчуження безпосередньо підприємствами держсектору майнових об'єктів, що є самостійними об'єктами приватизації.

Крім того, для підвищення дієвості моделі управління необхідним є реформування суб'єктів господарювання держсектору та підвищення ефективності їх функціонування шляхом корпоратизації, формування об'єднань та інтегрованих корпоративних структур.

Висновки

Реалізація концепції дасть змогу створити умови для забезпечення оптимального розміру та структури державного сектору, підвищення рівня його керованості та захисту прав держави як власника, а також ефективності використання державних активів на основі вдосконалення чинного законодавства, раціоналізації системи управління, завершення приватизації як широкомасштабного соціально-економічного проекту, впровадження заходів стратегічного планування та активізації інвестиційно-інноваційної діяльності, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

Література

1. Закон України «Про управління об'єктами державної власності» / <http://www.liga.net>
2. Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». –

Критерії вибору стратегії просування бренда країни

У статті розглянуті макроекономічні критерії, що впливають на особливості формування та реалізації стратегії просування бренда держави.

Ключові слова: макроекономічні критерії, стратегія просування бренда держави, матриця вибору стратегії просування.

В статье рассмотрены макроэкономические критерии, влияющие на особенности формирования и реализации стратегии продвижения бренда страны.

Ключевые слова: макроэкономические критерии, стратегия продвижения бренда страны, матрица выбора стратегии продвижения бренда страны.

The paper presents macroeconomic criteria, which influence on the choice, formation and realization of the country brand promotion strategy.

Keywords: macroeconomic criteria, country brand promotional strategy, matrix of choice of the country brand promotion strategy.

Постановка проблеми. Глобальні світогосподарські процеси та посилення конкуренції на глобальних ринках зумовили пошук державами нових інструментів позиціонування та просування національних ідей, ресурсів, товарів та послуг. Таким чином, поведінка держави на світовому ринку все більше уподібнюється поведінці компанії, через використання елементів маркетингу для просування національного продукту, особливо формування позитивного міжнародного іміджу. Відповідно стратегія просування бренда держави є невід'ємною складовою іміджевої політики держави.

Розробка та реалізація стратегії просування державного бренда – довготривалий та затратний процес, що може стати даремною тратою коштів через помилки як на етапі розробки, так і на етапі реалізації, тому дане питання потребує ґрунтовної теоретичної та дослідницької підтримки, що зумовлює актуальність даного дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання державного бренда достатньо широко висвітлюється в роботах таких відомих вчених, як Д. Аакер, С. Анхольт, С. Аскегард, К. Асплунд, С. Блек, Б. Ванекен, Г. Гер, Ж.-Н. Капферер, К. Келлер, І. Клеппе, Ф. Котлер, І. Мартін, А.А. Нагашима, В. Олінс, Н. Пападопулос, І. Рейн, А. Салліван, Д. Хайдер, Л. Хеслоп, С. Холл, Т. Шимп, С. Шарм та ін. Певні аспекти цієї проблеми висвітлені у працях вітчизняних та російських авторів: В.А. Вергуна, Е.А. Галумова, К. Грідіна, О.П. Горбушиної, А.О. Задой, Ю.Б. Кашлева, В. Королько, Л.А. Мороз, О. Панкру-

хіна, Ю. Палехи, Г. Почепцова, А.О. Старостіної, К.А. Хачатурова, Т.М. Циганкової та ін. У дослідженнях цих науковців знайшли відображення такі проблеми, як розкриття сутності поняття бренда держави, факторів, які впливають на його формування, та заходів державного регулювання цих процесів. Разом із тим недостатньо вивчене питання розробки альтернатив стратегії просування бренда держави для конкретної країни, немає чіткого алгоритму побудови стратегії просування державного бренда, що обумовлює необхідність подальшого дослідження даного питання.

Метою статті є визначення макроекономічних критеріїв вибору стратегії просування бренда держави.

Виклад основного матеріалу. Як вже було згадано вище, стратегія просування державного бренда є невід'ємною складовою іміджевої політики держави, розробка і впровадження якої потребує зацікавленості та залучення практично всіх гілок влади. В той же час існування об'єктивних макроекономічних факторів коригує інтенсивність розробки та впровадження стратегії просування бренда держави. На нашу думку, на вибір стратегії просування бренду держави впливають такі критерії.

1. Етапи економічного циклу [1].

Криза (спад). Основними характеристиками даної фази циклічного розвитку є падіння виробництва, проблема збуту виготовленої продукції, зростання попиту на ліквідність внаслідок нестачі готівкових коштів, у результаті чого зростає ставка відсотка. Економічні та фінансові труднощі підсилюються панікою на фондових ринках, соціальній сфері, спостерігається банкрутство малого та середнього бізнесу.

В умовах кризи основним завданням держави має бути збереження фінансової стабільності шляхом фіскального та бюджетного регулювання. Об'єктивно через брак фінансової ліквідності забезпечення просування бренда держави відкладається на другий план, тому можна говорити про відсутність стратегії просування бренда держави, якщо її не було запроваджено до кризи, та про припинення подальшого сприяння реалізації стратегії, що вже була запроваджена.

Депресія – фаза циклу, що характеризується мінімальними ставками відсотка, припиненням падіння виробництва, зростання безробіття тощо. З боку держави постає завдання стимулювання економічного зростання шляхом зниження податкових ставок, монетарного регулювання, залучення інвестицій у економіку країни, стимулювання попиту тощо. На даному етапі стратегія просування бренда держави може стати інструментом залучення іноземних інвестицій, у той час

як звичайні регулятори залучення інвестицій, такі як висока дохідність та темпи економічного зростання, не працюють.

На нашу думку, в даній фазі економічного циклу розробка та впровадження стратегії просування бренда держави має активно використовуватися як інструмент виходу із кризи; стратегія просування має бути націлена на залучення інвестиційних коштів, що має відображатися в розробці стратегії просування державного бренда, а саме у системі інструментів просування.

Пожвавлення – зростання виробництва та інвестиційних потоків, помітне скорочення безробіття, поживлення платоспроможного попиту як на промислових, так і на споживчих ринках. На нашу думку, дана фаза циклічного розвитку є найбільш сприятливою для реалізації стратегії просування державного бренда, чому сприяють такі причини:

- можливість довгострокового інвестування;
- поживлення виробництва і комерційної діяльності;
- бренд усе ще залишається ефективним інструментом для залучення іноземних інвестицій.

Стратегія просування в даній фазі має охоплювати максимальну цільову аудиторію, що має враховуватись у процесі розробки стратегії.

Піднесення – обсяг виробництва перевищує обсяги аналогічної фази попереднього циклу, економічний бум, високі ставки доходу по короткостроковим ризикованим інвестиціям. Дані фаза, як і перша є найменш сприятливою для просування бренда держави, перш за все через те, що в даний період є найбільш привабливими високодохідні фінансові інвестиції, в даний період фондовий ринок досягає свого піку. Стратегія просування державного бренда як довгостроковий інструмент, що потребує фінансового забезпечення та забезпечення висококваліфікованими кадрами, втрачає свою привабливість для держави як на етапі впровадження, так і на етапі реалізації.

2. Зовнішньоекономічна політика держави.

Фрітрейдерство. Для даного типу зовнішньоекономічної політики, основною характеристикою якої є вільна торгівля на основі ринкових законів, стратегія просування бренда держави є додатковим засобом стимулювання міжнародного співробітництва та підвищення конкурентоспроможності ідей, товарів та послуг національного виробництва. На нашу думку, у випадку пріоритетності даного типу зовнішньоекономічної політики слід робити акцент на цьому при розробці стратегії просування національного бренда, а саме розробка стратегії просування має бути максимально націлена на стимулювання міжнародної торгівлі із державою та просування національного продукту даної держави.

Протекціонізм. Для даного типу зовнішньоекономічної політики характерний пріоритет захисту власного ринку, але це не означає відсутність зацікавленості держави у просування національного бренда. Сьогодні у міжнародні практики майже не залишилося держав, які б не використовували інструменти протекціонізму з метою захисту національної еконо-

міки. Стратегія просування національного бренда має враховувати особливості зовнішньоекономічної політики держави як основи взаємовідносин держави із міжнародним співтовариством. Але враховуючи той факт, що набір інструментів протекціонізму може варіюватися і досить часто, розробка стратегії просування бренда держави під кожною із таких змін була б недоцільною. Тому можна зробити висновок, що стратегія просування національної економіки має орієнтуватися на пріоритети зовнішньоекономічної політики держави, серед яких можуть бути такі:

- міжнародне співробітництво у вигляді участі в міжнародних організаціях;
- міжнародні економічні відносини на взаємовигідних основах;
- вирішення глобальних проблем;
- збереження та зміцнення добросусідських відносин.

Стратегія просування бренда держави може або враховувати всі пріоритети зовнішньоекономічної політики, або орієнтуватися на окремі з них, що відображається в цілях та інструментах реалізації стратегії просування.

3. Рівень розвитку країни:

- розвинені країни;
- країни, що розвиваються.

Даний критерій впливає на пріоритетність цілей стратегії просування бренда держави. Очевидним є те, що цілі стратегії для розвинених країн і для країн, що розвиваються, можуть відрізнятися.

Цілями стратегії просування національного бренда для розвинених країн можуть бути:

- зміна стереотипів (наприклад, Швейцарія – країна годинників та сиру, Німеччина – консервативна держава із беземоційним населенням);
- привабливості дешевої кваліфікованої робочої сили;
- проведення міжнародних подій світового масштабу (Олімпіади, міжнародні конкурси, міжнародні бізнес-форуми).

Цілями стратегії просування бренда країн, що розвиваються, можуть бути такі:

- співпраця із міжнародними фінансовими організаціями;
- залучення ПІІ;
- зміна ставлення міжнародної спільноти як до країни «третього світу».

4. Рівні сприйняття бренда держави [2].

Даний критерій також впливає на формування цілей стратегії просування держави, що фактично є одним із головних етапів формування стратегії просування бренда держави. Відповідно до кожного рівня цілі стратегії мають відрізнятися, а отже будуть відрізнятися і засоби просування.

Рівень споживачів: мотивацією представників даного рівня у відносинах із країною, що розглядається, можуть бути такі:

- безпечність;
- можливість швидкого доступу до інформації;
- зацікавленість у культурні, соціо-економічній сфері країни;
- легкість пересування країни тощо.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Відповідно до цілей стратегії просування на даному рівні можуть бути:

- ознайомлення туристів із туристичним та культурним потенціалом країни (реклама на ТБ, буклети, інтернет–брендбук);
- ознайомлення із пам'ятками культури окремих регіонів, міст (Інтернет, путівники, i–box).

Рівень підприємництва. Мотивації: стабільність законодавчої та виконавчої ланок влади, верховенство права, стабільні умови ведення бізнесу, захист прав інвесторів, прозорість фінансової звітності, стабільність і передбачуваність соціально–економічного середовища.

Цілями стратегії на даному рівні можуть бути такі:

- ознайомлення із економічним потенціалом країни (ТБ, бізнес–форуми, торгові палати та представництва, консульства, Інтернет, спеціально організовані заходи для іноземних інвесторів);

– націленість на співпрацю: постійне ознайомлення представників даного рівня із змінами у законодавстві, роз'яснення економічних, адміністративних, правових реформ тощо (торгові палати, консульства, дипломатичні представництва, організація семінарів, публікація брошур тощо).

Рівень держави. Мотивація – соціально–економічне співробітництво та політична стабільність. Рівень держави фактично об'єднує в собі два попередніх, тому що будь–яка держава має захищати інтереси свого населення у вигляді споживачів та представників підприємництва. Стратегія просування бренду держави на даному рівні має передбачати тісну співпрацю на рівні дипломатичних представництв та державних органів, таких як МЗС, міжвідомчі комісії тощо.

Рівень міжнародних організацій. Мотивацією даного рівня є питання глобального характеру, а також збереження ста–

Таблиця 1. Матриця вибору стратегії просування бренду держави за рівнем сприйняття та ступенем розвитку

Ступінь розвитку	Рівні сприйняття				
		споживчий	підприємницький	державний	міжнародні організації
	Розвинена	Активна розробка та реалізація стратегії просування з метою залучення туристів, акцент на культурних заходах тощо. Пріоритетність – вище середнього	Акцент на стратегічному співробітництві, екологічних проектах, використанні системи просування, заснованої на новітніх технологіях та маркетингових засобах комунікацій. Пріоритетність – вище середнього	Акцент стратегії на політичній стабільності та верховенстві права. Соціальній рівності. Пріоритетність – вище середнього	Акцент на паритетності міжнародних соціально–економічних відносин, захист інтересів національних виробників, членство у найвпливовіших міжнародних організаціях. Пріоритетність – висока
Країна, що розвивається		Акцент на безпеці та туристичній привабливості країни. Активне впровадження в міжнародне інформаційне середовище. Пріоритетність – середня	Акцент на перевагах підприємницької діяльності в даній країні, такі як податкові пільги тощо. Активне використання системи просування, особливо реклами, участь у бізнес–форумах, виставках тощо. Пріоритетність – висока	Акцент на регіональному співробітництві та залученні виконавчої влади в розробку концепції стратегії просування. Пріоритетність – висока	Акцент на демократичних перетвореннях та реформах, інфраструктурних проектах. Участь у міжнародних організаціях, особливо фінансових. Система просування – дипломатична та консульська робота. Пріоритетність – висока

Таблиця 2. Матриця вибору стратегії просування бренду держави за фазою економічного циклу та типом зовнішньоекономічної політики

Тип зовнішньоекономічної політики	Фаза економічного циклу				
		криза	депресія	зростання	піднесення
	Фрітрейдерство	Обмеження фінансування, відповідно уповільнення реалізації існуючих проектів та відсутність нових. Пріоритетність – низька	Акцент на стратегії просування державного бренда як на потенційному інструменті виходу із кризи та стимулюванні міжнародної торгівлі із державою. Активне залучення інструментів просування. Пріоритетність – вище середнього	Максимальне охоплення цільової аудиторії з метою просування державного бренда, а також фінансування та залучення фахівців. Найбільш сприятливий час для реалізації стратегії просування державного бренда. Розширення потенційних партнерів. Пріоритетність – висока	Зменшення зацікавленості у стратегіях просування як в інструменті підвищення конкурентоспроможності через довготривалість. Висока інтенсивність реалізації стратегії просування державного бренда шляхом міжнародних ЗМІ. Пріоритетність – вище середнього
Протекціонізм	Обмеження фінансування, відповідно уповільнення реалізації існуючих проектів та відсутність нових. Пріоритетність – низька	Захист національного виробника, невисока зацікавленість у стратегії просування державного бренда. Пріоритетність – низька	Акцент на культурних та соціальних проектах держави. Пріоритетність – вище середнього	Акцент на співпраці. Пріоритетність висока	

більшості та забезпечення прозорості міжнародних відносин у будь-якій сфері. Особливо це стосується глобальних проблем людства та уникнення їхніх наслідків, що потребує тісної співпраці на наднаціональному рівні. В даному випадку цілями стратегії просування має бути акцент на прагненні міжнародних взаємовідносин на паритетній основі та відкритість держави щодо стратегічної співпраці у галузі захисту навколишнього середовища, збереження фінансово-економічної, політичної та соціальної стабільності, дотримання пріоритетів міжнародних відносин тощо.

На нашу думку, вищезгадані критерії можна згрупувати на основі загальності: фаза економічного циклу і зовнішньоекономічна політика, як більш широкі критерії, та ступінь розвитку і рівні сприйняття – як більш конкретні критерії.

На нашу думку, вибір стратегії просування бренду держави полягає у визначенні цілей стратегії та інструментів досягнення обраних цілей, а також у пріоритетності, яку надає держава даній стратегії, тобто наскільки актуальним для держави є залучення ресурсів для використання даного інструменту підвищення конкурентоспроможності національного продукту. Як видно із матриці вибору стратегії просування бренду держави, за рівнем сприйняття та ступенем розвитку найвищою пріоритетністю стратегії просування бренду держави є у країн, що розвиваються, на всіх рівнях сприйняття, окрім споживчого. У випадку розвинених країн стратегія просування є найбільш пріоритетною на рівні міжнародних організацій.

В даному випадку найвищою пріоритетністю впровадження стратегії просування бренду держави є для держав із зовнішньоекономічною політикою фрітрейдерства на етапі зростання та для держав, що застосовують інструменти протекціонізму на етапі піднесення.

Висновки

Підсумовуючи, можна сказати, що розробка та реалізація стратегії просування бренду держави є безперечно важливим завданням державної влади, головною метою якої має бути забезпечення національної ідентичності та добробуту держави. Разом із тим існування певних макроекономічних факторів та особливостей державного брендингу змушує вибірково підходити до реалізації даного завдання, а саме відповідно до критеріїв обирати тип стратегії просування державного бренду. Це не означає розробку альтернативних стратегій для кожного із критеріїв, що було б нераціональним та даремним використанням ресурсів, тому що стратегія просування бренду держави має загальну мету підвищення конкурентоспроможності національних ідей, товарів та послуг та посилення позицій держави на міжнародній політичній та економічній аренах. Макроекономічні критерії вибору стратегії просування бренду держави впливають на пріоритетність вибору стратегії як інструменту залучення інвестицій та систему просування відповідно до конкретних цілей стратегії, як це було показано у матрицях впливу.

Література

1. Самюельсон П. Економіка / Самюельсон П. – Львів: Світ – 1993. – С. 212–225.
2. Старостіна А. Міжнародний імідж країни: сутність, фактори формування, рівні сприяння / Алла Старостіна, Володимир Кравченко, Ганна Личова. Маркетинг в Україні. – Київ, 2010. №4. – С. 61–66.
3. General Kofi Annan's address to the Tenth United Nations Conference on Trade and Development, UN Information services. – Bangkok, 12 February 2000. [Internet resource] – <http://www.unescap.org/unis/press>
4. Храмов В.О. Зовнішньоекономічна політика / Храмов В.О., Бовтрук Ю.А.: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2002. – 264 с.

В.М. МЕЛЬНИК,
д.е.н., доцент, Європейський університет,
М.М. МЕЛЬНИК,
к.е.н., Національний університет ДПС України,
Є.Ю. БАЛИЧЕВ,
викладач, Європейський університет

Напрями удосконалення адміністрування податків на споживання в Україні

Стаття присвячена обґрунтуванню основних напрямів подальшого удосконалення адміністрування податків на споживання в Україні з урахуванням норм Податкового кодексу. Представлено систему пропозицій, спрямованих на модернізацію облікової, масово-роз'яснювальної та консультативної, контрольної-перевірочної роботи податкових органів у контексті досягнення бажаних регуляторних і бюджетотворючих наслідків функціонування підсистеми податків на споживання.

Стаття присвячена обґрунтуванню основних напрямів подальшого удосконалення адміністрування податків на споживання в Україні з урахуванням норм Податкового кодексу. Представлено систему пропозицій, спрямованих на модернізацію облікової, масово-роз'яснювальної та консультативної, контрольної-перевірочної роботи податкових органів у контексті досягнення бажаних регуляторних і бюджетотворючих наслідків функціонування підсистеми податків на споживання.

Ключові слова: адміністрування податків, Податковий кодекс, контрольної-перевірочна робота, податкові органи, податки на споживання.

Стаття присвячена обґрунтуванню основних напрямів подальшого удосконалення адміністрування податків на споживання в Україні з урахуванням норм Податкового кодексу. Представлено систему пропозицій, спрямованих на модернізацію облікової, масово-роз'яснювальної та консультативної, контрольної-перевірочної роботи податкових органів у контексті досягнення бажаних регуляторних і бюджетотворючих наслідків функціонування підсистеми податків на споживання.

вания налогов на потребление в Украине с учетом норм Налогового кодекса. Представлена система предложений, направленных на модернизацию учетной, массово-разъяснительной и консультативной, контрольно-проверочной работы налоговых органов в контексте достижения желаемых регуляторных и бюджетообразующих последствий функционирования налогов на потребление.

Ключевые слова: администрирование налогов, Налоговый кодекс, контрольно-проверочная работа, налоговые органы, налоги на потребление.

The article deals with the substantiation of the main trends of the further improvement of the consumption taxes administration in Ukraine, considering the norms of the Tax Code. It presents the system of proposals aimed to modernize the accounting, mass-interpreting, advisory, controlling and verification work of tax authorities in the context of achieving the desired regulatory and budget-forming results of the functioning of the consumption taxes subsystem.

Постановка проблеми. Аналіз наявних літературних джерел показує, що протягом останніх п'яти років вітчизняні науковці все частіше почали звертатися до проблематики удосконалення управління процесом справляння податків на споживання. На нашу думку, це є наслідком того, що можливості змін основних елементів цих податків, взяті окремо від їх адміністрування, певною мірою вичерпалися. Стало зрозуміло, що зразу ж після запровадження реформаций, допоки нові законодавчі норми і вимоги є ще недостатньо вивченими з боку платників, держава отримує очікувані ефекти. Але надалі платники застосовують власні механізми податкового планування, адаптувавшись до нових правил та оцінивши можливості законної і незаконної мінімізації платежів на користь держави. «Суб'єкти підприємницької діяльності всіма можливими методами намагаються мінімізувати сплату податків, зборів та обов'язкових платежів. Для більшості членів суспільства, нажаль, нині не існує впевненості щодо прямої залежності між сплаченими податками і зростанням суспільного добробуту. Тому вони скоріше намагаються різними способами уникнути оподаткування, вважаючи, що зростання власних доходів для них корисніше, ніж зростання бюджетних витрат. Із метою мінімізації платежів до бюджету підприємці шукають кваліфікованих бухгалтерів, які б змогли максимально задіяти свої знання та забезпечити мінімальні розміри сум податкових платежів» [3, с. 295]. Саме тому організаційно-управлінській складовій функціонування податкової системи, належить особливе місце серед інших визначників суспільної ролі останньої.

Враховуючи той факт, що податки на споживання за своїми бюджетоутворюючими можливостями значно перевищують інші класифікаційні групи податків, їхня привабливість у частині розробки схем мінімізації платежів також є винятковою. Цим і пояснюється «криміналізоване лідерство ПДВ».

Викладене зумовлює необхідність безперервної модернізації адміністрування податків на споживання в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням оподаткування споживання присвячувалися праці багатьох відомих українських науковців, серед яких В.М. Федосов, І.О. Луїна, Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, А.М. Соколовська та ін.. Однак проблематика їх адміністрування не є достатньо розробленою та потребує поглиблення досліджень, особливо в умовах дії Податкового кодексу, що змінив низку методичних підходів.

Метою даної статті є представлення авторського бачення шляхів удосконалення адміністрування податків на споживання в умовах дії новітнього кодифікованого законодавства.

Виклад основного матеріалу. Адміністрування податків на споживання в Україні у порівнянні з управлінням процесом справляння інших видів податків передбачає ряд податкових процедур (у частині обліку платників, обліку податкових накладних, маркування підакцизних товарів тощо), наявність яких призводить до більшої його громіздкості та затратності. Однак без цього неможливе отримання очікуваних фіскальних ефектів. У контексті досягнення регуляторних і бюджетоутворюючих наслідків функціонування підсистеми податків на споживання в Україні важливими видаються питання удосконалення облікової, контрольно-перевірочної, масово-роз'яснювальної і консультативної роботи фіскальних підрозділів.

Щодо першого із зазначених напрямів, то слід підкреслити: облік платників ПДВ в Україні виокремлено і методично забезпечено у напрямку мінімізації ризиків неплатежів з використанням тінювих суб'єктів. Хоч залишаються можливості вибудовування недобросовісними платниками схем ухилення від оподаткування на основі використання «короткотермінових» фірм та конвертаційних центрів, які не можуть бути повністю заблоковані за рахунок застосування облікових методик, однак дані обліку принаймні сприяють організації оперативно-розшукової діяльності.

Гіршою в цьому контексті виглядає ситуація в царині справляння акцизного податку. Тут не існує спеціалізованого облікового реєстру платників, що знижує потенційні можливості превентивного і поточного контролю за їх діяльністю. Отже, наша пропозиція полягає у запровадженні вимог щодо окремої постановки на податковий облік платників акцизного податку (по аналогії з ПДВ) з присвоєнням кожному з них ідентифікаційного номера платника індивідуального акцизу. При цьому важливо передбачити кодування у названому номері інформації про види підакцизних товарів, які виробляються і реалізуються. Це дасть змогу організувати ведення окремих підреєстрів платників акцизного податку (відповідно до їхньої спеціалізації) оскільки контроль за їх діяльністю має відмінності. Крім того, підходи до обліку платників обох видів акцизу – універсального та індивідуального – буде уніфіковано, що дозволить спростити наступні контрольно-перевірочні процедури.

У частині контрольно-перевірочної роботи найважливішим питанням є організація перевірок, пов'язаних з відшкодуванням ПДВ. Саме відшкодування цього податку з бюджету є однією з головних проблем його модернізації. Посилаючись на Концепцію реформування податкової системи України від 2007 року та на результати власних досліджень, автори монографії «Системи оподаткування України і Росії: структура, проблеми, тенденції розвитку» виділяють чотири групи чинників, що ускладнюють повернення державою платникам ПДВ належних їм сум з бюджету:

- зловживання з боку платників: заниження сум податкових зобов'язань та декларування необґрунтованих вимог щодо відшкодування ПДВ;
- зловживання з боку державних органів: виконання прогнозних показників надходжень за рахунок штучних затримок з поверненням переплачених сум податку;
- недоліки законодавчих норм, якими регулюється процедура відшкодування;
- високий рівень корупції у сфері бюджетного відшкодування ПДВ [5, с. 23–35; 1, с. 81].

Податковим кодексом впроваджено низку норм, спрямованих на подолання цієї проблеми, зокрема:

- відтермінування бюджетного відшкодування (за перший звітний період сума від'ємного значення зараховується у зменшення платежу наступного періоду, і лише з другого звітного періоду платник може заявити вимогу про відшкодування). Зазначене спрямовується на створення умов протидії незаконним вимогам платників шляхом передбачення достатнього відрізка часу для здійснення контрольних процедур;
- обмеження бюджетного відшкодування частиною від'ємного значення ПДВ, яка дорівнює сумі податку, фактично сплаченій отримувачем товарів (послуг) у попередніх податкових періодах постачальникам або до бюджету (а в разі отримання від нерезидента послуг на митній території України – сумі податкового зобов'язання, включеного до податкової декларації за попередній період за отримані від нерезидента послуги);
- обмеження прав на відшкодування для осіб, які були зареєстровані менше 12 місяців тому (крім випадку нарахування податкового кредиту внаслідок придбання або спорудження (будівництва) основних фондів) або мали обсяги оподатковуваних операцій за останні 12 календарних місяців менші, ніж заявлена сума бюджетного відшкодування;
- процедура автоматичного бюджетного відшкодування за результатами камеральної перевірки для платників, які задовольняють таким критеріям:
 - не перебувають у судових процедурах банкрутства;
 - включені до Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців і до цього реєстру стосовно них не внесено записів про відсутність підтвердження відомостей; відсутність за місцезнаходженням (місцем проживання); прийняття рішень про виділ, припинення юридичної особи, підприємницької діяльності фізичної особи-під-

приємця; визнання повністю або частково недійсними установчих документів чи змін до установчих документів юридичної особи; припинення державної реєстрації юридичної особи чи підприємницької діяльності фізичної особи-підприємця та стосовно таких осіб відсутні рішення або відомості, на підставі яких проводиться державна реєстрація припинення юридичної особи чи підприємницької діяльності фізичної особи-підприємця;

– здійснюють операції, до яких застосовується нульова ставка. При цьому питома вага таких операцій протягом попередніх дванадцяти місяців сукупно становить не менше 50 відсотків загального обсягу поставок (для платників податку з квартальним звітним періодом – протягом попередніх чотирьох послідовних звітних періодів);

– загальна сума розбіжностей між податковим кредитом платника та податковими зобов'язаннями його контрагентів за даними податкових накладних не перевищує 10 відсотків заявленої суми бюджетного відшкодування;

– середня заробітна плата працівників не менше ніж у два з половиною рази перевищує мінімальний встановлений законодавством рівень у кожному з останніх чотирьох кварталів;

– дотримується одна з таких вимог: чисельність працівників перевищує 20 осіб у кожному з останніх чотирьох кварталів; залишкова балансова вартість основних фондів, що використовуються для ведення задекларованої діяльності, на звітну дату перевищує суму податку, заявлену до відшкодування за попередні 12 календарних місяців; відношення сплаченого податку на прибуток до обсягів отриманих доходів є вищим від середнього по галузі в кожному з останніх чотирьох кварталів;

– не мають податкового боргу [4];

– пришивидшена процедура камеральної перевірки податкової звітності платників податку, які мають позитивну податкову історію (протягом п'яти календарних днів з дня подання податкової декларації).

Однак, на нашу думку, недосконалість впровадженого механізму криється у зовні другорядному питанні тривалості податкової перевірки щодо відшкодування ПДВ (для платників, які не задовольняють критеріям автоматичного відшкодування та не мають позитивної податкової історії). Так, розділом II Податкового кодексу встановлено граничні терміни проведення податкових перевірок, які залежать від масштабів платника (великі платники податків, суб'єкти малого підприємництва, інші платники). Однак, при цьому статтею 82 визначено, що загальна тривалість камеральної і документальної перевірок платника на предмет відшкодування ПДВ не може перевищувати 60 календарних днів з урахуванням зупинок. Така однозначність матиме негативні наслідки, зокрема:

– щодо малих та середніх суб'єктів підприємництва існуватиме можливість штучного затягування вирішення питання відшкодування поверх реально необхідного терміну, у зв'язку з чим означена вище проблема виконання прогнозних показ-

ників надходжень за рахунок затримок з поверненням переплачених сум податку знову даватиме про себе знати;

- для податкових інспекторів з'явиться можливість більш прискількино перевіряти діяльність тих суб'єктів, обсяги оподатковуваних операцій яких є меншими, що породжуватиме умови для розвитку корупції.

Враховуючи зазначене, можна запропонувати впровадження диференційованого підходу при визначенні тривалості таких перевірок залежно від масштабів платника (великі платники, суб'єкти малого бізнесу, інші платники). Це дасть змогу уніфікувати загальні засади організації контрольно-перевірочної роботи податкових органів, забезпечити дотримання принципів справедливості в оподаткуванні та унеможливити штучні зволікання з вирішенням питань відшкодування ПДВ для певних категорій платників податків.

Також проблемним є момент, пов'язаний із визначенням критеріїв для віднесення платників до когорти таких, які мають позитивну податкову історію. Пунктом 200.22 статті 200 Податкового кодексу України встановлено, що платники податку, які протягом попередніх 36 послідовних місяців відповідають критеріям, затвердженим Кабінетом Міністрів України, вважаються такими, що мають позитивну податкову історію. Основна суперечність, на нашу думку, криється у порядку затвердження цих критеріїв. Віднесення даного питання до компетенції Кабінету Міністрів може мати знову ж низку негативних наслідків:

- нормативні акти Кабінету Міністрів можуть переглядатися значно частіше, ніж законодавчі, за простішою процедурою. Враховуючи перманентні проблеми з бюджетним дефіцитом, імовірність таких переглядів з метою зміни фіскальних правил дуже висока. Отже, можна передбачати нестабільність нормативної бази регулювання даного питання;

- законодавчі акти з питань оподаткування проходять процедуру громадського обговорення, що певною мірою зменшує ризик суб'єктивізму при прийнятті рішень. Нормативні акти Кабінету Міністрів не мають такої риси, що породжуватиме сумніви серед платників в достатній неупередженості формування вимог.

Отже, варто запропонувати законодавче затвердження (шляхом внесення змін до Податкового кодексу України) переліку критеріїв для визнання суб'єктів платниками з позитивною податковою історією. До них, на нашу думку, можна віднести такі:

- відсутність скарг контрагентів на неவிдача або порушення порядку видачі і оформлення податкових накладних, інформація яких була підтверджена результатами перевірок;

- відсутність скарг найманих працівників на недотримання порядку укладання трудових договорів, оплати праці та утримання і сплати відповідних податків і зборів, інформація яких була підтверджена результатами перевірок;

- загальна сума розбіжностей між податковим кредитом платника та податковими зобов'язаннями його контрагентів за даними податкових накладних не перевищує 10 відсотків

заявленої суми бюджетного відшкодування ПДВ за останні 36 послідовних календарних місяців;

- дані податкових перевірок за останні 36 місяців свідчать про незначні порушення, що призвели до недонарахування будь-яких податків і зборів сукупно не більше 1 відсотка суми податкового зобов'язання з ПДВ;

- відсутність фактів несвоечасного подання податкової звітності з вини платника чи його посадових осіб;

- відсутність фактів протермінування сплати грошового (податкового) зобов'язання з вини платника чи його посадових осіб;

- відсутність податкового боргу.

Постійною актуальністю характеризується також питання удосконалення масово-роз'яснювальної та консультативної роботи податкових органів. Особливо це стосується царини справляння податків на споживання, які відрізняються порівняно складними механізмами. Сприяння прискореному засвоєнню платниками нових вимог – одне з головних завдань діяльності податкових органів, адже від цього залежить рівень законотрухняності та добровільної сплати.

Підвищена увага до масово-роз'яснювальної та консультативної роботи податкової служби в сучасних умовах визначається низкою об'єктивних чинників. Динамізм, змінність і невизначеність економічної сфери, неоднозначність норм податкового законодавства обумовлюють для податкових органів необхідність розвитку даного напрямку діяльності в адмініструванні податків. Масово-роз'яснювальна та консультативна робота стає одним із засобів стратегічного управління зовнішніми зв'язками податкового підрозділу, демократичним інструментом впливу на ситуацію без застосування контрольних процедур.

Поряд із цим масово-роз'яснювальна та консультативна робота стає все більш значущою ланкою адміністрування податків ще й в результаті інтенсифікації комунікацій, зростання числа джерел і предметів інформаційного обміну. Сучасне управління процесом справляння передбачає встановлення і підтримку цілеспрямованих зв'язків з різними групами платників, які виявляють готовність до партнерства та взаємодії. Все це слугує створенню позитивного іміджу самих податкових органів, доброзичливого ставлення до них з боку платників податків та формуванню атмосфери взаєморозуміння у фіскальній сфері.

Однак слід відзначити, що деякі норми нового кодифікованого податкового законодавства, на нашу думку, не сприяють цьому повною мірою. Так, вже в самому визначенні податкової консультації міститься наступне: податкова консультація – допомога контролюючого органу конкретному платнику податків стосовно практичного використання конкретної норми закону або нормативно-правового акта з питань адміністрування податків чи зборів, контроль за справлянням яких покладено на такий контролюючий орган [4]. Отже, податкова консультація має індивідуальний характер і може використовуватися виключно платником по-

датків, якому її надано. В таких нормах криється небезпека застосування дискримінаційних підходів, неоднакового ставлення до платників, порушення принципів справедливості. На нашу думку, у даному випадку слід вчиняти за прецедентом. Письмові консультації з питань оподаткування перед наданням платнику мали б спрямовуватися засобами телекомунікаційного зв'язку до центрального рівня податкової служби, де проходити контроль за змістом. Після цього варто було б публікувати їх на електронному сайті податкової служби, надаючи можливість усім платникам податків скористатися поясненням алгоритму дій з незрозуміло витлумачених законодавством питань. Очевидно, що дана пропозиція потребує законодавчого унормування шляхом внесення змін до Податкового кодексу.

Висновки

Отже, виходячи з наведеного в Україні необхідно впровадити низку рішень, спрямованих на модернізацію облікової, масово-роз'яснювальної та консультативної, контроль-но-перевірочної роботи податкових органів у контексті досягнення бажаних регуляторних і бюджетоутворюючих наслідків функціонування підсистеми податків на споживання. Основними з них є такі:

– запровадження вимог щодо окремої постановки на податковий облік платників акцизного податку (по аналогії з ПДВ) з присвоєнням кожному з них ідентифікаційного номера платника індивідуального акцизу. При цьому важливо

передбачити кодування у названому номері інформації про види підакцизних товарів, які виробляються і реалізуються;

– впровадження диференційованого підходу при визначенні тривалості перевірок з метою відшкодування ПДВ залежно від масштабів платника (великі платники, суб'єкти малого бізнесу, інші платники);

– законодавче затвердження (шляхом внесення змін до Податкового кодексу України) переліку критеріїв для визнання суб'єктів платниками з позитивною податковою історією;

– деіндивідуалізація користування письмовими податковими консультаціями з боку різних платників.

Література

1. Иванов Ю.Б. Системы налогообложения Украины и России: структура, проблемы, тенденции развития: монография / Ю.Б. Иванов, И.А. Майбутов. – Х.: ФЛП Либуркина Л.М.; ИД «ИНЖЭК», 2009. – 520 с.

2. Мельник В.М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу: монографія / В.М. Мельник. – К.: «Комп'ютерпрес», 2006. – 277 с.

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

4. Податковий кодекс України // Режим доступу: www.rada.gov.ua

5. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції реформування податкової системи» від 19.02.2007 р. №56-р // Офіційний вісник України. – 2007. – №55. – С. 23–35.

В.С. ГВОЗДЬ,
аспірант, НДЕІ

Аналіз розвитку економіки України та її залежності від зовнішніх факторів

У статті розглянуто сутність зовнішньої кон'юнктури та визначено показники, які дозволяють оцінити найважливіші зміни в економіці, що відбулися під впливом зовнішніх факторів.

Ключові слова: розвиток економіки, зміни в економіці, зовнішні фактори.

В статье рассмотрена суть внешней конъюнктуры и определены показатели, позволяющие оценить важнейшие изменения в экономике, которые состоялись под воздействием внешних факторов.

Ключевые слова: развитие экономики, изменения в экономике, внешние факторы.

The article considers the nature of the external situation and the indicators that are most important to assess changes in the economy that occurred under the influence of external factors.

Постановка проблеми. Враховуючи значну нестабільність економічного розвитку в Україні, прискорені зміни структури її соціально-економічного середовища та значну відкритість економіки, країна постійно відчуває на собі дію зовнішніх шоків, які викликають економічні втрати, заважають країні встати на шлях стійкого і сталого довгострокового економічного зростання та створюють загрозу виникнення економічної кризи. В таких умовах, особливо важливо визначення реальної ситуації в економіці, тенденцій її змін.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням кон'юнктури ринку та системі показників присвячені праці Б. Артемонова, А. Войчака, В. Гейця, М. Кондрацьєва, І. Іванченка, В. Карпова, В. Кучеренка, І. Лукинова, Л. Ліпича, О. Коцця. Проте питання формування системи показників оцінки економічної кон'юнктури потребує подальших досліджень.

Мета статті. Визначити показники зовнішньої кон'юнктури та проаналізувати динаміку української економіки з урахуванням зовнішньоекономічних факторів.

Виклад основного матеріалу. Оцінка якісних і кількісних змін досягається шляхом кон'юнктурних досліджень. Тому не випадково економічна кон'юнктура є характерною багатоаспектною характеристикою, притаманною ринковому господарству, що характеризується рівнем ділової активності, динамікою виробництва і споживання, рухом цін, процентних ставок, валютного курсу, кредитно-банківської активності, зростання доходів, заробітної плати, дивідендів тощо.

Оскільки сукупність зовнішніх факторів формує кон'юнктуру зовнішніх ринків, існує необхідність вивчення впливу зовнішньої кон'юнктури на економічний розвиток України.

Дослідивши сукупність визначень поняття «кон'юнктура», можна сформулювати власне визначення «зовнішньої кон'юнктури» як зміну дії сукупності чинників, які діють на світовому ринку в певний проміжок часу і визначають кон'юнктуру ринкову ситуацію.

Дослідження економічного середовища зосереджується на вивченні кон'юнктури за допомогою комплексу економічних показників, що дозволяють, по-перше, дати кількісну характеристику якісним змінам, що відбуваються у процесі відтворення і характеризують сформовану ситуацію на ринку; по-друге, визначити значущість, напрями і тенденції розвитку кон'юнктури, тобто скласти прогноз. Значення цих показників для характеристики стану і перспектив розвитку кон'юнктури дуже нерівнозначне.

Під показниками кон'юнктури розуміють сукупність параметрів ринкової системи, які виступають зовнішнім проявом глибинних економічних процесів внутрішнього розвитку капіталістичного циклу відтворення. Показники вивчення кон'юнктури – це інструментарій, в якому відображаються найважливіші зміни у сфері виробництва та обігу й за допомогою якого можна кількісно оцінити зміни, що відбуваються на досліджуваних ринках під впливом різних факторів, визначити тенденції їх зміни і скласти прогноз [3].

Нині в теорії і практиці вивчення економічної кон'юнктури використовується великий набір показників.

До показників на макрорівні належать показники, які характеризують загальногосподарську кон'юнктуру, тобто:

- основні сфери процесу відтворення (ВНП, ВВП, ВДВ);
- показники виробництва (промислового, сільськогосподарського, будівництва, транспорту);
- показники товарообігу (внутрішній і зовнішній товарообіг);
- показники грошового обігу й обігу капіталу;
- показники споживання тощо.

Значення показників для характеристики стану й перспектив розвитку кон'юнктури не рівнозначне. При використанні окремих показників слід мати на увазі, що частина їх дає пряму кількісну оцінку сформованої на ринку ситуації й безпосередньо відображає ті або інші кон'юнктурні зміни, що відбуваються, а стан і рух іншої може бути використаний як непряме

свідчення процесів, які відбуваються на ринку, або складних тенденцій, тобто є лише непрямими індикаторами. До числа останніх належать дані й відомості про конкурентну боротьбу на досліджуваному ринку та її тенденції, міжнародний поділ праці, розвиток спеціалізації і науково-технічне співробітництво, рівень монополізації тощо. У багатьох випадках через обмеженість або відсутність прямих даних непрямі показники набувають особливо великого значення.

Розробка системи кон'юнктурних показників передбачає використання різноманітних показників: якщо про поточний стан економіки судять за одним колом статистичних показників, то про можливі зміни в економіці в найближчий час – за іншою сукупністю показників, які складають кон'юнктурну симптоматику. Проблема симптоматичних показників докладно розроблена в радянському кон'юктурознавстві.

Показники, які становлять кон'юнктурну симптоматику, в працях А. Манукяна і Ф. Піскоппеля поділено на три групи:

- показники, що випереджають зміни економічної кон'юнктури (провідні показники);
- показники, що збігаються зі змінами економічної кон'юнктури;
- показники, що відстають від змін економічної кон'юнктури (показники, що запізнюються).

Провідні показники, як правило, випереджають загальні повороти кон'юнктури; інші – збігаються, а показники, які запізнюються, – відстають. Для передбачення майбутнього стану кон'юнктури найдоцільніше використовувати саме провідні показники.

Проаналізувавши літературні джерела, ми дійшли висновку, що показники кон'юнктури можуть бути одиничними, комплексними та інтегральними.

До одиничних показників кон'юнктури належать такі показники, які найдетальніше характеризують окремі елементи ринкової системи і не можуть бути далі структуровані. Вони обираються залежно від цілей аналізу і характеру завдань, які вирішуються. Комплексні показники утворюють стійку змістову групу і формуються на базі відповідних одиничних показників. Вони комплексно характеризують окремі найважливіші сторони ринкового процесу відтворення. Інтегральний показник відображає стан ринку як складної системи загалом. Він відсутній у складі статистичних даних і теоретично може бути визначений за такою формулою:

$$P = \Sigma (P_1, P_2, \dots, P_i) \quad (1)$$

де P – інтегральний показник кон'юнктури;

$P_1, \dots, P_i$ – комплексні показники кон'юнктури;

i – кількість комплексних показників кон'юнктури.

Така система показників є пірамідою, на вершині якої знаходиться інтегральний показник кон'юнктури, який дає сукупний вплив на результуючий показник ВВП країни. Комплексні показники мають фізичний зміст. Вони найповніше відображають стан системи і її динаміку, можуть бути виражені кількісно і використовуватися на всіх ієрархічних рівнях [1]. Вибір показників відбувається на основі аналізу

структури зовнішньої ринкової системи й особливостей її функціонування.

Однією з головних сторін поняття «кон'юнктура» є його порівняльний характер. Коли йдеться про кон'юнктуру ринку, обов'язково передбачається аналіз динаміки одиничних чи комплексних показників, їх порівняння один з одним у часовому чи географічному розрізах. При цьому завжди може бути обрано такий стан кон'юнктури, який відповідає певному рівню відтворення і деякому співвідношенню між попитом і пропозицією, яке приймається за нормальне (еталонне) для кожного конкретного ринку. Відхилення від цього стану рівноваги призводить до погіршення чи покращення кон'юнктури. У комерційній практиці такі форми зміни кон'юнктури отримали назву низької (понижувальної) і високої (підвищувальної) кон'юнктури. Отже, теоретична умова стійкої кон'юнктури буде мати вигляд [1, с. 55]:

$$U_{(t)} = U_0, \quad (2)$$

де $U_{(t)}$ – значення інтегрального показника кон'юнктури на ринку в досліджуваний момент часу;

U_0 – значення показника кон'юнктури, який приймається за нормальний (збалансований) для цього ринку.

При $U_{(t)} > U_0$ кон'юнктуру називають підвищувальною, а при $U_{(t)} < U_0$ понижувальною.

Отже, вибір системи показників економічної кон'юнктури є важливим етапом у її дослідженні. Від набору показників залежить повнота і правильність відображення стану кон'юнктури, її аналіз та прогнозування. Оскільки робота присвячена дослідженню динаміки української економіки з урахуванням зовнішньоекономічних факторів, необхідно виділити показники, за допомогою яких оцінюється вплив кон'юнктури зовнішніх ринків на економіку країни:

- валовий внутрішній продукт (ВВП) будь-якої країни – це один із найважливіших показників розвитку економіки, що виражає обчислену в ринкових цінах сукупну вартість кінцевого продукту (продукції, товарів і послуг), створеного протягом року в країні, з використанням факторів виробництва, які належать даній країні, а також з урахуванням показників одержаного валового продукту завдяки економічній діяльності за межами країни;

- валовий національний продукт (ВНП) – це ринкова вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених за певний проміжок часу, як правило, за рік, за допомогою факторів виробництва, що належать резидентам певної країни, наприклад України, незалежно від того, де використовувалися ці фактори – в Україні чи за кордоном;

- експорт – митний режим, відповідно до якого товари вивозяться за межі митної території України для вільного обігу без зобов'язання про їх повернення на цю територію та без встановлення умов їх використання за межами митної території України;

- імпорт – митний режим, відповідно до якого товари ввозяться на митну територію України для вільного обігу без обмеження строку їх перебування на цій території та можуть використовуватися без будь-яких митних обмежень;

- ціна – фундаментальна економічна категорія, яка означає кількість грошей, за яку продавець згоден продати, а покупець готовий купити одиницю товару. Ціна певної кількості товару складає його вартість, тому правомірно говорити про ціну як грошову вартість одиниці товару. Як відомо, ціни на вільному ринку визначаються під впливом взаємодії попиту й пропозиції;

- світова ціна – грошовий вираз інтернаціональної (міжнародної) вартості товару, що реалізується на світовому ринку. Практично виступає як усереднена ціна найважливіших продавців і покупців певного товару або як ціна основних центрів міжнародної торгівлі, яка встановлюється залежно від кон'юнктури світового ринку під час здійснення великомасштабних і регулярних угод у вільно конвертованій валюті;

- зовнішній попит на продукцію вітчизняного виробництва – це загальний обсяг вітчизняних товарів і послуг, які готові купити домогосподарства, фірми, уряди країни та економічні агенти інших країн світу при певному рівні внутрішніх цін;

- сукупний попит являє собою величину обсягу продукції, яку споживають макроекономічні суб'єкти при певному рівні цін і збільшується на величину попиту закордону, якщо експорт перевищує імпорт. І навпаки, внутрішній попит зменшується, якщо імпорт перевищує експорт;

- інвестиції – довгострокові вкладення капіталу в економіку з метою отримання доходу. Сьогодні інвестиції є невід'ємною частиною сучасної економіки. Від кредитів інвестиції відрізняються ступенем ризику для інвестора (кредитора) – кредит та відсотки необхідно повертати в обумовлені строки незалежно від прибутковості проекту, інвестиції повертаються і приносять дохід тільки у прибуткових проектах. Якщо проект збитковий – інвестиції можуть бути втрачені.

У теорії макроекономіки експорт і імпорт розглядаються окремо, оскільки вони по-різному впливають на динаміку ВВП. Величина експорту збільшує внутрішній попит (як проміжний, так і кінцевий). Імпорт – це та величина, на яку збільшується внутрішня пропозиція товарів та послуг. Вважається, що експорт безпосередньо не залежить від ВВП країни, а визначається попитом на світовому ринку (за умови достатності внутрішніх резервів). Величина імпорту, навпаки, визначається динамікою внутрішнього попиту: чим більший ВВП, тим більший імпорт. Разом зі збільшенням внутрішнього виробництва готової продукції зростає залежність від імпортової сировини, устаткування, матеріалів, енергоносіїв. Зростання купівельної спроможності населення також сприяє збільшенню попиту на імпортні товари. І навпаки, зменшення ВВП в умовах відкритості ринку.

Розвиток національної економіки впродовж 2005–2009 років був неоднозначним та піддавався різноманітним впливам зовнішнього характеру. Слід відмітити, що цей період варто розглядати поетапно. Протягом 2005–2007 років економіка зростала швидкими темпами, та 2008–2009 роки – період кризово-реcesійних процесів в економіці.

У цілому за період 2005–2007 років темпи зростання ВВП України були досить високими, проте значно нижчими,

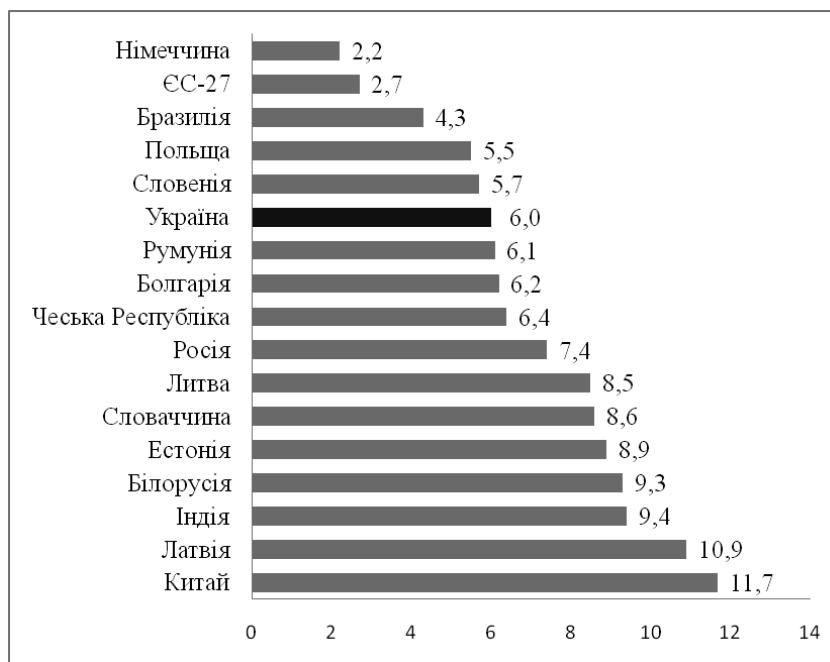


Рисунок 1. Темпи зростання ВВП України, ЄС-27, Китаю та інших країн світу за період 2005–2007 років, (2004=100) відсотків

Джерело: [4–7].

ніж у інших країнах, які розвиваються, таких як Китай, Індія, Росія та інші (рис. 1).

Економіка України розвивалася і розвивається під впливом складних неоднозначних світових процесів. У попередні роки в цілому розвиток економіки характеризувався позитивними тенденціями, що формувалися в умовах сприятливої зовнішньої кон'юнктури. Однак у відповідь на погіршення зовнішньої кон'юнктури у зв'язку із поширенням світової фінансової кризи відбулася різка зміна тенденцій розвитку української економіки (див. табл.).

Це дає змогу зробити висновок про значну залежність вітчизняної економіки від зовнішніх шоків. У 2005 році функціонування української економіки в основному визначалося трансформацією економічної політики держави на користь розширення внутрішнього споживчого попиту шляхом активізації соціальної політики, орієнтованої на підви-

щення доходів населення. Як результат, в економічній системі України відбулася низка перетворень, що базувалася на підвищенні ролі внутрішнього споживчого попиту.

Проте у відповідь на такі зміни відбулося уповільнення темпів зростання реального ВВП у 2005 році до 2,7 відсотка. З одного боку, це було зумовлене погіршенням зовнішньоекономічної кон'юнктури внаслідок поступового зниження рівня цін та попиту на світових ринках на основні товари українського експорту, але з іншого – тенденції уповільнення економічного зростання в умовах зростання споживчого попиту були спричинені структурними диспропорціями української економіки, в якій були обмежені можливості виробництва товарів, здатних задовольнити внутрішній споживчий попит, що при лібералізації доступу на вітчизняний ринок імпортованих товарів, укріплення національної валюти, зниження цінової конкурентоспроможності вітчизняних товаро-

Динаміка основних макропоказників України протягом 2000–2009 років, реальні зміни у % до попереднього року

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Валовий внутрішній продукт	105,9	109,2	105,2	109,6	112,1	102,7	107,3	107,6	102,3	84,9
Обсяг промислової продукції	113,2	114,2	107,0	115,8	112,5	103,1	106,2	107,6	94,8	78,1
Обсяг продукції сільського господарства	109,8	110,2	101,2	89,0	119,7	100,1	102,5	93,5	117,1	98,2
Інвестиції в основний капітал	114,4	120,8	108,9	131,3	128,0	101,9	119,0	129,8	97,4	58,5
Доходи населення	131,2	125,9	117,1	116,5	127,2	139,1	123,8	132,0	135,7	106,2
Індекс споживчих цін*	125,8	106,1	99,4	108,2	112,3	110,3	111,6	116,6	122,3	112,3
Індекс цін виробників промислової продукції*		100,9	105,7	111,1	124,1	109,5	114,1	123,3	123,0	114,3
Експорт товарів та послуг	118,8	109,5	111,1	124,1	139,6	106,3	113,5	127,2	134,9	62,6
Імпорт товарів та послуг	116,6	114,1	107,4	134,7	126,9	125,8	124,8	134,5	140,3	55,0
Сальдо поточного рахунку платіжного балансу, у% до ВВП		3,7	7,5	5,8	10,6	2,9	-1,5	-3,7	-3,1	

* Річні дані – грудень до грудня попереднього року.
Джерело: [4].

виробників через зростання соціальних стандартів та скасування податкових преференцій призвело до значної активізації імпорту.

Основними подіями, що вплинули на посилення зовнішньоекономічних позицій України у світовому економічному просторі, стало визнання України статусу країни з ринковою економікою з боку ЄС (01.12.2005 р.) та США (17.02.2006 р.), а також приєднання України до СОТ (16.05.2008 р.). Проте, знову-таки, відсутність необхідності структурних змін у виробництві і надалі спричиняло в умовах збільшення доходів населення (13,3% в середньому за рік) збільшення обсягів імпорту товарів та послуг. Загалом, якщо зростання експорту у цей період відбувалося переважно за рахунок сировинної продукції та продукції з низьким рівнем переробки, то імпорт, навпаки, складався із високотехнологічної продукції поглибленої переробки і товарів кінцевого споживання. Це зумовило неухильне зниження коефіцієнта покриття імпорту експортом з 1,126 у 2004 році до 0,808 у 2008 році. На кінець 2008 року дефіцит торгового балансу сягнув \$16,1 млрд., або 8,9% від ВВП, власне виробництво вже забезпечувало лише 62,7% проміжного споживання промислової продукції, 65% – кінцевого споживання, 12,7% – валового нагромадження основного капіталу.

Як наслідок, процес розгортання світової фінансової кризи, яка набула значного поширення у світі у 2008 році, негативно позначився на розвитку України. Починаючи з серпня 2008 року через погіршення зовнішньої кон'юнктури для українських експортерів (скорочення світового попиту на українську продукцію внаслідок рецесійних процесів у світі та обвальне падіння цін на сировинних ринках) відбулося гальмування зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

У той же час результатом поширення наслідків світової фінансової кризи на внутрішні процеси української економіки стала макрофінансова нестабільність в країні.

Реакцією бізнесу на фінансово-економічну кризу, неефективну податкову політику та бюджетну підтримку реального сектору економіки стало зростання тіньового сектору еконо-

міки в країні. Вперше за останні роки рівень тіньової економіки вийшов за межі порогового значення (30% ВВП) у 2008 році та сягнув 34,4% (зріс на 6,8 в.п. до 2007 року), ставши показником, який перебуває в небезпечній зоні серед показників, що характеризують стан макроекономічної безпеки в державі та максимальним, починаючи з 2001 року. На кінець 2009 року тіньовий сектор збільшився до 36,5%.

Отже, падіння української економіки у четвертому кварталі 2008 року на 7,8% та у 2009 році – на 15,1% стало закономірним результатом неефективного економічного зростання у докризовий період.

Наслідки кризи відчули майже всі види промислової діяльності, але різною мірою: найменше втратила харчова промисловість, де падіння виробництва за 2009 рік становило 6%. Найбільших втрат зазнали: машинобудування (–44,9%), металургійне виробництво (–26,7%), виробництво іншої неметалевої продукції (–38,5%), хімічна та нафтохімічна промисловість (–23%). У 2009 році відбулося найбільше падіння обсягів виробництва промисловості починаючи з 2001 року (рис. 2).

Падіння обсягів виробництва промисловості вплинуло на результати роботи підприємств транспорту, якими у 2009 році було перевезено вантажів на 21,9% менше, ніж за 2008 рік. Дефіцит ліквідності призвів до зменшення обсягів будівельних робіт у всіх регіонах та за всіма основними видами будівельної діяльності, що у 2009 році загалом становило 51,8% до обсягів 2008 року.

Глобальна фінансова криза, та, як наслідок, відсутність зовнішніх позик, які покривали величезний дефіцит торгового балансу, призвела до масштабної девальвації гривні. Девальвація стала причиною як зменшення негативного сальдо торгівлі товарами: за результатами року воно знизилося до \$5,7 млрд., так і масового вилучення гривневих вкладів із банківської системи. Відчуваючи відтік депозитів і не маючи доступу до грошових ресурсів НБУ, комерційні банки майже повністю зупинили кредитування підприємств. Більше того, вони почали проводити інтенсивну політику щодо повернення раніше

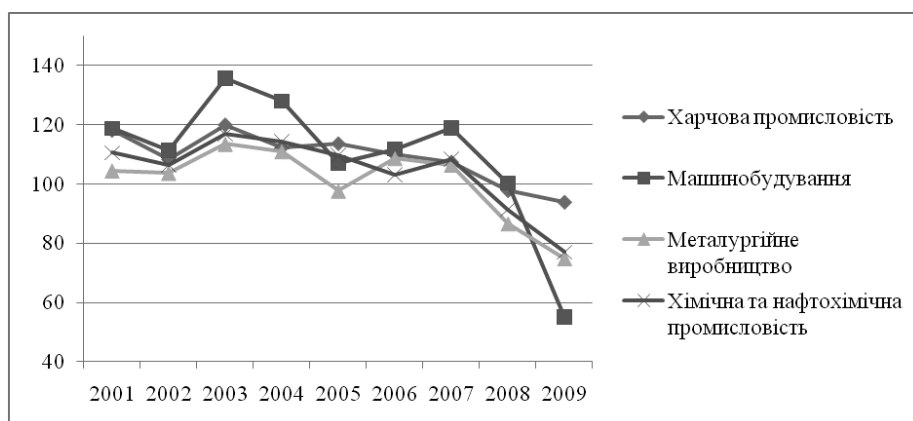


Рисунок 2. Динаміка індексів промислової продукції за видами діяльності (% до попереднього року)

Джерело: [8].

виданих позик, щоб мати кошти для виплати депозитів населенню (банківськими кредитами забезпечувалися до 40 відсотків ресурсів підприємств). Це призвело до зменшення обігових коштів підприємств і, як наслідок, до додаткового скорочення виробництва. При цьому, якщо у країнах СНД падіння промислового виробництва супроводжувалося незначною інфляцією або навіть падінням цін на товари, то в Україні спостерігалось суттєве зростання цін виробників та інфляції, що було наслідком намагання підприємств зберегти свою рентабельність. Таким чином, погіршення економічної ситуації у світі, враховуючи високий рівень вразливості української економіки, стало каталізатором розгортання в нашій країні системної економічної кризи, причиною якої були накопичені внутрішні диспропорції та низька якість економічного зростання, серед яких можна відмітити:

- по-перше, хоча зростання цін на енергоносії у 2006 році на тлі неефективної структури і високої енергоемності промислового виробництва спонукали підприємців шукати способи підвищення ефективності господарської діяльності, то у більшості галузей в основному відбулося підвищення цін. Так, з 2006 по 2009 рік індекс цін виробників промислової продукції зріс у 2 рази. У 2009 році енергоемність виробництва становила 0,65 кг. у.п./грн., що було явно недостатнім для підвищення рівня цінової конкурентоспроможності на світовому ринку в умовах постійно зростаючих цін на енергоносії;

- по-друге, стійке економічне зростання, до якого прагне будь-яка країна, має базуватися на вкладеннях у капітал – інноваціях, розвитку науково-технічного потенціалу, людського та ін. Проте структурна динаміка промисловості України за технологічними укладами з 2004 до 2008 рік майже не зазнала ніяких змін, п'ятий технологічний уклад займав близько 3 відсотки; третій – знизився з 51 до 46%, четвертий – становив близько 50%, що свідчило про відсутність результативної структурної політики держави;

- по-третє, хоча у 2008–2009 роках позитивним фактом було посилення тенденції щодо впровадження нових

технологічних процесів, однак їх масштаби були недостатніми. Так, загальна кількість впроваджених нових технологічних процесів за 2004–2008 роки становила у середньому 1549 процесів, у 2009 році – 1893 процеси. При цьому в 2009 році було освоєно лише 641 новий вид техніки (у середньому за період 2004–2008 років – 770 видів). Цей показник – вкрай низький для країни, яка декларує інноваційно-інвестиційний шлях розвитку та перехід до п'ятого та шостого технологічних укладів за умови створення відповідної інфраструктури національної інноваційної системи.

Таким чином, у цілому кризу формування капіталу, яку українська економіка пережила впродовж 1991–1996 років і яка мала своїм наслідком скорочення обсягу валового нагромадження основного капіталу в 6,8 раза, так і не вдалося подолати в роки економічного зростання – у 2008 році обсяги валового нагромадження основного капіталу становили лише 43,5% від його обсягу за 1990 рік.

Отже, зростання рівня відкритості національної економіки впродовж останніх років при наявності значних структурних деформацій, обумовлених структурною незбалансованістю попиту та сукупної пропозиції на внутрішньому ринку, посилює вразливість вітчизняного комплексу до коливань зовнішньої кон'юнктури (динаміки попиту, інфляційних процесів, курсових коливань, підвищення цін на енергоносії тощо). А вичерпання можливостей цінової конкуренції на фоні технологічної відсталості національних виробничих процесів, надмірної енергомісткості продукції і низької платоспроможності вітчизняних підприємств, досить вузького асортиментного ряду продукції, виробництво якої супроводжується значними екологічними проблемами для навколишнього середовища та населення, створило реальну загрозу витіснення українських виробників не тільки із зовнішніх, а й з внутрішнього ринку.

У більшості країн кризові явища вперше проявилися наприкінці III – на початку IV кварталу 2008 року, а потім протягом I півріччя 2009 року вони поглиблювалися. В цей пе-

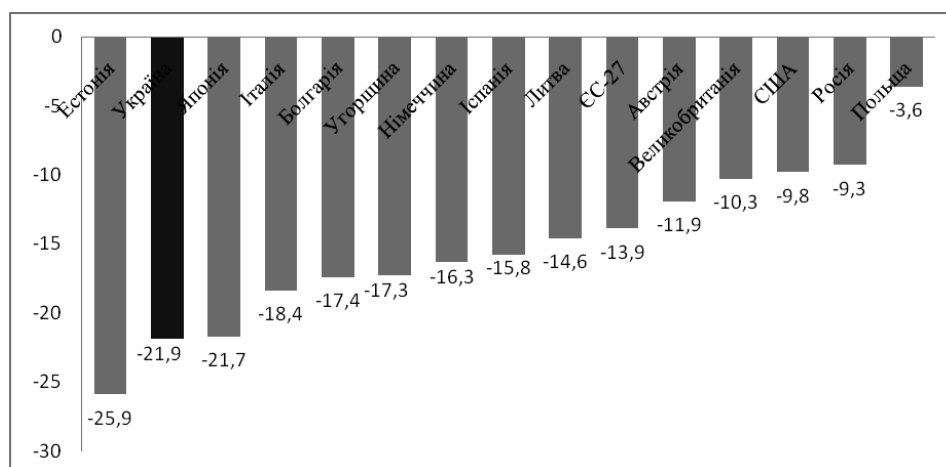


Рисунок 3. Темпи зменшення промислового виробництва у 2009 році, %

Джерело: [4, 6].

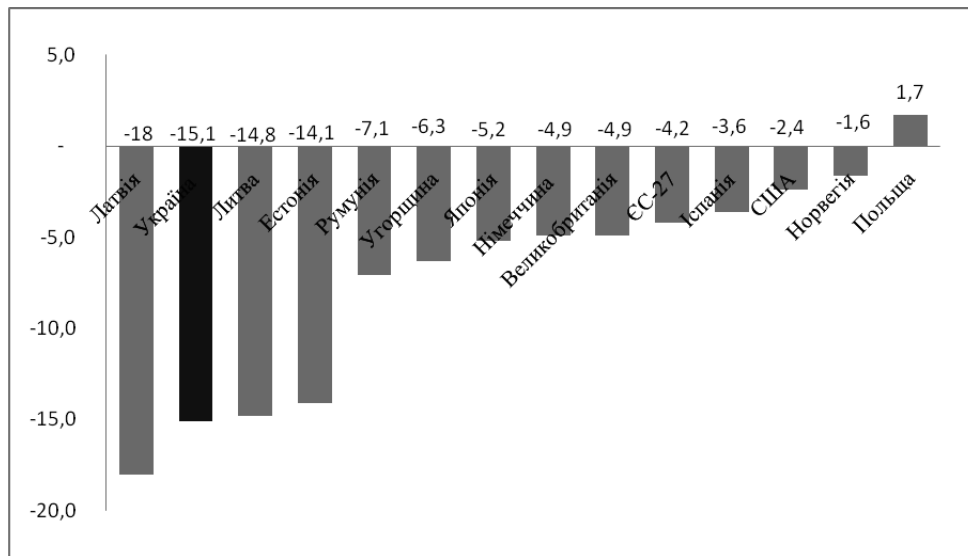


Рисунок 4. Динаміка ВВП окремих країн світу за 2009 рік, у % до попереднього року

Джерело: [4, 6].

ріод економіка Співдружності відчула одночасну дію ряду негативних чинників: падіння світових цін і попиту на сировину, що експортувалася, різкого скорочення обсягів зовнішнього кредитування і іноземних інвестицій, погіршення умов внутрішнього кредитування, зростання цін на імпортні товари, дефіциту ліквідних засобів. Від світової кризи найбільше постраждали банківський сектор і обробна промисловість, у ряді країн – будівництво. Різко знизилася виробнича і інвестиційна активність, погіршився фінансовий стан багатьох компаній. Криза призвела до скорочення споживчого попиту, у ряді країн – до зниження життєвого рівня і зростання рівня безробіття.

Як наслідок, світова фінансова криза, яка розпочалася у 2008 році, викликала в Україні різке загострення структурних диспропорцій національної економіки та у повній мірі виявила неефективність сформованої сировинної експортоорієнтованої моделі виробництва.

Функціонування вітчизняного промислового комплексу виявилось повністю залежним від розвитку світової кон'юнктури, а результати його роботи у 2008–2009 роках (падіння у 2009 році на 21,9%) були найгіршими серед країн світу (рис. 3).

Динаміка промисловості зумовила погіршення ситуації в суміжних видах економічної діяльності (транспорт та оптова торгівля). А додатковим чинником, який посилив падіння в основних видах економічної діяльності, було погіршення стану банківського сектору, який виявився неспроможним опиратися кризовим процесам, у той час як національним виробникам були вкрай необхідні фінансові ресурси.

Як наслідок, за підсумками 2009 року падіння ВВП становило 15,1% та було одним із найглибших у світі (рис. 4).

Основними факторами в Україні, що обумовили зростання експорту в 2010 році, були: сприятливий попит на світо-

вих ринках щодо основних товарів українського експорту, перш за все продукції металургійного комплексу, хімічної промисловості та машинобудування; нарощування власного виробництва у провідних галузях промисловості; активізація торговельно-економічного співробітництва з Росією в напрямку відновлення коопераційних зв'язків та реалізації спільних перспективних проектів у галузях авіабудування, суднобудування атомної енергетики та машинобудування.

Переважаання сировинного експорту створює залежність вітчизняної економіки як від кон'юнктури світових ринків, так і постачання енергоносіїв, адже головні позиції українського експорту – метал, хімічна продукція – вирізняються енергоємністю. Окрім того, експортери відчутно залежать від імпорту матеріалів, обладнання й комплектуючих. Конкурентоспроможність українських товарів на світових ринках багато в чому забезпечується за рахунок економії на екологічних витратах, зносу основних фондів, низької вартості робочої сили, що загрожує вагомими втратами на довгострокову перспективу.

Висновки

Таким чином, весь період з 2005 по 2009 рік можна охарактеризувати як втрачений час, коли розвиток відбувався лише за рахунок пристосування виробничого комплексу до різноманітних внутрішніх та зовнішніх шоків, витрат та попиту. Так, у 2005 році в умовах різкого погіршення кон'юнктури на світових ринках відбувалося пристосування до шоку активної соціалізації (на 39,3% було збільшено мінімальну заробітну плату та майже у 2 рази підвищено розмір мінімальної пенсії), який, з одного боку, збільшив витрати виробників, а з іншого – розширив внутрішній попит. У 2006–2007 роках в умовах подальшого збільшення соціальних стандартів та покращення зовнішньої кон'юнктури

відбувалося пристосування до шокowego підвищення цін на енергоносії (за цей період ціни на імпортований природний газ збільшилися на 69,2%), тобто шоку витрат. Початок 2008 року характеризувався шокowym зростанням цін на сировинні товари на світових ринках, тобто виробники пристосовувалися до шоку попиту. Кінець 2008 року та 2009 рік – період розгортання фінансово-економічної кризи. При цьому у 2008–2009 роках відбувалося як подальше збільшення соціальних стандартів, так і зростання цін на енергоносії. Аналізуючи результати такого пристосування до шоків, можна зробити висновок, що шоки витрат в умовах зростаючого попиту не були критичними, в той час як шоки згортання попиту призвели до значних негативних процесів. Саме відсутність модернізації та якісних зрушень у виробничому процесі стали на заваді зменшенню негативних наслідків від згортання сировинного попиту у світі.

У перспективі відновлення сукупного світового попиту відбуватиметься помірними темпами, навіть якщо заходи по стимулюванню економіки будуть продовжувати діяти. Слабка фінансова стійкість усе ще залишається проблемою для

багатьох країн, що розвиваються, та які не змогли самостійно проводити масштабну антициклічну політику.

Література

1. Артамонов Б.В. Конъюнктура мирового рынка воздушных перевозок. – М.: Междунар. отношения, 1986. – 303 с.
2. Конъюнктура товарных рынков / Под. ред. А.А. Манукяна. – М.: Б. и., 1947. – 160 с.
3. Ноздрёва Р.Б., Цыгичко Л.И. Маркетинг: как побеждать на рынке. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 304 с.
4. Державний комітет статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступу: <http://www.gks.ru>
6. Eurostat. Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>
7. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Режим доступу: <http://belstat.gov.by/>
8. Статистичний щорічник України за 2009 рік. Державний комітет статистики України. Режим доступу: <http://library.os-eu.edu.ua/docs/StatSchorichnyk%20Ukrainy%202009.pdf>

Н.В. СЕМЕНЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний технічний університет України «КПІ»

Процес глобалізації та його вплив на реструктуризацію підприємств

Аналізуються процеси глобалізації починаючи із визначення самого поняття і до представлення аналізу наукових висновків іноземних вчених про спектри проявів глобалізації і її вплив на економіки держав та їхні національні кордони. Визначаються негативні наслідки глобалізації. Досліджується зростання злиттів та поглинань підприємств в умовах глобалізації.

Ключові слова: глобалізація, абстрагованість, інтеграція, холдинг, корпорація.

Анализируются процессы глобализации начиная с определения самого понятия и до представления анализа научных выводов иностранных ученых о спектрах проявлений глобализации и ее влиянии на экономики государств и их национальные границы. Определяются негативные последствия глобализации. Исследуется рост слияний и поглощений предприятий в условиях глобализации.

Ключевые слова: глобализация, абстрагированность, интеграция, холдинг, корпорация.

The article examines the processes of globalization, starting with the definition of the concept and presentation of scientific analysis of the findings of foreign researchers on the spectra of the manifestations of globalization and its impact on the economy of countries and their national bor-

ders. This article establishes the negative consequences of globalization and explores the growth of mergers and acquisitions of enterprises in the context of globalization.

Key words: globalization, abstraction, integration, holding corporation.

Постановка проблеми. Сьогодні досить широко використовується термін «глобалізація». Проте науковці, економісти, політики і громадські діячі й досі не дійшли єдиного висновку про її наслідки, і їх думки з цього приводу є доволі протилежними. Це зумовлюється складністю самого явища, а також тим, що воно торкається життєвих інтересів різних країн та верств населення по-різному.

Існує чимало визначень цього процесу і нам, найближчим та вичерпним здається тлумачення Є. Савельєва: «Глобалізація (фр. Global – загальний, всесвітній, від лат. Globus – куля) – категорія, яка відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів і з 60-х років XX ст. набуває форм постійного й неухильно зростаючого міжнародного переплетіння національних економік». Савельєв відмічає, що на початку глобалізація характеризувалася насамперед перманентністю темпів зростання світової торгівлі та валового внутрішнього продукту в усіх розвинутих країнах і проявила-

ся у поширенні занурення компанії в економіку зарубіжних країн за допомогою експорту, а в ширшому значенні — за допомогою іноземних інвестицій у відкриття заводів з виробництва комплектуючих, виробничих підприємств або дочірніх підприємств зі збуту продукції. Таким чином компанії отримують додаткові можливості для збуту, який стримується через недостатні розміри внутрішнього ринку країни та зменшують свою залежність від єдиного внутрішнього ринку при отриманні прибутку [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Тобто глобалізація — це перехід економік окремих країн до економіки міжнародного масштабу. Тому актуальність дослідження глобалізації не підлягає сумнівам і досліджується багатьма економістами всього світу. Прикладом можуть слугувати дослідження Дж. Сакса та Е. Уорнера із Гарварду, Д. Долара і А. Крайа із Світового банку та Дж. Френкеля і Д. Ромера із Берклі [20].

Серед західних авторів досить вичерпний аналіз глобалізаційних процесів та їхніх наслідків було зроблено авторами: Дж. Бхагваті, Дж. Вільямсоном, М. Вульфом, Х. Джеймсом, Б. Ейченгріном, В. Істерлієм, Г. Кісінджером, К. Коффилдом, І. Круксом, Р. Купером, Дж. Міттелманом, О'Рурком, Е. Рагманом, К., Дж. Саксом, С. Сассеном, Дж. Соросом, Дж. Стігліцем, Л. Туроу [2–20] та ін.

Серед вчених країн СНД виокремилися В. Буланов, А. Булатов, А. Буров, Ю. Волков, Л. Грінін, Н. Зайцев, М. Ільїн, Б. Кононенко, В. Кувалдін, Н. Лівінцев, Є. Савельєв, І. Фамінський [21–32] та ін. Також у цьому напрямі відзначилися російські політичні діячі — М. Горбачов [33] та Г. Зюганов [34], під керівництвом яких колективами авторів було створено аналітичні дослідження глобальних процесів у двох виданнях (по одному від кожного).

Метою статті є розгляд різноманітних точок зору, доводів на користь і проти глобалізації, пошук та оцінка можливих шляхів вирішення проблем, що виникають в Україні у зв'язку із глобалізацією. Ми також беремо участь у цьому дослідженні, оскільки головною метою цієї роботи є винахід шляхів ефективної реструктуризації підприємств саме в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Сутність глобалізації. Розбіжності. Звернемося до досліджень західних вчених, адже без перебільшення можна відмітити, що тема глобалізації більш освоєна в США та Східній Європі, де основними розбіжностями у наукових дискусіях є питання не самої сутності глобалізації, а оцінки її наслідків [4; 7; 8; 14; 18; 19]. В інших країнах не припиняються суперечки про змістовність феномену глобалізації, які нерідко розглядаються з точки зору особливої ролі країни у глобалізаційних процесах або повного ігнорування чи ворожого ставлення до них.

Осмилення межі глобалізаційних процесів приводить західних вчених до різноманітних за ступенем радикалізму точок зору — від підкреслення негативних наслідків глобалізації [4; 7; 8; 14; 18; 19], до акцентування на тому, що цей про-

цес не є якісно новим у порівнянні із попередніми господарчими тенденціями [10; 11; 12; 14; 19].

І в сучасних умовах основним напрямом досліджень стало неупереджене пізнання природної межі глобалізації, яка доволі часто приводить дослідників до парадоксального висновку про «не глобальність глобалізації» [2; 3; 5]. Одним із таких досліджень, на якому слід зупинитися, є робота Е. Рагмана [2]. Відправною точкою аналізу Е. Рагмана є дослідження транснаціональних корпорацій (multinational enterprises). Автор намагається заперечити відомій тезі про те, що корпорації підживляють вплив національних урядів. Сьогодні, коли 51 із 100 великих господарчих суб'єктів представлені саме корпораціями, а не національними державами, Рагман намагається аргументовано спростувати думку про надмірний вплив корпорацій, оскільки: 1) навіть за умов глобалізації більша частина світового валового продукту виробляється в рамках локальних співтовариств; 2) міжнародна конкуренція, що незмінно посилюється радикально «скорочує можливості реалізації політичних інтересів транснаціональних корпорацій, змушуючи їх концентрувати увагу на повсякденній ефективності виробництва і проблемах стратегічного планування, що необхідно для виживання у ринковому середовищі» [2]. І, таким чином, за думкою автора, активність транснаціональних компаній в останні десятиріччя призводить не стільки до проникнення на екзотичні ринки, скільки до зміцнення позицій провідних постіндустріальних країн у світовій економіці. До цього автор додає, що «ми досягли останньої точки глобалізації» і що «сама ідея глобалізації трактується невірно — вільної торгівлі не існує і не існувало», а «реальністю минулого, сьогодення і майбутнього є виробництво та розподіл, що розвивається у рамках тріади (провідних постіндустріальних регіонів — США, ЄС, Східні країни)», тобто «глобалізація є регіональною, а не глобальною» [2].

З цього виходить, що процеси глобалізації у значній мірі обмежені рамками країн «тріад», тоді як інша частина населення планети залишається практично вимкненою із тенденцій, які багато дослідників зображують у якості універсальних.

Злиття і поглинання підприємств як еволюційний наслідок глобалізації. Ще одним цікавим висновком є статистика злиттів і поглинань в світі, на яку автор спирається за її місцем події і визначає як показник інтеграції країни у світові процеси глобалізації, натомість, відсутність таких процесів висуває країну за межі світової глобалізації, а значить і економічного розвитку як такого.

Для нас такі висновки видаються дуже важливими, оскільки це дає змогу стверджувати, що сьогодні Україна є: 1) безперечним учасником інтеграційних процесів; і 2) власні законодавчі, політичні і економічні процеси у великій мірі залежать від уряду країни, а не від ТНК, які щоправда і корегують деякі процеси на ринку.

Дійсно, корпорації мають досить великий вплив, у них є гроші та політичне лобіювання, проте можливість збирати

податки дає державі більше політичної ваги, на відміну від корпорації. Економічна інтеграція обмежує діяльність уряду, проте вона й заважає тиранії. З огляду на мобільність пересування і можливість особистістю обирати кращі умови життя – глобальні ринки стають захисниками прав людини.

Враховуючи таку міграцію, можна зробити висновки, що глобалізація відкриває можливості для більшої зайнятості та вищої реальної заробітної плати. Окрім цього, різні шляхи глобалізації взаємно доповнюються, а її розвиток сприяє створенню єдиного глобального ринку, у якому перш за все зацікавлені провідні розвинуті країни, які створили великі інтеграційні об'єднання – ЄС, НАФТА, АТЕС. Як головні складові нового глобального ринку формуються Європейський, Американський та Азіатсько-Тихоокеанський континентальні ринки. У той же час за участь у процесах змагаються країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою – Росія, Казахстан і Україна.

З огляду на інтеграцію України у світові глобальні процеси нами досліджується нова парадигма зміцнення підприємницьких зв'язків та розвиток структурної складової компанії, холдингів та корпорацій. Тому процес реструктуризації на українських підприємствах виявляється дуже цікавим для нас і недослідженим саме з цієї точки зору.

Повертаючись до визначень глобалізації, відмітимо ще декілька наукових висновків стосовно глобалізації. Так, Дж. Сорос [3–5] ототожнює глобалізацію із «вільним рухом капіталів і зростаючою залежністю національних економік від глобальних фінансових ринків і транснаціональних корпорацій», що, на нашу думку, є досить обмеженим визначенням цього феномену. Його твердження про «вигоди глобалізації та соціальну роль її багатства, яке здатне покрити всі наслідки світової нерівності» взагалі сприймається нами сумнівно. І взагалі автор звертається виключно до фінансових методів, що, на нашу думку, не є правильним. Загальний висновок роботи Со-

роса [5] – штучне обмеження спектру проявів глобалізації і повна абстрагованість від історії даного процесу.

Досить цікаво висловлюється Дж. Стігліц про глобалізацію як «все більш тісну інтеграцію країн і народів, що породжена гігантським зниженням витрат транспорту і зв'язку та усуненням штучних перепон на шляху просування товарів, послуг, капіталу та знань і (в меншому ступені) людей крізь національні кордони». Проте автор відмічає, і ми цілком згодні із цим твердженням, що глобалізація поглибила прірву між багатими та бідними, і маса останніх продовжує зростати. Але головним висновком роботи [8] автора є заявлений підхід, в якому зазначено, що відповідальність за негативні прояви покладається на інститути, що сприймаються як рушійні сили глобалізації – МВФ, Світовий банк, ООН та ін. Автор робить висновки щодо некерованості глобалізації, яка у цьому випадку не є благом, а отже, найважливішим постає питання управління глобалізацією.

Також бажано виділити думку професора Колумбійського університету Дж. Бхагваті, який вважає глобалізацію цілком позитивним процесом [18] з огляду на її взаємозалежність, і в той же час визнає, що «коли країни стають нерівними, за цим можуть приховуватись залежність, перспективи втручання в процес прийняття рішень, а також агресивні спроби нав'язати координацію дій, які принесуть інтереси залежних країн і добробут їх громадян у жертву інтересам більш могутніх держав».

Ці переконання дуже важливі для України з огляду на формування її подальшої зовнішньої політики. Потрібно враховувати такі положення і в розрізі мікропроцесів, структуруванні бізнесу та реорганізації підприємств. Зведена таблиця дає наочне уявлення про тлумачення глобалізації різними авторами, а отже і розуміння світових процесів з огляду на які визначення напрямів реструктуризації підприємства та її ефективності є доволі актуальними.

Визначення поняття «глобалізація» науковцями

Автор	Книга	Визначення глобалізації
	Инвестиционный словарь проекта «k2capital» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vocabulary.ru/dictionary/100/	Глобалізація – тенденція до утворення всесвітнього інвестиційного середовища та інтеграція національних ринків капіталів
	Экономический глоссарий проекта – www.ethicalperformance.com	Глобалізація – процес інтернаціоналізації політичних, економічних і соціальних структур
	Большой словарь иностранных слов. – Издательство «ИДДК», 2007	Глобалізація: 1) глибоко суперечливий процес, що зачепив всі сфери життя сучасних суспільств: політику, економіку, культуру і мистецтво, соціальне життя, ЗМІ, науку; 2) політичний термін, що увійшов в ужиток з початку 1985 року, який означає, що США мають право втручатися у війни, що йдуть в країнах третього світу і в «зонах життєвих інтересів» США
	Исследовательская группа МВФ о финансовой глобализации // БИКИ. – 2007. – №129. – С. 4	МВФ визначає фінансову глобалізацію як ступінь зв'язку країн через взаємне транскордонне володіння фінансовими активами. Фінансова глобалізація де-факто представляє собою відношення абсолютної суми зовнішніх активів і пасивів країни (чи групи країн) до її (їх) сукупного ВВП. Аналогічний показник – відношення суми експорту та імпорту до ВВП – застосовується при характеристиці «торговельної відкритості» країн
	Терминологический словарь банковских и финансовых терминов – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dic.academic.ru	Глобалізація – тенденція до утворення всесвітнього інвестиційного середовища та інтеграція національних ринків капіталів. Основним змістом нинішнього етапу процесу глобалізації є об'єднання світу, завершення формування цілісного планетарного «єго», а кінцевою метою – припинення війн і всякої геополітичної протидії взагалі. Економічний аспект глобалізації стосується здійснюваних останні два десятиліття програм МВФ та Світового банку з глобалізації світової економіки

Автор	Книга	Визначення глобалізації
Roland Robertson	Globalization: Social Theory and Global Culture, 1992:8	Глобалізація – процес всезростаючого впливу на соціальну дійсність окремих країн різних факторів міжнародного значення: економічних і політичних зв'язків, культурного та інформаційного обміну і тому подібне
Theodore Levitt	«Harvard business review article», «Globalization of Markets» by Theodore Levitt 10 pages. Publication date: May 01, 1983. Prod. #: 83308–PDF–ENG	Глобалізація – це серія емпірично фіксованих вимірів, різнорідних, але об'єднаних логікою перетворення світу в єдине ціле
Е.А. Азроянц	Доклад «Глобализация как процесс», Глобализация: катастрофа или путь к развитию? Современные тенденции мирового развития и политические амбиции. – М.: Издательский дом «Новый век», 2002. – 416 с.	Глобалізація складає мету історичного процесу як такого. Динаміка його визначається протистоянням тенденцій інтеграції та дезінтеграції. Реально результати процесу глобалізації можна спостерігати в тому, що умовні кордони стають більш прозорими для культурної, економічної і навіть політичної діяльності
П. Александер, С. Баден	Гендерный глоссарий макроэкономических терминов, BRIDGE, GTZ, 2000. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.unifem.org	Глобалізація – зростаюча інтеграція світового виробництва, торгівлі, комунікацій та фінансів. Глобалізація – не просто розширення світової торгівлі; вона заснована на розвитку телекомунікаційних та інформаційних технологій за останні 20–30 років, а також на реформі фінансового сектора, що відкрило внутрішні ринки – в першу чергу в сфері послуг – для іноземних інвесторів
Б. Батлер, Б. Джонсон, Г. Сидуэлл, Э. Вуд	Финансы: Оксфордский толковый словарь, 2003	Глобалізація – процес міжнародного масштабу, що став можливим завдяки інвестиціям на фінансових ринках. Умовами для цього стали технічні досягнення і регулювання
В.С. Буланов	Глоссарий. Государственное регулирование рыночной экономики. – М.: «Экономика» 2002	Глобалізація – процес посилення взаємозалежності економічних агентів до такого ступеня, коли дії одного з них зачіпають інтереси всіх інших (набирають глобального характеру) і одночасно впливають на процеси і явища в інших сферах. Логічне продовження інтернаціоналізації світової економіки
А.С. Булатов	Учебник «Экономика»: глоссарий, 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2002. – 896 с.	Глобалізація – процес перетворення світового господарства в єдиний ринок товарів, послуг, робочої сили і капіталу
А.С. Буров	Международный маркетинг: Учебное пособие, 2004. – 284 с.	Глобалізація – процес посилення взаємодії і взаємозалежності країн і економічних агентів до такого ступеня, коли дія одного з них зачіпає інтереси всіх інших і приймає глобальний характер; логічне продовження інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків
Ч. Войфел	Энциклопедия банковского дела и финансов [Текст] – М.: Корпорация «Федоров», 2003. – 1584 с.	Глобалізація – дія або стан, що охоплюють весь світ за своїми масштабами або застосуванням. Концепція глобалізації пов'язана з еволюцією фінансових ринків і установ до того рівня, коли географічні кордони не можуть обмежувати проведення операцій або інші дії
Ю.Г. Волков	Социология, Москва: Социально-гуманитарные знания, 2007. – С. 546	Глобалізація – це історичний процес перетворення миру в єдину систему, що має єдині характеристики. Історично таку систему породжує дія факторів глобалізації. До таких факторів належать: • електронні засоби комунікації, здатні стискати до мінімуму час і простір, що розділяє людей; • технологічні зміни, що дозволяють поширювати по всьому світу вироблену продукцію; • формування глобальних ідеологій, таких, як екологічний або правозахисний рух
М.С. Горбачов	Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 593 с.	Глобалізація – технологічна революція у сфері інформатики і телекомунікацій
Л.Е. Гринин	Глобализация и национальный суверенитет. История и современность. №1–2005. Барнаул. С. 6–31	Глобалізація – це процес, у результаті якого світ стає більш пов'язаним і більш залежним від усіх його суб'єктів. Відбувається як збільшення кількості спільних для держав проблем, так і розширення числа і типів суб'єктів, що інтегруються. Характеризується різким посиленням і ускладненням взаємних зв'язків в основних галузях економічного, політичного та суспільного життя, що перетворюються у планетарні масштаби
Н.Л. Зайцев	Краткий словарь экономиста, 2000	Глобалізація – новий процес спільного економічного розвитку країн світу, спрямований на задоволення потреб світового ринку на основі міжнародного обміну результатами господарської діяльності, коли створення матеріальних чи духовних благ виступає як складова частина світового виробництва
И. Медведева, Т. Шишова	Логика глобализма, №11. – М.: Изд-во Наш современник, 2001	Можна скільки завгодно говорити, що глобалізація – створення «єдиного економічного та інформаційного простору», «відкритого суспільства», «світового ринку», але все це евфемізми, димова завіса. Насправді мова йде про побудову всесвітньої держави з єдиним урядом і єдиною армією, загальними для всіх фінансами, законами і культурою. І розгортатися цей проект почав ще в 60–70-і рр., коли міжнародні організації типу ООН стали набувати все більшого авторитету і влади, а національний суверенітет країн, їхня валюта й традиційний уклад життя, навпаки, стали цілеспрямовано послаблюватися

Автор	Книга	Визначення глобалізації
М.В. Ильин	Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – С. 245–248	Глобалізація – якісне ускладнення політики і структур політичної організації, більш чітке розмежування різних рівнів політичної організації
Б.И. Кононенко	Большой толковый словарь по культурологии. Издательства: Вече 2000, АСТ, 2003. – 512 с.	Глобалізація: 1) об'єктивний, природний процес поширення досягнень «високих» культур на весь світ, перш за все на культури «нижчі» з метою їх наближення до культури передових країн; 2) прагнення до диктатури США і Заходу над іншими народами та культурами з метою їх експлуатації, як підпорядкування всіх національних культур єдиному космополітичному (американському за перевагою) культурному стандарту, тобто виступає крайньою формою вестернізації (глобалізація «біла» і «чорна»)
В.Б. Кувалдин	Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – С. 32–35	Глобалізація – процес формування глобального людського співтовариства, яке поступово виробляє спільне розуміння основних принципів життєстрою
Н.Н. Ливенцев	Международные экономические отношения. – М.: Изд-во Проспект, 2005. – С. 27	Глобалізація – це об'єктивний процес, закономірно випливає з досягнутого рівня продуктивних сил, з сучасних технологій у виробництві, інших сферах людської діяльності і спрямований на створення загальної міжнародної взаємозалежності країн, фірм і людей в рамках відкритої системи фінансово-економічних зв'язків
Д. Сорос	Кризис мирового капитализма. – М.: Изд-во Прогресс, 1999. – С. 15	Глобалізація проявляється в тому, що національні ринки, відносно закриті для взаємодії з ринками інших країн, в результаті процесів глобалізації стають більш зв'язаними один з одним, а також більш гомогенізованими. Таким чином, колись фрагментарні ринки перетворюються в єдиний ринок, інакше кажучи, глобальний
И. Фаминский	Внешне-экономический толковый словарь. 2001 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dic.academic.ru	Глобалізація – зростання взаємозалежності економіки всіх країн світу, в основі якого – поглиблення інтернаціоналізації виробництва і капіталу. У результаті глобалізації вирівнюються умови господарювання, зближуються ціни, знімаються бар'єри при реалізації товарів і послуг; цінних паперів, у діяльності фінансових і фондових ринків різних країн

Висновки

Глобалізація є доволі складним еволюційним процесом, який й надалі буде розвиватися і впливати на всі процеси розвитку підприємств. Тому слід враховувати вже набутий світовий досвід для опрацювання стратегічних планів та організаційних моделей особливо у напрямках реструктуризації підприємств і, навіть галузей та економік держав для ефективного функціонування у нових глобальних умовах.

Література

1. Савельев Є.В. Міжнародна економіка. – К.: 2009. – 622 с.
2. Alan Rugman. The End of Globalization. A New and Radical Analysis of Globalization and What It Means to Business / Rugman A. – London: Random House Business Books, 2000.
3. George Soros. Globalization / Soros G. – Oxford: Public Affairs, 2002.
4. George Soros. The Crisis of Global Capitalism [Open Society Endangered] / Soros G. – London: Little, Brown & Co., 1998.
5. George Soros. Open Society [Reforming Global Capitalism] / Soros G. – London: Little, Brown & Co., 2000.
6. James H. The End of Globalization. Lessons from the Great Depression, Cambridge (Ma.) / James H. – London: Harvard Univ. Press, 2001. – 1–30 pp.
7. O'Rourke, K.H. Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth Century Atlantic Community / K.H. O'Rourke, J.G. Williamson – Cambridge (Ma.), London: The MIT Press, 1999. – 1–5, 29–56, 207–268 pp.
8. Stiglitz Joseph E. Globalization and Its Discontents / Stiglitz Joseph E. – New York: W.W. Norton & Co., 2002.
9. Crooks E. The Odd Couple of Global Finance / Crooks E.: Financial Times, 2002. – 7 p.

10. Eichengreen B. The Globalization Wars: An Economist Reports From the Front Lines / Eichengreen B.: Foreign Affairs, 2002. vol. 81, no. 4, July/August. – 159 p.
11. Sassen S. Globalization and Its Discontents / Sassen S. – New York, London: The New Press, 1998.
12. Caufield C. Masters of Illusion: The World Bank and the Poverty of Nations / Caufield C. – London: Macmillan, 1997. – 193–197, 225–228, 237, 252–253, 255–261 pp.
13. Easterly W. A Grand Tour of Crises / Easterly W.: Financial Times, 2002. – June 3. – 13 p.
14. Stiglitz J.E. From Miracle to Crisis to Recovery. Rethinking the East Asian Miracle / Stiglitz J.E., Yusuf Sh. (eds.). – New York, Oxford: Press, 2001. – 521 p. – (World Bank and Oxford Univ).
15. Wolf M. Self-Satisfied, Simplistic, Cogent / Wolf M. – Financial Times, 2002. – July 10. – 13 p.
16. Kissinger H.A. Does America Need a Foreign Policy? Toward a Diplomacy for the 21st Century / Kissinger H.A. – New York, London: Simon & Schuster, 2001. – 222 p.
17. Lester Thurow. Fortune Favors the Bold. What We Must Do to Build a New and Lasting Global Prosperity / Lester Thurow – New York: Harper Business, 2003.
18. Jagdish Bhagwati. In Defense of Globalization: [How the New World Economy Is Helping Rich and Poor Alike] / Jagdish Bhagwati. – Oxford, New York: Oxford Univ. Press, 2004.
19. Cooper Richard N. A False Alarm: Overcoming Globalization's Discontents / Cooper Richard N. – Foreign Affairs, January–February 2004. – Vol. 83. – No 1. – 153 p.
20. Sachs Jeffrey. D. The End of Poverty: Economic Possibilities for Our Time / Sachs Jeffrey. D. – New York, London: Penguin, 2005.

21. Буланов В.С. Глоссарий. Государственное регулирование рыночной экономики. — М.: «Экономика» 2002.
22. Булатов А.С. Учебник «Экономика»: глоссарий, 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрист, 2002. — 896 с.
23. Буров А.С. Международный маркетинг: Учебное пособие, 2004. — 284 с.
24. Волков Ю.Г. Социология, Москва: Социально-гуманитарные знания, 2007. — С. 546.
25. Гринин Л.Е. Глобализация и национальный суверенитет. История и современность. №1—2005, Барнаул. — С. 6—31.
26. Зайцев Н.Л. Краткий словарь экономиста, 2000.
27. Ильин М.В. Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития. — М.: Альпина Паблишер, 2003. — С. 245—248.
28. Кононенко Б.И. Большой толковый словарь по культурологии. Издательства: Вече 2000, АСТ, 2003. — 512 с.
29. Кувалдин В.Б. Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития, М.: Альпина Паблишер, 2003. — С. 32—35.
30. Ливинцев Н. Международные экономические отношения. — М.: Изд-во Проспект, 2005. — С. 27.
31. Савельев С.В. Міжнародна економіка. — К.: 2009. — 622 с.
32. Фаминский И. Внешнеэкономический толковый словарь. 2001 г. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://dic.academic.ru>
33. Горбачев М.С. и др. Грани Глобализации: Трудные вопросы современного развития / Горбачев М.С. и др. — Москва: Альпина Паблишер, 2003.
34. Зюганов Г.А. Глобализация и судьба человечества / Зюганов Г.А. — Москва: Молодая Гвардия, 2002. — №2. — 210—217 с.

О.А. ГАЦЦІЦЬКИЙ,
Державна митна служба України

Модернізація митної системи України в контексті євроінтеграції

Розглядаються питання розбудови національної митної системи за стандартами СОТ, Всесвітньої митної організації та ЄС. Визначені пріоритети модернізації митної служби України, до яких віднесено активізацію взаємодії митних органів держави з бізнесом, розвиток міжнародного співробітництва, розбудову «електронної митниці» та митної логістики.

Ключові слова: національна митна система, модернізація митної служби, електронна митниця, митна логістика.

Рассматриваются вопросы развития национальной таможенной системы в соответствии со стандартами ВТО, Всемирной таможенной организации и ЕС. Определены приоритеты модернизации таможенной службы Украины, к которым отнесена активизация взаимодействия таможенных органов государства с бизнесом, развитие международного сотрудничества, развитие «электронной таможни» и таможенной логистики.

Ключевые слова: национальная таможенная система, модернизация таможенной службы, электронная таможня, таможенная логистика.

Reviewed questions of development of the national customs system by the standards of the WTO, World Customs Organization and the EU. The priorities of modernizing the customs service of Ukraine, which consist of: intensification of cooperation with customs authorities of the business development of international cooperation, and development of «e-customs» and customs logistics.

Постановка проблеми. Прагнення української держави інтегруватися до європейської спільноти — потужний стимул соціально-економічних перетворень в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемами євроінтеграції України займаються чимало українських фахівців. Меншої уваги приділено питанням модернізації національної митної системи в контексті стандартів ЄС, здебільшого розглядаються окремі питання організації митної служби, митного контролю, митної логістики (І. Бережнюк, О. Волик, О. Гребельник, С. Ківалов, В. Мартинюк, П. Пашко, В. Ченцов та інші), але комплексного погляду не вистачає.

Мета статті полягає у заповненні цієї прогалини.

Виклад основного матеріалу. Важливою складовою євроінтеграційного процесу є адаптація митної системи України як до вимог СОТ, членом якої вона є, так і до стандартів, які запроваджені в ЄС і які, до речі, повністю відповідають вимогам СОТ. Особлива увага з боку українських митників має приділятися взаємодії з митними органами країн — членів ЄС. Україна з 1992 року є членом Всесвітньої митної організації (ВМО) та активно бере участь у всіх публічних заходах, що мають місце в рамках цієї організації. В 2005 році у Брюсселі на черговій сесії Всесвітньої митної організації були схвалені «Рамкові стандарти безпеки і спрощення глобальної торгівлі» — пакет стандартів, що мають забезпечити безпеку шляхів постачань товарів. Представники ВМО впевнені, що глобальна торгівля буде краще захищена від тероризму та інших міжнародних злочинів і вестиметься більш чітко і прозоро при новій системі стандартів безпеки. Ці стандарти засновані на чотирьох принципах: електронна інформація про транскордонні відвантаження, керування ризиками, застосування сучасних технологій і митні пільги для підприємств, що дотримуються мінімальних стандартів безпеки ланцюга постачань.

У «Стандартах», які, до речі, імплементовані в діяльність ЄС, надані рекомендації урядам країн, де основною метою ВМО бачить створення умов, які допомагали б контактам між національними митницями. Але така робота можлива, якщо митниці використовують приблизно схожі інструментарії і підходи до виконання своїх завдань.

Усього ВМО виробила 17 стандартів, об'єднаних у дві групи: одинадцять стосуються взаємин між митницями різних країн, шість стандартів – між митницями і бізнесом. Приміром, вимоги стандарту, що має назву «Керування загальним (інтегрованим) ланцюжком постачання товарів», зводяться до обов'язкового застосування інформаційних технологій при митному оформленні (електронний обіг декларацій) і взаємодії митниць двох прикордонних держав.

Для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності важливі положення стандартів подання митних декларацій, які стосуються термінів. Наприклад, при авіаперевезенні на далекі відстані – за 4 години до прибуття на перший митний пост, при автомобільному (дорожньому) перевезенні – за 1 годину в перший пункт у країні призначення.

Зрозуміло, що ці терміни носять рекомендаційний характер, і підкреслюється, що національне законодавство має враховувати особливості і бізнес-процесів, і різних видів транспорту, проте ВМО розглядає їхнє впровадження як необхідність.

Стандарт сучасних технологій при огляді: він припускає, що митниці повинні мати у своєму розпорядженні засоби, що дозволяють оглядати вантажі без ушкодження упакування (оболонки), і виявляти радіацію. При цьому ВМО має намір створити базу даних сучасних технологій. Ще один стандарт – «Ризик-менеджмент», згідно з яким митниця має впровадити систему керування ризиками, щоб виявляти потенційно високоризикові вантажі. ВМО розробила ряд посібників з ризик-менеджменту, а також показники високого ризику. Керівництво митниці (тобто головний митний орган держави) має систематично оцінювати безпеку пересування товарів у міжнародному товарообміні. По суті, митниця повинна на основі даних аналітичної роботи встановлювати канали руху контрабанди або інші способи відходу від митного оформлення і на власному рівні виробляти заходи протидії.

Щодо взаємодії митниці і бізнесу, то їй присвячені шість стандартів: партнерство (згідно з цим стандартом митним брокерам необхідно здійснювати оцінку процедури на всіх етапах до моменту випуску товарів з-під митного контролю, і ВМО вважає, що митний брокер зобов'язаний контролювати дотримання клієнтом митного законодавства і при необхідності направляти клієнта в «потрібне русло»). Наступні стандарти: безпека, ліцензування митних брокерів, технології, обмін інформацією і спрощення.

Європейська Комісія висловлює високий рівень зацікавленості у розробці та реалізації національного плану дій з розвитку інституційних спроможностей для забезпечення імплементації Рамкових стандартів ВМО. Будучи членом

Всесвітньої митної організації, Україна підписала Декларацію про наміри з імплементації Рамкових стандартів ВМО. На думку багатьох українських науковців, це дасть можливість не лише використати головні міжнародні стандарти у розбудові національної митної системи і значною мірою підвищить рівень уніфікації українського митного законодавства по відношенню до інших розвинутих країн світу, а й сприятиме кращій погодженості національних пріоритетів у митній сфері з міжнародними стандартами і дозволить ефективніше захищати національні інтереси України в сфері розвитку міжнародної торгівлі та економічної співпраці.

Наголосимо, що прийняття Рамкових стандартів дозволить Держмитслужбі України:

- застосовувати передові міжнародні стандарти у розвитку національної митної справи;
- створити сприятливіші умови для розвитку міжнародної торгівлі;
- поліпшити здатність виявляти і контролювати вантажі, які підпадають під критерії ризику;
- збільшити ефективність управління рухом товарних потоків;
- скоротити тривалість процедур митного контролю і випуску товарів у вільний обіг.

Отже, Рамкові стандарти ВМО із забезпечення безпеки та спрощення процедур міжнародного торговельного ланцюга постачання представляють собою пакет із декількох взаємопов'язаних документів, що узагальнюють передову практику та досвід країн і об'єднань з найпотужнішими митними адміністраціями, насамперед США та ЄС. Ці документи окреслюють шляхи подальшого розвитку митних адміністрацій, визначаючи як основні з них: вдосконалення міжнародного митного співробітництва, налагодження співпраці з діловими колами, збільшення повноважень митних органів у правоохоронній сфері, застосування методів вибірконості та аналізу ризиків, підвищення ролі аналітичної і розвідувальної роботи, комп'ютеризацію, використання більш досконалих технічних засобів митного контролю.

Ключовим напрямом забезпечення ефективності митної політики України у контексті європейських вимог є легалізація та детінізація зовнішньоекономічної діяльності в Україні, орієнтовані на збільшення привабливості прозорої та добросовісної зовнішньоекономічної діяльності через скорочення бюрократичних, часових, технологічних та матеріальних витрат суб'єктів ЗЕД при перетині вантажами кордону України з одночасним посиленням відповідальності й санкцій за недобросовісні дії та зловживання.

Для цього необхідно:

- створити сприятливі нормативно-правові умови розширення прав митних органів у частині доступу до інформації, що знаходиться в базах даних інших органів державної влади;
- забезпечити умови для ширшого застосування принципів постаудит контролю у здійсненні митного контролю та поступового відходу від практики 100% фізичного огляду

товарів при перетині кордону України – таку практику можливо розпочати з експерименту на окремих суб'єктах ЗЕД, насамперед встановивши критерії та механізми застосування пост–аудит контролю Держмитслужбою, інструменти співробітництва з податковими органами для здійснення пост–аудит контролю, а також визначивши санкції до суб'єктів ЗЕД, які порушили вимоги чинного законодавства;

- розробити методику вибіркової перевірки товаросупровідних та митних документів на основі концепції «червоного/жовтого/зеленого коридорів», яка розподіляє документи згідно критеріїв ризику порушень законодавства;

- розробити національну концепцію створення та функціонування уповноважених операторів торгівлі з метою підвищення безпеки переміщення міжнародних вантажів та створення вигідних умов для учасників зовнішньоекономічної діяльності. Статус уповноваженого оператора мають отримувати добросовісні суб'єкти ЗЕД, які відповідатимуть законодавчо встановленим критеріям. Такими критеріями можуть бути: відсутність недобросовісних дій при здійсненні зовнішньоекономічних операцій, відсутність недостовірної та суперечливої інформації у товаросупроводжуючих та фінансових документах, відсутність незаконних дій при здійсненні ЗЕД тощо. Отримання статусу передбачає для уповноваженого оператора торгівлі отримання таких вигод як: значне спрощення процедур митного оформлення товарів, зменшення витрат на бюрократичне оформлення шляхом скорочення переліку обов'язкових документів, зменшення витрат на проведення процедур з митної очистки товарів тощо. Має бути передбачена можливість втрати статусу уповноваженого суб'єкта через недобросовісні дії із занесенням його в перелік суб'єктів підвищеного ризику Держмитслужби;

- розробку програми реформування процедур митного оформлення, заснованого на повній автоматизації процесів, впровадженні методик управління ризиками, профілювання і вибірконості, для чого посилити взаємодію з іноземними експертами в частині адаптації відповідного зарубіжного досвіду в українську практику;

- розширення застосування системи управління ризиками, що об'єднує індикатори ризику, розроблені в рамках діяльності митних та прикордонних органів, а також забезпечити відповідність цієї системи на оперативному рівні Рамкових стандартів безпеки та спрощення світової торгівлі. Для цього необхідно забезпечити єдині стандарти обміну даними на міжвідомчому рівні між українськими правоохоронними та іншими відповідальними органами, які провадять моніторинг і контроль зовнішньоекономічних операцій, а також володіють оперативною інформацією;

- створити єдину систему використання попередньої інформації у відповідності до положень Рекомендацій щодо інформаційних технологій Кіотської конвенції та Рекомендацій з інтегрованого управління ланцюгом постачання товарів Всесвітньої митної організації з метою оперативного виявлення потенційно небезпечних вантажів та попередження наслідків

ввозу недоброякісної, екологічно–, санітарно– та іншої небезпечної продукції ще на початковій стадії руху;

- запровадити цикл тренінгів для працівників митної служби стосовно управління ризиками, імплементації «єдиного вікна» та інтегрованої системи управління кордоном;

- включити до навчальних програм підготовки та підвищення кваліфікації працівників митної служби постійний курс з управління міжнародними проектами;

- підвищити рівень бюджетного фінансування процесів модернізації та реформування системи реалізації митної політики, в тому числі щодо впровадження в національну практику митного регулювання міжнародних норм та стандартів (технологічних, часових, інформаційних).

Використання інформаційних технологій у сфері зовнішньоекономічної діяльності, запровадження комплексної системи управління ризиками й розвиток систем електронного декларування сприяють удосконаленню митної системи, наближенню до європейських стандартів здійснення митних процедур. Значення інформаційних технологій у митній справі відображено в Міжнародній конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур (Кіотська конвенція, 1999). Кіотська конвенція розглядає інформаційні технології як один з принципів митного оформлення, реалізація якого сприятиме спрощенню та гармонізації митних процедур, передбачає максимальне практичне використання інформаційних технологій.

Аналіз ефективності й кількості митних процедур, які застосовуються нині, показує, що вони не повною мірою відповідають визначеним в усьому світі процедурам, таким як: попереднє інформування, електронне декларування, система керування ризиками, постаудит, Рамкові стандарти безпеки і сприяння торгівлі. Їх упровадження можливе лише шляхом реалізації заходів, спрямованих на використання принципів інтегрованого керування за допомогою інформаційних технологій. Організація обміну інформацією між Державною митною службою України та митними органами інших держав здійснюється на основі міжурядових та міжвідомчих угод [1–4].

Міжвідомчі угоди за своїми напрямками поділяються на такі:

- міжвідомчі угоди про реалізацію міжурядових двосторонніх угод про співробітництво в митних справах (протоколи про прямі зв'язки);

- міжнародні угоди про організацію обміну інформацією про товари і транспортні засоби, які переміщуються через митний кордон України (протоколи про обмін даними про товари);

- міжвідомчі угоди про порядок взаємодії з питань обміну даними митної статистики про торгові операції (протоколи про обмін статистикою);

- міжвідомчі угоди про співробітництво в галузі контролю митної вартості товарів, що переміщуються через митний кордон України (протоколи про митну вартість);

- міжвідомчі угоди щодо організації обміну попередньою інформацією про товари і транспортні засоби, які переміщу–

ються через митний кордон (протоколи про попередню інформацію).

Основне призначення протоколів про прямі зв'язки — застосування положень міжурядових угод для ефективного контролю за переміщенням товарів, пасажирів і транспортних засобів між державами та налагодження механізму оперативного обміну інформацією з цих питань. Співробітництво в рамках таких протоколів здійснюється з певною періодичністю у формі обміну запитами та проведення робочих зустрічей між представниками прикордонних митних органів і тих, у зоні діяльності яких проходить лінія державного контролю.

Протоколи про обмін статистикою сприяють підвищенню достовірності митної статистики зовнішньої торгівлі держав; підвищенню ефективності у виявленні та відверненні можливих порушень тарифного і податкового законодавства. Формою співробітництва в рамках таких протоколів є обмін інформацією через уповноважених осіб.

Протоколи про митну вартість спрямовані на забезпечення сприятливих умов для здійснення зовнішньоекономічної діяльності, спрощення митних процедур та усунення існуючих бар'єрів у взаємній торгівлі держав, пов'язаних з тарифним і нетарифним регулюванням зовнішньоторговельних операцій. У рамках дії таких протоколів та на підставі відповідних норм національного законодавства митні органи постійно виконують:

- обмін ціновою інформацією, формалізованою в рекомендаціях центральних митних органів держав-сторін;
- обмін первинною інформацією про чинники, які впливають на формування цін на товари, що переміщуються в рамках взаємної торгівлі;
- обмін зразками рахунків-фактур, що застосовуються в комерційній практиці двох держав, зокрема зразками рахунків-фактур підприємств — добросовісних учасників зовнішньоекономічної діяльності, а також зразками товаросупровідних документів (транспортних, страхових);
- обмін основними нормативними документами з питань митної оцінки.

Важливим напрямом модернізації національної митної системи за європейськими стандартами є розбудова митної логістики. Міжнародна логістика, зокрема єврологістика, визначає напрямки інтеграції України в панєвропейську та світову транспортно-логістичні системи, а митна діяльність має за мету забезпечити її економічну безпеку в умовах глобалізації [5, с. 21]. Основою логістичної функції митної справи є логістична організація процесу митної переробки вантажів, яка об'єднує процеси реалізації митних режимів, пов'язаних з фізичним переміщенням зовнішньоторговельних вантажів через митний кордон. Логістика повинна забезпечити узгодженість матеріальних (товарних), інформаційних і фінансових потоків, оптимальну технологію забезпечення переміщення товарів через митний кордон з метою прискорення цього процесу, а також відпрацювання стандартних логістичних вимог як по відношенню до митних режимів (тобто стосовно

митниць), так і до учасників зовнішньоторговельних операцій (експортерів, імпортерів, перевізників).

Слід зауважити, що Україна гостро страждає від недостатнього рівня розвитку транспортної інфраструктури. Великі витрати пов'язані з обмеженою та погано утримуваною мережею доріг, фінансовим станом та управлінням державних залізниць та слабкою спроможністю і надійністю портів. Крім того, погана логістика та обтяжливі і тривалі процедури перетину кордону становлять значні додаткові бар'єри для торгівлі, що не дає змоги Україні повністю реалізувати свій потенціал транзитного вузла і зобов'язує її до значних економічних витрат, беручи до уваги залежність країни від зовнішньої торгівлі. Основні перепони для логістики і перетину кордону полягають у наступному:

- ненадійні та дорогі логістичні послуги;
- недостатні та дорогі складські потужності (включаючи холодинне зберігання), яким своєю чергою перешкоджає земельна політика та проблеми, пов'язані з одержанням дозволів на будівництво;
- складні процедури перетину кордону та митного оформлення;
- складні нормативні документи, що регулюють експортно-імпортні операції, включаючи численні попередні операції митного оформлення, реєстраційні свідоцтва, технічні регламенти та сертифікацію, що генерують високі витрати на дотримання норм і правил; та корупційна практика на кордоні.

За оцінкою О. Балабушка, економіста Світового банку, приватний сектор України може заощаджувати до 3% ВВП на рік на витратах у сфері логістики, просто удосконаливши прикордонні та митні процедури та вживши заходів для запобігання корупції [6, с. 18].

За результатами останнього обстеження Світового банку (2010), за індексом логістичної ефективності Україна посідає 102-те місце серед 155 країн. (Для порівняння: Польща — 30, Румунія — 50 і Росія — 94 [6, с. 21].) Присвоєні індекси базуються на оцінках спеціалістів транспортно-експедиторської/логістичної служби та спираються на шість показників ефективності роботи, таких як ефективність процедур митного оформлення, застосованих митними та іншими прикордонними службами, інфраструктура транспортної логістики, легкість та доступність організації міжнародних поставок, компетентність місцевої логістичної індустрії, здатність відслідковувати і здійснювати контроль за організацією міжнародних поставок та вчасність поставок при досягненні пункту призначення.

У цьому звіті показано, що в середньому Україна сьогодні переміщує транзитні вантажі зі швидкістю 25 км за год., а Європа — 75 км за год. Крім того, у звіті вказується, що країна гостро потерпає від недостатнього рівня розвитку транспортної інфраструктури. Великий обсяг витрат пов'язаний з обмеженою мережею доріг, що погано обслуговується, фінансовим станом і управлінням державних залізниць, слабким потенціалом і ненадійністю портів, недостатніми і дорогими

ми складськими потужностями. Разом із тим 67% міжнародних експертів відзначили, що з 2005 року покращилася якість надання приватних логістичних послуг, а 50% експертів вважає, що експедитори в Україні надають свої послуги на високому рівні, що засвідчує певний позитивний поступ і наближення до європейських стандартів обслуговування.

Усунення бар'єрів на шляху експортно-імпортних потоків дає швидкий приріст показників торговельної та логістичної діяльності і, зрештою, міжнародної конкурентоспроможності. Але для цього необхідно:

- інвестувати у транспорту інфраструктуру під парасолькою комплексної мультимодальної транспортної політики для забезпечення найбільш ефективного використання інвестицій;
- заохочувати інвестиції в об'єкти логістики у ключових географічних регіонах з метою уможливлення заощадження витрат та сприяння експорту і транзиту;
- спростити режим перетину кордону та процедур митного оформлення;
- посилити боротьбу з неофіційними платежами у процесі перетину кордону.

Висновок

Таким чином, можна констатувати, що Україна повільно, але послідовно реформує свою митну систему у відповідності

до стандартів ЄС. Проводиться цілеспрямована робота щодо 1) активізації взаємодії митної служби із суб'єктами господарювання; 2) налагодженню ефективної взаємодії з митними службами суміжних країн та країн ЄС; 3) впровадження електронного декларування; 4) розбудови митної логістики.

Література

1. Волик О.Ф., Кащеева О.В. Інформаційний обмін Державної митної служби України з митними органами іноземних держав // Вісник Академії митної служби України. – 2009. – №2. – С. 119–123.
2. Гуляйкін О. Поглиблення взаємодії держав – учасниць СНД в сфері митної статистики [Текст] / О. Гуляйкін // Митниця. – 2009. – №3 (52). – С. 4–5.
3. Пунь С. Основні напрями та сфери міжнародного співробітництва держав із протидії транснаціональній організованій злочинності [Текст] / С. Пунь // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – №5. – С. 29–32.
4. Гончарова Ю. Двосторонні угоди – правова основа для міжнародного митного співробітництва [Текст] / Ю. Гончарова // Митниця. – 2009. – №1 (50). – С. 6–7.
5. Смирнов І.Г. Митна логістика як чинник економічної безпеки України в кризових умовах [Текст] / І. Смирнов // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2010. – №1. – С. 21–35.
6. Україна: дослідження щодо сприяння торгівлі та транзиту (доповідь Світового банку). – К.: 2010. – С. 120

А.А. МАЙБА,
аспірант, Академія фінансового управління Міністерства фінансів України

Фіскальний простір: економічна сутність та структура

У статті обґрунтовано сутність та розглянуто механізм фінансово-податкового регулювання та його наслідки для економіки в цілому. Окреслено взаємозв'язки поняття «податково-бюджетне регулювання» з поняттями «бюджетно-податкові важелі» та «фіскальний простір». Досліджено органічну будову та напрями використання фіскального простору. Запропоновано власне визначення поняття «фіскальний простір».

Ключові слова: податково-бюджетне регулювання, фіскальний простір, податкова політика, бюджетна політика, фіскальна політика, фінансова стабілізація, економічне зростання, ефективність, доходи, видатки, трансферти.

В статье обоснована сущность и рассмотрен механизм финансово-налогового регулирования и его последствия для экономики в целом. Очерчены взаимосвязи понятия «налогово-бюджетное регулирование» с понятиями «бюджетно-налоговые рычаги» и «фискальное пространство». Исследованы органическое строение и направления использования фискального про-

странства. Предложено собственное определение понятия «фискальное пространство».

Ключевые слова: налогово-бюджетное регулирование, фискальное пространство, налоговая политика, бюджетная политика, фискальная политика, финансовая стабилизация, экономический рост, эффективность, доходы, расходы, трансферты.

In the article the essence and examined the mechanism of financial and fiscal management and its implications for the economy as a whole. Outlines the relationship of «fiscal management» with the concepts of «fiscal levers» and «fiscal space». Studied the organic composition and uses of fiscal space. Proposed own definition of «fiscal space».

Keywords: fiscal adjustment, fiscal space, tax policy, fiscal policy, fiscal policy, financial stabilization, economic growth, efficiency, revenue, expenses, transfers.

Постановка проблеми. Останні економічні та фіскальні тенденції в Україні разом із фінансовими викликами висуну-

ли на передній план проблему фінансового напруження. Нинішнє фінансове напруження ускладнює проблеми, з якими стикається уряд на шляху економічного розвитку країни. Реалізація урядової програми реформ, запровадження другого рівня пенсійної системи, зменшення податків на фонд заробітної плати, модернізація установ державного сектора і поліпшення інвестиційного клімату потребує фінансування. Крім того, уряду потрібні значні продуктивні інвестиції в інфраструктуру та людський капітал для досягнення рівня розвитку, який відповідає його прагненням щодо вступу в ЄС. Та оскільки податковий тягар і без того вже достатньо важкий, фінансування реформ за рахунок його подальшого збільшення буде не найкращим вирішенням питання.

Таким чином, уряду слід створити достатній фінансовий простір для своєї програми реформ і продуктивних інвестицій, яка б здійснювалася на основі послідовної макроекономічної політики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню фінансового простору в своїх працях приділяли увагу як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, серед яких Т.І. Єфименко, С.Л. Лондар, В.Л. Плєскач, Т.Г. Затонацька, Л.Г. Олейнікова, С.І. Сороко, J.D. Ostry, A.R. Ghosh, J.I. Kim, M.S. Qureshi та інші.

Однак до сьогодні економічна наука не володіє цілісною логічною системою для теоретичного обґрунтування поняття «фінансовий простір». Тому потребує більш детального вивчення, що актуалізує дослідження в даному напрямку.

Метою статті є огляд міжнародного досвіду щодо формування фінансового простору, опис основних джерел формування фінансового простору в Україні, обґрунтування основних підходів та напрямів забезпечення сталого та розширення фінансового простору за рахунок модернізації податково-бюджетної політики та її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Вирішальним елементом стратегії розвитку національної економіки, загальним орієнтиром економічної політики є досягнення сталого економічного зростання, яке забезпечило б не лише компенсацію втрат національного багатства за роки глибокої трансформаційної кризи, але й створення сучасної конкурентоспроможної соціально-орієнтованої ринкової економіки. Досягнення вищезазначеного є неможливим без визначення механізму державного регулювання економічного зростання, як сукупності форм, які мають стимуляційний характер.

Однією із найефективніших форм державного регулювання економічного зростання є фінансово-податкове регулювання. Організаційна його архітектура відображає побудову найбільш оптимальних співвідношень між елементами бюджетної системи, зокрема часток бюджетних видатків та доходів, дефіцитність або профіцитність бюджету, обсягу та структури державного боргу тощо.

Фінансово-податкове регулювання динаміки економічного зростання визначається як система заходів регуляторного, нормативного, законодавчого і соціального характеру, яка може адаптуватися до зміни економічної та со-

ціальної ситуації в країні, постійно вдосконалюватися й контролювати досягнення основних цілей державного регулювання економіки.

У процесі практичного застосування цієї форми регулювання економіки, потрібно враховувати двоякість його впливу на розвиток економічної системи: з одного боку, фінансово-податкове регулювання є одним із найважливіших інструментів впливу на економічне зростання, а з іншого – є об'єктом, на який спрямовується регулююча функція держави. Цей двосторонній підхід характеризує необхідність зміни набору інструментів впливу держави за умови зміни поточних, короткотермінових цілей стабілізаційного періоду розвитку економіки країни.

Розглядаючи заходи фінансово-податкового регулювання доцільно виділити наступні [2]:

- справедливий перерозподіл доходів суспільства для забезпечення ефективного захисту найвразливіших верств населення, за одночасного стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності;
 - досягнення бюджетної збалансованості, або мінімізація впливу бюджетної розбалансованості на економічний розвиток країни;
 - мінімізація поточних цілей державного регулювання економіки;
 - прозорість та зрозумілість бюджетного процесу і результатів фінансово-податкового регулювання.
- Щодо механізму стимулювання фінансово-податкового впливу держави на динаміку економічного зростання передбачено застосування таких заходів:
- збільшення частки державних видатків на розвиток соціальної сфери, інвестиційно-інноваційної діяльності та фінансування розвитку пріоритетних галузей економіки;
 - зменшення податкового навантаження на діяльність економічних агентів;
 - розвиток системи трансферних платежів.

Кожний з названих напрямів може бути окремим інструментом фінансово-податкової форми регулювання економіки, проте їхнє комбінування ефективніше впливає на динаміку економічного зростання (рис. 1).

Бюджетно-податкове регулювання економіки держава здійснює шляхом використання правових, адміністративних та економічних методів.

Правові методи передбачають прийняття нормативно-правових актів, а також вироблення механізму їх реалізації та контролю. Застосування цих методів передбачає встановлення загальних, обов'язкових для виконання правил поведінки усіх економічних суб'єктів. До методів цієї групи належать закони, законодавчі та нормативні акти, що захищають права власності, визначають форми підприємництва, умови функціонування підприємств та їхні взаємовідносини. Вони мають створювати єдині для всіх економічних агентів умови правової поведінки щодо нарахування та сплати податків або надання обґрунтованих податкових пільг з метою стимулю-



Рисунок 1. Механізм фінансово-податкового регулювання та його наслідки для економіки [1]

вання розвитку окремої галузі, сфери діяльності, розвитку окремого регіону, територіальної одиниці.

Адміністративні методи базуються на принципах державного контролю за дотриманням принципів податкової поведінки. Вони охоплюють санкції за порушення податкового законодавства та нецільове використання бюджетних коштів.

Застосування економічних методів передбачає опосередковане втручання з боку суб'єктів регулювання через створення певного економічного середовища. Використання економічних методів регулювання та податкових стимулів, таких як пільги, відтермінування платежів, податкові кредити створюють можливість для зниження податкового тиску та зміцнення фінансів одиниць господарювання.

Водночас основними важелями впливу держави на розв'язання тих чи інших соціально-економічних питань є бюджетно-податкові та відповідно до потреб урахування існуючих реалій, знову постало питання ефективності бюджетно-податкових важелів щодо формування умов максимізації позитивних і мінімізації негативних явищ у соціально-економічному розвитку.

Різні аспекти використання бюджетно-податкових важелів для розбудови суспільного життя завжди були предметом досліджень наукової спільноти. Незважаючи на взаємопов'язаність бюджетно-податкових важелів, з'являється все глибше усвідомлення того, що вони характеризуються відносною самостійністю і специфікою щодо сфер їх використання. Тому намагаючись проводити послідовну фіскальну політику важливо її зміцнювати обґрунтуванням відмінностей і практичною реалізацією взаємозв'язку бюджетно-податкових важелів щодо економічних і позаекономічних сфер суспільного життя, що також становить важливе джерело їх ефективної

реалізації. При всій важливості перерахованих джерел підвищення ефективності бюджетно-податкових важелів державного регулювання вони не здатні дати очікуваного ефекту через відсутність адекватного теоретичного обґрунтування вихідних понять та термінів, а також, зважаючи на їх багаточисельність, відповідної систематизації.

Такий висновок пояснюється тим, що сьогодні в науковій літературі поширена існуюча неоднозначність підходів до переліку бюджетно-податкових важелів, що використовуються у вітчизняній практиці. Узагальнюючи результати теоретичних напрацювань у сфері дослідження бюджетно-податкових важелів, на нашу думку, їх доцільно класифікувати так (див. табл.).

Як свідчать наведені дані таблиці, фінансова практика має великий арсенал бюджетно-податкових важелів, більшість яких використовується в Україні. І разом із тим їх регуляторний вплив залишається недостатньо реалізованим, у тому числі й для усунення негативних наслідків фінансової кризи. Тобто завдання полягає не у розширенні переліку бюджетно-податкових важелів, а саме у підвищенні їх результативності. Про це може свідчити, зокрема, факт невикористання важелів інвестиційного спрямування, що закладають основи економічного розвитку й зростання.

На всіх етапах розвитку економічної системи їх потенціал посідав визначальне місце не лише як інструмент регулювання, а одночасно й джерело економічного зростання, зважаючи на взаємозалежність і взаємообумовленість таких напрямів використання даних інструментів.

Для більш активного використання фінансових ресурсів у економічному процесі важливо виділити низку функцій фінансово-податкового регулювання (рис. 2).

Бюджетно–податкові важелі та їх використання в Україні [1]

Важелі	Види	Підвиди	Застосування в Україні (+), відсутність (–)
Бюджетні важелі	Бюджетні видатки	Бюджетний кредит	+/-
		Бюджетні інвестиції	+
		Субсидії, субвенції, дотації	+
		Структура видатків (питома вага видатків на економічний розвиток, спеціальні програми тощо)	+
	Бюджетний дефіцит	Розмір дефіциту	+
		Спосіб фінансування дефіциту	+
Податкові важелі	Податкові ставки	Податкове навантаження	+
	Податкові пільги	Інвестиційний податковий кредит	–
		Інвестиційна податкова знижка	–
		Зниження ставки оподаткування	+
		Зменшення величини об'єкта оподаткування	+
		Податкові канікули	–
		Звільнення від оподаткування окремих операцій	+
		Звільнення від оподаткування окремих платників податків	+
	Альтернативні режими оподаткування	Спрощена система оподаткування	+
		Спеціальні (вільні) економічні зони	+
	Зміна строків сплати податків	Відстрочення платежу	+
		Розстрочення платежу	+
	Податкові санкції	Штрафи	+
		Пеня	+
		Відміна пільгового режиму оподаткування	+

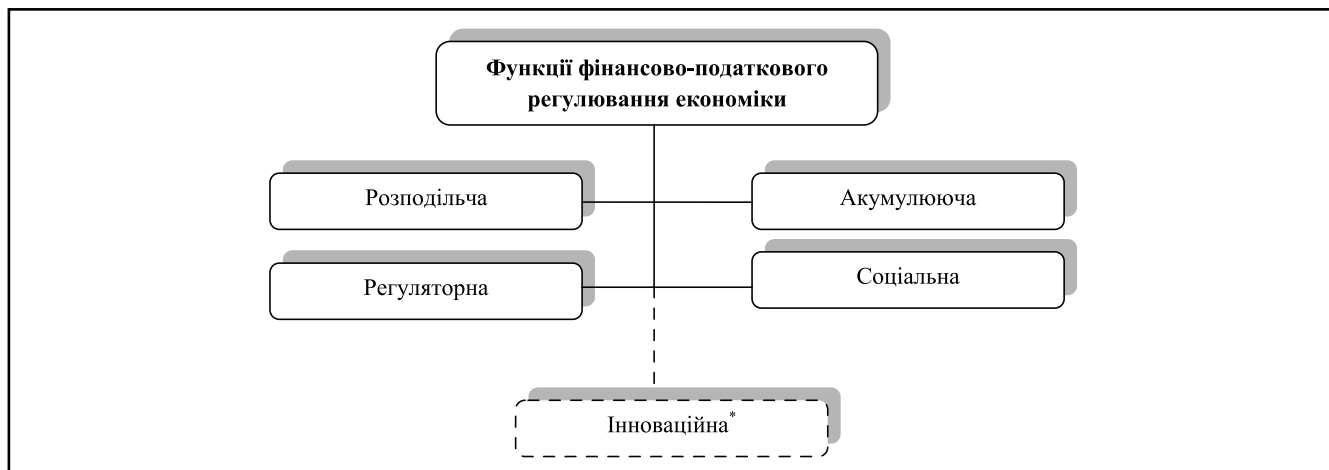


Рисунок 2. Функції фінансово–податкового регулювання**

* Дану функцію повинна виконувати держава.

** Складено автором.

Розглянемо зображені вище функції детальніше.

Розподільча функція передбачає вплив на розподіл обмежених фінансових ресурсів з метою вирішення стратегічних і тактичних цілей державного регулювання економіки.

Акумуляційна – полягає в можливості концентрації необхідних фінансових ресурсів «у руках» держави і спрямуванні їх на вирішення пріоритетних соціально–економічних проблем.

Регуляторна – дає змогу застосовувати фінансово–податкове регулювання як чинник стимулювання розвитку економіки країни.

Соціальна – дає змогу вирішити блок соціальних проблем суспільства шляхом перерозподілу фінансових потоків між окремими категоріями населення та за допомогою системи трансфертних платежів.

Найбільш вагомою є регуляторна функція, яка дає змогу, шляхом визначення специфічної комбінації інструментів фінансово–податкового регулювання економіки (як елемента механізму державного регулювання) та залежно від моделі соціально–економічного розвитку, впливати на темпи економічного зростання.

Тож, можна дійти висновку, що основні функції податків, як інструменту фінансово–податкового регулювання економіки, повинно мати не короткотерміновий, а стратегічний характер. У короткотерміновому періоді держава може відмовитися від фінансування окремих не обґрунтованих витрат і шляхом стимулювання розвитку елементів господарської системи країни, забезпечити розширення бази оподаткування.

Розглядаючи відповідні функції можемо стверджувати, що доцільно було б ввести ще так звану інноваційну функцію, яка давала б змогу інвестувати певні фінансові ресурси в пріоритетні галузі, в соціально-економічний розвиток держави, створюючи фінансальний простір в економіці держави. Тобто значна частка видаткової частини бюджету має бути спрямована на інноваційно-інвестиційну діяльність, на статті, що спричиняють розширення обсягу сукупного виробництва.

«Фінансальний простір» є терміном, який останнім часом стало актуально застосовувати у сфері державних фінансів. Але чіткого тлумачення на сьогодні так і не знайдено. Концепція застосування фінансального простору виникла тоді, коли влада почала стверджувати, що фінансові обмеження мають бути «розслаблені» для покриття додаткових запозичень, для фінансування інфраструктурних проектів. Логіка полягала в тому, що ці проекти створюють виробничі активи, які «платять» за себе в довгостроковій перспективі, тим самим створюючи фінансовий простір, який їм потрібний для досягнення певних стратегічних цілей.

Вивчаючи різноманітну літературу, ми ознайомилися з кількома визначеннями фінансального простору, а саме:

– фінансальний простір – це вивільнені з бюджету уряду фінансові ресурси, що дозволяють йому досягти бажаної мети без збитку для стійкості його фінансового положення або стабільності економіки. Ідея полягає в тому, що у фінансовому просторі повинні існувати або бути створені додаткові ресурси, які мають бути доступні для доцільних державних витрат (Хеллер) [7];

– фінансальний простір – це різниця між поточним рівнем державного боргу і рівнем боргу, який є стійким і «керованим» (Пітерс) [8];

– фінансальний простір – це обсяг бюджетних коштів, сформований узгодженими заходами податкової і бюджетної політики, який може використовуватися урядом для цілей економічного зростання і структурної перебудови через виконання важливих для національної економіки інвестиційних проектів [10].

Узагальнюючи погляди вчених щодо трактування економічної сутності дефініції «фінансальний простір», будемо вважати, що фінансальний простір – вивільнена шляхом зменшення видатків або збільшення надходжень частина державних фінансів, якою уряд може скористатися для інноваційно-реформаційної діяльності.

Для створення фінансального простору існує декілька вимірів (джерел). Фінансальний простір можна забезпечити шляхом здійснення податкової політики у напрямку розширення податкової бази, поліпшення дисципліни виконання податкового законодавства та використання інших політичних важелів для збільшення обсягу податкових надходжень. Фінансальний простір можна створити шляхом перерозподілу державних видатків (тобто за рахунок спрямування коштів на більш нагальні потреби) та припинення (чи скорочення) неефективних витрат. Такий простір можна отримати шля-

хом запозичення коштів (державного боргу) або просто завдяки ефективнішому використанню донорської підтримки. Фінансальний простір також можуть створювати надходження від приватизації, оскільки вони є одним із джерел надходження фінансів (рис. 3).

Розглянемо детальніше, за рахунок чого можна скоротити видатки державного бюджету:

1. Оптимізація фінансування апарату центральної влади (видатки на утримання апарату центральної влади в 2010 році зросли на 20% в порівнянні з 2009 роком):

– скорочення чисельності працівників центрального апарату в середньому на 30%;

– зменшення розміру з/п в середньому до 5–8 тис. грн. на місяць;

– зменшення використання матеріальних та фінансових ресурсів, а саме: витрат на використання мобільних телефонів (зменшити ліміт витрат на службові переговори у посадових осіб, за якими закріплені мобільні телефони); використання службового автотранспорту; витрат на службові відрядження;

– зменшення головних розпорядників коштів Державного бюджету України.

2. Оптимізація пенсійного забезпечення [4]:

– обмежити пенсійні виплати працюючим пенсіонерам;

– зменшити у мінімальному розмірі ставки нарахування для усіх пенсіонерів;

– відстрочити виплати спеціальних пенсій до настання передбаченого законом пенсійного віку;

– заморозити виплати спеціальних і пільгових пенсій, які перераховуються з бюджету (загальний розмір та надбавки);

– скасувати підвищення пенсії за вислугу років за наявності стажу роботи не менше 20–25 років для жінок та чоловіків;

– почати конвергенцію рівнів спеціальних та пільгових пенсій до формули розрахунку звичайних пенсій (так, наприклад, зменшити вір-пенсії до 5–7 тис. грн./міс., тобто це пенсії народних депутатів та їх помічників, пенсії військово-службовців, так звані «чорнобильські» пенсії тощо);

– поступово підвищити період усереднення зарплат, які дають право на пенсію для деяких категорій пільговиків, що отримують спеціальні пенсії;

– подовжити страховий стаж, необхідний для отримання мінімальної пенсії з 20–25 до 30–35 років для нових пенсіонерів;

– запровадити стабільну процедуру індексації інфляції.

3. Оптимізація пенсійного забезпечення [4]:

– обмежити пенсійні виплати працюючим пенсіонерам;

– зменшити у мінімальному розмірі ставки нарахування для усіх пенсіонерів;

– відстрочити виплати спеціальних пенсій до настання передбаченого законом пенсійного віку;

– заморозити виплати спеціальних і пільгових пенсій, які перераховуються з бюджету (загальний розмір та надбавки);

– скасувати підвищення пенсії за вислугу років за наявності стажу роботи не менше 20–25 років для жінок та чоловіків;

- почати конвергенцію рівнів спеціальних та пільгових пенсій до формули розрахунку звичайних пенсій (так, наприклад, зменшити вір-пенсії до 5–7 тис. грн./міс., тобто це пенсії народних депутатів та їх помічників, пенсії військово-службовців, так звані «чорнобильські» пенсії тощо);
- поступово підвищити період усереднення зарплат, які дають право на пенсію для деяких категорій пільговиків, що отримують спеціальні пенсії;
- продовжити страховий стаж, необхідний для отримання мінімальної пенсії з 20–25 до 30–35 років для нових пенсіонерів;
- запровадити стабільну процедуру індексації інфляції.

4. Пільгове оподаткування [12]:

- скасувати податкові пільги для суб'єктів підприємницької діяльності, зареєстрованих у СЕЗ, ТПР та технологічних парках;
- скасувати пільги зі сплати ПДВ, податку на прибуток, плати за землю, ввізного мита для галузей літако-, автомобілебудування, космічного машинобудування, виробництва бронетехніки тощо; пільги для суб'єктів, зареєстрованих на територіях, забруднених внаслідок аварії на ЧАЕС;
- збільшити ставки акцизного збору на низку підакцизних товарів, вартість ліцензій на виробництво спирту, алкогольних та тютюнових виробів, патентів на здійснення валютних операцій, платежі за користування надрами та рентні платежі тощо;
- звузити сферу застосування єдиного податку тощо.

5. Міжбюджетні трансферти (офіційні трансферти з державного бюджету в середньому складають 40–60% доходів

місцевих бюджетів, а місцеві податки і збори всього 3–5%. Введення податку на нерухомість, який повністю буде залишатися на місцевому рівні та надання більшої фінансової автономії територіям дасть змогу заощадити значну суму коштів державного бюджету).

6. Капітальні витрати (на сьогодні капітальні видатки нагадують здебільшого субсидіювання підприємств, а не інвестування державою в основний капітал. Так, у 2009 році на капітальні витрати було спрямовано 16,5 млрд. грн.) [10].

Щодо збільшення дохідної частини державного бюджету, то тут можливі застосування таких інструментів:

1. Розширення бази оподаткування та покращення податкового адміністрування [3]:

- планове введення податку на нерухоме майно;
- реформування спрощеної системи оподаткування, щоб вона включала лише дійсно малі підприємства;
- продовжити розробку бази оподаткування небанківського фінансового сектору;
- покращити оподаткування добувних галузей (в тому числі у газовому секторі, щоб привабити приватні інвестиції);
- удосконалення справляння податку з доходів фізичних осіб;
- уніфікувати кілька ставок внесків до соціальних фондів в єдину ставку;
- гармонізувати бухгалтерський та податковий облік тощо.

2. Сеньйораж (уряд може здійснювати фінансування додаткових витрат за рахунок емісії грошей, але можливості генерувати доходи сеньйоражу, не викликаючи інфляції вельми обмежені).

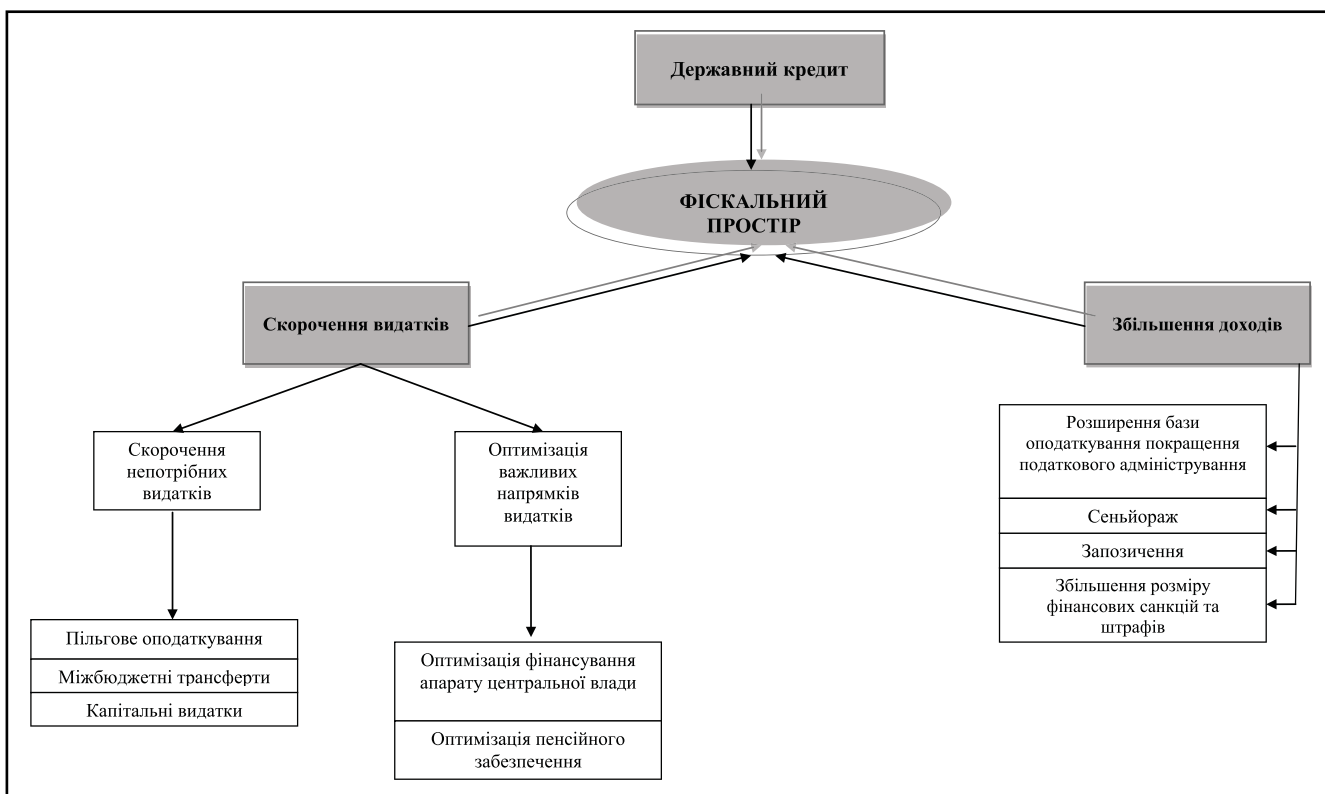


Рисунок 3. Органічна будова фіскального простору*

* Складено автором.

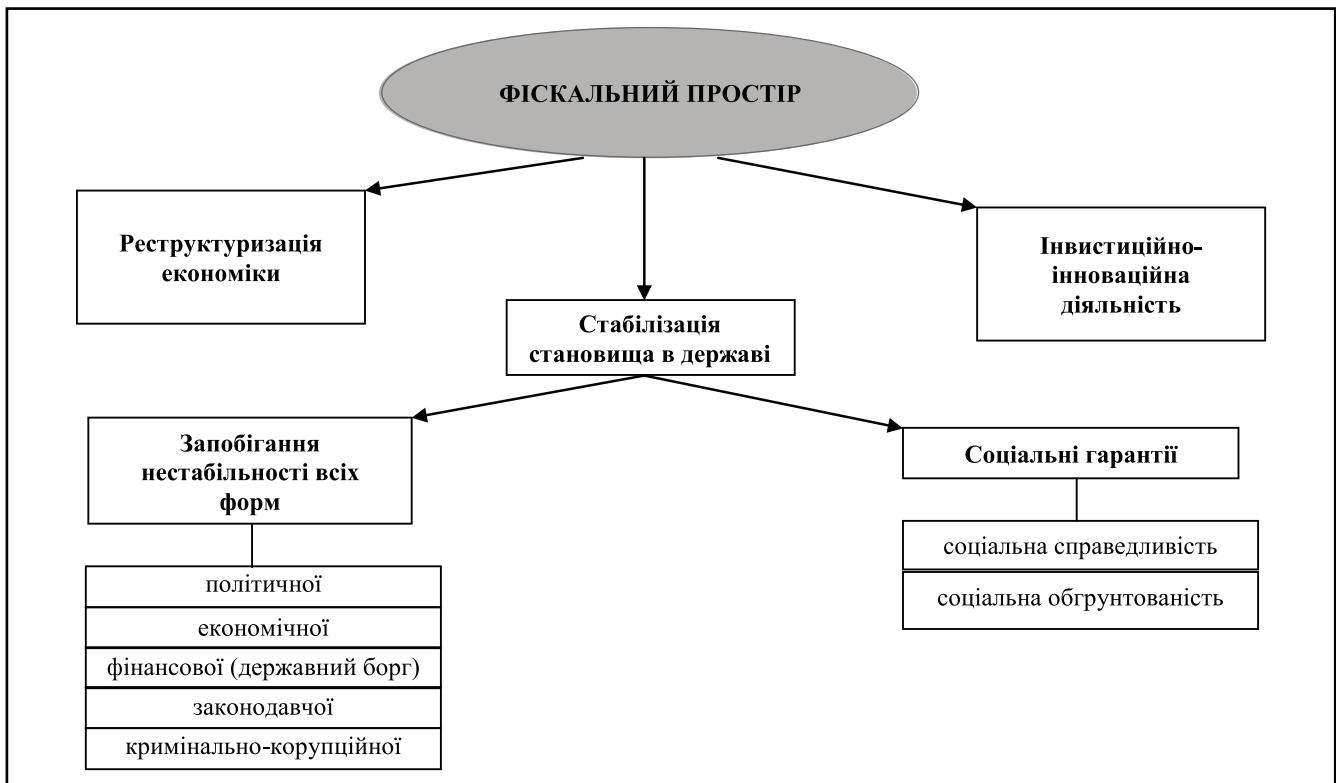


Рисунок 4. Напрями використання фінансового простору*

* Складено автором.

3. Запозичення (уряд також може фінансувати більш високий рівень державних витрат за рахунок запозичень з внутрішніх та зовнішніх джерел. Однак виникає загроза з точки зору утворення в майбутньому значних ускладнень щодо обслуговування боргу).

4. Збільшення розміру фінансових санкцій та штрафів.

Впорядкування цих процесів та більш ретельне їх урахування в загальному бюджетному процесі сприятиме підвищенню ефективності використання утворених коштів (рис. 4).

Описана вище фінансова модель довела свою неприйнятність і фінансова реформа стала найбільш нагальним пріоритетом. Відсутність фінансового простору для державних капіталовкладень перешкоджає відновленню і можливостям створення робочих місць. У середньостроковій перспективі відсутність фінансової реформи може поставити під загрозу сталість боргу, утримувати витрати за запозичення на високому рівні та залишити малий фінансовий простір для відставання державних капіталовкладень, необхідних для підтримки зростання приватного сектору, особливо експорту.

Тож, забезпечення сталого зростання вимагає створення більш сприятливого інвестиційного клімату та здійснення глибших реформ фінансового й державного секторів. Водночас дані фінансові реформи повинні бути спрямовані на виконання таких завдань [6]:

- створення фінансового простору для державних інвестицій з тим, щоб інфраструктура могла стабільно підтримувати зростання приватного сектору (особливо стосовно експорту);

- поступове зменшення ролі державного сектору в економіці, що відповідно дасть змогу розширити роль приватного сектору;

- підвищення ефективності і якості надання послуг населенню України;

- забезпечення стабільності державних фінансів і соціального страхування.

Висновки

Досліджено, що фінансовий простір – це вивільнена шляхом зменшення видатків або збільшення надходжень частина державних фінансів, якою уряд може скористатися для інноваційно-реформаційної діяльності. Для його створення існує декілька джерел:

- 1) забезпечити шляхом здійснення податкової політики у напрямку розширення податкової бази, поліпшення дисципліни виконання податкового законодавства та використання інших політичних важелів для збільшення обсягу податкових надходжень;

- 2) створити шляхом перерозподілу державних видатків (тобто за рахунок спрямування коштів на більш нагальні потреби) та припинення (чи скорочення) неефективних витрат. Такий простір можна отримати шляхом запозичення коштів (державного боргу) або просто завдяки ефективнішому використанню донорської підтримки;

- 3) фінансовий простір також можуть створювати надходження від приватизації, оскільки вони є одним із джерел надходження фінансів тощо.

Література

1. Опарін В.М. Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / Опарін В.М., Шумська С.С. – К.: Фенікс, 2008. – 77–98 с.
2. Фінансово-податкове регулювання економіки та його вплив на динаміку економічного зростання (УДК 338.23:336.74) [Електронний ресурс] / І.С. Віндіктова, Т.А. Піхняк, Б.І. Кабаці // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.11. – С. 101–107 – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntlu/20_11/101_Win.pdf
3. Податкове планування та прогнозування в системі податково-бюджетного регулювання (УДК 519.866) [Електронний ресурс] / Башуцька О.С. // Наука й економіка – 2010 – Вип. 1 (17) – С. 7–10 – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2010_1/007-010.pdf
4. Створення фінансового простору для економічного зростання. Огляд державних фінансів України [Електронний ресурс] / Звіт №36671 – UA – 2006 – С. 223. – Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/INTUKRAINE/Resources/328335-1158937917927/pfr1_ukr.pdf
5. Вдосконалення міжбюджетних відносин і стратегії державних видатків у сферах охорони здоров'я та освіти: вибрані питання [Електронний ресурс] / Звіт № 42450–UA–2007. – С. 188 – Режим доступу: www.logincee.org/file/13739/library
6. Стратегічний вибір щодо прискорення та підтримки зростання [Електронний ресурс] / Звіт №55895–UA–2010. – С. 137 – Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/UKRAINE-EXTN/Resources/UA_CEM_UKR_complete.pdf
7. Fiscal Space [Electronic resource] / Jonathan D. Ostry, Atish R. Ghosh, Jun I. Kim, Mahvash S. Qureshi – 2010. – P. 25 – Access mode: www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2010/spn1011.pdf
8. «Fiscal Space for Public Investment (FSPI): Toward a Human Development Approach, UNDP [Electronic resource] / Roy R., A. Heuty, E. Letouze. – 2006. – P. 35 – Access mode: <http://www.g24.org/rroy0906.pdf>
9. Fiscal Policy for Growth & Development (FPGD): An Interim Report [Electronic resource] / World Bank, Development Committee – 2006. – P. 47 – Access mode: <http://siteresources.worldbank.org/DEVCOMINT/Documentation/20890698/DC2006-0003%28E%29-FiscalPolicy.pdf>
10. www.minfin.gov.ua – Офіційний сайт Міністерства фінансів України.
11. www.news.finance.ua – Аналітичний портал.
12. www.taxpayers.org.ua – Асоціація платників податків України.

Ю.М.ВОЛОШИН,
здобувач, НДЕІ

Стратегічні напрями розвитку партнерства України з міжнародними фінансовими організаціями

У статті запропоновано огляд стратегії співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями (МФО) на середньострокову перспективу, в рамках якої виявлено поточні проблеми взаємодії України і МФО, обґрунтовано мету і завдання співробітництва, визначено пріоритетні напрями співробітництва, розкрито фінансові важелі та інструменти досягнення цілей, а також оцінено результати реалізації визначених заходів.

Ключові слова: стратегії співробітництва, партнерство, міжнародні фінансові організації, пріоритетні напрями співробітництва, фінансові важелі.

В статье предложен обзор стратегии сотрудничества с международными финансовыми организациями (МФО) на среднесрочную перспективу, в рамках которой выявлены текущие проблемы взаимодействия Украины и МФО, обоснованы цели и задачи сотрудничества, определены приоритетные направления сотрудничества, раскрыты финансовые рычаги и инструменты достижения целей, а также оценены результаты реализации определенных мероприятий.

Ключевые слова: стратегии сотрудничества, партнерство, международные финансовые организации,

приоритетные направления сотрудничества, финансовые рычаги.

Strategy of cooperation with international financial organizations (IFI) for medium-term period is proposed in the article. Authors reveal the current problems of interactions between Ukraine and IFIs, define the goals and tasks of cooperation, elaborate the beneficial directions of cooperation, propose the levers and instruments for attainment of specified goals, as well as assess the results of strategy implementation.

Постановка проблеми. Взаємодія України Міжнародним валютним фондом, Міжнародним банком реконструкції та розвитку, Багатостороннім агентством по гарантіях інвестицій, Міжнародною фінансовою корпорацією, Міжнародною асоціацією розвитку, Європейським банком реконструкції та розвитку та Європейським інвестиційним банком дозволяє підвищити ефективність участі України в міжнародних валютно-фінансових відносинах і використати найкращий світовий досвід при реформуванні ключових секторів економіки і соціальної сфери (енергетики, житлово-комунального господарства, пенсійної системи, фондового ринку, реструктуризації банківської системи, ін.).

Кредитні взаємовідносини України з МФО надають можливість отримувати позики за порівняно низькими відсотковими ставками, з тривалим терміном погашення і пільговим періодом повернення боргу, а також фінансувати відносно ризикові (для інших інвесторів), суспільно-значущі інвестиційні проекти.

Співробітництво з МФО позитивно впливає на інвестиційний клімат у державі і дозволяє розраховувати на стабільність надходження фінансових ресурсів протягом строку реалізації проекту, здійснювати постійний міжнародний контроль за реалізацією проектів, проводити міжнародний аудит і «сертифікацію» результатів економічних реформ. МФО, вступаючи у прямі взаємовідносини з українськими компаніями, сприяють їх інтеграції до світогосподарського комплексу і заохочують приплив іноземних інвестицій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Концептуальні питання впливу міжнародних фінансових організацій на суспільний розвиток на глобальному рівні досліджені у працях лауреатів Нобелівської премії Дж. Стігліца, Дж. Сакса, Р. Солоу, інших міжнародних експертів та науковців, зокрема: Дж. Вульфенсона, Дж. Сороса, М. Камдесю, Л. Красавіної, М. Фрідмана, Х. Шреплера та ін. Серед вітчизняних дослідників слід зазначити В. Гейця, Б. Кваснюка, М. Азарова, В. Мунтіяна, В. Пятницького, О. Білоруса, А. Гальчинського, В. Хорошковського, С. Сіденка, Т. Вахненко та ін. У працях зазначених вчених було приділено значну увагу різним аспектам суспільного прогресу в контексті діяльності міжнародних фінансових організацій.

Мета статті. Проведення аналізу сучасних процесів в сфері співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями, висвітлення проблемних питань та визначення стратегічних напрямів розвитку партнерства України з МФО з урахуванням пріоритетних завдань соціально-економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу. За весь період співробітництва з МФО Україна отримала кредитних ресурсів на загальну суму близько \$20 млрд. За роки співпраці від МВФ надійшло близько \$14,9 млрд., Світовим банком було запропоновано Україні ресурсів на суму понад \$6,8 млрд. (з яких на сьогодні використано \$4,7 млрд.), загальний обсяг наданих ЄБРР ресурсів становить понад 4,5 млрд. євро. Станом на 01.10.2009 р. кредитні зобов'язання уряду України перед МВФ становили \$11,1 млрд., Світовим банком – \$3,19 млрд., ЄБРР – \$0,52 млрд.

У період світової фінансової кризи залучення кредитних ресурсів МФО має важливе значення для запобігання глобальному економічному спаду, пом'якшення кризи платіжного балансу та забезпечення неінфляційного фінансування дефіциту бюджету.

У контексті боротьби з наслідками світової фінансово-економічної кризи слід зазначити, що у 2009 фінансовому році Група організацій Світового банку виділила \$58,8 млрд. у порядку надання фінансової допомоги країнам для

боротьби з наслідками глобальної економічної кризи, що перевищує відповідний показник попереднього року на 54%. Обсяг коштів, зарезервованих МБРР, збільшився втричі – до \$33 млрд. Кредитування МАР досягло рекордно високого рівня – \$14 млрд. Обсяг фінансування інфраструктури – сектору, що має вирішальне значення для відновлення економічного зростання і створення нових робочих місць, досяг \$21 млрд.

Світовий банк виступив з ініціативою створення Фонду допомоги вразливим країнам, закликаючи розвинуті країни виділити 0,7% коштів, призначених для фінансування програм стимулювання економіки, у вигляді додаткової допомоги через двосторонні донорські організації. Позики на цілі розвитку, що передбачають прискорене виділення коштів і призначені для надзвичайної підтримки бюджету, становили майже 47% загального обсягу коштів, які надані у 2009 фінансовому році.

МФК, що є великим багатостороннім джерелом фінансування приватного сектору в країнах, що розвиваються, виступила з цілим рядом ініціатив по врегулюванню світової кризи:

- МФК створила Фонд капіталізації розміром \$3 млрд., який призначений для зміцнення системоутворюючих банків;
- МФК започаткувала Програму мобілізації ліквідності на цілі розвитку світової торгівлі (\$5 млрд.), метою якої є попередження подальшого скорочення обсягів світової торгівлі шляхом мобілізації \$50 млрд.;
- МФК розробила Механізм фінансування інфраструктури в умовах кризи (\$2,4 млрд.), який покликаний забезпечити продовження проектів, що мають вирішальне значення для розвитку.

Вагому роль у справі боротьби з глобальною кризою відіграє МВФ. З кінця 2008 року фонд виділив понад \$160 млрд. позичкових коштів країнам, враженим кризою, – Білорусі, Угорщині, Ісландії, Латвії, Пакистану, Польщі, Румунії, Сербії, Шрі-Ланці, Україні, Сальвадору і Туреччині.

Держави-донори МВФ зобов'язалися виділити фонду ресурси, які більше ніж утричі збільшують його кредитні можливості. Очікується досягнення домовленостей щодо запровадження нових і більш гнучких механізмів запозичень, обсяг яких збільшиться більш ніж на \$500 млрд. «Група двадцяти» погодила подвоїти суму коштів для надання пільгового фінансування країнам із низьким рівнем доходів. Щорічні і кумулятивні ліміти доступу країн-членів до непільгових ресурсів Фонду встановлено на рівні 200% і 600% квоти. До 2011 року застосовуватимуться нульові відсоткові ставки за пільговими кредитами МВФ для країн з низькими доходами.

Співпраця України з МВФ у період 2008–2009 років сприяла зменшенню гостроти фінансової кризи і уповільненню різкого спаду виробництва в Україні. Кредитування МВФ допомогло стримати карколомну девальвацію національної валюти, зменшити негативне сальдо фінансового рахунку платіжного балансу, частково профінансувати дефіцит бюджету, розпочати рекапіталізацію банківського сектора і зменшити масштаби втечі капіталу.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Реалізація програм Світового банку сприяла посиленню ринкових інститутів, підвищенню якості державного управління, збалансуванню державного бюджету та вибіркового покращенню об'єктів інфраструктури. Позитивних результатів співпраці України із Світовим банком було досягнуто у рамках системного кредитування. 86% системних проектів Світового банку (за їх вартістю) мали задовільні результати, в той час як у цілому для всіх країн–позичальниць банку даний показник становив 80%. 70% системних позик банку мали суттєвий вплив на інституційний розвиток України (середній показник для всіх країн – 54%). Стійкі результати було відзначено для 85% системних позик Світового банку Україні (див. табл.).

На противагу системному кредитуванню інвестиційне кредитування Світового банку не мало помітних позитивних наслідків для економіки України. За оцінками Незалежної групи оцінки Світового банку, у період 1996–2006 років лише 71% інвестиційних проектів банку в Україні мали задовільні результати, в той час як у цілому для інвестиційного портфелю СБ даний показник становив 80% [1].

Кредитний портфель інвестиційних проектів Світового банку в Україні належить до групи найслабкіших у регіоні Європи і Східної Азії; характерним для даного портфелю є високі рівні ризику, низькі показники освоєння коштів, тривалий час підготовки проектів, затримки із набранням позиками чинності та велика кількість скасованих проектів. У період 1999–2006 років було скасовано 22 проекти. За інвестиційними проектами Світового банку починаючи з 1993 року було вибрано \$575,7 млн. коштів позик, а анульовано – \$467,5 млн. Коефіцієнт вибірки коштів за діючими інвестиційними проектами Світового банку в Україні є надзвичайно низьким. Так, у зазначений період він становив лише 7,6%, у той час як відношення отриманих коштів до вартості сумарного портфелю банку в світі дорівнювало 21,1%.

ЄБРР зроблено вкрай необхідні для України інвестиції в цілий ряд галузей, включаючи харчову промисловість, фінанси, нафтогазову промисловість, транспорт, послуги в сільському господарстві, телекомунікації та муніципальну інфраструктуру. Основними проблемами у сфері співробітництва України з ЄБРР залишаються складність і тривалість процедури підготовки проектів у державному секторі економіки, дефіцит кваліфікованих фахівців з питань управління

проектами, недостатньо активна позиція Української сторони у справі ініціювання нових проектів.

Суттєвою проблемою у взаємовідносинах України і МФО, які працюють у корпоративному секторі національної економіки, є відсутність наступності у проектах МФО, тобто подальшого використання створених організаційно–фінансових механізмів без участі кредиторів. Сформовані у ході співпраці механізми у багатьох випадках не отримують ніякого поширення і без участі установ–донорів не застосовуються.

На думку фахівців Рахункової палати України, незадовільний стан реалізації проектів МБРР та ЄБРР зумовлений існуванням в Україні проблем системного характеру, головними серед яких є неналежне обґрунтування на етапах ініціювання та підготовки проектів; формування ризикової та диспропорційної структури проектного портфелю МБРР в Україні; складні українські та довготривалі процедури МФО щодо набуття чинності угод про позики та внесення змін до них; відсутність реальної відповідальності українських виконавців та бенефіціарів за несвоєчасне і неякісне впровадження проектів; недосконалість механізмів управління такими проектами [2].

Внаслідок відсутності єдиної державної стратегії залучення зовнішніх позичкових коштів мало місце розпорошування коштів за великою кількістю не пов'язаних між собою проектів, які підтримуються МФО. Програми державних запозичень формувалися у відповідності з власними оцінками, стратегічними і тактичними цілями МФО, окремими ініціативами певних міністерств і відомств та не мали цілісного системного характеру. Частина інвестиційних позик залучалася без достатніх техніко–економічних обґрунтувань, у процесі їх реалізації оцінка економічної ефективності проектів не проводилася.

Для подолання вказаних недоліків та забезпечення позитивного впливу кредитної діяльності МФО і некредитних форм підтримки на розвиток економіки України необхідно визначити вектор цілей співробітництва України з МФО і підкріпити їх конкретними важелями та інструментами.

На нашу думку, партнерство України з МФО має спрямовуватися на досягнення таких цілей:

- відновлення зростання економіки України та досягнення його високих темпів;
- підвищення якості державного управління і ефективності роботи державного сектору економіки;

Рейтинг проектів Незалежної групи оцінки у 1999–2006 фін. роках

	Сума проектів, \$ млн.	Задовільні проекти, %	Суттєвий вплив на інститу- ційний розвиток, % проектів	Стійкі результати, % проектів
Україна	2285	96	64	82
– регулюючі позики	1197	100	70	85
– інвестиційні позики	315	71	32	63
Польща	2142	95	66	90
Румунія	2237	82	75	86
Росія	5195	45	31	75
Туреччина	5673	92	66	91
Регіон Європи і Східної Азії	25223	81	59	86
Всі країни–позичальниці	152058	80	54	81

Джерело: Country Evaluation and Regional Relations Independent Evaluation Group. Ukraine: Country Assistance Evaluation. – September 10, 2008.

– підвищення рівня життя населення і вдосконалення механізмів надання соціальних послуг населенню.

Відновлення зростання економіки України і досягнення його високих темпів передбачає вирішення таких завдань: підтримки державних інвестицій і механізмів державно–приватного партнерства, взаємодії з регіонами з метою виявлення і подолання перешкод для економічного зростання, сприяння розвитку приватного сектора і підтримки інвестицій у пріоритетних сферах на регіональному рівні, активної участі установ–кредиторів у дискусіях з питань економічної політики, проведення моніторингу інвестиційного клімату.

Підвищення якості державного управління і ефективності роботи державного сектора економіки буде здійснюватися шляхом участі МФО у програмах по модернізації окремих державних інститутів, вдосконаленню судової системи, посиленню місцевого самоврядування і підвищенню якості бюджетного процесу.

Подальший розвиток співробітництва з МФО має ґрунтуватися на таких принципах:

- розширення практики залучення МФО до фінансування самоокупних комерційних проектів, які реалізуються у пріоритетних галузях і базуються на використанні приватного капіталу;
- отримання позик МФО під суверенні гарантії на фінансування проектів в області інфраструктури, соціальної сфери та інституційних перетворень, які мають загальнодержавне значення;
- посилення інвестиційної спрямованості зовнішніх позик від офіційних багатосторонніх кредиторів, підвищення їх ролі у процесах внутрішнього нагромадження капіталу;
- більш повного використання можливостей МФК, БАГІ, ЄБРР, ЄІБ і ЧБТР у сфері розширення співробітництва з приватним сектором економіки, без виникнення прямих зобов'язань держави або державних гарантій;
- залучення позик МФО на підтримку бюджету лише після оцінки бюджетних можливостей держави і використання всіх внутрішніх джерел фінансування видатків бюджету і боргових зобов'язань уряду;
- гармонізації політики співробітництва з фінансовою і бюджетною стратегією держави, забезпечення органічного поєднання, несуперечливості і взаємодоповнюваності цілей позичкової, монетарної і фіскальної політики.

Формування портфелю запозичень України у МБРР має здійснюватися на основі таких принципів:

- підтримка банком структурних реформ у пріоритетних галузях на основі програм, розроблених українським урядом, із спрямуванням залучених коштів до державного бюджету;
- зосередження капітальних видатків держави і позик МФО у секторах економіки з високою часткою соціальних зобов'язань держави і непевними перспективами залучення приватних інвестицій;
- збільшення кількості проектів, пов'язаних із розвитком регіонів, розв'язанням соціальних та екологічних проблем територіальних громад;

– сприяння реформам у сферах освіти і охорони здоров'я за рахунок реалізації пілотних проектів, у рамках яких будуть відпрацьовані сучасні методи управління і фінансування в даних сферах;

– ініціювання, підготовка і реалізація лише тих проектів МБРР, які відповідають умовам високої фінансової і економічної ефективності, наявності стійких механізмів поширення результатів проекту на сектор у цілому, спроможність після реалізації проекту досягти основних завдань реформ.

Співпраця України з МВФ має реалізуватися шляхом дотримання умов кредитної програми «Stand-by» з її коригуванням у випадку зміни економічних середовища України і параметрів розвитку глобальної економіки. Варто зберегти сприятливі умови взаємодії з МВФ, які можуть бути важливими у випадку виникнення екстреної потреби в залученні зовнішнього фінансування. У довгостроковій перспективі акцент співробітництва з МВФ має зміщуватися на консультативні форми підтримки розробки макроекономічної політики держави.

Співробітництво з ЄБРР має ґрунтуватися на таких принципах:

- несуперечливість положень Стратегії ЄБРР в Україні пріоритетам Державної програми соціального і економічного розвитку;
- координація співробітництва з ЄБРР з діяльністю міжнародних і регіональних організацій, залучення інших інвесторів до фінансування проектів, які підтримуються ЄБРР;
- більш повне використання конкурентних переваг ЄБРР серед інших кредиторів – помірна вартість позичкових коштів, тривалий термін повернення боргу, готовність ЄБРР фінансувати високоризикові проекти, можливість швидкої мобілізації необхідних ресурсів;
- підтримка відкриття прямих кредитних ліній для українських банків без надання державних гарантій;
- пріоритетне виконання програми кредитування малих та середніх підприємств;
- залучення кредитних ресурсів ЄБРР з використанням досвіду цієї установи в питаннях розробки і реалізації масштабних інвестиційних проектів із впровадженням сучасних методів фінансового менеджменту і корпоративного управління.

Досвід МФК має використовуватися для реалізації нових ініціатив у сфері капіталізації банків, фінансування торгівлі, розвитку інфраструктури і мікрофінансування. Задіяння могутнього інноваційного потенціалу МФК у поєднанні з її можливостями мобілізації ресурсів створюватиме підґрунтя для розвитку муніципальної та портової інфраструктури, сфери будівництва, агропромислового комплексу, роздрібно-торгівлі та надання послуг, виробництва транспортного обладнання і сфери телекомунікацій.

У процесі співробітництва України з МФО необхідно забезпечити концентрацію фінансових, технічних і консультативних ресурсів МФО на пріоритетних напрямках забезпечення економічного зростання, уникаючи їх розпорошення у різних

сферах без створення стійких механізмів поширення результатів співпраці на розвиток економіки України в цілому.

Співробітництво України з МФО доцільно зосередити у секторах:

а) які мають значний мультиплікаційний ефект для розвитку інших галузей і виробництв, б) у яких Україна має чи може мати конкурентні переваги на світових ринках, в) у яких МФО мають конкурентні переваги перед комерційними чи двосторонніми зовнішніми кредиторами, а також перед національними установами-кредиторами, г) у секторах із значними соціальними ефектами і в галузях соціальної інфраструктури, д) у ключових секторах національної економіки за програмами посилення інституційної спроможності і підвищення ефективності державного управління.

На наш погляд, вказаним критеріям відповідають такі стратегічні напрями співробітництва з МФО: 1) розвиток інфраструктури, що створює довгострокові умови для економічного зростання; 2) впровадження сучасних форм підтримки АПК, нарощення виробництва продукції тваринництва і рослинництва; 3) підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів та розширення відновлюваних джерел енергії; 4) удосконалення регуляторної політики, поліпшення інвестиційного клімату, розвиток підприємництва та конкуренції; 5) підвищення ефективності державного управління економікою; 6) підвищення соціальних стандартів життя та покращення здоров'я громадян; 7) забезпечення соціального захисту населення; 8) сприяння європейській та євроатлантичній інтеграції України.

У кризовий та післякризовий період серед багатьох форм і методів співробітництва України з МФО основну роль мають відігравати:

- резервні кредити МВФ, залучення яких сприятиме збалансуванню валютно-фінансових потоків та стане джерелом фінансування дефіциту платіжного балансу України;

- багатосекторні і односекторні позики МБРР на підтримку політики розвитку;

- некредитні інструменти допомоги МФО для вирішення найбільш гострих проблем кризової економіки і сприяння інституційному розвитку.

У середньостроковому періоді мають застосовуватися такі інструменти досягнення цілей співробітництва України з організаціями Групи Світового банку:

- пряме сприяння приватному сектору (МФК і БАГІ);
- системні позики уряду України для реалізації структурних реформ та фінансування дефіциту бюджету;

- інвестиційні позики під державні гарантії з частковим співфінансуванням з боку України;

- позики регіональним і місцевим органам влади без державних гарантій;

- гранти і технічна допомога;

- гарантії з частковим покриттям ризиків;

- технічне сприяння, що відшкодовується, і управління проектами (платні послуги).

У сфері системного кредитування необхідно забезпечити поступовий перехід від широкомасштабних багатосекторних позик до позик, які поширюються на один чи кілька секторів і надаються одним траншем. У перспективі більша частина ресурсів Світового банку надаватиметься через державний бюджет, у тому числі за участю інших донорів із використанням загальносекторних підходів (СВОПів).

Для впровадження СВОПів уряд за підтримки установ-донорів має розробити програми реформування (розвитку) секторів економіки та погодити з донорами обсяги їх фінансування. Кожного року має затверджуватися спеціальний план заходів у рамках програми розвитку сектора, який узгоджується із показниками бюджету. Фінансовий фонд розвитку сектору формуватиметься урядом і донорами у заздалегідь визначених пропорціях у рамках державного бюджету.

Механізм розробки і реалізації СВОПу включає:

- складання кошторису програми із визначенням заходів, необхідних для досягнення цілей програми, та з обчисленням вартості їх фінансування;

- облік операцій, який відображає реальний стан речей та створює підґрунтя для групування фінансових операцій і проведення аналітичної роботи;

- порядок мобілізації та виділення коштів, який визначає способи і механізми залучення коштів на реалізацію програми із різних джерел, а також фінансування діяльності, пов'язаної з виконанням програми;

- внутрішній контроль, який має гарантувати ефективне здійснення заходів, відображених у відповідних планах і договорах із донорами; достовірність фінансової і оперативної звітності; відповідність проведених заходів нормативно-правовим засадам;

- звітність, що має забезпечити надходження детальної інформації, необхідної для прийняття оперативних рішень з управління відповідним сектором і досягнення цілей програми розвитку; кожен донор повинен на регулярній основі отримувати консолідований фінансовий моніторинг і щорічну фінансову звітність;

- зовнішній аудит консолідованої фінансової звітності за програмою реформування сектору, що має проводитися щорічно, а його висновки повинні отримувати всі донори.

У середньостроковому періоді Україні варто поступово відмовлятися від позик Світового банку, які демонструють низьку ефективність:

- позик для реалізації проектів, які мають складну внутрішню структуру, реалізація яких потребує залучення великої кількості учасників (понад 3–4), і які передбачають одночасну діяльність більш ніж у трьох напрямках;

- позик на програми прямого кредитування приватного сектору, що не пов'язані з досягненням загальнодержавних цілей, за якими Міністерство фінансів надає субпозики комерційним підприємствам;

- позик для реалізації проектів у секторах, у яких не затверджена програма конкретних заходів щодо їх реформу-

вання чи розвитку, а також у секторах, де відсутня ефективна державна система управління реформами;

- позик для реалізації проектів у секторах, у яких Світовий банк не має успішних прикладів реалізації в інших країнах–позичальницях.

У рамках співробітництва з ЄБРР Україна має вживати зусиль щодо:

- збільшення частки інфраструктурних проектів в області транспорту, телекомунікацій, житлово–комунального господарства, а також частки проектів у високотехнологічних галузях промисловості;

- надання державної підтримки у формі суверенних позик і гарантій лише у випадку неможливості фінансування проекту з використанням комерційних кредитів ЄБРР або гарантій від некомерційних ризиків;

- підвищення ефективності підготовки і реалізації проектів за рахунок удосконалення системи моніторингу.

Конкретним цілям Стратегії має відповідати певний набір інструментів і видів діяльності, що в змозі забезпечити досягнення цілей з найменшими витратами та/ або з найкращими результатами.

Для забезпечення високих темпів зростання національної економіки мають реалізуватися:

- інвестиційні проекти МБРР, МФК, ЄІБ і ЄБРР: пріоритет слід надавати проектам, які мають відчутний вплив на розвиток інших підприємств (проекти у галузі інфраструктури і фінансових ринків); які здійснюються у секторах, де Україна має чи може мати конкурентні переваги; які забезпечують розширення діапазону та підвищення якості продуктів і послуг, що пропонуються на внутрішньому ринку;

- прямі інвестиції та пайове фінансування приватного сектору економіки: варто розширювати можливості для пайового фінансування ЄБРР і МФК у галузях обробної промисловості, високих технологій, АПК і галузях інфраструктури; МФК слід брати активну участь у формуванні капіталу середніх місцевих підприємств, які не мають альтернативних джерел довгострокового фінансування;

- програми технічного сприяння МБРР і МФК: моніторинг інвестиційного клімату, аналіз економічної політики, розробка стратегій зростання для обласних і міських адміністрацій;

- надання фінансових і консультаційних послуг МФК і ЄБРР суб'єктам підприємницької діяльності за програмами розвитку приватного сектору економіки.

Для підвищення якості державного управління і ефективності роботи державного сектору акцент слід зробити на:

- координації різних програм технічної допомоги, спрямованих на проведення адміністративної і бюджетної реформи,

- започаткуванні нових програм технічної допомоги, націлених на вдосконалення державних інститутів,

- залученні інституційних позик МБРР у пріоритетних для України галузях, які опосередковуватимуть модернізацію державних інститутів, реформування державного апарату і основ бюджетної системи.

Для вдосконалення системи надання соціальних послуг робота має проводитися у трьох напрямках: покращення здоров'я населення, модернізації системи освіти і професійної підготовки, вдосконалення надання житлово–комунальних послуг.

З метою покращення здоров'я населення:

- уряду і МБРР доцільно розробити Національну стратегію покращення здоров'я населення, МБРР та інші донори мають запропонувати практичний механізм підтримки сім'ї і соціального забезпечення дітей, МФК слід ініціювати роботу з приватними компаніями над програмами санітарної просвіти, у тому числі з питань ВІЛ/ СНІД;

- МБРР і МФК мають підтримувати регіональні проекти по ліквідації осередків серйозних екологічних проблем та вирішенню проблем з екологією, які породжують значні загрози для здоров'я населення.

З метою модернізації системи освіти і професійної підготовки: МБРР варто надавати допомогу регіонам для реалізації реформи освіти на місцевому рівні. Програми технічного сприяння і окремі інвестиційні проекти мають зосереджуватися на вдосконаленні системи професійно–технічної освіти та проведенні оцінки місцевих ринків праці, що має забезпечити підвищення якості місцевих професійних трудових ресурсів.

З метою вдосконалення надання житлово–комунальних послуг:

- слід завершити діючі та розпочати нові інвестиційні проекти МФО, спрямовані на модернізацію систем тепло, водо– і енергопостачання, а також розвиток інших муніципальних служб в окремих регіонах;

- варто залучати технічну допомогу на питання підтримки реформ та інвестицій у житлово–комунальному господарстві, які розподілятимуться серед регіонів на конкурсних засадах;

значна частина позик МБРР і ЄБРР регіонам має спрямовуватися на підвищення якості житлово–комунальних послуг.

У середньостроковому періоді механізми та інструменти кредитної підтримки установ Групи Світового банку мають трансформуватися за такими напрямками:

1. Кількість та масштаб інвестиційних проектів МБРР має зростати з метою сприяння відновленню та розвитку елементів економічної інфраструктури на інноваційній основі. Основна увага має надаватися експериментальному запровадженню інноваційних механізмів, які у майбутньому можуть широко застосовуватися у рамках бюджетних програм, а також підтримці пріоритетних операцій у депресивних і економічно нерозвинутих регіонах.

2. У сфері системного кредитування забезпечуватиметься перехід від багатосекторних системних проектів до односекторних (включаючи СВОПи), які призначені для вирішення визначеного кола проблем і надаються одним траншем. Такий підхід сприятиме більш глибокому проведенню інституційних реформ.

3. Сфера застосування регіональних проектів МБРР і МФК розширюватиметься. Щороку буде розроблятися від одного до трьох регіональних проектів, головним чином в

області інфраструктури. Такі позики надаватимуться в рамках самоокупних проектів без державних гарантій.

4. Збільшуватимуться масштаби діяльності МФК і БАГІ, пов'язані з підтримкою розвитку приватного сектора економіки. У рамках інвестиційних та гарантійних операцій МФК і БАГІ значна увага надаватиметься регіональним і місцевим компаніям приватного сектору. Впроваджуватимуться нові інструменти фінансування (муніципальні облігаційні позики, сек'юритизація, позики в національній валюті), які сприятимуть розвитку фінансового сектору.

5. Передбачається застосування гарантійних операцій МБРР із частковим покриттям ризиків переважно у сфері інфраструктури.

6. Гранти Світового банку в середньостроковій перспективі мають широко залучатимуться на подолання наслідків кризи та досягнення глобальних цілей соціально-економічного розвитку.

У майбутньому для підвищення ефективності співробітництва з МФО Україна має оперативно реагувати на виникнення нових продуктів та інструментів у практиці діяльності МФО і вживати конкретних заходів для ініціювання нових проектів.

Так, серед зацікавлених підприємств приватного сектору слід поширювати інформацію про Механізм сприяння розвитку мікрофінансування, створений МФК для надання кредитів мікропідприємствам і розширення обсягу консультативних послуг (сума кредитного фонду становить \$500 млн.). Механізм сприяння розвитку мікрофінансування покликаний допомогти клієнтам управляти ризиками і вирішувати проблеми, пов'язані з сумнівними позиками.

При ініціюванні та підготовці проектів МБРР і МФК необхідно враховувати надзвичайно важливе значення для України і великий потенціал Світового банку щодо фінансування програм підвищення енергоефективності і освоєння відновлювальних джерел енергії.

У рамках проектів по освоєнню нових відновлювальних джерел енергії мають бути підтримані спорудження сонячних енергоустановок для вироблення теплової енергії і електроенергії, вітроустановок для виробництва механічної та електричної енергії, геотермальних енергоустановок і установок на біомасі для виробництва електричної та теплової енергії, а також ГЕС потужністю 10 МВт і нижче. Програми підвищення енергоефективності мають спрямовуватися на забезпечення економічного і більш результативного виробництва, використання теплової та електричної енергії. Зокрема, це стосується підвищення енергоефективності промислових і транспортних підприємств, приміщень, модернізації енергогенеруючих потужностей, скорочення втрат електроенергії в ЛЕП і розподільчих мережах, підвищення ККД опалювальних систем.

За останні роки Групою організацій Світового банку схвалено понад 400 проектів по освоєнню відновлювальних джерел енергії та підвищенню енергоефективності в 90 країнах світу. Обсяги фінансування проектів і програм вка-

заного спрямування у минулому році збільшилися на 24%, сягнувши рекордного показника — \$3,3 млрд. У Туреччині МФК надає підтримку спорудженню вітроелектростанції потужністю 135 мегават, що дозволить підвищити сумарну потужність вітроелектростанцій країни на 30% при зниженні рівня забруднення навколишнього середовища. В Чилі МФК бере участь у фінансуванні однієї з найбільших вітроелектростанцій, яка дозволить зменшити забруднення навколишнього середовища, а також знизити навантаження на єдину енергетичну систему країни [3].

Не заперечуючи значення ефективного співробітництва з МФО, слід вказати на те, що при вирішенні стратегічних завдань розвитку пріоритет має надаватися пошуку шляхів додаткової мобілізації внутрішніх ресурсів, їх ефективного використання та мультиплікації позитивних ефектів у рамках національної економіки. Фінансові ресурси, консультативна і технічна допомога МФО та інших донорських організацій мають відігравати лише допоміжну, доповнюючу стимулюючу роль. З часом питома вага фінансових ресурсів від зовнішнього кредитування України міжнародними фінансовими організаціями порівняно з обсягами внутрішніх ресурсів, залучених до інвестиційного процесу, має зменшуватися.

У період динамічного зростання національної економіки, після подолання наслідків світової економічної кризи, має збільшуватися роль некредитних форм співпраці. У перспективі розвиток співробітництва з МФО за наступними основними пріоритетними напрямками: фінансування МФО приватного сектору економіки та регіональних (місцевих) органів влади під місцеві гарантії або без державних гарантій; надання незалежних і своєчасних консультацій з найважливіших питань економічної політики, які постають перед країною; сприяння в управлінні проектами та державними інвестиціями в пріоритетних областях без надання крупних позик; розвиток механізмів платних послуг для надання технічного сприяння і проведення аналітичних досліджень.

Висновки

Протягом тривалого часу співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями мало місце розпорошування коштів за великою кількістю не пов'язаних між собою проектів по причині відсутності єдиної державної стратегії залучення зовнішніх позичкових коштів. Запозичення від МФО відбувалися переважно у відповідності з власними оцінками, стратегічними і тактичними цілями МФО, окремими ініціативами певних міністерств і відомств та не мали цілісного системного характеру. Частина інвестиційних позик залучалася без достатнього техніко-економічного обґрунтування, що є причиною низької ефективності проектів.

Співпраця України з МВФ має реалізуватися шляхом дотримання умов кредитної програми «Stand-by» з її коригуванням у випадку зміни економічних середовища України і параметрів розвитку глобальної економіки. Варто зберегти сприятливі умови взаємодії з МВФ, які можуть бути важливи-

ми у випадку виникнення екстреної потреби в залученні зовнішнього фінансування. Крім того, співробітництво з Міжнародним валютним фондом є принциповим питанням з огляду на збереження іміджу країни, воно сприятиме позитивній динаміці кредитного рейтингу України на світових фінансових ринках, а також збереженню привабливості країни для іноземних інвесторів. У довгостроковій перспективі акцент співробітництва з МВФ має зміщуватися на консультаційні форми підтримки розробки макроекономічної політики держави.

Після подолання наслідків світової економічної кризи у період відновлення та динамічного зростання національної економіки співробітництво України з МФО має забезпечити збільшення масштабів технічного консультування, фінансування розвитку регіонів країни та приватного сектору економіки, впровадження нових механізмів надання підтримки із стратегічних питань розвитку економіки та інвестиційного менеджменту. У довгостроковому періоді акцент співробітництва з МФО має бути перенесено з кредитної підтримки на надання інноваційних консультаційних послуг та фінансових послуг, спрямованих на підтримку розвитку найважливіших державних та ринкових інститутів і впровадження засад інвестиційного фінансування.

Проведення вищенаведених заходів сприятиме: задоволенню потреб держави і корпоративного сектору економіки у позичкових коштах з найменш можливими витратами; збільшенню частки інвестиційних ресурсів у загальній сумі державних позик та створенню фінансової і економічної бази для погашення накопичених боргів; посиленню ролі зовнішніх державних позик у вирішенні завдань інвестиційного розвитку національної економіки, забезпеченню більш повного використання матеріальних, кадрових та інтелектуальних ресурсів України.

У організаційно-методичному плані вдосконалення співробітництва України з МФО має забезпечити:

- досягнення позитивних результатів від проведення економічних реформ шляхом апробації позитивного досвіду взаємодії МФО з державним і приватним сектором економіки у інших країнах;

- участь України у реформуванні МФО, визначенні нових завдань і напрямів діяльності МФО на новому етапі розвит-

ку світової економіки, посилення ролі української держави у становленні світових валютно-фінансових відносин;

- використання повного спектру послуг та інструментів, які застосовуються у практиці МФО і можуть забезпечити вирішення актуальних завдань економічної політики в Україні;

- підвищення довіри іноземних інвесторів до економічної політики в Україні, збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій та відновлення доступу до міжнародного ринку приватних капіталів.

Досягнення вказаних системних орієнтирів сприятиме макроекономічній стабілізації у країні та створить передумови для сталого зростання національної економіки і підвищення рівня життя населення.

Література

1. Country Evaluation and Regional Relations Independent Evaluation Group. Ukraine: Country Assistance Evaluation. – September 10, 2008.

2. Група незалежної оцінки. Результати розвитку в країнах со середнім рівнем доходів. Оцінка підтримки со сторони Всемирного банка. – Вашингтон, 2007.

3. Рахункова палата України. Аналіз ефективності використання позик міжнародних фінансових організацій на виконання системних та інвестиційних проектів економічного і соціального розвитку України. – Київ: Рахункова палата України, 2007. – Випуск 6.

4. Постанова Кабінету Міністрів України від 26.11.2008 р. №1027 «Про порядок ініціювання, підготовки та реалізації проектів економічного і соціального розвитку України, що підтримуються міжнародними фінансовими організаціями».

5. Стратегія партнерства з україною на період 2008–2011 фінансових років, Міжнародний банк реконструкції та розвитку та Міжнародна фінансова корпорація [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://me.kmu.gov.ua/file/link/145188/file/Strategy_08_11.pdf

6. STRATEGY FOR UKRAINE 2011 – 2014, Document of The EBRD, As approved by the Board of Directors at its meeting on 12/13 April 2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.ebrd.com/downloads/country/strategy/ukraine_country_strategy_2011_2014.pdf

Ю.В. ТОПЧІЙ,
аспірант, Академія фінансового управління

Вплив іноземного капіталу на розвиток банківської системи України

Досліджено питання впливу іноземного капіталу на розвиток банківської системи України. Проаналізовано позитивні і негативні аспекти присутності іноземного капіталу у банківській системі країни. Запропоновано рекомендації щодо управління процесом збільшення частки іноземного капіталу у банківській системі.

Ключові слова: банківська система; глобалізація фінансового ринку; іноземний капітал; іноземні інвестиції.

Исследован вопрос влияния иностранного капитала на развитие банковской системы Украины. Проанализированы позитивные и негативные аспекты присут-

ствия иностранного капитала в банковской системе страны. Предложены рекомендации относительно управления процессом увеличения доли иностранного капитала в банковской системе.

Ключевые слова: банковская система; иностранный капитал; иностранные инвестиции; глобализация финансового рынка.

The problem of influence of foreign capital on the development of banking system of Ukraine has been researched. Some positive and negative aspects of presence of foreign capital in banking system have been analyzed. Some recommendations have been given as for management of the process of increase of foreign capital part in banking system.

Keywords: banking system; globalization of financial market; foreign market; foreign investment.

Постановка проблеми. На розвиток світової економіки суттєво впливає глобалізація фінансового ринку. Фактично всі країни світу незалежно від рівня їхнього економічного розвитку намагаються використати прямі іноземні інвестиції як джерело зростання, розвитку і поширення новітніх технологій [4, с. 356].

Вчені відмічають, що у найближчому майбутньому фінансовій глобалізації немає реальних альтернатив. Разом з тим фінансова глобалізація – процес неоднозначний, і не можна ігнорувати того, що внаслідок поглиблення цього процесу одні країни досягають значних результатів в економічному розвитку, а інші можуть опинитися на межі залежності від більш розвинених країн.

Внаслідок глобалізаційних процесів впродовж останніх років у банківській системі України стають очевидними тенденції до збільшення ролі іноземного капіталу. Науковці, які досліджують питання впливу іноземного капіталу на розвиток банківської системи, наголошують, що це явище досить суперечливе і багатогранне. Поряд із перевагами надходження іноземних інвестицій у банківську систему країни існують і негативні фактори цього процесу, які не слід ігнорувати.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В Україні проблема впливу іноземного капіталу на функціонування банківської системи набула особливої актуальності ще у 2005–2006 роках, коли потужні іноземні банки почали проявляти інтерес до вітчизняних фінансово-кредитних установ. Дане питання стало об'єктом досліджень таких науковців, як О.І. Барановський, В.М. Геєць, О.О. Другов, М.А. Козоріз, В.І. Міщенко, В.В. Рисін, М.І. Савлук, Г.Я. Стеблій, О.А. Сугоняко, Т.С. Смовженко, Н.М. Шелудько тощо. Однак і нині оцінка наслідків присутності іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі залишається актуальною як серед науковців, так і банкірів-практиків й потребує подальших досліджень.

Метою статті є оцінка впливу іноземного капіталу на розвиток банківської системи України.

Виклад основного матеріалу. Щодо необхідності залучення іноземного капіталу в банківську систему країни вітчизняними і зарубіжними науковцями висловлюються різні, подекуди дискусійні погляди. Відтак, одні вчені вважають, що іноземний капітал необхідно залучати в економіку країни у значних обсягах. Інші науковці, навпаки, припускають, що за неконтрольованого та нерегульованого притоку іноземних інвестицій існує небезпека втрати країною економічної незалежності.

Зазначимо, що фінансовий ринок України є досить привабливим для іноземних інвесторів. По-перше, бажаючи зберегти власну самостійність, іноземні інвестори вимушені шукати нові фінансові ринки (переважно це ринки Східної Європи та пострадянських країн). Банківський сектор України впродовж останніх років інтенсивно розвивається, фінансовий ринок не перенасичений потужними фінансово-кредитними установами, як, зокрема, європейський ринок. Нестабільна економічна ситуація в країні, поєднана з досвідом роботи іноземних інвесторів, може принести останнім значні прибутки (в умовах фінансової кризи в Україні досить ефективно працювали, зокрема, такі банки зі 100% іноземним капіталом, як Сітібанк та ІНГ Банк тощо).

По-друге, вітчизняним учасникам кредитного ринку вкрай складно через брак коштів і досвіду роботи конкурувати з потужними світовими фінансовими групами. Наслідки світової фінансової кризи 2008 року переконливо засвідчили, що банки з іноземним капіталом виявилися не такими уразливими до кризових явищ, як українські.

Деяко змінилася і стратегія діяльності іноземних інвесторів на вітчизняному фінансовому ринку. Якщо на початковому етапі входження банків з іноземним капіталом на фінансовий ринок країни діяльність останніх була спрямована на обслуговування клієнтів материнської компанії, то на даному етапі іноземні інвестори здебільшого орієнтовані на розгалуженість мережі філій банку та його клієнтуру.

У сучасних умовах, коли Україна є учасницею світового процесу руху капіталу, іноземний капітал не може обійти фінансові ринки країни. Присутність банків з іноземним капіталом у вітчизняній банківській системі відповідає інтересам економічного розвитку України, однак держава має контролювати цей процес.

Проаналізуємо динаміку показників діяльності банків України з іноземним капіталом протягом 2001–2010 років (табл. 1).

Згідно з даними НБУ станом на 01.01.2001 р. в Україні функціонувало 22 банки з іноземним капіталом, у тому числі зі 100% іноземним капіталом – сім. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків становила 13,3%. За десять років кількість зареєстрованих банків з іноземним капіталом збільшилася на 33 одиниці та на 01.01.2011 р. становила 55 банків. Водночас зросла кількість банків із 100% іноземним капіталом на 13: з 7 до 20 одиниць.

За 2010 рік частка іноземного капіталу в українській банківській системі збільшилася на 4,8% – з 35,8 до 40,6%. Так,

Таблиця 1. Динаміка показників діяльності банків України з іноземним капіталом у 2001-2010 роках

Дата	Кількість банків що мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій	З них: з іноземним капіталом	У т.ч. зі 100% іноземним капіталом	Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків, %
01.01.2001	153	22	7	13,3
01.01.2002	152	21	6	12,5
01.01.2003	157	20	7	13,7
01.01.2004	158	19	7	11,3
01.01.2005	160	19	7	9,6
01.01.2006	165	23	9	19,5
01.01.2007	170	35	13	27,6
01.01.2008	175	47	17	35,0
01.01.2009	184	53	17	36,7
01.01.2010	182	51	18	35,8
01.01.2011	176	55	20	40,6

Джерело: офіційний сайт Національного банку України.

на 01.01.2011 р. із 176 діючих в Україні банків налічувалося 55 банків з іноземним капіталом (на 01.01.2010 р. – 51 банк з іноземним капіталом із 182 працюючих), у тому числі 20 – із 100% іноземним капіталом (на 01.01.2010 р. – 18 банків).

Отже, збільшення кількості банків з іноземним капіталом (у тому числі зі 100% іноземним капіталом) є закономірним наслідком інтеграції України у світовий фінансовий ринок. Їхня питома вага на 01.01.2011 р. становила 31,25% від загальної кількості зареєстрованих банків, що мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій.

За інформацією НБУ, станом на 01.04.2011 р. на українському фінансовому ринку діяло 54 банки з іноземним капіталом (30,7% від загальної кількості діючих банків). З них 20 банків – зі 100% іноземним капіталом (або 11,4%). З початку року частка іноземного капіталу збільшилася із 40,6 до 41,46%. Власний капітал банків на початок квітня 2011 року досяг 138,4 млрд. грн., збільшившись за три місяці 2011 року на 0,71 млрд. грн., або на 0,5%.

Іноземний капітал у банківському секторі України (станом на 01.01.2010 р.) був представлений 24 країнами світу. Найбільшу частку у статутному капіталі вітчизняних банків становить капітал Російської Федерації (8,13%), Франції (4,29%), Кіпру (4,71%), Австрії (4,4%), Нідерландів (2,62%), Угорщини (2,41%), Швеції (2,13%), Польщі (1,96%), Греції (1,48%), Німеччини (1,41%), Італії (0,83%), інших країн (1,44%) [6].

Слід зазначити, що у 2010 році на фінансовому ринку України суттєво посилили власні позиції російські банки. Так, на чотири російських банка – ВТБ, Промінвестбанк, Альфа-Банк, дочірній банк Сбербанку Росії – припадає понад 10% активів, 8% капіталу та 14% корпоративного кредитного портфелю вітчизняної банківської системи [7]. На думку експертів, зростання впливу російського капіталу на вітчизняну банківську систему може призвести до підвищення політизації ключових фінансових бізнес-рішень, обумовлених тим, що в переважній більшості випадків ці банки обслуговують стратегічні галузі національної економіки.

За підвищення ролі іноземного капіталу у банківській системі України потрібно розуміти переваги і недоліки цього процесу для країни. Проаналізуємо позитивні і негативні

фактори присутності іноземного капіталу у банківській системі країни.

Позитивним аспектом діяльності на кредитному ринку України банків з іноземним капіталом є:

- забезпечення надходження необхідних іноземних інвестицій;
- прискорення процесу реформування вітчизняної банківської системи;
- консолідація банківської системи, загострення конкуренції між українськими банками та іноземними, внаслідок чого варто очікувати підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи загалом;
- впровадження у вітчизняну банківську систему міжнародного досвіду банківської діяльності;
- впровадження у банках новітніх банківських стандартів і технологій;
- розширення асортименту банківських послуг та підвищення якості останніх;
- підвищення кваліфікаційного рівня працівників банківського сектору та ефективності обслуговування клієнтів;
- можливе здешевлення вартості кредитних ресурсів;
- удосконалення системи управління банківськими ризиками;
- посилення ролі національних банківських систем в розподілі іноземних інвестиційних ресурсів тощо.

Якщо приплив зарубіжного банківського капіталу належним чином регулюється та контролюється, структура банківської системи поліпшується, банки отримують більше стимулів для виходу на міжнародні фондові ринки, більш динамічно розвиваються місцеві фондові ринки, стає ефективнішим трансмісійний механізм грошово-кредитної політики, а відсоткова ставка знижується [1].

Однак існують і негативні аспекти, пов'язані з надмірним припливом іноземного капіталу у банківську систему країни, зокрема:

- посилення контролю за банківською системою України з боку іноземних інвесторів може послабити економічну безпеку країни;
- присутність іноземних банків може послабити позиції ще недостатньо розвиненої банківської системи країни;

– внаслідок надмірного притоку іноземного капіталу фінансовий ринок України стає більш вразливим відносно коливань на світових фінансових ринках.

– загострення міжбанківської конкуренції може призвести до фінансової нестабільності. Унаслідок тиску на українські банки та неспроможності останніх конкурувати з іноземними, існує ймовірність, що деякі вітчизняні банки можуть бути ліквідовані;

– завдяки конкурентним перевагам існує ймовірність зосередження діяльності іноземних банків на найприбутковіших операціях, «відібрання» найприбутковіших ринків та клієнтів;

– ускладнюється банківський нагляд за операціями іноземних банків;

– підвищується загроза відтоку українського капіталу за межі країни. Існує ймовірність обмеження вітчизняних позичальників у кредитних ресурсах, оскільки останні використовуватимуться іноземними банками для проведення зовнішніх операцій;

– світовий досвід переконує, що фінансові ресурси іноземних банків – це не надійне джерело кредитування економіки, оскільки при настанні фінансових криз вони залишають фінансові ринки країни тощо.

Здійснюючи перерозподіл фінансових ресурсів, банківська система в певній мірі визначає розвиток економіки країни, і тому досить небезпечним для її розвитку є необмежений доступ на фінансовий ринок іноземного капіталу. Як справедливо зауважує М.І. Савлук, банки – стратегічно важливі об'єкти з точки зору економічної безпеки держави, тому відмова від незалежності банківської системи загрожує суверенності країни [3, с. 8].

У процесі поглинання потужними іноземними банками неконкурентоспроможних українських банків існує ймовірність, що іноземні банки будуть контролювати весь банківський ринок країни, що може негативно позначитись на рівні економічної безпеки держави. Досить пригадати еволюцію розвитку банківської системи Польщі.

Польські вчені В.–Л. Яворський та Ц. Косіковський зауважують, що іноземні банки, які спочатку створюються з метою надання фінансових послуг резидентам, згодом починають лобіювати не національні інтереси, а підтримувати іноземні компанії. Прихід іноземного капіталу в польську банківську систему не був регульований і спрямований на її розвиток і, найголовніше, – на розвиток польської економіки. Не існувало ніяких правових особливостей їх діяльності. Як наслідок, банки, контрольовані іноземними інвесторами, диктують свої інтереси банківській системі [3, с. 9].

Аналізуючи досвід роботи банків з іноземним капіталом, фахівці наголошують на тому, що мета створення і функціонування такого роду банків впроваджує в життя стратегію діяльності материнської компанії, яка не перетинається з площинаю національних економічних інтересів. Власники іноземного капіталу передовсім керуються власними інтересами, а не пріоритетами розвитку банківської системи певної країни.

Зарубіжний досвід, зокрема польський, свідчить, що банки, контрольовані закордонними інвесторами, не будуть цілеспрямовано сприяти підвищенню конкурентоспроможності українських виробників, оскільки це створить додаткову конкуренцію для їх власних виробників. Відповідно розраховувати на нічим не обумовлену суттєву інвестиційну підтримку від закордонних банків недоцільно [2, с. 201].

Унаслідок того, що вітчизняні банки у порівнянні з банками економічно розвинутих країн мають невисокий рівень капіталізації, може скластися ситуація, коли іноземні банки будуть суттєво впливати на характер економічного розвитку в країні та контролюватимуть пріоритетні сфери діяльності. Цілком ймовірно, що порушення цілісності економічних інтересів суспільства може привести до багатьох соціальних проблем у суспільстві (зростання безробіття тощо), з якими протягом останніх років зіштовхуються країни Східної Європи, зокрема Польща.

Світовий досвід свідчить, що у різних країнах до функціонування іноземного капіталу в банківській сфері застосовуються певні обмеження (зокрема, функціонування капіталу ґрунтується на певних принципах, встановлюється ліміт до статутного капіталу тощо). Оскільки частка іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі перевищує 35%, на нашу думку, є досить слушними пропозиції щодо встановлення в Україні на законодавчому рівні квоти відносно іноземного капіталу у банківській системі країни.

Висновки

Проведене дослідження дає змогу зробити висновок, що вирішення питання меж і масштабів присутності іноземного капіталу в банківській системі України потребує комплексного підходу. Іноземні інвестиції необхідні з точки зору надходжень додаткових фінансових ресурсів, підтримки конкуренції між банками, впровадження нових банківських технологій та продуктів, однак наслідки впливу іноземного капіталу на банківську систему України можуть бути різними. Присутність іноземного капіталу у банківській системі має відповідати стратегічним цілям країни, оскільки за неконтрольованого та нерегульованого притоку іноземного капіталу існує небезпека втрати країною економічної незалежності. Надмірний приплив іноземного капіталу в банківську систему країни виправданий у тому разі, коли вітчизняна банківська система вже склалася, а не перебуває у стані розвитку, і є достатньою її капіталізація.

Науковцями пропонуються різні шляхи управління процесом зростання частки іноземного капіталу у банківській системі країни. Однак, на нашу думку, в сучасних умовах потрібно, по-перше, розробити довгострокову концепцію розвитку банківської системи України, по-друге, на законодавчому рівні встановити квоту присутності іноземного капіталу у банківській системі країни. Останній захід позбавить іноземних інвесторів можливості контролювати певну частку кредитного ринку країни, суттєво на неї впливати і диктувати свої інтереси банківській системі.

Література

1. Геець В. Іноземний капітал у банківській системі України // Дзеркало тижня. – 8 липня 2006 року. – №26.
2. Другов О.О., Орловський О.С. Активізація інвестиційної діяльності банківської системи в умовах росту в ній участі іноземних інвесторів // Регіональна економіка. – 2007. – №2. – С. 198–203.
3. Другов О., Рисін В., Сенищ І. Еволюція і перспективи розвитку банківських систем Польщі та України // Вісник НБУ. – 2007. – №5 (135). – С. 8–11.
4. Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український виміри / За ред. С.І. Юрія, Є.В. Савельєва. – К.: Знання, 2007. – 595 с.
5. Офіційний веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
6. Річний звіт НБУ за 2009 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.bank.gov.ua/publication/an_rep/A_report_2009.pdf.
7. Finance.ua [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/O/all/2011/02/13/227617>

К.В. ПАВЛЕНКО,
студентка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,
О.М. СУЩЕНКО,
к.е.н., Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Сучасний стан та перспективи розвитку похідних цінних паперів світового ринку капіталів (Частина II. Практичний аспект)

У статті аналізуються історичні особливості запровадження та функціонування кредитних деривативів, їх позитивний та негативний вплив на світову фінансову систему. Досліджується сучасна політика міжнародних фінансових інституцій у сфері регулювання ринку похідних цінних паперів.

Ключові слова: світовий фінансовий ринок, хеджування ризиків, кредитні деривативи, забезпечені похідні цінні папери, кредитно-дефолтні свопи, забезпечені дефолтні облігації, облігації з високим ступенем ризику, Брейді-облігації, світова фінансова криза.

В статье анализируются исторические особенности внедрения и функционирования кредитных деривативов, их позитивное и негативное влияние на международную финансовую систему. Исследуется современная политика международных финансовых институций в сфере регулирования рынка производных ценных бумаг.

Ключевые слова: мировой финансовый рынок, хеджирование, кредитные деривативы, обеспеченные производные ценные бумаги, кредитно-дефолтные свопы, обеспеченные дефолтные облигации, облигации с высокой степенью риска, Брейди-облигации, мировой финансовый кризис.

The paper deals with the historical background of introduction and functioning of the credit derivatives, their positive and negative influence on the world's financial system. The current policy of the international financial institutions in the area of the credit derivatives market is considered.

Постановка проблеми. Похідні цінні папери за своє суттю і призначенням мають слугувати хеджуванню ризиків та

полегшенню обігу фінансових активів на ринку, сприяти розвитку фінансових та економічних відносин, проте в багатьох випадках вони використовувалися з метою задоволення спекулятивних інтересів. Прикладами такого спекулятивного використання цінних паперів стали боргові кризи 80-х, 90-х років XX сторіччя та остання фінансова криза 2008–2010 років. Попри те, що це питання стало предметом прискільки уваги регулюючих органів, і донині не вдалося повністю виключити можливість повторення подібних спекуляцій у майбутньому. Це автоматично ставить під питання можливість подальшого поступального розвитку публічного та корпоративного сектору економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різноманітні аспекти створення та використання похідних цінних паперів ринку капіталів знайшли своє відображення у працях вітчизняних вчених: Я. Головіна [1], К.В. Паливоди [4], В.Б. Гордона [2], Н. Шапран, В. Шапран [7] та інші. Проте питання функціонування ринку деривативів більш ґрунтовно висвітлені зарубіжними дослідниками, такими як А.Д. Смірнов [5], Роберт В. Кольб [23], Лаурі С. Гудман [19], Франк Дж. Фабоззі, Доміано Бріго та інші.

Метою даної статті є дослідження передумов та причин створення новітніх похідних цінних паперів, особливостей їх практичного застосування в межах світової фінансової системи (як на рівні окремих компаній, так і на рівні країн), виявлення переваг та недоліків похідних фінансових інструментів та оцінка їх ролі у розвитку світової кризи заборгованості.

Виклад основного матеріалу. Відхід у 70-х роках від Бреттон-Вудської системи надав свободу фінансовому ринку: з цього часу починається стрімке зростання обсягів

операцій та заборгованості як суверенних позичальників, так і представників корпоративного сектору. В США, валюту яких була основою світової валютної системи протягом більше 20 років, у 1981–1984 роках адміністрація Рейгана перейшла до політики активного втручання в діяльність валютного ринку з метою підтримання попиту на долари. В результаті укріплення курсу долара США у 1982–1984 роках було підвищено привабливість імпорتنих товарів для американських споживачів, що перетворило дефіцит торговельного балансу країни на хронічний. Представники основних галузей американського господарства почали вимагати прийняття законодавства, яке б захистило національного виробника. Тому вже у 1985 році відбулася зустріч п'яти країн – «Група п'яти», до якої входили США, Великобританія, Франція, Німеччина і Японія, які домовилися про інтервенцію на світовому валютному ринку з метою девальвації долару США, що призвело до посилення міжнародної конкуренції. Разом зі знеціненням долара американські промислові товари ставали більш конкурентоспроможними, оскільки їх ціна в іноземній валюті знизилася. У відповідь на девальвацію долара США багато країн почали впроваджувати в міру обмежену грошово-кредитну політику. Це посилило турбулентність міжнародних фінансових відносин, погіршило фінансовий стан інших країн світу і ознаменувало початок світової боргової кризи 80-х років (рис. 1).

На фоні змін у сфері зовнішньої торгівлі було передбачено перегляд строків погашення кредитів окремими країнами для покращення їх платіжного балансу. В кінці 80-х років такі країни-боржники, як Бразилія (до 1982 року борг становив майже \$88 млрд.) [20, р. 6], Мексика (\$80 млрд. у 1982 році) [14, р. 157] та Аргентина (з боргом близько \$40

млрд. у 1982 році), оголосили про мораторій на виплату відсотків за тілом кредиту банкам-кредиторам.

Ці країни вимагали від провідних банків перегляду умов кредитування. Банки тепер змушені були переоцінити ризики неповернення кредитів країнами, що розвиваються. У 80-х роках багато країн Латинської Америки потерпали від кризи зовнішньої заборгованості, тому розповсюдженням стало явище реструктуризації боргів країн.

Послуги з реструктуризації суверенних боргів почали надавати Паризький та Лондонський клуби кредиторів. У березні 1989 року була запропонована схема реструктуризації суверенних боргів держав – план Брейді (названий на честь секретаря Держказначейства США Ніколаса Фредеріка Брейді) (рис. 1).

Згідно із цим планом були створені Брейді-облігації – доларові боргові зобов'язання, призначені для обміну на прострочені борги країн, що розвиваються [18, р. 15–18]. Всього було випущено облігацій на суму \$145 млрд., здебільшого для країн Латинської Америки.

Механізм реалізації плану Брейді передбачав конвертацію державних облігацій країн, неспроможних погасити свої зобов'язання, в Брейді-облігації. Тобто була надана можливість для банків (більшість яких були членами Лондонського клубу кредиторів) замінити облігації країн, що не здатні були погасити свій борг, на довгострокові (здебільшого 30-річні облігації) з низькою премією, якими можна було б легко торгувати на ринку [15, р. 410–413].

Проте ці боргові цінні папери були забезпечені держоблігаціями США, які країни, що реструктуризували свої борги, мали б купити за підтримки МВФ та Світового банку. Задля ефективного управління своїми портфелями кредиторам нада-

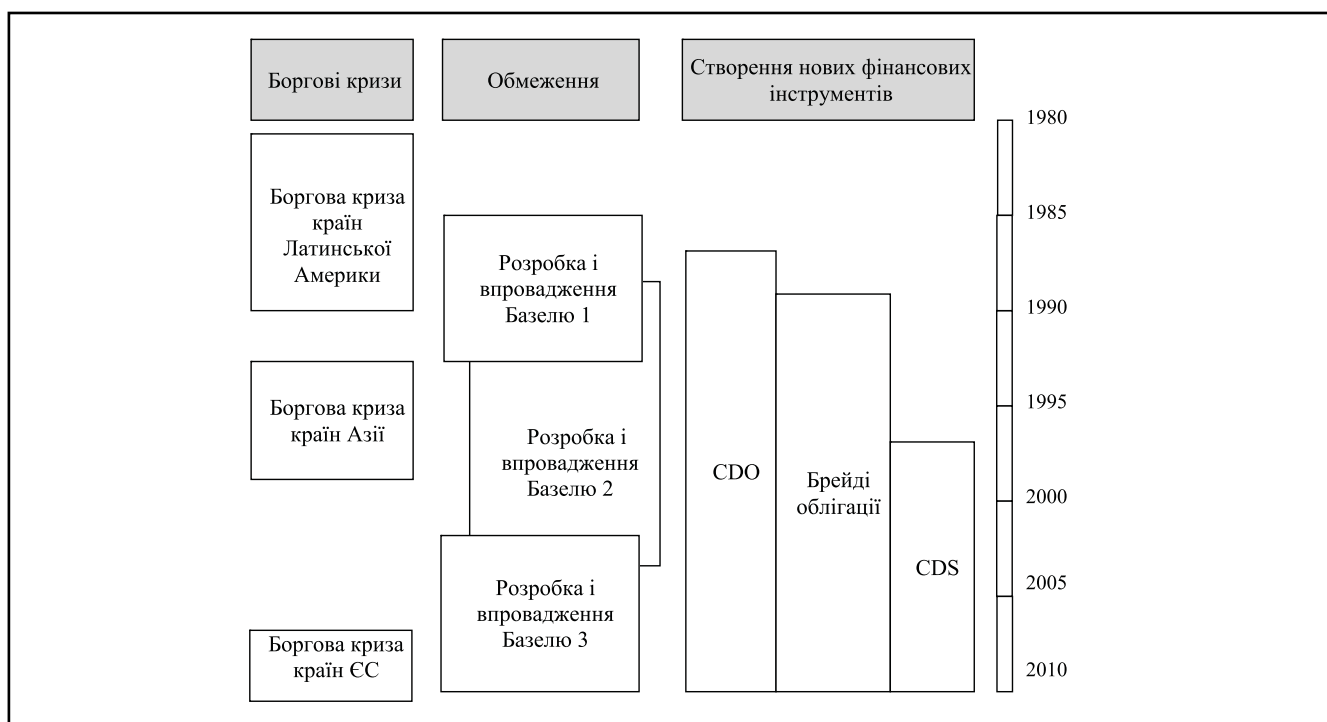


Рисунок 1. Особливості протікання боргових криз періоду 1980–2010 років

валося «меню з варіантів», до яких входили можливості викупу заборгованості з дисконтом, або ж обміну на інші фінансові інструменти. До «меню» увійшли такі види Брейді-облігацій:

- облігації за номінальною вартістю (англ. par bonds) – цінні папери зі строком погашення 30 років, фіксованою ставкою піврічних платежів по купонах, що була нижчою за ринкову. Також надавалась гарантія на 12–18 місяців щодо погашення відсотків за рахунок резервних коштів на рахунок банку, який виплачує за дорученням відсотки у випадку, якщо країна буде не в змозі сплачувати їх сама;

- облігації з дисконтом (англ. discount bonds) – зобов'язання зі строком погашення 30 років, без довгострокової амортизації. Мають плаваючу відсоткову ставку (здебільшого LIBOR) з виплатами кожні шість місяців та гарантією погашення відсотків від 12 до 18 місяців;

- облігації зі зменшеною на початку відсотковою ставкою (англ. front-loaded interest reduction bonds – FLIRBs) – облігації на пред'явника з 15–20-річним терміном погашення. Особливістю нарахування амортизації по цих облігаціях є те, що певна встановлена частина суми погашається кожні півроку; до кінця строку погашення відсоткова ставка по облігаціях досягає рівня LIBOR. Гарантія погашення відсотків становить 12 місяців протягом перших 5–6 років;

- конверсійні облігації (англ. debt conversion bonds – DCBs) – випущені на пред'явника за номінальною вартістю облігації з 15–20-річним терміном погашення (вони є незабезпеченими). Особливістю цих облігацій є те, що за умов обміну заборгованості країни на цей вид Брейді-облігацій кредитор отримує рівноцінну номінальній вартості зобов'язання облігацію, але водночас повинен позичити боржнику ще й певну кількість готівки. Країна-боржник на цю додаткову готівку випускає додатково облігації «нових грошей», особливості функціонування яких описані нижче;

- облігації «нових грошей» (англ. new money bonds – NMB) – випущені додатково для підтвердження зобов'язання за додатковими коштами, що надійшли за умовами конверсійних облігацій (DCBs). Випускалися на пред'явника за номінальною вартістю з 15–20-річним терміном погашення;

- облігації прострочених платежів (англ. past due interest – PDI; або interest arrearage bonds – IAB) – незабезпечені облігації на пред'явника, що випускаються на прострочені платежі. Термін погашення складає 10–20 років. Нарухування відсотків відбувається кожні півроку за ставкою LIBOR;

- облігації капіталізації (англ. capitalization bond – C-bond) – випущені Бразилією у 1994 році за номінальною вартістю з терміном погашення у 20 років. Премія встановлювалася нижчою за ринкову, але протягом перших шість років зростала до 8% і трималася на цьому рівні до кінця строку погашення облігації. Погашення відсотків і тіла облігації відбувалося після 10-річного періоду [25, р. 5–7].

Першою країною, яка випустила Брейді-облігації, була Мексика. Це відбулося у лютому 1990 року, коли Мексика конвертувала таким чином \$48,1 млрд. свого зовнішнього боргу комерційним банкам. Частка Брейді-облігацій, що припала на Мексику, Бразилію, Венесуелу та Аргентину, становила 2/3 від загальної суми випущених облігацій. Проте обсяги торгівлі даними інструментами у порівнянні з іншими похідними фінансовими інструментами є незначними. Обсяги торгівлі на позабіржовому ринку загалом перевищили \$500 трлн. у 2008 році [7, с. 53; 24] (рис. 2).

Кризові явища на державному та міжнародному рівні супроводжувалися поглибленням проблем на корпоративному рівні економічної та фінансової систем. Так, у лютому 1987 року, коли міністри фінансів провідних країн зустрілися у Парижі і підписали Луврську угоду, було передбачено стабілізацію валютних курсів і встановлено рамки можливих коливань

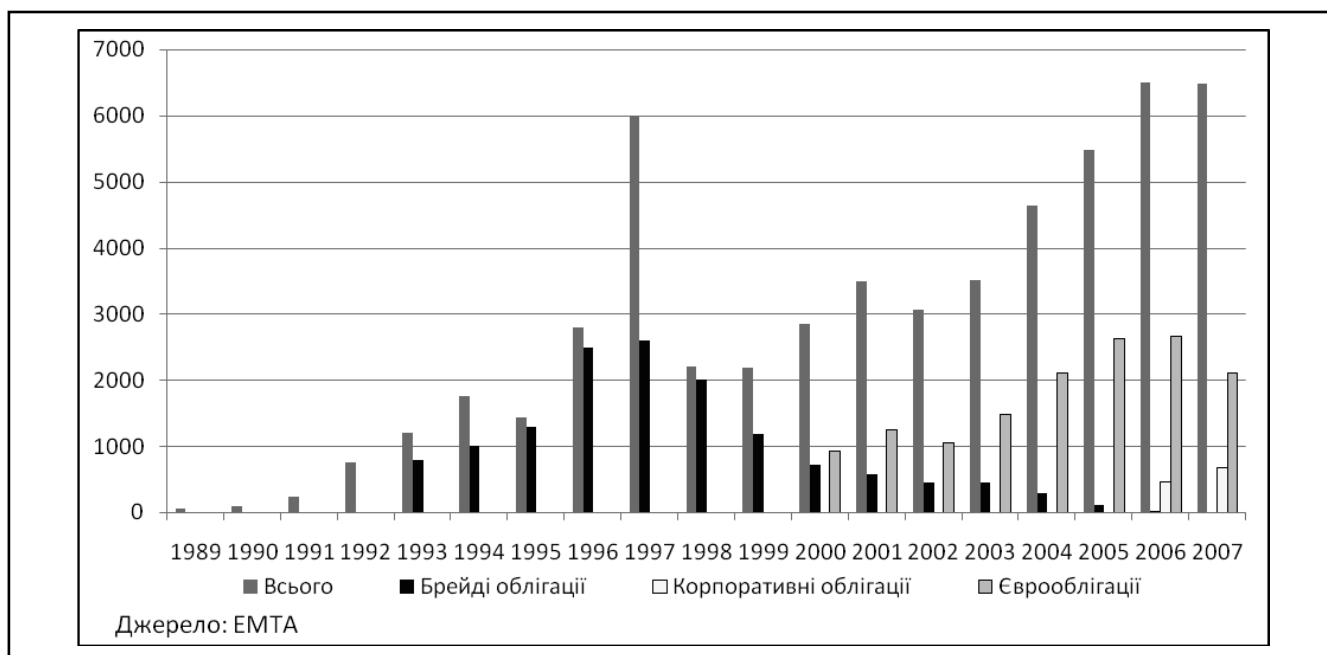


Рисунок 2. Обсяги торгівлі боргами країн, що розвиваються, \$ млрд. [31, р. 15]

від +5% до -5% по відношенню до поточних обмінних курсів валют. Але стабілізації не було досягнуто, і 19 жовтня 1987 року відбувся крах на біржах США. Індекс Dow Jones Industrial Average, який складався із сукупності акцій лідируючих американських компаній, впав на 22%, чим спричинив спад на європейському та японському ринках [3, с. 32–33].

Значні втрати були зумовлені широко розповсюдженою думкою про те, що домінуючими напрямками діяльності на фінансовому ринку були «внутрішня торгівля» та поглинання компаній на території США.

Корені ж «внутрішньої торгівлі» сягають 1985 року, коли в США набули широкого розповсюдження місцеві банки, які надавали іпотечні кредити і залучали депозити від роздрібних інвесторів – Кредитні та ощадні інститути (KOI – Saving-sand Loans institutions – S&L).

Під впливом політики скорочення втручання держави в економіку у другій половині 80-х років XX століття KOI було дозволено займатися більш складними фінансовими транзакціями, конкуруючи з великими комерційними банками. Не маючи достатнього досвіду та інформації щодо кредитних ризиків, S&L нерідко давали кредити під так звані – junk bonds – облігації, які мають кредитний рейтинг нижче інвестиційного рівня (BB та нижче).

Це було зумовлено тим, що саме такі облігації мали найвищий рівень дохідності. До 1985 року більшість з цих інститутів збанкрутували. Хвиля банкрутств, що розпочалася

зі штатів Огайо та Меріленд, поглинула всю країну. І хоча уряд США застрахував багато з індивідуальних депозитів S&L, перед ним постала необхідність вирішення проблеми великої заборгованості фінансових установ.

Урядом була створена трастова компанія (the Resolution Trust Company), яка допомагала компаніям вийти з кризи. Вона взяла на себе всі зобов'язання і допомагала з реалізацією активів S&L. Загальна сума фінансової допомоги, яку було надано задля виходу з економічних труднощів, становила \$150 млрд. [27].

Загалом, крах 1987 року не сильно вплинув на економіку та фондовий ринок, який скоро відновився. Проте ці події показали, що світові фондові ринки є сильно взаємопов'язаними і взаємозалежними, а зміни економічної політики однієї країни мають вплив на розвиток світових ринків.

Ця криза призвела до того, що великі банки стали сильнішими, адже під час кризи всі їхні менші конкуренти були витіснені з ринку, що в результаті призвело до переформатування банківського сектору на початку 90-х років XX сторіччя.

Саме вони, бажаючи охопити якомога більшу долю ринку на початку 80-х років, активно долучилися до процесів злиття та поглинання. Для того щоб фінансувати свої поглинання, вони використовували junk bonds, які продавалися консервативним акціонерам. В історії залишився керівник підрозділу інвестиційного банку Drexel Burnham Lambert Inc., який займався управлінням цих облігацій, Майкл Мілкен (Michael R. Milken)



Рисунок 3. Наслідки запровадження похідних цінних паперів світового ринку капіталів

[9], за допомогою якого компанії вдалося прибрати до своїх рук більшість корпорацій Північної Америки.

Більше того, поширилося таке явище, як «внутрішня торгівля» (insider trading) – незаконні операції з цінними паперами на основі «внутрішньої» інформації про діяльність компанії–емітента (в даному випадку це були угоди на основі інформації про заплановані поглинання та злиття компаній).

Компанія не соромилася робити «ворожі поглинання» (hostile takeover) – отримання контролю шляхом скуповування її акцій на ринку проти волі керівництва чи ведучих акціонерів, що вважалося табу на той час.

В історію увійшли також інші два співробітника Drexel Burnham Lambert Inc. – Деніс Лівайн (Dennis Levine) та Іван Боєські (Ivan Boesky), які заробляли мільярди, вдало використовуючи інсайдерську інформацію. Ця діяльність і стала в підсумку «генератором» junk bonds [26] (рис. 3).

Проте лише 12 травня 1986 року престиж компанії вперше похитнувся, коли Денісу Лівайну, управляючому директору та інвестиційному банкіру компанії, висунули звинувачення у «внутрішній торгівлі». Він визнав себе винним у чотирьох злочинах, а також причетним до нелегальних угод з його партнером Іваном Боєські, який заробив на цьому близько \$200 млн. За нелегальні угоди Іван Боєські отримав 3,5 року ув'язнення та був оштрафований на \$100 млн., а також йому було заборонено працювати з цінними паперами до кінця життя [8].

Та на цьому діяльність компанії не закінчилася. В розпал боргової кризи в банківському секторі США виникає ідея стосовно розробки механізму з реалізації заборгованості з високим ступенем ризику. Так, працівники Drexel Burnham Lambert Inc. розробили новий фінансовий інструмент (Collateralized debt obligations (CDOs)) (рис. 1), який дозволив отримати інвесторам високий рівень дохідності та вивільнити заморожені у ризикованих кредитах кошти. За умовами нового контракту інвестор купує не конкретний вид цінного паперу з визначеним ступенем ризику та дохідності, а «транш», який містить у собі фінансові потоки по сукупності різномірних цінних паперів. Саме цим інструментам було призначено відіграти важливу роль у розповсюдженні фінансової кризи 2008–2010 років (рис. 1, 3).

Таким чином, вони продовжували продавати ті ж самі облігації з високим ступенем ризику, тільки трішечки розбавляли їх безпечними облігаціями з високим кредитним рейтингом. У результаті такого поєднання виходили облігації з високою дохідністю та достатньо надійним кредитним рейтингом. Тому можна зазначити, що саме за допомогою CDO вони не припинили продаж «токсичних» облігацій, а просто перевели його в легальне русло.

Усі ці події не могли залишитися поза увагою міжнародних фінансових інституцій. Так, на початку 80-х років Базельський комітет з банківського нагляду (англ. Basel Committee on Banking Supervision) ініціював розгляд питання щодо запровадження жорстких стандартів резервування капіталу,

зважаючи на скарги щодо нечесної конкуренції і спекуляцій. У 1988 році групою країн «Великої десятки» (G–10) був підписаний Базель І, який набрав чинності у 1992 році. В цьому договорі увага приділялася в основному кредитному ризику. Активи банків класифікували на п'ять груп відповідно до кредитного ризику – 0%, 10%, 20%, 50% і 100%, а також запровадили вимогу тримати резервний капітал у розмірі 8% від активів, зважених за ризиком (risk-weighted assets і RWAs). Формула для розрахунку розміру резервного капіталу мала такий вигляд [22, р. 1–8]:

$$\text{Резервний капітал} = \text{активи} * \text{група ризику} * 8\%$$

Проте і в цьому випадку вигадливі працівники банківського сектору знайшли можливість обійти заборони. До середини 90-х років кризові тенденції в економіці проявилися з новою силою – Мексиканська криза 1994 року, Азійська криза 1997 року, Російська криза 1998 року, Бразильська криза 1999 року. В цей час кризові явища були ще більше взаємопов'язані, країни–боржники позичили більше, ніж могли б повернути навіть за сприятливих економічних умов, а банки–позичальники надали забагато кредитів, бажаючи отримати певні сфери впливу і вигоди від «співпраці» з іншими країнами. Бухгалтерські книги компаній були переповнені кредитами великим корпораціям та іноземним країнам у десятки мільярдів доларів (рис. 1). А за федеральним правом США, взявши до уваги такі великі обсяги кредитування, вони мали тримати величезні обсяги капіталу в резервах на випадок, якщо клієнт не зможе повернути кредит [21].

На тлі нестабільності відсоткових ставок та обмінних курсів ризику зростали і резервувати доводилося більше капіталу. Вони прагнули створити інструмент, який би, з одного боку, захищав фінансові ресурси банку, якщо кредитор зазнає дефолту, а з іншого – «розв'язав» би резервний капітал, який можна б було використовувати для вигідних вкладень.

Ідеєю банкірів було створення певного виду страхування, коли третя сторона приймала на себе ризик боржника банкрутувати, а натомість отримувала від банку регулярні платежі (схожі на платежі за договором страхування).

Таким чином, банки могли позбутися ризику неповернення боргів і звільнити резерви. Такий фінансовий інструмент назвали кредитно–дефолтним свопом (CDS), який кардинально відрізнявся від попередніх способів хеджування фінансових ризиків (рис. 2).

Один із перших контрактів CDS був підписаний компанією JPMorgan у грудні 1997 році. Було об'єднано 300 різних кредитів найбільших компаній (так званих «блакитних фішок» – IBM, Wal-Mart, та ін.) загальною вартістю \$9,7 млрд. Банк виокремив із усієї сукупності 10 відсотків найризикованіших кредитів і об'єднали їх у «транш», який потім продали інвесторам у формі «індексу Бістро» (Bistro – Broad Index Securitized Trust Offering). Таким чином вони позбулися ризиків і перенесли їх на такі інститути, як пенсійні фонди та страхові компанії, які відчували всю «привабливість» цих інструментів 2008 року під час фінансової кризи [21].

З розробкою, впровадженням і широким використанням новітніх фінансових інструментів, що давали змогу компаніям уникати виконання вимог Базелю I, а також, зважаючи на неточності вимог (контрагентів класифікували на п'ять груп ризиків, і не брався до уваги кредитний рейтинг чи ступінь ризику окремо взятого контрагента), було прийнято рішення про вдосконалення Базелю I. У 1988 році почалися переговори та консультації щодо підписання нового договору, і вже 26 червня 2004 року було підписано Базель II (табл. 1).

Базель II побудований на трьох основних «опорах». Перша «опора» передбачала посилену увагу не тільки стосовно кредитного ризику, але й операційного та ринкового. Кредитний ризик вираховувався не за п'ятьма групами, а для кожного контрагента окремо. Було запропоновано три способи вимірювання ризику:

1. Стандартизований підхід – ризики оцінювалися рейтинговими агенціями. Проте цей підхід вимагав значних коштів, і лише великі компанії могли собі дозволити оцінку ризиків рейтинговими агенціями. Тому були запропоновані також інші способи [16, р. 19–51].

2. Фундаментальний підхід, що базується на внутрішніх рейтингах (англ. Foundation Internal Ratings–Based Approach – F–IRB) – банкам дозволялося створювати свою власну емпіричну модель для оцінки ймовірності дефолту (англ. Probability of default – PD) для кожного окремого клієнта чи групи клієнтів. Проте банки мали використовувати запропоновану регуляторами схему оцінки втрат у випадку дефолту (англ. Loss Given Default – LGD) та інших параметрів для обрахунку розміру активів, зважених за ризиком (RWA).

3. Поліпшений підхід, що базується на внутрішніх рейтингах (англ. Advanced Internal Ratings–Based Approach – A–IRB), – банки самі створюють свою власну модель оцінки ймовірності дефолту (PD), розробляють власну схему оцінки втрат у випадку дефолту (LGD) та самі вираховують розмір активів, зважених за ризиком (RWA) [16, р. 52–119].

Операційний ризик можна оцінювати трьома методами:

1. Базовий індикаторний підхід (англ. Basic indicator approach) – банки мають робити резерви капіталу для погашення операційного ризику у розмірі, що є середнім значенням попередніх трьох років від валового прибутку. (здебільшого це 15%) [16, р. 144–145, 148–149].

2. Стандартизований підхід (англ. Standardized approach) – банківська діяльність поділяється на вісім напрямів: кор-

поративні фінанси (у більшості випадків – 18%), торгівля та продажі (18%), роздрібні банківські операції (12%), комерційні банківські операції (15%), платежі і розрахунки (18%), агентські послуги (15%), управління активами (12%), роздрібний брокеридж (12%). Відповідно до кожного напрямку вираховується середній, за останні три роки коефіцієнт від валового прибутку і підсумовується загальний резерв [16, р. 146–147, 149–154].

3. Поліпшений підхід до оцінки (англ. Advanced measurement approach – AMA) – банкам дозволяється розробляти і використовувати власну модель оцінки потрібного резервного капіталу для покриття операційних ризиків. Модель попередньо має бути розглянута і затверджена для використання регулятивними органами [16, р. 147–148].

Ринковий ризик має оцінюватися за моделлю VaR (англ. Value at Risk): вимірюється вартісна величина збитків, що з ймовірністю 99% не буде перевищена [16, р. 157–160].

Друга «опора» стосується перевірки органами банківського нагляду стану виконання вимог, що передбачаються першою «опорою». Рекомендується схема менеджменту системного, стратегічного, концентраційного, законодавчого ризику, а також аналіз ризику ліквідності та можливості втрати репутації [16, р. 204–225].

Третя «опора» охоплює питання ринкової дисципліни та вимог стосовно розкриття інформації, деталей використовуваних підходів до оцінки ризику та встановлення резервів [16, р. 226–229].

На початковому етапі свого впровадження CDS використовувалися для заохочення інвестиційних процесів у ризиковані облігації країн, що розвиваються (таких як Латинська Америка та Росія), адже за допомогою цих інструментів гарантувалося страхування суверенного боргу держави (рис. 2).

Сьогодні ж світова економіка і Уолл-стріт оговтуються після наслідків останньої фінансової кризи. Так, найбільшій страховій компанії CNA – AIG була надана фінансова допомога з «кишень» американських платників податків після її дефолту. Цією компанією було надано захист інвестиційним банкам, іншим страховим компаніям та ряду юридичних осіб на \$440 млрд. у формі кредитно-дефолтних свопів (CDS) [11].

Однією з помилок компанії AIG було те, що вони використовували такі ж самі методи оцінки ризиків на ринку CDS, що й для оцінки ризиків у традиційному страхуванні. Можна спостерігати, що взаємозалежності між страховими подіями при

Таблиця 1. Фактори, що враховують Базель I, II та III [29]

Базель 3	Базель 2	Базель 1	Кредитний ризик
			Встановлення норми резервування від загальної суми капіталу
		Операційний ризик	
		Ринковий ризик	
		Перевірка органами банківського нагляду вимог резервування	
		Ринкова дисципліна та повнота розкриття інформації	
		Встановлення норми резервування від основного капіталу	
		Встановлення норми резервування від акціонерного капіталу	
	Встановлення консерваційного буферу		
	Встановлення анти циклічного буферу		

особистому страхуванні майже немає. Тобто, якщо твій сусід потрапив в автомобільну аварію, це не обов'язково збільшує ризик інших людей потрапити в таку ж ситуацію. Але ситуація з цінними паперами є дещо іншою: якщо одна компанія зазнає краху, й інші компанії, які тим чи іншим чином були пов'язані з попередньою, стикаються з проблемами. Через проблеми на фондових ринках може початися паніка, інвестори, не бажаючи піддаватися зайвому ризику, почнуть реалізовувати цінні папери інших компаній, що призведе до їх падіння в ціні; інші компанії можуть стати неплатоспроможними з огляду на те, що їх кредитори почнуть вимагати повернення боргів і перестануть надавати кредити за вимогою. Таким чином, багато інших компаній теж можуть дефолтувати.

AIG — це не просто страхова компанія. Вона хеджувала ризики іпотечних кредитів емісією кредитно-дефолтних свопів. Причиною надання федеральним урядом фінансової допомоги компанії AIG було те, що вона перетворилася на «останньою інстанцією» ринку CDS. У той час як банки та хеджфонди «грали на обох сторонах» цього ринку — адже вони купували ці фінансові інструменти, торгували ними і закривали свою позицію на ринку (для ліквідації попереднього зобов'язання). Компанія ж AIG просто надавала захист іншим компаніям. Якби дозволили збанкрутувати таку велику компанію, кожен, хто купив захист цієї компанії у вигляді CDS, зазнав би величезних втрат, адже виплати по контрактах не були б здійснені.

Одним із найгучніших скандалів періоду останньої фінансової кризи на фінансовому ринку було банкрутство інвестиційного банку Lehman Brothers. Значні втрати зосередилися у трьох секторах, які Федеральна резервна система (ФРС) США не могла не профінансувати, адже довелося б у майбутньому боротися з ще гіршими наслідками.

Банкрутство означало передачу та перерахування величезних грошових сум на ринку CDS на користь покупців захисту за борговими зобов'язаннями компанії. Продавці контрактів CDS отримали облігації компанії Lehman Brothers і були змушені сплатити колишнім покупцям захисту первісну вартість цих облігацій, а не їхню ринкову ціну.

Аукціон боргів компанії Lehman Brothers відбувся за оптимальною ціною у \$8,625 за \$100 номінальної вартості. У вигідному положенні залишилися покупці захисту CDS на зобов'язання Lehman Brothers, отримавши \$91,375 зі \$100 номінальної вартості. З іншого боку, ті, хто не купував захист CDS, отримали лише \$8,625 за \$100 номінальної вартості. В найгіршому положенні опинилися фінансові інститути, що надавали захист CDS на зобов'язання Lehman Brothers, бо періодичні платежі за захист були досить низькими, зважаючи на високий кредитний рейтинг цієї компанії до дефолту; проте після дефолту продавці захисту мали покрити \$91,375 (\$100 — \$8,625) — 91,375% номінальної вартості зобов'язань Lehman Brothers.

У другому випадку сама компанія була однією зі сторін угод (чи покупцем чи продавцем свопу) [13, р. 19–21]. На-

приклад, Lehman Brothers продав іншому банку чи інвестору CDS на цінні папери компанії X. З часом виявилось, що компанія X збанкрутувала. Через певні обставини не було вірно оцінено ризик цієї компанії і сплачувалися невисокі періодичні платежі. Інвестиційному банку довелося сплатити великі суми коштів і очікувати того часу, коли цінні папери, які перейшли у їхню власність, відновляться в ціні.

Однак, якщо це явище носить не одиничний, а систематичний характер, то Lehman Brothers стає неплатоспроможним, не маючи фінансових ресурсів сплатити зобов'язання за контрактами, а натомість лише оперує знеціненими цінними паперами інших компаній. Без допомоги ФРС зобов'язання не були б погашені.

У третьому випадку причиною надання допомоги був ринок синтетичних кредитних деривативів, а саме забезпечених боргових зобов'язань на кредитно-дефолтні свопи (CDO (CDS)), які поєднували певну кількість CDS з різними ризиками. У результаті банкрутства Lehman Brothers значних втрат зазнали б власники найризикованіших траншів у складі забезпечених дефолтних зобов'язань (CDO). Уорен Баффет назвав ці фінансові інструменти «фінансовою зброєю масової руйнації» (рис. 3).

Для подолання кризових явищ слабким країнам потрібні фінансові ресурси, які вони позичають у більш розвинутих країн, міжнародних фінансових інституцій. Рівень заборгованості зростає і вже давно перевищив рекомендований показник у 60% від ВВП. У 2010 році зовнішній борг Греції становив \$498,348 млрд. (121% від ВВП); Італії — \$2,469 трлн. (116,3% від ВВП); Іспанії — \$802,685 млрд. (55% від ВВП); Ірландії — \$148,049 млрд. (67,2% від ВВП); Португалії — \$182,327 млрд. (78,1% від ВВП); Франції — \$2,094 трлн. (78,6% від ВВП); Японії — \$10,081 трлн. (193,6% від ВВП); Канади — \$1,214 трлн. (82,5% від ВВП) [28].

Широкого резонансу набула справа, пов'язана із грецьким державним боргом. Інвестиційний банк Goldman Sachs був звинувачений у допомозі уряду Греції замаскувати реальні розміри дефіциту бюджету за допомогою деривативів. Саме похідні фінансові інструменти дають змогу легальним чином обійти Маастрихські критерії ЄС щодо дефіциту бюджету, який не має перевищувати 3% від суми ВВП країни. Загальний борг країни не має перевищувати 60% від ВВП, а Греція вже давно не виконувала цієї вимоги. Та й задля досягнення граничного показника дефіциту в 3% від ВВП Греція або списувала його на борг медичних установ, або не враховувала гігантські видатки на військовий сектор. У 2002 році ряд інвестиційних банків запропонували на ринку складні фінансові інструменти, за допомогою яких уряди країни мали б змогу перенести певний обсяг своїх зобов'язань на майбутні періоди. Такі фінансові інструменти користувалися особливо високою популярністю у середземноморських країн.

На початку 2002 року між урядом Греції і інвестиційним банком Goldman Sachs була підписана угода, за якою передбачалося використання валютних свопів задля обміну торго-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

вих зобов'язань Греції, деноміновані у доларах США та ієні, на відповідні зобов'язання у євро, але з довшим терміном погашення. До того ж американські банкіри винайшли такий вид свопу, за допомогою якого використовувалися «фіктивні» обмінні курси, що теж допомогло Греції отримати значно вищу суму за обмін валюти, ніж на «реальному» ринку. Таким чином, Греції вдалося у 2002 році досягти рівня бюджетного дефіциту до ВВП у розмірі 1,2%. Проте після того, як Євростат переглянув дані у 2004 році, цей показник становив 3,7%, а у 2009 році досягнув 12%. Оскільки термін погашення держо-

блігацій, що були задіяні у справі, становить 10–15 років, Греції все одно доведеться сплатити свої борги [10].

Аналізуючи причини останньої фінансової кризи, Базельський комітет з банківського нагляду 12 вересня 2010 року запропонував нові вимоги до банківських установ – Базель III (табл. 2).

Проте, за оцінками та прогнозами британського економічного видання The Economist, лише кілька великих європейських банків зможуть виконати основні критерії Базелю III до 2012 року (рис. 4).

Таблиця 2. Вимоги щодо норми резервів за Базелем I, II та III [29]

	Базель 1	Базель 2	Базель 3
Коефіцієнт (частка резервів від):			
– загальної суми капіталу*	8,0%	8,0%	8,0%
– основного капіталу**	–	4,0%	4,5% – 2013 5,5% – 2014 6,0% – 2015
– акціонерного капіталу	–	2,0%	3,5% – 2013 4,0% – 2014 4,5% – 2015
Консерваційний буфер	–	–	0% – до 2016 0,625% – 2016 1,250% – 2017 1,875% – 2018 2,5% – 2019
Антициклічний буфер	–	–	0% – до 2016 0,625% – 2016 1,25% – 2017 1,875% – 2018 2,5% – 2019

* Коефіцієнт загальної суми капіталу розраховується співвідношенням суми основного і додаткового капіталу до суми активів, зважених за ризиком.

** Коефіцієнт основного капіталу розраховується діленням суми основного капіталу на обсяг активів зважених за ризиком.

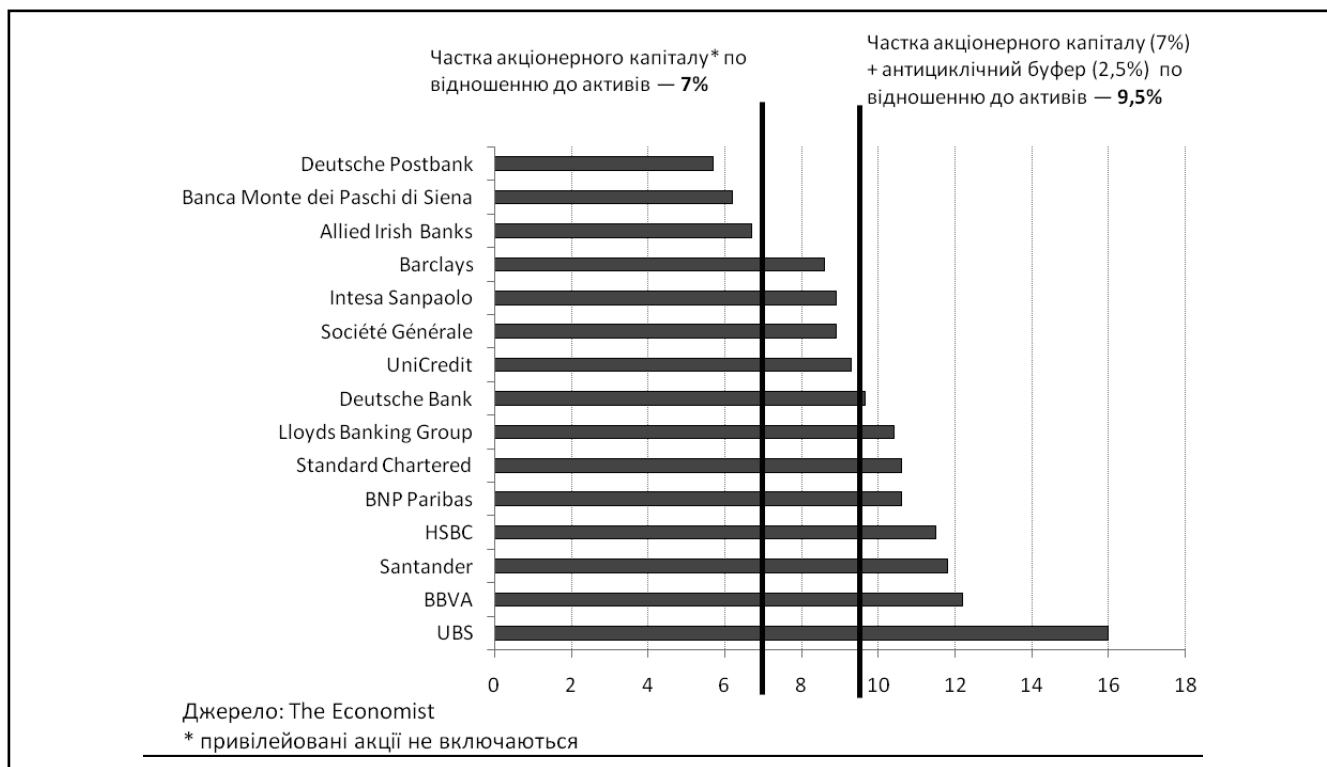


Рисунок 4. Прогнозовані показники виконання вимог Базелю III європейськими банками до 2012 року [30]

У 2008 році обсяги ринку кредитно-дефолтних свопів становили \$60 трлн., що більше за показник світового ВВП [7, с. 53; 17]. Обсяги торгівлі кредитно-дефолтними свопами країн, що розвиваються, за даними ЕМТА, тільки за четвертий квартал 2010 року становили \$208 млрд., за третій квартал 2010 року – \$394 млрд. Найчастіше торгувалися кредитно-дефолтні свопи на боргові зобов'язання Бразилії (\$57 млрд. – перший квартал 2010 року, \$69 млрд. – 2 квартал 2010 року, \$53 млрд. – третій квартал 2010 року, \$43 млрд. – четвертий квартал 2010 року), Туреччини (\$84 млрд. – перший квартал 2010 року, \$118 млрд. – другий квартал 2010 року, \$36 млрд. – третій квартал 2010 року, \$17 млрд. – четвертий квартал 2010 року), Росії (\$69 млрд. – другий квартал 2010 року) та Мексики.

Щодо корпоративних кредитно-дефолтних свопів, то за обсягами торгівлі чільне місце посів «Газпром» (\$25 млрд. – перший квартал 2010 року, \$54 млрд. – другий квартал 2010 року, \$17 млрд. – третій квартал 2010 року, \$7 млрд. – четвертий квартал 2010 року) [12].

Висновки

Проведений аналіз сучасного стану ринку деривативів показує основні передумови і причини виникнення та швидкого розвитку похідних цінних паперів ринку капіталів. В ході дослідження було встановлено, що регулювання цього ринку є необхідним інструментом для запобігання утворення нових «фінансових бульбашок», а тривали ігнорування проблем цього сегмента світового фінансового ринку посилює кризові явища в економіці та фінансах.

Разом із тим було виявлено, що більшість комплексних фінансових продуктів виникають задля легального ухилення від виконання нормативно-правових актів та вимог, що стосуються фінансової діяльності. Зважаючи на той факт, що фінансовий інжиніринг вдосконалюється швидкими темпами, постає потреба у створенні регулюючих органів, які б відповідали за моніторинг функціонування нових фінансових інструментів, а також проводили контроль над операціями з ними.

Література

1. Головіна Я. Вплив світової фінансової кризи на розвиток корпоративного управління в банках // Вісник КНТЕУ. – 2009. – №5. – С. 99–108.
2. Гордон В.Б. Роль деривативів на ринках що розвиваються // Фінанси України. – 2005. – №1. – С. 70–76.
3. Максимо В. Энґ, Фрэнсис А. Лис, Лоуренс Дж. Мауер. Мировые финансы. Пер. с англ. – М.: ООО Издательско-консалтинговая компания «ДеКа», 1998. – 768 с.
4. Паливода К.В. Світова криза в інвестиційному секторі, її причини та механізми попередження // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №7(97). – С. 35–49.
5. Смирнов, А.Д. Макрофинансы: модель пузыря и кризиса: пре-принт WP2/2010/03. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 100 с. – 150 экз.

6. Суценко О.М., Павленко К.В. Сучасний стан та перспективи розвитку похідних цінних паперів світового ринку капіталу: теоретичний аспект // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №12 (115). – С. 50–57.

7. Шапран Н., Шапран В. Кредитні деривативи // Цінні папери України. – 2003. – №20 (258). – С. 12–18.

8. Ari L. Goldman, Boesky Studying Hebrew and Talmud at Seminary. // The New York Times. – Published: July 23, 1987. – електронний доступ [http://www.nytimes.com/1987/07/23/nyregion/boesky-studying-hebrew-and-talmud-at-seminary.html].

9. Barbara Rudolph; Scott Brown / Los Angeles and Frederick Ungeheuer / New York, A Heap of Woe for the Junkman // TIME, Monday, Dec. 05, 1988. [http://www.time.com/time/printout/0,8816,956419,00.html]

10. Beat Balzli, How Goldman Sachs Helped Greece to Mask its True Debt. // Spiegelonline [http://www.spiegel.de/international/europe/0,1518,676634,00.html]

11. Credit derivatives. The great untangling // The Economist [http://www.economist.com/node/12552204]

12. EMTA Survey, Emerging market CDS trading [http://www.emta.org/]

13. Giorgio Consigli, Teoria delle opzioni e prodotti strutturati. [http://www.unibg.it/dati/corsi/70236/30022-Opzioni_7.pdf]

14. Greenspan, Alan, The age of turbulence: adventures in a new world // Penguin Group. – 2007. – P. 532

15. Haluk Unal; Asli Demirgüç-Kunt; Kwok-Wai Leun, The Brady Plan, 1989 Mexican Debt-Reduction Agreement, and Bank Stock Returns in United States and Japan. // Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 25, No. 3, Part 1. (Aug., 1993), pp. 410–429.

16. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. // Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements, – June 2006. – P. 347.

17. International Swaps and Derivatives Association. ISDA Market Survey [http://www.sitelevel.com/quclk.cgi?rd=http://www.isda.org/statistics/pdf/ISDA-Market-Survey-results1987-present.xls&res=26482a362d0dfc0d&crd=26482a362d0dfc0d&pos=3&mr=50&qu=derivative]

18. Jean-Claude Berthelemy and Robert Lensink, An assessment of the Brady plan agreements. // OECD development centre, Working Paper No. 67, may 1992.

19. Laurie S. Goodman, Shumin Li, Douglas J. Lucas, and Thomas A. Zimmerman. Subprime Mortgage Credit Derivatives. // Frank J. Fabozzi Series, 2008. – 336p.

20. Luiz Carlos Bresser-Pereira. A Brazilian approach to external debt negotiation. // Paper presented to the XIV Latin American Studies Association International Congress, New Orleans, March 1988, published in LASA Forum 19(4) Winter 1989. – P. 15.

21. Matthew Philips, The Monster That Ate Wall Street. // NEWSWEEK magazine, issue dated Oct 6, 2008. Електронний доступ [http://www.newsweek.com/2008/09/26/the-monster-that-ate-wall-street.html]

22. Risk-Weighted Capital Adequacy Framework (Basel I). // Prudential Financial Policy Department, BNM/RH/GL 001 – 21. – p.79

[http://www.bnm.gov.my/guidelines/O1_banking/O1_capital_adequacy/O2_basel1.pdf]

23. Robert W. Kolb, The Financial Crisis of Our Time. // Oxford University press, 2011. – 400p.

24. Securities Industry and Financial Markets Association. Global CDO Issuance 2000–2009. [http://www.sifma.org/uploadedFiles/Research/Statistics/SIFMA_GlobalCDOData.pdf]

25. Sharon Y. Lee, Michael E. Venezia, A primer on Brady Bonds. // Salomon Smith Barney. – March 9, 2000. – P. 12.

26. Stone, Dan G., April Fools: An Insider's Account of the Rise and Collapse of Drexel Burnham. // New York City: Donald I. Fine. – 1990.

27. The resolution trust corporation: Historical analysis. // CRS report for congress. – September 26, 2008.

28. [http://www.economist.com/content/global_debt_clock]

29. [<http://www.basel-iii-accord.com/>]

30. [http://www.economist.com/node/17027188?story_id=17027188]

31. [http://webintec.skema.edu/courses/MIF5201/document/7.0_External_debt_Crisis_2010.pdf?cidReq=MIF5201]

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

I.M. МЯГКИХ,
докторант, Національний авіаційний університет

Аналіз і оцінка інвестиційної привабливості корпорацій та формування системи управління інвестиційними ресурсами авіаційних підприємств

У статті досліджується питання використання аналітичних досліджень в оцінці інвестиційної привабливості. Встановлені формальні і неформальні показники для аналізу інвестиційної привабливості, а також розглянуті особливості формування та основні складові елементи системи управління інвестиційними ресурсами авіаційних підприємств.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, формальні та неформальні показники, інвестор, кредитор, система управління, ресурси, авіаційні підприємства.

В статье исследуется вопрос использования аналитических исследований в оценке инвестиционной привлекательности. Установлены формальные и неформальные показатели для анализа инвестиционной привлекательности, а также рассмотрены особенности формирования и основные составляющие элемента системы управления инвестиционными ресурсами авиационных предприятий.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, формальные и неформальные показатели, инвестор, кредитор, система управления, ресурсы, авиационные предприятия.

In the article the question of the use of analytical researches in estimation of investment attractiveness is explored.

The set formal and informal indexes for the analysis of investment attractiveness, and also considered features of forming and basic constituents of element of the system of management by the investment resources of aviation enterprises.

Keywords: investment attractiveness, formal and informal indexes, investor, creditor, system of management, resources, aviation enterprises.

Постановка проблеми. Інвестування як економічна категорія виникла водночас із категорією капіталу в час переходу від натурального господарства до товарного виробництва. Реалії української економіки показують ситуацію, коли найбільш прискореними темпами може розвиватися корпоративний сектор економіки на основі процесів роздержавлення та приватизації, в який спрямовується значна частина іноземних інвестицій. Але більшість українських корпорацій потребують додаткових фінансових вливань або об'єднань капіталів. Це пов'язано з тим, що діяльність транснаціональних корпорацій на українських теренах призводить до методів недосконалої конкуренції і прискорення процесів поглинання. Тому важливим стає підвищення фінансової незалежності та стійкості українських корпорацій за рахунок підвищення інвестиційної привабливості.

Специфіка діяльності корпорацій накладає певні обмеження на джерела фінансових ресурсів. Це насамперед стосується можливостей використання внутрішньокорпоративного фінансування, тобто використання інвестиційного потенціалу корпорацій. Але якщо в корпорації з'являється можливість залучення фінансових ресурсів на більш вигідних умовах, ніж використання власних ресурсів, використовується зовнішнє фінансування. Одним з аргументів на користь залучення зовнішнього фінансування є ефект фінансового важеля.

В умовах використання зовнішніх джерел фінансування виникає необхідність підвищення інвестиційної привабливості корпорацій, що можливо зробити використанням системи аналітичних оцінок та висновків.

Освоєння нових методів сучасного менеджменту та ефективність їх пристосування на окремому підприємстві дає конкурентні переваги та нові економічні можливості авіаційним підприємствам. Управління інвестиційними ресурсами в умовах постійного зростання їх вартості та обмеженості потребує пошуку та розробки нових методичних підходів до забезпечення ефективності та розвитку інвестиційного потенціалу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У вітчизняній та зарубіжній спеціальній літературі існують наукові праці, присвячені питанням аналізу інвестиційної привабливості, але вони не носять системного характеру і потребують розробки системи показників та алгоритмів їх аналізу. Так, В.М. Грідчина [5] виділяє показники інвестиційної привабливості акцій та корпоративних облігацій. Деякі автори інвестиційну привабливість оцінюють на підставі показників фінансової звітності. Управління інвестиційними ресурсами досліджують такі вчені, як Л. Гитман, М. Джонк [4], У.Ф. Шарп, Г. Дж. Александер, Д.В. Бейлі та ін. [12]. Серед українських вчених слід виділити роботи І. Бланка [2], А. Пересади [8], С.М. Сича [9], М. Туріянської [11].

Тому наукове дослідження і вдосконалення організаційних підходів щодо аналізу інвестиційної привабливості корпорацій управління фінансовими ресурсами є актуальним і відповідає вимогам часу.

Метою даної статті є побудова система показників аналізу та оцінки інвестиційної привабливості корпорацій, що забезпечують технологію аналітичного процесу і мають практичну користь та узагальнення теоретичних та методичних підходів для обґрунтування системи управління інвестиційними ресурсами, що дозволить розкрити процеси інтенсивного та екстенсивного їх нарощування і розвитку інвестиційного потенціалу авіаційних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Конкуренція як головний елемент ринкових відносин передбачає не тільки стимулювання суб'єктів господарювання до розвитку виробничої та збутової систем, але і зворотну, негативну сторону – стагнацію виробництва. Умови функціонування будь-якого суб'єкта ринкових відносин вимагають від нього самостійного пошуку та залучення додаткових оборотних коштів, адже

збільшення обсягів діяльності без цього уявити неможливо. В цьому випадку суб'єкт ринкових відносин стає позичальником і звертається до іншої сторони – кредитора за необхідними ресурсами. При розміщенні фінансових ресурсів їх власник завжди намагається оберегти себе від можливих втрат, які можуть виникнути внаслідок неповернення вкладених сум. Можливість втрати вкладених коштів або їх частини називається ризиком неповернення. Головне завдання кредитора – мінімізувати можливі втрати (ризик). Виходячи з цього для кредитора виникає завдання детального відбору потенційних контрагентів. Відомо, що кредитний ризик пов'язаний із можливістю невиконання позичальником своїх фінансових зобов'язань. Враховуючи досвід роботи зарубіжних корпорацій – інвесторів та потужних банків, можливо запропонувати заходи, спрямовані на зниження кредитного ризику:

1. Оцінка інвестиційної привабливості позичальника.

У практиці зарубіжних корпорацій – кредиторів усе більше розповсюдження набуває метод, заснований на бальній оцінці позичальника. Цей метод передбачає визначення рейтингу позичальника.

2. Зменшення розмірів виданих кредитів одному позичальнику.

Цей спосіб використовується, коли кредитор не повністю впевнений у достатній інвестиційній привабливості клієнта.

3. Страхування кредитів.

Страхування кредиту передбачає повну передачу ризику його неповернення страховій організації. Всі витрати, пов'язані зі страхуванням, відносяться до позичальника.

4. Залучення достатнього забезпечення.

Такий метод практично гарантує кредитору повернення виданої суми і отримання процентів. Пріоритет при захисті від ризику неповернення позики надається не залученню достатнього забезпечення, призначеного для покриття збитків, а аналізу інвестиційної привабливості позичальника, спрямованому на недопущення цих збитків, оскільки позика видається в розрахунок на те, що вона буде повернута відповідно до кредитного договору.

5. Видача дисконтних позик.

Дисконтні позики лише в невеликому ступені дозволяють знизити ризик неповернення. Такий спосіб надання кредитів гарантує щонайменше отримання плати за кредит, а питання про її повернення залишається відкритим, якщо не використовуються інші методи попередження і мінімізації ризиків.

Як зазначалося вище, для характеристики надійності позичальника використовується поняття інвестиційної привабливості, за допомогою якого можливо класифікувати потенційні об'єкти вкладання фінансових ресурсів і класифікувати їх на групи залежно від мети інвестора або кредитора. Тобто інвестиційна привабливість корпорації – це сукупність значень запропонованих показників формальної та неформальної оцінки різних напрямів її діяльності.

Сукупність показників, що вибираються для оцінки інвестиційної привабливості, залежить від багатьох умов, однак для корпорації можливо виділити найбільш вагомі:

- кредитна і комерційна репутація корпорації;
- характер діяльності і ступінь диверсифікації корпорації;
- сума наданих ресурсів;
- форма і ступінь участі інвестора в діяльності корпорації;
- напрями використання отриманих ресурсів.

Репутація корпорації може характеризуватися, перш за все, її кредитною історією. Кредитна історія – це фінансова «біографія» корпорації, що характеризує її попередні взаємовідносини з кредиторами або інвесторами. При аналізі кредитної історії основна увага приділяється репутації попередніх кредиторів, якщо попередніми кредиторами були солідні банки, які активно діють на кредитному ринку, або потужні інвестиційні інвестори, що своєчасно отримують дивіденди, – це говорить на користь корпорації. Якщо кредитором був переважно один банк, це вимагає додаткової інформації.

У більшості випадків при аналізі кредитної репутації у кредитора або інвестора складається певна уява про корпорацію як потенційний об'єкт вкладання фінансових ресурсів.

Мета аналізу інвестиційної привабливості корпорації – не визначити положення справ у середині корпорації, а оцінити ризик можливого вкладення фінансових ресурсів. Для вирішення цього завдання в практиці кредитора завжди існує система показників, за допомогою яких аналізується інвестиційна привабливість корпорації. В зв'язку з цим аналіз у системі комплексної оцінки інвестиційної привабливості корпорації можливо зобразити у вигляді такої схеми, що являє собою послідовність етапів аналізу, виконання яких сприяє зниження ризику вкладання фінансових ресурсів. Така процедура проведення аналізу дозволяє менеджерам корпорації найбільш ефективно управляти інвестиційною привабливістю.

На першому етапі незалежно від характеру кредитної операції корпорація ідентифікується. Ідентифікація дозволяє чітко визначити характер її діяльності (внутрішню організаційну та виробничу структуру, перелік афілійованих осіб, основні напрями діяльності, ступінь диверсифікації та ін.) і визначити приблизний набір показників для аналізу інвестиційної привабливості. Це дасть можливість врахувати найбільшу кількість показників і підвищить точність аналітичних розрахунків.

На другому етапі аналізується організаційна та виробнича структура корпорації, встановлюються внутрішні зв'язки та підпорядкованість бізнес-одиниць. Це дасть можливість

проаналізувати вплив структурних елементів на інвестиційну привабливість корпорації.

На третьому етапі оцінюється кредитна історія корпорації та її комерційна репутація. Це дасть можливість відмовитися від недоброякісних і сумнівних стосунків корпорацій із суб'єктами ринкових відносин.

Формальні показники аналізуються на підставі даних фінансової звітності корпорації, що підлягають обов'язковому розкриттю. Неформальні показники можуть бути проаналізовані тільки експертами, адже вони не мають формул для розрахунку і чіткого набору вихідних даних.

Комплексний аналіз фінансової звітності являє собою структурний аналіз діяльності корпорації. Оцінка комерційної репутації – це комплексний експертний висновок, що являє собою рекомендації про продовження співпраці з корпорацією. Якщо аналіз проводиться в рамках корпорації, тобто відбувається розподіл внутрішніх фінансових потоків, починати процедуру аналізу доцільно з ідентифікації позичальника, тобто визначення його місця в структурі корпорації, специфіки і типу його діяльності. Після ідентифікації позичальника і визначення набору формальних і неформальних показників менеджери корпорації переходять до безпосереднього розрахунку і отримання експертного висновку.

Слід звернути увагу на процес управління інвестиційними ресурсами підприємств. Управління інвестиційними ресурсами – це процес пошуку та обґрунтування залучення економічних ресурсів підприємства до інвестиційної діяльності з подальшим їх удосконаленням та акумулюванням. Крім того, в процесі управління потрібно мінімізувати вартість ресурсів, їх склад та структуру, обґрунтувати необхідність резервування [8, 11]. Також із метою підвищення ефективності інвестиційної діяльності необхідно максимізувати результативність, що досягається пошуком усіх можливостей, які ресурси та умови їх використання здатні створити. Таким чином управління інвестиційними ресурсами – це сукупність процесів формування і нарощування інвестиційного потенціалу, реалізація якого забезпечує активізацію і ефективність інвестиційної діяльності підприємства. Інвестиційний потенціал – це організована сукупність внутрішніх та зовнішніх економічних можливостей та ресурсів, які створюють умови для розвитку підприємства та забезпечують реалізацію стратегічних і тактичних цілей у сфері інвестиційної діяльності. Можливість – це якісна характеристика економічної системи (наприклад, підприємства), потенційна здатність цієї системи до розвитку, яка в дійсності

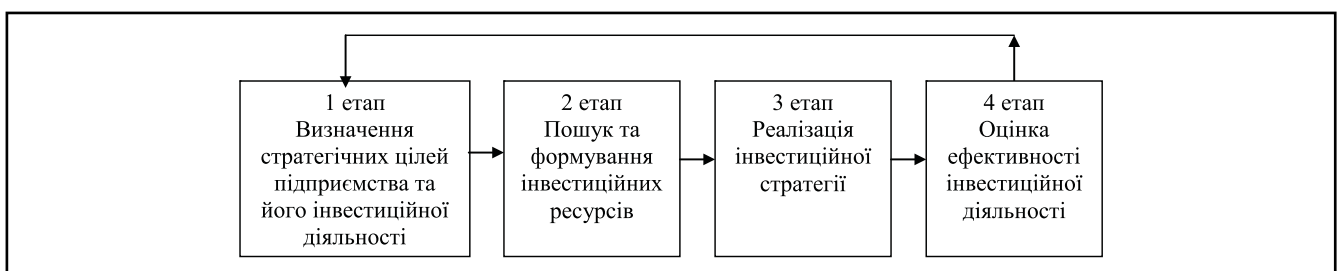


Рисунок 1. Етапи управління інвестиційними ресурсами



Рисунок 2. Послідовність управління інвестиційною діяльністю

виникає як результат управління і виражається через реалізацію цієї здатності в будь-якій сфері (наприклад, через реалізацію інвестиційного проекту). Таким чином, інвестиційна можливість — це характеристика інвестиційної діяльності, яка виникає як результат ефективного управління інвестиційними ресурсами і визначає потенційну здатність до здійснення інвестиційних стратегій підприємства. В процесі дослідження інвестиційних можливостей виявлено, що зовнішні формуються рівнем інвестиційної привабливості підприємства, а внутрішні — ефективністю управління інвестиційними ресурсами авіаційних підприємств (їх мобільністю, оптимальним складом та характером взаємодії).

Розглянемо процес управління інвестиційними ресурсами на авіаційних підприємствах з урахуванням послідовності інвестиційної діяльності.

Послідовність управління інвестиційними ресурсами відображена на рис. 1.

Послідовність управління інвестиційною діяльністю відображена на рис. 2.

Управління інвестиційними ресурсами в умовах постійного зростання їхньої вартості та обмеженості потребує пошуку та розробки нових методичних підходів до управління. Система управління ресурсами авіаційних підприємств є комплексом принципів, функцій, методів та механізмів управління, які разом приводять до виконання головної місії управління — активізації інвестиційної діяльності.

Висновки

Розроблена система управління інвестиційними ресурсами для застосування на українських авіаційних підприємствах включає основні елементи впливу на ефективність використання ресурсів в інвестиційній діяльності та відображає взаємозв'язок з процесами розвитку інвестиційного потенціалу.

Запропонована система показників аналізу інвестиційної привабливості корпорації є основою залучення додаткових фінансових ресурсів. Їхнє виконання необхідне для створен-

ня умов залучення зовнішніх ресурсів, наприклад за рахунок додаткової емісії акцій. При цьому можливі декілька варіантів при здійсненні стратегічної емісії. Емісія як інструмент залучення фінансових ресурсів може використовуватися корпорацією достатньо гнучко. З одного боку, корпорація може емітувати свої акції, тобто збільшити акціонерний капітал корпорації, а з іншого — топ-менеджери можуть прийняти рішення про емісію акцій компаній-учасників корпорації для залучення ресурсів у конкретний вид бізнесу корпорації.

Дії керівництва корпорації в обох випадках аналогічні і залежать тільки від рівня емісії, котрий визначається стратегією діяльності корпорації.

Література

1. Артеменко В.Г. Фінансовий аналіз [Текст] / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. — М.: ДІС, 1997. — С. 3.
2. Бланк І.А. Основы инвестиционного менеджмента [Текст] / И.А. Бланк. — К.: Ника-Центр: Эльга-Н, 2001. — Т. 2. — 2001. — 511 с.
3. Брадул О.М. Аналіз діяльності корпорації [Текст]: монографія / О.М. Брадул. — Кривий Ріг, 2006. — 120 с.
4. Гитман Л. Основы инвестування [Текст] / Л. Гитман, М. Джонк, пер. з англ. — М.: Справа, 1997. — 457 с.
5. Грідчина М.В. Управління фінансами акціонерних товариств [Текст]: навч. посіб. / М.В. Грідчина. — К.: АС.К., 2005. — 384 с.
6. Економічний аналіз [Текст]: навч. посібник / За ред., проф. Ф.Ф. Бутинця. — Житомир: ПП «Руга». 2003. — 680 с.
7. Економічний аналіз [Текст]: навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатюк та ін., за ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченька. — Вид. 2-ге, перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 556 с.
8. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом [Текст] / А.А. Пересада. — К.: Либра, 2002. — 472 с.
9. Сич Є.М. Інвестиційна діяльність [Текст] / Є.М. Сич, В.П. Ільчук. — К.: Аспект-Поліграф, 2003. — 352 с.
10. Труфанов Д. Інвестиційна діяльність: підходи до управління [Текст] / Д. Труфанов, Л. Соболев // Фінансовий директор. — 2002. — № 1. — С. 53–58.

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

Система ефективного управління розвитком інноваційного потенціалу в умовах прогнозованих ризиків

У статті викладено результати досліджень у сфері інноваційної діяльності підприємств, обґрунтовано і вирішено проблеми реалізації стратегічного підходу в управлінні проектними ризиками на підприємстві.

Ключові слова: інноваційні ризики, інноваційні проекти, моделювання, інноваційний потенціал.

В статье изложены результаты исследований в сфере инновационной деятельности предприятий, обоснованы и решены проблемы реализации стратегического подхода в управлении проектными рисками на предприятии.

Ключевые слова: инновационные риски, инновационные проекты, моделирование, инновационный потенциал.

In the article the results of researches are expounded in the field of innovative activity of enterprises, grounded and worked out the problems of realization of strategic approach in a management project risks on an enterprise.

Keywords: innovative risks, innovative projects, designs, innovative potential.

Постановка проблеми. Успіх інноваційних процесів значною мірою визначається їхнім організаційним забезпеченням. Для українських промислових підприємств нерозв'язною залишається проблема організації виробництва на основі формування інноваційного потенціалу та забезпечення результативності інноваційного процесу. Отже, постає необхідність пошуку та впровадження відповідних важелів, підходів та методів сучасної організації виробництва на підприємствах, спроможних підвищити їх інноваційний потенціал.

Одна з головних проблем управління інноваційною діяльністю підприємств полягає, з одного боку, в поєднанні рентабельного виробництва і поліпшення освоєння продукції, а з іншого – в активному проведенні НДДКР, підтримці науково-технічного набору на перспективу, швидкому відновленні асортименту продукції, що випускається, і застосуванні нових технологій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Необхідність поєднання масового виробництва та інтенсивної інноваційної діяльності висвітила цілий ряд організаційно-управлінських проблем, в основі яких лежать розбіжності між якісними характеристиками стабільних виробничих та інноваційних процесів і відповідно підходами до управління ними.

Серед цих проблем: питання взаємодії різних форм організації виробничо-господарської діяльності в рамках підприємства; застосування різних систем управління; формування організаційних структур відповідного типу; міжфункціональна взаємодія всіх елементів інноваційного процесу.

Будь-яке підприємство, що функціонує в умовах ринку, ставить своєю метою одержання прибутку. В той же час можливі і збитки. Це є дуже характерним на сьогодні, в період розвитку ринкових відносин в нашій державі, коли підприємницьку діяльність доводиться здійснювати в умовах інформаційної недостатності, невизначеності і нестійкості, мінливості економічного середовища. Отже, виникає неясність і непевність в одержанні очікуваного розрахованого кінцевого результату, а отже, зростає ризик, тобто небезпека невдач, непередбачених втрат.

Мета статті – обґрунтувати і вирішити проблеми реалізації стратегічного підходу в управлінні проектними ризиками на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Ризик є невід'ємною властивістю новаторської, інноваційної економічної діяльності.

Ризик, звичайно, пов'язаний з конкретною ризиковою ситуацією. Тому він виникає тоді, коли рішення виробляється в умовах невизначеності, коли вибір робиться з декількох важко порівнянних варіантів. У цих умовах потрібно оцінити, хоча б інтуїтивно, імовірність досягнення заданого результату, виявити можливі невдачі на шляху, що обирається.

Інноваційний ризик виникає при будь-яких видах діяльності, пов'язаних з інноваційними процесами, виробництвом нової продукції, товарів, послуг, їх операціями, комерцією, здійсненню соціально-економічних і науково-технічних проектів. Тому інноваційний ризик – це явище, ознака і властивість діяльності, а не тільки поняття.

Інноваційний ризик характеризується як небезпека потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів чи недержання доходу в порівнянні з варіантом, розрахованим на раціональне використання ресурсів. І крім того, ризик – це можливість, імовірність відхилення від мети, результату, заради яких і приймалися рішення, на що був націлений інноваційний проект.

Ризики виникають у результаті численних факторів впливу зовнішнього середовища – конкурентів, постачальників, уря-

дових рішень, суспільної думки, кон'юнктури, недостатчі інноваційної інформації та ін. Ризик попереджає, з одного боку, про можливу невдачу, а з іншого – про можливий виграш. Тому при вирішенні інноваційних завдань дуже важливим є:

- виявляти можливі сприятливі і негативні наслідки своїх дій;
- враховувати ступінь імовірності одержання потрібного результату, імовірність небажаних наслідків і відхилення від обраної мети.

Найсильнішим фактором ризику є конкуренція, що на ринку новацій може бути доповнена такими «специфічними властивостями», як поява погрози впровадження товарів-замінників, виготовлених за новою, більш економічною технологією чи поява «іншогогалузевих» конкурентів.

Для того щоб оцінити імовірність тих чи інших втрат, обумовлених розвитком подій за непередбаченим варіантом, необхідно насамперед знати всі види втрат, пов'язаних з підприємництвом, і вміти заздалегідь обчислити їх чи виміряти як ймовірні прогнозовані величини.

Використовуючи складнопуасонівську модель для прогнозування періодичності виникнення ризиків інноваційних проєктів при заданих характеристиках підприємств, можна сформулювати прогноз інноваційного розвитку підприємств.

Реально інновації здійснюються підприємствами постійно, і в кожний момент часу всі здійснені інновації мають різні строки реалізації. А отже, постійної за складом групи інноваційних ризиків, до якої можна було б задіяти модель індивідуального ризику, не існує. Модель колективного ризику, в основі якої лежить потік інноваційних збитків, ніяк не пов'язана зі складом групи ризиків, які становлять цей потік. Таким чином, ця модель більш прямо відноситься до реалізації дійсних інноваційних проєктів.

Результати таких сум, як $S = \sum_{i=1}^N X_i$ (модель збитку),

має складний розподіл. Коли процес появи інноваційних ризиків – пуасонівський і відповідно N має пуасонівський розподіл, а розподіл S називається складнопуасонівським, то, користуючись формулою повної ймовірності, функцію розподілу можливо представити у вигляді:

$$F_s(X) = \sum_{k=0}^{+\infty} P(S \leq X / N = k) P(N = k) = \sum_{k=0}^{+\infty} F_x^{*k}(x) \frac{\lambda^k}{k!} e^{-\lambda} \quad (1)$$

де F_x^{*k} – k зверстка функції розподілу F_x з собою, як функція розподілу суми k незалежних випадкових величин з розподілом F_x .

Ймовірності складного пуасонівського розподілу можливо вивести явні формули для функції моментів, а також для математичного очікування і дисперсії S , то виражають їх через відповідні характеристики N та X .

Утворююча функція моментів:

$$g_s(\zeta) = E e^{\zeta S} = \sum_n E \left(e^{\zeta \sum_{i=1}^N X_i} / N = n \right) P(N = n) = \sum_n E \left(e^{\zeta \sum_{i=1}^N X_i} \right) P(N = n) = \sum_n (g_x(\zeta))^n P(N = n) = \sum_n e^{n \ln g_x(\zeta)} P(N = n) = g_n(\ln g_x(\zeta)) \quad (2)$$

Користуючись цією загальною формулою, виведемо вираження для утворюючої функції моментів складного пуасонівського розподілу. Якщо N має пуасонівський розподіл з

параметром λt , тоді $g_N(\zeta) = \exp(\lambda t [e^\zeta - 1])$, звідси

$$g_s(\zeta) = \exp(\lambda t [g_x(\zeta) - 1]). \quad (3)$$

Формули для математичного очікування та дисперсії S можливо отримати диференціюванням g_s .

$$ES = EN \cdot EX \quad (4)$$

$$DS = EN \cdot DX + DN \cdot (EX)^2$$

Для складнопуасонівського випадку $EN = DN = \lambda t$, з цього

$$ES = \lambda t m_x, \quad DS = \lambda t (\sigma_x^2 + m_x^2) \quad (5)$$

де m_x – математичне очікування,

σ_x – середньоквадратичне відхилення величини одиничного інноваційного ризику X_i .

Користуючись формулою (4), можливо встановити такий можливий факт: сума незалежних складних пуасонівських величин – знову складна пуасонівська величина. Нехай S_1 та S_2 – дві складні пуасонівські величини, першій з яких відповідає інтенсивність появи ризиків λ_1 та похідна функція моментів одного ризику g_1 , а другий – відповідно λ_2 та g_2 . Тоді утворююча функція моментів суми.

$$g_{S_1+S_2}(\zeta) = g_{S_1}(\zeta) * g_{S_2}(\zeta) = \exp(\lambda_1 t + [g_1(\zeta) - 1]) * \exp(\lambda_2 t + [g_2(\zeta) - 1]) = \exp\left\{(\lambda_1 + \lambda_2) t \cdot \left[\frac{\lambda_1}{\lambda_1 + \lambda_2} g_1(\zeta) + \frac{\lambda_2}{\lambda_1 + \lambda_2} g_2(\zeta) - 1 \right]\right\} \quad (6)$$

Суми $S_1 + S_2$ відповідає пуасонівський процес появи збитків з інтенсивністю $\lambda_1 + \lambda_2$. При цьому функція розподілу одиничного збитку має вигляд, який відповідає утворюючій функції моментів.

$$g(\zeta) = \frac{\lambda_1}{\lambda_1 + \lambda_2} g_1(\zeta) + \frac{\lambda_2}{\lambda_1 + \lambda_2} g_2(\zeta). \quad (7)$$

Ця сума утворюючих функцій моментів g_1 та g_2 , зважених

з позитивними важеями $\frac{\lambda_1}{\lambda_1 + \lambda_2}$ та $\frac{\lambda_2}{\lambda_1 + \lambda_2}$, сума яких

дорівнює одиниці. Цей розподіл відповідає ситуації, коли наступний збиток як би вибирається навмисно з двох груп, причому ймовірність вибору пропорційна відповідним λ – інтенсивності ризиків для двох груп (середнім числом збитків в одиниці часу).

На практиці часто виявляється, що групи ризиків, до яких застосовується теорія колективних ризиків, цілком не однорідні. Ступінь схильності до ризику об'єктів в групі, що виражається у вірогідності його появи, може змінюватися у часі. Можуть існувати чинники, що впливають на ступінь схильності ризику всіх або багатьох об'єктів в групі. Тимчасові зміни ділять на довгострокові тенденції (тренди), сезонні і короткострокові коливання.

Маючи справу із статистичними сукупностями, ми не можемо вивчати кожен окремий випадок, а вимушені мати справу з розподілом числа випадків, усередненим по сукупності. Такий розподіл відповідає випадково вибраному з сукупності випадку настання ризику. Припустимо, що кожен окремо «генерує» в точності пуасонівський потік випадків, можливо, із змінною інтенсивністю. Можна показати, що розподіл випадкової величини числа випадків для кожного окремого підприємства навіть при змінній інтенсивності пуасонівського потоку залишається пуасонівським. Проте розподіл числа випадків на одне випадково вибране підприємство не буде в точності пуасонівським, навіть якщо вважати, що кожне підприємство «генерує» в точності пуасонівський потік випадків настання ризиків. Річ у тім, що при виборі випадкового підприємства з сукупності ми «вибираємо» і відповідну інтенсивність пуасонівського потоку, яку позначимо λ^* , відрізняючи її від інтенсивності λ потоку випадків по всьому колективу ризиків. Таким чином, при випадковому виборі підприємства його λ^* теж випадкова, тобто може випробовувати випадкові відхилення. Це можливо, повторюваний, у тому випадку, коли є неоднорідності в сукупності, тобто λ^* для різних полісів можуть бути різними в зв'язку як з різними термінами виробничої діяльності підприємств, так і з іншими неоднорідностями.

Математично це описується таким чином. Нехай N^* – число випадків на одне випадково вибране підприємство. Розподіл N^* задається змішаною пуасонівською вірогідністю

$$P_n = P(N^* = n) = E\left(\frac{(\lambda^*)^n}{n!} e^{-\lambda^*}\right) = \int_{-\infty}^{+\infty} \frac{t^n}{n!} e^{-t} dH(t), \quad (8)$$

де H – функція розподілу випадкового параметра λ^* . Змішана пуасонівська вірогідність є математичним очікуванням пуасонівської вірогідності з випадковим λ^* . Розподіл N^* у цьому випадку називається змішаним пуасонівським.

Найчастіше в теорії ризиків використовується одне з класу змішаних пуасонівських розподілів – так званий негативний біноміальний розподіл або розподіл Пойа, вірогідність якого задається формулою

$$P_n = C_{r+n-1}^n P^r (1-p)^n, \quad (9)$$

де n, r і p – позитивні параметри, $p \leq 1$.

Відмітимо, що r і n не зобов'язані бути цілими для нецілих параметрів «число поєднань», визначається за допомогою гамма-функцій. Якщо в змішуючий розподіл H взяти гамма-розподіл з щільністю

$$n(x) = H'(x) = \frac{\beta^\alpha}{\Gamma(\alpha)} x^{\alpha-1} e^{-\beta x} \quad (x \geq 0), \quad (10)$$

то змішування пуасонівського розподілу із змішуючою гамма-плотністю дає негативний біноміальний розподіл. При цьому параметри зв'язані формулами:

$$r = \alpha, \quad P = \frac{\beta}{1 + \beta}. \quad (11)$$

Часто буває зручно записувати вираз (8) у вигляді:

$$P_n = E\left(\frac{(\bar{\lambda}^* n)^n}{n!} \exp(-\bar{\lambda}^* \eta)\right), \quad (12)$$

де $\bar{\lambda}^* = E\lambda^*$; $\eta = \lambda / \bar{\lambda}^*$ – випадкова величина, що приймає позитивні значення і що має математичне очікування, рівне одиниці. Цю величину називатимемо змішуючою випадковою величиною.

Як і вище, нас цікавить величина N кількості випадків, що з'явилися по групі ризиків. Наприклад, припустимо, що ми досліджували статистичні дані по великій кількості підприємств певного типу і визначили, що розподіл числа ризиків на одне випадково вибране підприємство N^* можна вважати змішаним пуасонівським.

Припустимо, що N_1^* і N_2^* – випадкові величини кількостей випадків по двох різних ризиках, що мають однаковий змішаний пуасонівський розподіл (8). Який вигляд може мати розподіл величини $N = N_1^* + N_2^*$ – кількості страхових випадків по «групі» з двох ризиків? Нехай η_1, η_2, η – змішуючі величини для N_1^*, N_2^*, N відповідно. Припустимо, що N_1^* і N_2^* залежать між собою тільки через змішуючі величини. Точніше кажучи, вважатимемо N_1^* і N_2^* незалежними за умови $(\eta_1 = x_1, \eta_2 = x_2)$, де (x_1, x_2) – довільна пара чисел. Тому, позначаючи через $p(x_1, x_2)$ сумісну щільність розподілу (η_1, η_2) , маємо:

$$\begin{aligned} P(N = n) &= P(N_1^* + N_2^* = n) = \\ &= \iint P(N_1^* + N_2^* = n | \eta_1 = x_1, \eta_2 = x_2) P(x_1, x_2) dx_1 dx_2 = \\ &= \iint \frac{1}{n!} (\bar{\lambda}^* x_1 + \bar{\lambda}^* x_2)^n \exp(-[\bar{\lambda}^* x_1 + \bar{\lambda}^* x_2]) P(x_1, x_2) dx_1 dx_2 = \\ &= \iint \frac{1}{n!} \left(2\bar{\lambda}^* \frac{x_1 + x_2}{2}\right)^n \exp\left(-2\bar{\lambda}^* \frac{x_1 + x_2}{2}\right) P(x_1, x_2) dx_1 dx_2 \end{aligned} \quad (13)$$

З виразу (8) можна бачити, що $EN^* = \bar{\lambda}^*$. Тому

$EN = EN_1^* + EN_2^* = 2\bar{\lambda}^*$. Приводячи (13) до вигляду (12), запишемо:

$$P(N = n) = E\left(\frac{(2\bar{\lambda}^* \eta)^n}{n!} \exp(-2\bar{\lambda}^* \eta)\right), \quad (14)$$

де $\eta = \frac{\eta_1 + \eta_2}{2}$. Таким чином, сума змішано-пуасонівських

випадкових величин є змішано-пуасонівською випадковою величиною, причому змішуюча величина суми є середнє арифметичне змішуючих сумарних величин. Аналогічно можна показати, що змішуюча величина суми k є:

$$\eta = \frac{\eta_1 + \eta_2 + \dots + \eta_k}{k}. \quad (15)$$

Взагалі ж кажучи, вид розподілу змішуючої величини (15) визначається залежністю доданків. Розглянемо випадки.

(а) Змішуючі величини η_i у (15) незалежні. Тоді при великих k , згідно із законом великих чисел, величина η з великою вірогідністю близька до математичного очікування одного доданку, тобто до одиниці. В цьому випадку можна сказати, що змішування вироджується. Це відбувається тому, що випадкові відхилення параметрів різних ризиків при їх взаємній незалежності «компенсують» один одного. При цьому $\sigma_\eta \rightarrow 0$.

(б) Змішуючі величини η_i , однакові, $\eta_i = \eta_0$ для будь-якого i , де η_0 – деяка випадкова величина. Тоді (15) перетворюється на рівність $\eta = \eta_0$, тобто змішуюча величина залишається тією ж при будь-якому числі доданків. Це може бути в разі, коли всі ризики випробовують який-небудь загальний вплив, так що випадкові відхилення ступеня схильності ризику для всіх об'єктів однакові. В цьому випадку $\sigma_\eta = \sigma_{\eta_0} = \text{const}$.

У практичних ситуаціях мають спостерігатися ті або інші «проміжні» варіанти між випадками (а) і (б). У всіх випадках, як виходить з (15), середнє квадратичне відхилення змішуючої величини для N не перевищує середнього квадратичного відхилення змішуючої величини, знайденої для одного доданку, або для N^* :

$$\sigma_\eta \leq \sigma_{\eta_1} \quad (16)$$

Випадок (б) є, таким чином, випадком «максимального ризику», коли змішування повністю зберігається при підсумовуванні.

Розглянемо тепер випадок негативного біноміального розподілу N^* . Оскільки середні гамма-розподільчих випадковостей величин уже не обов'язково має гамма-розподіл η , у (15) може вже не бути гамма-розподільчих і, строго кажучи, N не матиме негативного біноміального розподілу. Виняток становить випадок (б), коли всі змішуючі величини рівні. Проте на практиці часто використовують негативне біноміальне наближення як для N^* , так і для N .

Для реальних даних про розподіл числа ризиків на одне підприємство характерне те, що дисперсія більше середнього.

Припустимо, що число ризиків на одне підприємство N^* згідно з наявними статистичними даними має середнє $m^* = 0,0341$ і дисперсію $(\sigma^*)^2 = 0,0483$. Потрібно побудувати негативні біноміальні наближення для розподілу N^* і величини N числа збитків

Спочатку оцінимо параметри розподілу N^* . Для негативного біноміального розподілу вигляду (9) математичне очікування і дисперсія виражаються формулами:

$$m = \frac{r^\alpha}{p}, \quad \sigma^2 = \frac{rq}{p^2}, \quad (17)$$

де $q = 1 - p$.

Використовуючи метод моментів, отримуємо для параметрів r^* і p^* розподілу N^* систему рівнянь:

$$\begin{aligned} \frac{r^* q^*}{p^*} &= m^* \\ \frac{r^* q^*}{(p^*)^2} &= (\sigma^*)^2 \end{aligned} \quad (18)$$

Розділивши перше рівняння на друге, знаходимо:

$$p^* = \frac{m^*}{(\sigma^*)^2} = 0,706. \quad (19)$$

Підставивши це рівняння в перше, отримуємо:

$$r^* = \frac{m^* p^*}{1 - p^*} = 0,0818867. \quad (20)$$

Тепер, користуючись виразом (11), знаходимо оцінки параметрів змішуючого гамма-розподілу в (8)

$$\begin{aligned} \alpha &= r^* = 0,08189 \\ \beta &= \frac{p^*}{1 - p^*} \end{aligned} \quad (21)$$

Це оцінки параметрів розподілу λ^* , а нам потрібні параметри α_η і β_η , розподіли нормованої величини $\eta = \lambda^* / \bar{\lambda}^*$. Гамма-щільність величини λ^* має вигляд

$$f_{\lambda^*} = \frac{\beta^\alpha}{\Gamma(\alpha)} x^{\alpha-1} e^{-\beta x}. \quad (22)$$

Користуючись формулою зміни щільності при лінійному перетворенні випадкової величини, отримуємо формулу для щільності η :

$$f_\eta(x) = \lambda^* f_{\lambda^*}(\bar{\lambda}^* x) = \frac{(\bar{\lambda}^* \beta)^\alpha}{\Gamma(\alpha)} x^{\alpha-1} \exp(-\beta \bar{\lambda}^* x). \quad (23)$$

Це гамма-щільність з параметрами $\alpha_\eta = \alpha = 0,08189$ та $\beta_\eta = \bar{\lambda}^* \beta = m^* \beta = 0,08189$. Рівність параметрів відповідає тому, що математичне очікування η рівне одиниці. Попутно ми встановили, що при множенні гамма-розподільчої випадкової величини на число, масштабний параметр ділиться на те ж число, а істотний параметр не змінюється.

Відповідно до цих висновків можливо скласти таблицю збігу в одиничному часовому вимірі реалізації інноваційних проектів на підприємствах. Отже, можемо визначити прогноз виникнення ризиків для цих проектів з особливими характеристиками реалізації, які визначені в запрограмованих інноваційних концепціях (див. табл.).

Тобто у визначені періоди «-» підприємству потрібно відмовитися від реалізації інноваційних проектів із визначеними характеристиками та перейти до проектів, які позначені «О» та «+» характеристиками і мають відповідно прийнятний галузевий сегментований характер.

Спрогнозовані періоди управлінського рішення на машинобудівних підприємствах

Підприємства	2010	2011	2012	2013	2014	2015
X_1^1 (БАТ «Вагонмаш»)	+	+	–	+	0	++
X_2^1 (БАТ «Ясинуватський машзавод»)	+	–	0	++	0	–
X_3^1 (БАТ «Будмаш»)	–	0	++	–	0	+

Висновки

Здійснивши оцінку можливих наслідків ризиків, доцільно розробити систему управління ними. Метою такої системи є зменшення або усунення негативних їх наслідків. Система має охоплювати виявлення окремих ризиків шляхом аналізу інноваційних проектів і поліпшення їх кошторисів, коригування величини попередньо встановлених параметрів тощо. Із світової практики відомий метод розподілу ризику шляхом укладення субконтрактів з іншими фірмами, страхування ризиків. Ще один спосіб полягає у резервуванні коштів і плануванні спеціальних режимів при надзвичайних обставинах. Відсоток відповідного резерву визначають на основі досвіду. Враховуючи вищенаведені рекомендації, а зокрема методику визначення величини втрат від впливу конкретних видів фінансово-економічних ризиків на результати розроблення і впровадження нововведень, суб'єктам інноваційної діяльності буде простіше запровадити у виробництво нову інноваційну технологію чи продукцію, отримуючи при цьому прибутки.

Література

1. Ансофф І. Стратегическое управление / Пер. с англ.; Науч. ред. и авт. пред. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 2004. – 489 с.

2. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.

3. Ганущак Л.М. Умови формування стратегій розвитку інноваційного потенціалу державних підприємств / Л.М. Ганущак // Аграрний вісник Причорномор'я. – 2007. – №37. – С. 65–68.

4. Гончарова Н.П. Инновационность конкурентных факторов экономического развития / Н.П. Гончарова // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №3. – С. 43–59.

5. Гончарова Н.П. Теоретико-методические аспекты формирования инновационной политики / Н.П. Гончарова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №4. – С. 62–73.

6. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.

7. Вітлінський В.В. Економічний ризик: ігрові моделі / В.В. Вітлінський. – К.: КНЕУ, 2002. – 446 с.

8. Горемыкин В.А. Стратегия развития предприятия: [учеб. пос. для вузов] / В.А. Горемыкин. – М.: Дашков и Ко, 2004. – 594 с.

9. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А.В. Гриньов. – Х.: ІНЖЕК, 2003. – 308 с.

10. Принятие решений в управлении экономическими объектами: методы и модели / [Я.Г. Берсуцкий, Н.Н. Лепа, А.Я. Берсуцкий и др.]; НАН Украины. ИЭП. – Донецк: ООО «Юго-Восток Лтд», 2002. – 276 с.

О.Ю. ГУСАК,

к.е.н., Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Механізми інноваційного фінансування для посткризової світової економіки

У статті проаналізовано сутність та основні джерела інноваційного фінансування державних видатків як інструменту вирішення актуальних проблем фінансової консолідації та глобального розвитку.

Ключові слова: інноваційне фінансування; інноваційне фінансування, пов'язане із фінансовим сектором; інноваційне фінансування, пов'язане зі змінами клімату; інноваційне фінансування, пов'язане із розвитком.

В статье анализируются суть и основные источники инновационного финансирования государственных расходов как инструмента разрешения актуальных проблем фискальной консолидации и глобального развития.

Ключевые слова: инновационное финансирование, инновационное финансирование, связанное с финансовым сектором; инновационное финансирование, связанное с изменениями климата; инновационное финансирование, связанное с развитием.

анное с изменениями климата; инновационное финансирование, связанное с развитием.

The article analyzes the essence and main sources for innovative financing of public expenditures as an instrument for solving actual fiscal consolidation and global development problems.

Keywords: innovative financing, innovative financing related to the financial sector, innovative financing related to climate change, innovative financing related to development.

Постановка проблеми. Однією з основних передумов подальшого ефективного розвитку світової економіки стала викликана кризовими явищами потреба у консолідації державних фінансів. Зокрема, для ЄС потреба у додаткових фінансових ресурсах становить близько 800 млрд. євро. Вод-

ночас криза також продемонструвала вартість фінансової нестабільності для реальної економіки та платників податків, а разом і важливість нових заходів державної політики для побудови міцнішої фінансової системи, де фінансові установи зобов'язані через систему податків та регулятивних заходів інтерналізувати соціальні витрати на їхню діяльність. До того ж необхідно віднайти ресурси для вирішення таких ключових глобальних проблем, як питання змін клімату та політики розвитку.

У той час коли скорочення витрат та вдосконалення існуючих систем оподаткування залишаються основними кроками у напрямі розв'язання фіскальних та глобальних проблем, нові нетрадиційні шляхи отримання додаткових державних доходів через так зване інноваційне фінансування можуть стати вдалим вирішенням нагальних питань.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Економічним підґрунтям дослідження інноваційних джерел фінансування потреб держави стала економічна криза, а політичні передумови сформувалися як на глобальному, так і на загальноєвропейському рівнях. Під час зустрічі у жовтні 2009 року Рада ЄС закликала Європейську комісію вивчити питання інноваційного фінансування на глобальному рівні [1], а у березні 2010 року Європейський парламент прийняв резолюцію щодо оподаткування фінансових операцій [2]. Активну участь у цих дослідженнях беруть Європейська комісія [3–5], Генеральний директорат ЄС з економіки й фінансів [6]. На глобальному рівні варто відзначити останні дослідження Організації з економічного співробітництва та розвитку [7], Австрійського інституту економічних досліджень [8], Міжнародного валютного фонду [9], Банку міжнародних розрахунків, Ініціативної групи з інноваційного фінансування задля розвитку [10], Світового банку, Всесвітньої організації охорони здоров'я [11].

Важливий внесок у розробку окремих аспектів вивчення додаткових джерел державних доходів зробили вітчизняні вчені З. Варналій, О. Веклич, Т. Єфименко, О. Маслюківська, І. Педь, В. Федосов та інші, проте в таких наукових роботах вивчаються переважно окремі інструменти інноваційного фінансування, без дослідження сутності та структури цього поняття в комплексі.

Метою статті є дослідження сутнісних характеристик та джерел інноваційного фінансування для розв'язання проблеми пошуку нових, нетрадиційних шляхів залучення фінансових ресурсів державами світу.

Виклад основного матеріалу. Під інноваційним фінансуванням ми розуміємо державні кошти, які залучаються новими, нетрадиційними шляхами. Це можуть бути як нові інструменти залучення ресурсів, так і нові підходи до застосування вже існуючих фіскальних інструментів. Йдеться, зокрема, про збори з фінансового сектору (наприклад, податки на левелідж та ризик, надбавки на існуючі прибуткові податки, оподаткування фінансових угод або бонусних виплат), державну політику щодо викидів вуглецю (наприклад, по-

датки на викиди вуглецю, продаж дозволів на викиди), боргові інструменти (наприклад, Міжнародний механізм фінансування (англ. International Finance Facility), випуски цільових облігацій), а також приватне фінансування, залучене за допомогою державних інструментів (механізм розширених ринкових зобов'язань (англ. Advance Market Commitments), державно-приватні партнерства, податкові знижки, ринкові схеми страхування).

Зростання уваги до інноваційного фінансування потребує з'ясування основних завдань і причин його залучення, якими є:

Потреба у бюджетній консолідації. Для розрахунку потреб у фіскальній консолідації застосовується поняття «розриву у стійкості» (англ. sustainability gap), що вимірюється як зусилля з бюджетної консолідації (шляхом збільшення податкових надходжень або зменшення бюджетних витрат), потрібне для повернення до сценарію стійкого економічного розвитку без проведення структурних реформ. Наразі величина «розриву у стійкості» для сукупності держав ЄС становить близько 6,5% ВВП та 5,8% – для держав єврозони [6, с. 3]. За прогнозами експертів, у разі незмінності бюджетної політики ЄС розміри державного боргу досягнуть 100% від ВВП до 2015 року та 120% ВВП до 2020 [6, с. 55], а МВФ прогнозує аналогічну загрозу для інших держав – лідерів «Великої двадцятки».

Фінансова стабільність. Фінансовий сектор має брати участь у витратах на підтримання фінансової стабільності, бо велику кількість державних ресурсів було вкладено у фінансову галузь з осені 2008 року для запобігання фінансового колапсу та стабілізації банківської системи. Приміром, близько 3,7 трлн. євро (сума, яка становить приблизно 30% загальноєвропейського ВВП) було спрямовано на підтримку фінансової системи, з яких 1,5 трлн. було безпосередньо надано фінансовим інституціям.

Зміни клімату та дотримання Копенгагенської угоди 2009 року – попередньої домовленості про обмеження загальнопланетарного потепління на рівні не більше 2 °С, чого не можна досягти лише скороченням викидів парникових газів розвинутими країнами. Досягнення мети потребує також заходів з боку країн, що розвиваються, за фінансової підтримки розвинутих економік в розмірі \$30 млрд. у період з 2010 по 2012 рік (де частка ЄС становить \$7,2 млрд.) та щорічних 100-мільярдних дотацій до 2020 року;

Цілі глобального розвитку. З метою скорочення бідності на світовому рівні міжнародна спільнота держав-донорів 2000 року дійшла згоди забезпечувати фінансування країн, що розвиваються, в межах проекту Цілі розвитку тисячоліття (англ. Millennium Development Goals) до 2015 року. За цими домовленостями ЄС зобов'язався збільшити офіційну допомогу розвитку (англ. Official development aid) до 0,7% від загальноєвропейського валового національного доходу, що в абсолютних показниках означає збільшення дотацій майже вдвічі: з 50 млрд. євро 2008 року до майже 100 млрд. 2015 року.

Тож, звертаючись до пошуку шляхів вирішення головних завдань залучення інноваційного фінансування, розглянемо

його інструменти саме в розрізі методів розв'язання: залучення ресурсів з фінансового сектору, фінансування, пов'язане із змінами клімату та розвитком (див. рис.).

Інноваційне фінансування пов'язане із фінансовим сектором дозволяє залучити додаткові державні доходи шляхом запровадження певних зборів або податків з підприємств фінансової галузі або з фінансових угод.

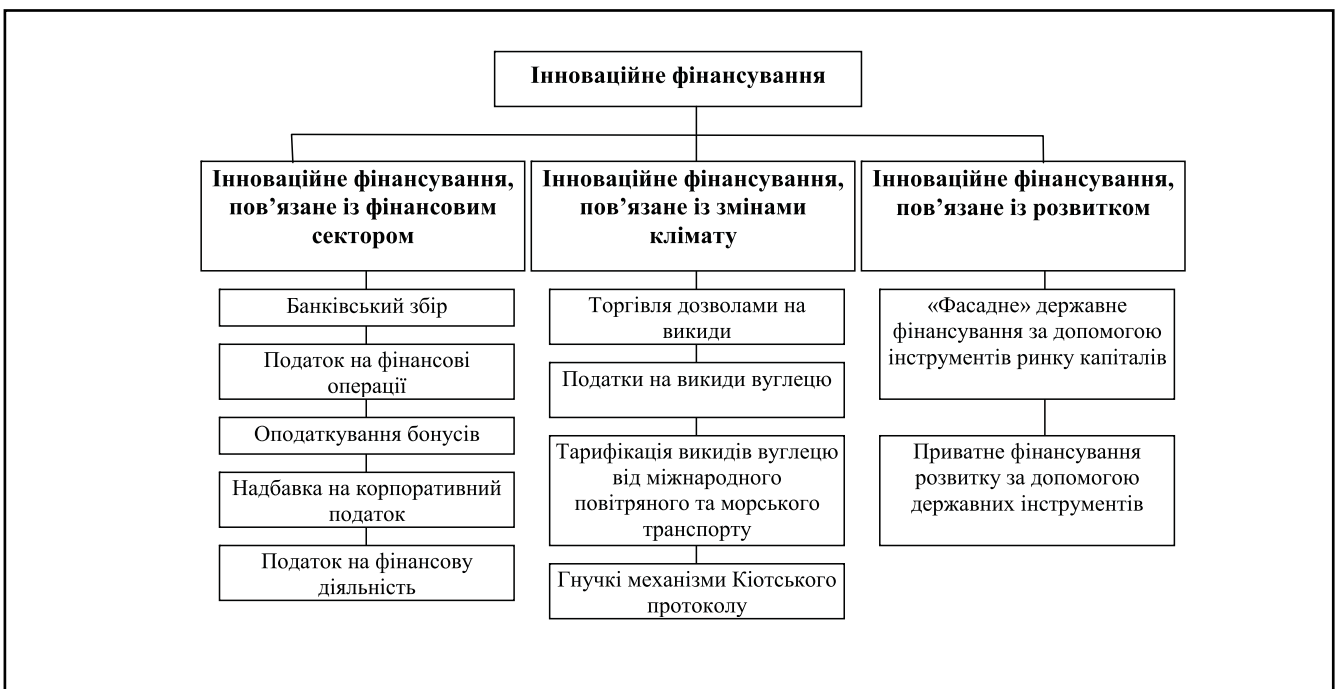
1. Одним з інструментів такого фінансування є банківський збір, спрямований на оподаткування ризику й левелінгу, причому ідею якого вже відтворено у шведській фінансовій системі. Податкова база збору формується за рахунок зобов'язань банків (пасиви за вирахуванням власного капіталу). Такий збір має враховувати різний ступінь ризикованості окремих зобов'язань. Наприкінці 2008 року шведський парламент прийняв законодавство, яке дозволило створити спеціальний позабюджетний фонд (англ. «Stabilisation fund») для фінансування державних заходів з санації й підтримки банків у періоди криз. Передбачається, що фонд візьме на себе всі витрати з фінансового оздоровлення банків включно з докапіталізацією, наданням гарантій й кредитів. Метою створення фонду є полегшення бюджетного тягаря центрального уряду й перерозподіл витрат на підтримку банків серед самих банківських установ. Доходи від стабілізаційного збору 2009 року становили близько 250 млн. євро [3, с. 17].

Пропозиція США щодо запровадження «збору на відповідальність за фінансову кризу» передбачає отримання коштів на відновлення фінансового сектору після кризових явищ, причому стягується він з великих фінансових компаній (з загальною вартістю активів більше \$50 млрд.), що мають найбільший левелінг, а отже й несуть найбільший системний

ризик. Передбачається запровадження збору на обмежений період часу (приблизно на 10 років), проте він може застосовуватися і як постійний інструмент, що не суперечитиме поточним реформам. Базою для оподаткування є основні зобов'язання, що визначатимуться як різниця між загальними активами та сумою капіталу першого рівня й депозитами, що підпадають під систему гарантування вкладів.

Загалом, потенціал генерування доходів запропонованими інструментами є істотним, особливо через широкую податкову базу, що дозволяє застосовувати відносно низьку ставку оподаткування. За приблизними оцінками, шведська модель збору у випадку її застосування на всій території ЄС здатна забезпечити щорічні податкові доходи на рівні 11–13 млрд. євро щороку (при ставці 0,036%, яку й застосовує Швеція), тоді як при застосуванні набагато вищої ставки оподаткування за американським сценарієм (0,15%) рівень доходності становитиме більш як 50 млрд. євро.

2. Другим прикладом генерування додаткових доходів від фінансової галузі є податок на фінансові операції, проект якого базується на запропонованому ще 1978 року «податку Тобіна», який пропонувалося стягувати з усіх валютообмінних операцій для зменшення обсягів спекулятивних угод. У сучасних умовах пропонується стягувати певний збір не лише з валютних операцій, а й з угод з торгівлі цінними паперами та деривативами, а метою його впровадження є не тільки отримання додаткових державних доходів, а й стабілізація фінансових ринків шляхом скорочення спекулятивної високочастотної торгівлі. За оцінками Австрійського інституту економічних досліджень, при застосуванні податкової ставки у 0,1%, розміри доходів коливатимуться від 0,8 до 2% світового ВВП – від \$410 млрд. (327 млрд. євро) до



Інструменти інноваційного фінансування

Джерело: складено автором на основі аналізу [3–5; 7]

\$1060 млрд. (845 млрд. євро) [8], причому 80–90% від цих державних доходів генеруватимуться від оподаткування операцій із похідними фінансовими інструментами [4, с. 14].

3. Оподаткування бонусів. Актуальні тенденції розвитку податкового простору ЄС вказують на зусилля із застосування політики винагород з метою зниження ризику. Проте конкретні податкові заходи зафіксовані лише у двох державах Євросоюзу. У Великій Британії в період з 9.12.2009 р. по 5.04.2010 р. банки, виплачуючи індивідуальні бонуси в сумі, що перевищують 25 тис. фунтів стерлінгів, мали сплатити одноразовий додатковий банківський податок з фонду оплати праці за ставкою 50% з суми перевищення. Уряд Франції використав аналогічний збір зі ставкою 50% до отриманих 2009 року бонусів, що перевищили 27 тис. євро [12, с. 13]. Хоча Казначейство Великої Британії отримало близько 550 млн. ф. ст. від оподаткування бонусів, а дохід уряду Франції становив близько 360 млн. євро, цей шлях було визнано малоефективним методом альтернативного додаткового фінансування – учасники ринку зайшли способи обійти новий податок та продовжували виплачувати своїм співробітникам великі винагороди, а уряди не отримали навіть половини запланованих доходів.

4. Надбавка на корпоративний податок для фінансового сектору. Збільшення прибуткових податків не обов'язково вважається інноваційним, проте цей захід потребує окремої оцінки як інструмент збільшення надходжень від фінансового сектору. У більшості держав фінансові посередники створюються як корпорації, які сплачують податок на прибуток підприємств. Водночас фінансові установи можуть отримувати додаткові прибутки, зумовлені їх унікальним положенням в економіці. Ці доходи можуть бути об'єктом додаткового оподаткування, на додачу специфічна структура доходів фінансового сектору (проценти, дивіденди тощо) може вимагати спеціального механізму розрахунку прибутку саме для цієї групи підприємств. Одним із варіантів урахування цієї специфіки є надбавка на корпоративний податок для фінансових підприємств – такий інструмент швидкий у запровадженні та легкий у використанні, бо його податкова база є базою прибуткового податку, до того ж він не перешкоджатиме поточним регуляторним реформам. Потенціал доходності надбавки на корпоративний податок залежить від розміру застосовуваної ставки та поведінкових ефектів, створюваних підвищенням податкового навантаження у фінансовому секторі. Зростання навантаження на 5% (через запровадження п'ятивідсоткової надбавки) за умови збереження бази оподаткування може створити додаткові державні доходи для Євросоюзу на рівні 3–4 млрд. євро щороку.

5. Податок на фінансову діяльність є додатковим збором з прибутків або винагород, отриманих фінансовими установами. В багатьох державах Європи та світу широкий перелік видів фінансової діяльності звільнений від оподаткування ПДВ, тому ця модель податку здатна стати аналогом ПДВ для фінансових установ. Наприклад, у Франції з 1968 року

справляється податок на заробітну платню (фр. *Taxe sur les salaires*), що стягується з роботодавців, які не сплачують ПДВ, зокрема банків та страховиків, за податкової ставкою від 4,25 до 13,6%. Данія 1990 року запровадила збір із фонду заробітної платні для підприємств (датськ. *Lønsumsafgift*), що займаються окремими видами діяльності, які звільнені від сплати ПДВ. Загальна податкова ставка становить 3,08%, а для окремих секторів застосовуються специфічні ставки – для фінансових послуг ставка становить 5,08% від вартості оплати праці плюс 4% від 90% вартості трудових витрат [13] (тож ефективна податкова ставка становить 9,13%). Залежно від моделі податку на фінансову діяльність при податковій ставці у 5% податкові надходження для об'єднаної Європи становитимуть від 4,9 до 25,9 млрд. євро щороку [4, с. 21].

Інноваційне фінансування, пов'язане зі змінами клімату, включає заходи із залучення коштів від природоохоронної діяльності та стягнення плати за забруднення довкілля.

1. Основною метою обмеження й торгівлі дозволами на викиди є запровадити загальний ліміт на викиди вуглецю та зобов'язати всі підприємства, залучені до схеми, отримувати дозволи в межах обсягу їхніх викидів. Такі дозволи розподіляються безкоштовно або реалізуються на аукціонах, що дозволяє залучити додаткові державні кошти. Система ЄС з торгівлі викидами (англ. *EU Emission Trading System*) застосовується з 2005 року і є єдиною регіональною системою абсолютного обмеження й торгівлі викидами. Більшість квот розподіляється безкоштовно, але держави-учасниці мають право купити додаткові 5–10% від розміру квоти. Планується, що з 2013 року аукціонна система стане головним механізмом розподілу квот у регіоні. Системи розподілу квот існують також і за межами ЄС на національному рівні (у Норвегії, Швейцарії, Новій Зеландії), а в ряді держав вони знаходяться на стадії запровадження (США, Австралія, Канада, Японія).

Щодо доходів, що залучаються за допомогою цього інструменту фінансування, то 2009 року Німеччина залучила таким чином близько 230 млн. євро [3, с. 32], спрямувавши їх на програми розвитку. За оцінками, до 2020 року половина з реалізованих у межах системи ЄС дозволів за ціною 30 євро за тону дозволить залучити близько 25,8 млрд. євро [3, с. 32], причому на виконання вимог європейського законодавства принаймні половина з цих доходів має використовуватися на вирішення проблем енергетики та змін клімату, в тому числі й у країнах, що розвиваються. У США доходи від торгівлі квотами до 2020 року очікуються на рівні щонайменше \$8 млрд. при продажу 16% від дозволів загальною вартістю \$5 млрд. за мінімальною ціною \$10 за тону. Ці приклади ілюструють потенціал доходності цього джерела фінансування.

2. Торгівля квотами й податки на викиди вуглецю не завжди є взаємовиключними інструментами, а можуть застосовуватися у різних галузях національного господарства. Квотування важче застосовувати безпосередньо до малих та дифузних джерел викидів, наприклад у транспортній га-

лузі, секторі послуг та для домогосподарств, частка яких є, втім, суттєвою. Приміром, Система ЄС із торгівлі викидами охоплює енергетику та більшу частину енергоємної промисловості, а з 2012 року й авіацію, що разом становить близько 50% викидів на території ЄС. Тож, оподаткування викидів допомагає досягти цілей зі скорочення викидів у галузях, що не задіяні у системі. На відміну від торгівлі квотами при оподаткуванні природозахисний ефект невідомий заздалегідь, тому одним із завдань залишається ефективний розподіл сфер регулювання викидів між квотуванням та оподаткуванням на рівні галузей та держав.

Потенціал таких податків для залучення державних доходів уже демонструють деякі держави Європи – країни півночі ЄС запровадили оподаткування викидів вуглецю в рамках зелених реформ на початку 90-х років. Вони є частиною оподаткування енергії, а ставки засновані на вмісті вуглецю. Наразі ставка оподаткування становить 12 євро за тону CO₂ у Данії, 108 євро у Швеції та 20 євро у Фінляндії, що дозволило генерувати надходження у розмірі 0,3, 0,81 та 0,29% від ВВП відповідно [5, с. 33]. 2010 року Ірландія запровадила податок на викиди вуглецю у розмірі 15 євро за тону CO₂, очікуючи залучати 330 млн. євро щороку.

3. Тарифікація викидів вуглецю від міжнародного повітряного та морського транспорту. Держави та наднаціональні установи ЄС активно співпрацювали в рамках Конвенції ООН про зміну клімату (англ. United Nations Framework Convention for Climate Change), Міжнародної організації цивільної авіації (англ. International Civil Aviation Organisation) й Міжнародної морської організації (англ. International Maritime Organisation) для узгодження заходів зменшення викидів CO₂ від міжнародного авіаційного та морського транспорту. За пропозицією ЄС було прийнято рішення скоротити міжнародні вуглецеві викиди від авіатранспорту на 10% до 2020 року (порівняно з 2005), а від морського – на 20%. До того ж з 2012 року авіаційний транспорт включено до системи торгівлі квотами в розмірі 15%, що за оцінками дозволить залучати від 617 до 928 млн. євро щороку [3, с. 34].

4. Чисельні пропозиції щодо інноваційних джерел фінансування базуються на трьох гнучких механізмах Кіотського протоколу: Механізмі чистого розвитку (англ. Clean Development Mechanism), Спільному здійсненні (англ. Joint Implementation) та Міжнародній торгівлі викидами (англ. International Emissions Trading). Перші два механізми кореспондуються з цілями обмеження викидів, підтримуючи проекти у країнах, що розвиваються, та розвинутих економіках відповідно. Обсяг механізму чистого розвитку становить близько 15% вартості міжнародного ринку торгівлі викидами вуглецю (дані 2009 року).

В інноваційному фінансуванні, пов'язаному із розвитком, активно використовуються і приватні, і державні джерела та інструменти залучення ресурсів.

1. В основі концепції «фасадного» державного фінансування за допомогою інструментів ринку капіталів є викори-

стання боргових інструментів, забезпечених державними гарантіями, для погашення поточних боргів. Провідною моделлю «фасадного» фінансування є Міжнародний механізм фінансування (надалі – ММФ), заснований на пропозиціях британського уряду 2003 року, який передбачає випуск на міжнародні ринки капіталу облігацій, забезпечених гарантіями держав-донорів. Перший випуск інструментів ММФ у листопаді 2006 року дозволив залучити більш як \$2 млрд. для забезпечення дитячої імунізації у 71 країні світу.

Другим інструментом є державні цільові облігації для фінансування окремих проектів або політик. Прикладом є зелені облігації Світового банку 2008 року, випуск яких дозволив залучити \$800 млн.

Розглядається можливість використання Спеціальних прав запозичення (надалі – СПЗ) Міжнародного валютного фонду з метою фінансування розвитку, зокрема шляхом заснування Зеленого фонду для фінансування політики зміни клімату. Франція та Велика Британія вже використали свої резерви у СПЗ для надання двомільярдної допомоги економікам найбідніших країн світу.

Звільнення від державних боргів небагатих країн світової спільноти дозволить вивільнити значні бюджетні ресурси, зменшуючи майбутні витрати на обслуговування боргу. Наразі Паризький та Лондонський клуби кредиторів застосовують такий механізм пільгового перегляду заборгованості, як боргові свопи. Уряди Німеччини та Австралії вже застосовували конвертацію боргів у гранти для фінансування охорони здоров'я (проект Debt2Health) – знижуючи заборгованість країн, що розвиваються, за умов адекватного збільшення їх інвестицій у розвиток системи охорони здоров'я. Так, німецький уряд залучив для цілей фінансування розвитку додаткові фінансові ресурси до 200 млн. євро у період з 2007 по 2010 рік, а Австралія реалізує аналогічну угоду з Індонезією на суму близько 50 млн. євро.

2. Для залучення приватного фінансування розвитку за допомогою державних інструментів використовуються декілька механізмів. Ідея Розширених ринкових зобов'язань набула популярності в останні роки з метою стимулювання й прискорення розвитку та запровадження інновацій. Держави-донори фінансують купівлю нових продуктів (наприклад, нових вакцин), створюючи таким чином потенціал для майбутнього життєздатного ринку.

Податкові знижки дозволяють стимулювати приватне фінансування розвитку, забезпечуючи інвесторів або фінансових донорів податковими пільгами. Запроваджуючись для компаній, які працюють у державах, що розвиваються, податкові знижки можуть не лише формувати істотні джерела фінансування, а й підсилювати корпоративну соціальну відповідальність. Податкові знижки на благодійні внески вже давно застосовуються у багатьох державах.

Система державно-приватних партнерств дозволяє розподілити вартість фінансування державних послуг на весь термін існування активу, що суттєво знижує тиск на державні

бюджети. Такий механізм співробітництва розподіляє ризик між учасниками, а отже забезпечує ефективність ризик-менеджменту та дозволяє зменшити загальні витрати. Такі схеми є особливо актуальними для енергетики, транспорту, довгострокових (30–50 років) інфраструктурних проєктів.

В останні роки державну підтримку вже отримали деякі ринкові схеми страхування, переважно від стихійних лих. Наприклад, облігація катастроф (англ. Catastrophe Bond) є високодохідним борговим інструментом, пов'язаним із страхуванням, який спрямований на отримання фінансових ресурсів у разі стихійних лих, наприклад, ураганів, інших погодних негараздів, землетрусів. Особливою умовою таких облігацій є можливість відмови держави-емітента від виконання зобов'язань із погашення облігацій або виплати доходу за ними у разі настання страхового випадку. Серед інших інструментів страхування варто відзначити Пул з страхування катастрофічних ризиків у Карибському басейні (англ. Caribbean Catastrophe Risk Insurance Facility) та Програму глобального індексного страхування (англ. Global Index Insurance Facility), яка являє собою засновану на використанні індексів страхову схему, яка страхує від певних катастрофічних подій залежно від їхньої важкості [14].

Багато країн використовують також лотереї з метою отримання додаткових ресурсів для фінансування проєктів державного сектора. Першими у цій царині стали Бельгія та Велика Британія: з 1987 року Бельгія збрала близько 330 млн. євро від національної лотереї для Бельгійського фонду виживання (англ. Belgian Survival Fund); у Великій Британії з кожного фунта стерлінгів, витраченого на купівлю лотерейних квитків, 28 пенсів йде на фінансування розвитку.

Висновки

Загострення міжнародного обговорення можливих джерел фінансування заходів фіскальної консолідації та надання загальносвітових державних послуг зумовило перегляд інструментарію залучення державних доходів. Хоча потреби державних фінансів у ресурсах можуть бути вирішені за рахунок традиційних методів – зменшення інших державних витрат або збільшення традиційних податкових доходів – потреби у додаткових фінансових ресурсах є величезними, що зумовлює застосування принципово нових інструментів залучення фінансових коштів – інноваційного фінансування.

Специфікою інноваційного фінансування є обов'язкова спрямованість отриманих доходів на вирішення певних завдань і проблем, що створює ризик бюджетної негнучкості. У випадках коли база оподаткування є високомобільною, механізми інноваційного фінансування варто застосовувати на глобальному рівні для рівномірного розподілу навантаження, що потребує значної міжнародної координації. Втім вирішуючи проблеми фіскальної консолідації й економічної ефективності, інструментарій інноваційного фінансування може також допомогти у створенні умов для інтенсивнішого сталого зростання, що передбачено Стратегією розвитку Європи до 2020 року.

Література

1. Presidency Conclusions [Electronic resource]: Council of the European Union. – Brussels. – 29/30 October 2009. – Mode of access: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/110889.pdf
2. Financial transaction taxes – making them work [Electronic resource]: European Parliament resolution P7_TA(2010)0056 of 10 March 2010. – Mode of access: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2010-0056+O+DOC+XML+VO//EN>
3. Innovative financing at a global level [Electronic resource]: Commission staff working document. – European Commission. – Brussels, 1.4.2010. – SEC(2010) 409 final. – Mode of access: http://ec.europa.eu/economy_finance/articles/international/documents/innovative_financing_global_level_sec2010_409en.pdf
4. 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.
5. 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.
6. Dybczak K, Frayne C., Laine V., Martins J.N. Sustainability Report – 2009 / Kamil Dybczak, Christine Frayne, Veli Laine, Joro Nogueira Martins // European Economy. – 2009. – №9. – 160 pp. – ISBN 978–92–79–11370–3.
7. De Laet J.-P. Innovative financing at a global level [Electronic resource] / Jean-Pierre De Laet / presentation for the 3rd meeting of the South East Europe Working Group on Tax Policy Analysis (10–11 June 2010, in Sofia, Bulgaria). – Organisation for Economic Co-operation and Development. – Mode of access: <http://www.oecd.org/dataoecd/24/62/45467598.pdf>
8. Schulmeister S., Schratzenstaller M., Picek O. A General Financial Transaction Tax: Motives, Revenues, Feasibility and Effects [Electronic resource] / Stephan Schulmeister, Margit Schratzenstaller, Oliver Picek / Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung. – March 2008. – Mode of access: [http://www.wifo.ac.at/www/servlet/www.upload.DownloadServlet/bdoc/S_2008_FINANCIAL_TRANSACTION_TAX_31819\\$.PDF](http://www.wifo.ac.at/www/servlet/www.upload.DownloadServlet/bdoc/S_2008_FINANCIAL_TRANSACTION_TAX_31819$.PDF)
9. The State of Public Finances Cross-Country Fiscal Monitor [Electronic resource] / International Monetary Fund, Fiscal Affairs Department. – November 2009. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2009/spn0925.pdf>
10. 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_Finance_innovants_web_def.pdf
11. Gargasson J.-B., Salomiy B. The role of innovative financing mechanisms for health [Electronic resource]: Background Paper / Jean-Bernard Le Gargasson, Bernard Salomiy / World Health Organization. – 2010. – Mode of access: <http://www.who.int/healthsystems/topics/financing/healthreport/InnovativeBP12FINAL.pdf>

12. Глобальные финансовые реформы: обзор [Электронный ресурс] / Центр макроэкономических исследований Сбербанка России. – Июнь 2010. – Режим доступа: http://www.sbrf.ru/common/img/uploaded/files/pdf/press_center/Review_june_2010_Global_fin_reforms.pdf

13. 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

14. Деятельность международных банков развития [Электронный ресурс]: Информационный дайджест. – Евразийский банк развития. – 15 декабря 2009. – № 1. – Режим доступа: http://www.eabr.org/media/img/rus/publications/digests/digest_dec1_09_IFIs.pdf

15. Europe 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth [Electronic resource]: Communication from the European Commission COM(2010) 2020 of 3.3.2010. – Brussels. – Mode of access: http://eur-lex.europa.eu/detail_bestanden/doc014%20Europe%202020.pdf

Н.І. ШАБРАНЬКА,
провідний наук. спів., НДІ

Удосконалення інструментів підтримки МІП

Стаття присвячена підтримці сектору МІП, а саме запропоновано реалізувати координаційну функцію управління з боку держави через: ведення моніторингу стану МІП; створення інформаційної бази щодо існуючих науково-технічних проектів та можливості їхнього впровадження у виробництво; організацію конкурсів для відбору найбільш перспективних інноваційних проектів; проведення спеціальних заходів із організації співпраці малих підприємств із потенційними інвесторами.

Ключові слова: сектор МІП, функція управління.

Статья посвящена поддержке сектора МИП, а именно предложено реализовать координационную функцию управления со стороны государства через: ведение мониторинга состояния МИП, создание информационной базы для существующих научно-технических проектов и возможности их внедрения в производство; организацию конкурсов для отбора наиболее перспективных инновационных проектов, проведение специальных мероприятий по организации сотрудничества малых предприятий с потенциальными инвесторами.

Ключевые слова: сектор МИП, функция управления.

The article covers supporting of the small innovation entrepreneurship sector; it was proposed to implement the coordination function of the state by means of: the monitoring of the small innovation entrepreneurship, the creation of information database for existing scientific and technological projects and for the possibility of their application to production, the organization of competitions for the selection of the most promising innovative projects and special activities for the cooperation of small businesses with potential investors.

Постановка проблеми. Матеріалізація потенціалу малого підприємництва у конкретні інновації, створення та освоєння нової продукції та технологій і їх застосування у виробництві буде мати позитивний вплив на національну економіку в цілому. Разом із тим при функціонуванні малого підприємництва

та впровадження інноваційної моделі економіки залишається багато питань щодо розвитку саме сектору МІП. У цій сфері наукові розробки мають фрагментарний характер, бракує комплексних досліджень з організаційного, правового, інформаційного забезпечення та економічного стимулювання, переведення «малої» економіки на шлях інноваційного розвитку. Це свідчить про актуальність дослідження механізму державного управління сфери розвитку МІП.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню цих проблем присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, зокрема В. Александрової, Ю. Бажала, І. Бондар, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Красовської, І. Єгорова, О. Кондрашова, Ю. Ключи, О. Лапко, М. Пашути, М. Портера, Й. Шлуппетера, Ю. Шкворця та інших.

Метою статті є удосконалення інструментів підтримки малого інноваційного підприємства; для цього запропоновано реалізувати координаційну функцію управління з боку держави та обґрунтовано систему критеріїв для визначення доцільності надання державними органами підтримки малим інноваційним підприємствам. Ці критерії включають в себе: належність до малих підприємств; рівень інноваційності продукції (послуги) чи технології, або наявність безпосередньо науково-дослідних чи науково-технічних розробок на малому підприємстві; рівень забезпечення підприємства власними фінансовими ресурсами; рівень інвестиційної ефективності інноваційного проекту; рівень ризиків; рівень поточної рентабельності продукції (послуг), що дозволить забезпечити вибір найбільш ефективно функціонуючих малих інноваційних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Для підтримки МІП потрібна спеціальна координаційна функція з боку держави щодо моніторингу поточного стану, існуючих потреб малого інноваційного підприємництва, організаційних можливостей та ресурсів з різних джерел щодо забезпечення цих потреб. На цій базі на програмній основі має формуватися політика сприяння МІП для вирішення їх проблем: ефективної взаємодії з нау-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ково-технічними центрами й технопарками; створення умов для науково-технічних розробок, малих інноваційних проєктів та переносу їх на виробництво, підвищення якості підготовки фахівців з високих технологій. Доцільно широка номенклатура інформаційних послуг, у тому числі: захист інтелектуальної власності; бізнес-планування семінарів, інформаційні та консультативні послуги; підготовка веб-сервера для кожного науково-технологічного центру; пошук потенційних інвесторів; надання приміщень, виробничих площ.

Координаційний центр МІП може діяти у формі некомерційного підприємства, орієнтованого на розробку, виробництво, впровадження й комерційне використання сучасних наукомістких фінансово-конкурентоспроможних інноваційних проєктів в різних сферах (машинобудування, медицина, біологія, транспорт, будівництво, сільське господарство, екологія й т.д.).

Потенційними функціями такого координаційного центру малого інноваційного підприємництва можуть бути:

- функціонування інформаційно-довідкової системи для підприємств регіонів через акумулювання та оперативне поповнення інформації про інноваційні підприємства, науково-дослідні та проєктні інституції щодо розроблених ними інноваційних технологій та продуктів (проєктів), про потенційних партнерів та витрати ресурсів, підтримка банку даних з моніторингу реалізованих та реалізуємих інноваційних проєктів, укладених договорів, технічної документації й звітів про проведену науково-дослідну роботу;

- розробка інформаційно-аналітичних матеріалів щодо малого інноваційного підприємництва в Україні;

- бізнес-планування для фінансово-економічного обґрунтування інноваційних проєктів;
- впровадження міжнародного досвіду, координація міжнародних зв'язків щодо інноваційного підприємництва;
- сприяння міжнародним грантам, конкурсам, тендерам;
- поширення досвіду роботи з оцінки стану та планування підтримки малого підприємництва в регіонах;
- взаємодія з державними органами, що здійснюють підтримку малого та інноваційного підприємництва;
- впровадження в діяльності малих виробничих підприємств системи управління продуктивністю та якістю на основі міжнародних стандартів;
- розробка комплексних проєктів розв'язання важливих державних (регіональних) проблем (економічних, виробничих, екологічних, науко-технічних), в яких можуть брати участь малі інноваційні підприємства.

Центри малого інноваційного підприємництва мають координувати процеси розроблення науково-технічної документації інноваційних проєктів, їх фінансово-економічного обґрунтування, їх використання малими підприємствами, результатів реалізації інноваційних проєктів, в яких задіяні: учбово-наукові організації; виробничі й науково-дослідні підприємства й організації; фінансові установи та інші підприємства, що використовують високі технології.

Заходи державної підтримки інноваційної діяльності в малому підприємстві реалізуються через програмні технології управління: цілі державної підтримки; критерії державної підтримки; фактори державного впливу (інструменти), їх

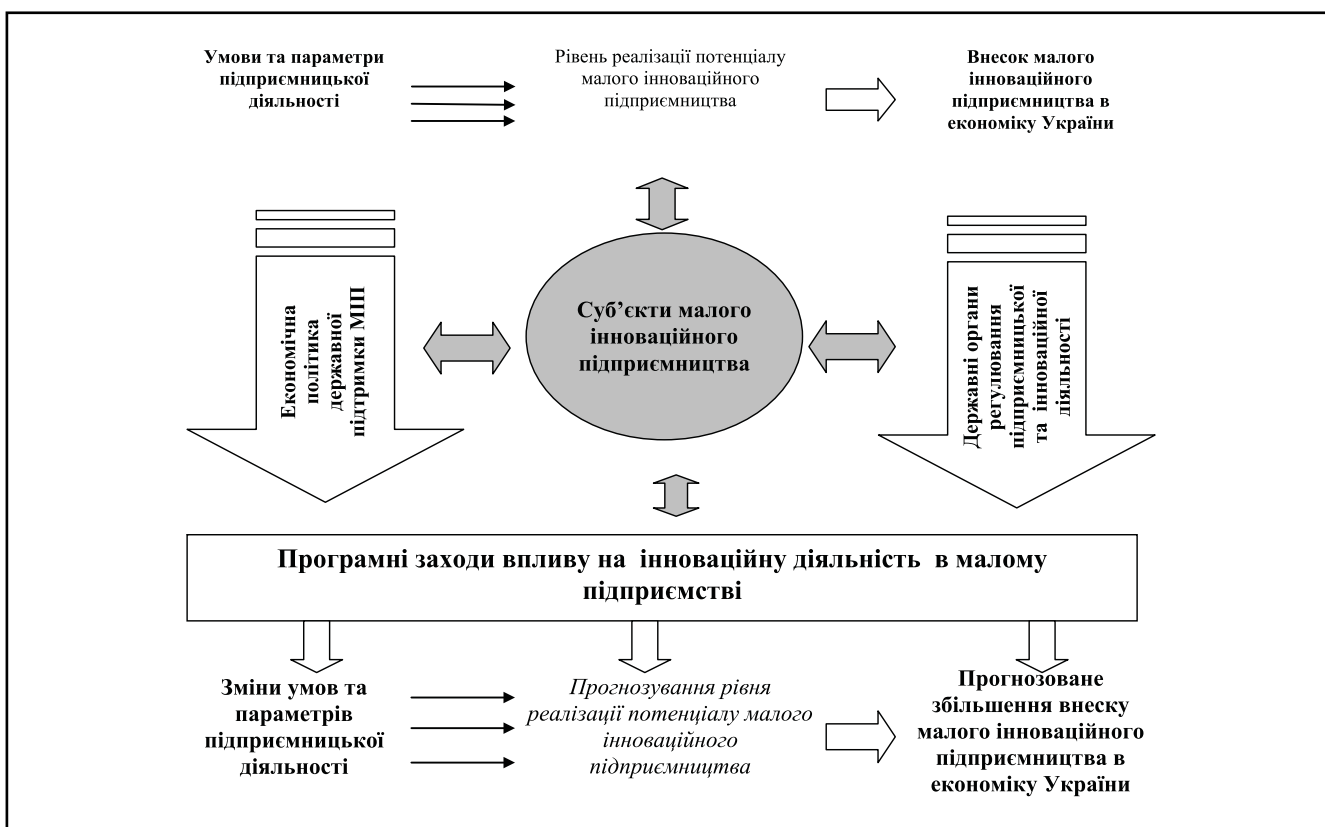


Рисунок 1. Технологія реалізації державної підтримки малого інноваційного підприємництва

зв'язки, через які діють фактори; ресурси державної підтримки (матеріальні, фінансові, соціальні, організаційні), які використовуються для даного заходу державної підтримки та забезпечується досягнення поставлених цілей.

При формуванні системи цілей державної підтримки інноваційної діяльності (рис. 1) в малому підприємстві повинне бути забезпечене дотримання ряду вимог або принципів взаємодії, у тому числі, принципів співпідпорядкованості цілей, їхньої повноти, порівнянності взаємозв'язку, несуперечності, визначеності та реальності.

Метою державної політики є максимізація інноваційної діяльності, в тому числі у малому бізнесі. Мета державної підтримки інноваційної діяльності максимізація обсягів при мінімізації витрат державних ресурсів. Для цього має бути відбір об'єктів підтримки через їх ефективність та фінансову самодостатність для розвитку.

Дія механізму державної підтримки реалізується через такі послідовні кроки:

- вибір раціональних стратегій та пріоритетів розвитку інноваційної сфери малого підприємства;
- розроблення комплексного підходу до інноваційного розвитку малого підприємства через поєднання підприємницьких заходів із стимулами до інноваційної діяльності та привабливими умовами для приватних капіталів;
- орієнтації організаційних заходів та ресурсів на завдання розвитку інноваційної сфери малого підприємства, формування попиту малих підприємств інноваційні проекти – спрямування вільного капіталу на фінансування інноваційних проектів;
- система підготовки й перепідготовки кадрів для інноваційної сфери малого підприємства;
- використання в малому підприємстві інноваційних технологій і виробництв, що забезпечують випуск конкурентоспроможної продукції.

Об'єкт державної підтримки треба розглядати як суму складових елементів. Деталізація може бути здійснена через:

- диференціацію інноваційної сфери малого підприємства за типом підприємств;
- диференціацію інноваційного процесу за державними коштами;
- диференціація за масштабом інноваційних проектів.

Головним для розвитку залишається ресурсний фактор. Тому форми підтримки залежать від ресурсів.

Під ресурсами в цьому випадку необхідно розуміти:

- матеріальні ресурси інноваційної сфери малого підприємства, в тому числі інвестиційний, виробничий та науково-технічний потенціал малого підприємства;
- фінансові ресурси (власні, кредитні, бюджетні);
- соціальні ресурси (соціальне середовище, екологічні вимоги, кваліфікований персонал);
- організаційні умови сприяння та інфраструктура;
- інформаційні науково-технічні ресурси, як проектна документація для впровадження в виробництво.

Ці джерела не є автономними. Зазначені вище принципи взаємодії вимагають розгляду їх формування як результатів взаємного впливу. Так, соціальний потенціал створюється під впливом системи й норм оплати праці, рівня науково-технологічного розвитку виробництва й професійної підготовки персоналу, культури виробництва й організації управління й інших факторів. У свою чергу, матеріальні ресурси представляють собою результат живої та уречевленої праці, тобто ефект мобілізації соціального потенціалу. Під організаційним потенціалом малого підприємства розуміють діапазон організаційних можливостей малих підприємств, які формуються під впливом матеріальних ресурсів, науково-технологічного й соціального потенціалів. Ресурсне забезпечення пронизує й поєднує в єдине ціле елементи організації економічного механізму управління інноваційним малим підприємством.

Обмеження по ресурсах веде до зміни методів державної підтримки інноваційної діяльності в малому підприємстві. А це – до корегування цілей і завдань для приведення їх у відповідність зі реаліями.

Принципи взаємодії свідчать про комплексність механізму підтримки, який є сукупністю економічних, фінансових, мотиваційних, організаційних, правових, інформаційних методів цілеспрямованого впливу держави на інноваційну діяльність суб'єктів малого підприємства.

Комплексний механізм державної підтримки малого інноваційного підприємства є багаторівневою системою взаємопов'язаних інструментів різної природи: фінансово-економічних, організаційних, інформаційних, що діють у відповідному правовому полі. Таким чином, представлений на рис. 2. механізм являє собою інтегровану систему державної підтримки інноваційної діяльності в малому підприємстві, що складається з таких взаємозалежних блоків.

Правовий блок – відповідальний за розвиток та формування системи законодавчо-нормативних актів щодо державного регулювання та підтримки сектору малого інноваційного підприємства.

Економічний блок – який відповідає за розвиток методичного забезпечення (формування цільових програм підтримки, аналізу розвитку малого інноваційного підприємства).

Організаційний блок – об'єднуючий моменти розвитку організаційних та мотиваційних інструментів з метою формування відповідної виробничо-технологічної інфраструктури (зокрема, центральні органи виконавчої влади, які реалізують управління малим інноваційним підприємством; функціональні можливості щодо впливу на мале інноваційне підприємство; система бізнес-інкубаторів).

Інформаційний блок – включає формування фонду інноваційних проектів для залучення інвесторів та діючу систему державної та вибіркової звітності. Кінцевою метою процесів у цьому блоці є створення сучасної інформаційної інфраструктури, що сприяє поширенню знань і технологій серед суб'єктів інноваційної діяльності, а також пропаганда у

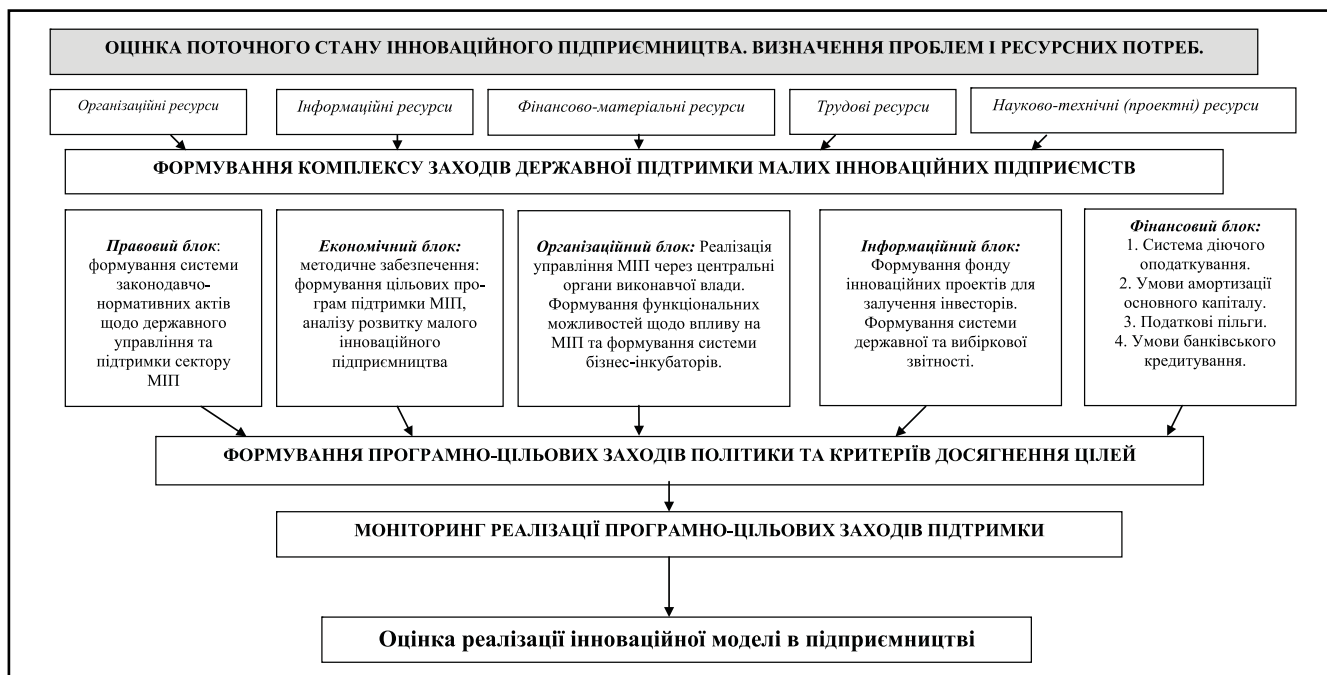


Рисунок 2. Комплексний механізм державної підтримки малого підприємництва

всіх засобах масової інформації важливості й значимості інноваційної діяльності.

Блок фінансово-ресурсного забезпечення – відповідальний за розвиток механізмів фінансово-інвестиційної підтримки інноваційної діяльності в малому підприємстві (зокрема, система діючого оподаткування, умови амортизації основного капіталу, податкові пільги, умови банківського кредитування).

Мале інноваційне підприємство має розвиватися на власній фінансовій основі. Державна підтримка потрібна лише для відбору та початкового стимулювання найбільш перспективних проектів.

Пропонується такий підхід до визначення доцільності надання державної підтримки конкретному підприємству на основі шести основних критеріїв:

- 1) належність до типу малих підприємств;
- 2) частка самофінансування інноваційного проекту;
- 3) рівень інноваційності продукції (послуги) чи технології або наявність безпосередньо науково-дослідних чи науково-технічних розробок на малому підприємстві;
- 4) рівень інвестиційної ефективності інноваційного проекту;
- 5) рівень ризиків у діяльності інноваційного малого підприємства;
- 6) рівень поточної рентабельності продукції (послуги) на даному інноваційному малому підприємстві.

Одним із головних є четвертий критерій середньоринкової інвестиційної ефективності інноваційного проекту, який розраховується на основі типових показників чистого приведеного прибутку (NPV), терміну окупності, внутрішньої рентабельності інноваційного проекту:

а) чистий приведений прибуток (NPV) визначається як загальна за всіма роками реалізації проекту величина різниці між приведеними доходами та витратами за проектом:

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{(D - I - Z)_t}{(1 + d)^t}. \quad (1)$$

Позитивну оцінку проект може отримати, якщо величина $NPV > 0$. Цей показник має термін «чистий» через те, що в ньому враховуються прибутки за мінусом витрат ($D - Z - I$) – так звані «чисті» прибутки;

б) термін окупності (T_{ok}) є такою кількістю років реалізації проекту, при якій загальний приведений прибуток починає перевищувати обсяг інвестованого капіталу, тобто буде виконуватися умова:

$$I \leq \sum_{t=1}^{T_{ok}} \frac{(D - Z)_t}{(1 + d)^t}. \quad (2)$$

Термін окупності має перевищувати загальний термін реалізації проекту.

Критерій ризиковості враховує невизначеність результатів інноваційного проекту. Аналіз ризику дозволяє переконати суб'єкта інноваційного проекту у доцільності інвестицій та спланувати заходи захисту від можливих збитків.

В.В. Вітлінський та Г.І. Великоіваненко [10] запропонували виконувати аналіз ризику в такій послідовності:

- 1) визначення внутрішніх і зовнішніх чинників, які збільшують або зменшують ступінь певного виду ризику;
 - 2) дослідження виявлених чинників;
 - а) визначення фінансової доцільності (ліквідності);
 - б) визначення економічної доцільності (ефективності вкладених коштів);
 - 4) визначення допустимого рівня показника оцінки ризику;
 - 5) аналіз окремих складових загального ризику;
 - 6) розробка заходів для зниження або нейтралізації ризиків.
- Для кількісного аналізу ризику використовують низку методів:

1. Метод аналогій передбачає для оцінки ризику використання даних про подібні проекти і їх результати.

2. Аналіз чутливості полягає у дослідженні змін результатів проекту при зміні окремих умов (факторів ризику).

3. Аналіз фінансування та економічної стабільності підприємства, що реалізує інноваційний проект на основі типових показників фінансового чи економічного аналізу. Фактичні значення коефіцієнтів, розраховані для конкретного проекту, порівнюються з нормативними і оцінюють величину ризику.

4. Метод експертних оцінок. Оцінка ризику виконується на основі суб'єктивних висновків фахівців, отриманих за допомогою ранжування, зважування та комплексної оцінки.

5. Метод оцінки ризику за величиною невизначеності майбутніх результатів діяльності:

1) крім базового розраховуються варіантні значення обраного показника результативності інноваційної діяльності;

2) розраховується середнє значення обраного показника результативності інноваційної діяльності $\bar{\Pi}$ з усіх проведених варіантних розрахунків Π_i :

$$\bar{\Pi} = \frac{\sum_{i=1}^n \Pi_i}{n}, \quad (3)$$

де n – кількість розрахункових варіантів показника ефективності;

3) розраховується середньоквадратичне відхилення варіантних показників від їх середньої величини:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (\Pi_i - \bar{\Pi})^2}{n}}; \quad (4)$$

4) розраховується коефіцієнт варіації (v), який визначає ступінь відхилень варіантів від середнього значення показника:

$$v = \frac{\sigma}{\bar{\Pi}} \times 100\%. \quad (5)$$

Критерій поточної прибутковості діяльності малого інноваційного підприємства може бути оцінений на основі комплексу показників:

а) прибутковість усіх використаних активів (Π_A):

$$\Pi_A = \frac{\text{Сума чистого прибутку}}{\text{Середня сума використаних активів}} \quad (6)$$

б) прибутковість поточних активів ($\Pi_{ПА}$):

$$\Pi_{ПА} = \frac{\text{Сума чистого прибутку}}{\text{Середня сума поточних активів}} \quad (7)$$

в) рентабельність основних фондів (P_{OF}). Вона обчислюється за формулою:

$$P_{OF} = \frac{\text{Сума чистого прибутку}}{\text{Середня вартість основних фондів}} \quad (8)$$

г) прибутковість реалізації (продажу) продукції (Π_{PR}):

$$\Pi_{PR} = \frac{\text{Сума чистого прибутку}}{\text{Обсяг реалізованої продукції}} \quad (9)$$

д) головний показник прибутку (Π_r). Цей показник використовується для порівняння обсягів інвестиційних фінансів з різним рівнем оподаткування прибутку (доходів):

$$\Pi_r = \frac{\text{Сума валового (балансового) прибутку (до сплати податків і відсотків за довгостроковий кредит)}}{\text{Середня сума використовуваних активів} - \text{Сума нематеріальних активів}} \quad (10)$$

е) прибутковість власного капіталу (Π_{BK}). Цей показник характеризує ефективність використання власного капіталу у складі сукупних активів малого підприємства:

$$\Pi_{BK} = \frac{\text{Сума чистого прибутку}}{\text{Середня сума вартісного капіталу}} \quad (11)$$

Ці критерії запропоновані з метою реалізації принципу відбору найбільш ефективно функціонуючих інноваційних малих підприємств, які позитивно вплинуть на подальший розвиток сектору малого інноваційного підприємництва та економіки в цілому.

Як вже відмічалось вище, критерії оцінки інноваційного малого підприємництва доцільно використовувати для відбору найбільш ефективних проектів чи підприємств, які можуть потенційно гарантувати фінансову ефективність реалізації інноваційного проекту і надалі забезпечувати генерацію ресурсів для реалізації наступних проектів. Такий жорсткий відбір потрібен для допомоги найбільш конкурентоспроможним підприємствам, що, з одного боку, забезпечить мінімізацію прямих державних витрат, а з іншого – стимулюватиме ІМП до більш ефективної діяльності. Таким чином, буде реалізовуватися принцип, коли інноваційна діяльність буде для них напрямком розвитку, який є перспективним в дійсності, а не на папері.

1. Критерій віднесення підприємництва до малих є базовою засадою об'єкту дослідження даної сфери національної економіки. Підприємство вважається малим, якщо воно має:

- кількість працюючих до 50 осіб;
- обсяг доходів до 5000 тис. грн.

Якщо враховувати типову структуру доходів малого підприємства, це означатиме, що в цій сфері можуть реалізовуватися інноваційні проекти з обсягом інновацій до 2,5 млн. грн.

2. Критерій рівня самофінансування інноваційної діяльності достатньо відомий у кредитній практиці банків. Наявність власного фінансування проекту на 25%, 50% чи 75% для отримання позики (100%) є ознакою фінансової спроможності підприємництва-позичальника. Цей критерій широко використовується міжнародними фінансовими організаціями (Європейським банком реконструкції і розвитку, Світовим банком) при кредитуванні своїх проектів в Україні. Для позитивного рішення щодо підтримки малого підприємництва

тва в інноваційній діяльності сума власного фінансування має бути не менше 50%.

3. При оцінці рівня інноваційності доцільно перейти від поняття «інноваційне підприємництво» до поняття «інноваційний проект». Він має підтримуватися державою, навколо нього мають обертатися інтереси інвесторів та малих підприємств. До «інноваційного проекту» відносяться поняття управління проектом і методичні засади визначення показників доцільності і ефективності проекту. Таким чином, терміну «управління інноваційним проектом» на рівні малого підприємництва доречно співвіднести поняття організаційно-економічного управління малим інноваційним підприємництвом в цілому. Критеріями «інноваційного проекту» виступатимуть якісні ознаки: наявність науково-технічної діяльності і впровадження її продукту, реалізація нових технологій або виробництво нової продукції. При введенні поняття «інноваційний проект» з'являються додаткові аналітичні можливості в формі обов'язкових параметрів проекту: обсяг інвестицій, доходи, витрати, показники ефективності, фінансові потоки, дисконтування, очікувана доходність та ін. На їхній основі поглиблюється база дослідження впливу інноваційної діяльності на національну економіку.

4. На основі поняття інноваційного проекту з'являється можливість оцінки його інвестиційних параметрів через показники чистого приведенного прибутку, терміну окупності і внутрішньої рентабельності.

Для того щоб інноваційна модель діяльності працювала, інвестиції в інноваційний проект мають бути не менш доходними, ніж фінансові ризикові інвестиції або державні цінні папери (без врахування ризику). Розглянемо на цих умовах співвідношення прибутку на 1 грн. інвестицій в інноваційний проект. Термін окупності T_{OK} проекту розраховується як:

$$T_{OK} = \frac{I \times T}{\sum_{t=1}^T \frac{\Pi_t}{(1+r)^t}}, \quad (12)$$

де I – обсяг інвестицій, млн. грн.;

Π_t – прибуток проекту в t -ому році, млн. грн.;

r – ставка дисконтування;

t – номер року;

T – час реалізації проекту, %.

Для розрахунку необхідного річного прибутку на 1 гривню інвестицій позначимо, що:

$I = 1,0$ грн.;

$T = 7$ років;

Π_t – невідома величина; $\Pi_t = \alpha \times I$, α де – коефіцієнт між інвестиційними прибутками;

r – ставка дисконтування (на рівні доходів фінансових інструментів у 20%);

$T_{OK} = 4$ роки.

Тоді маємо:

$$T_{OK} = \frac{I \times T}{\sum_{t=1}^T \frac{\alpha \times I}{(1+r)^t}} = \frac{I \times T}{\alpha \times I \sum_{t=1}^T \frac{1}{(1+r)^t}} = \frac{T}{\alpha \sum_{t=1}^T \frac{1}{(1+r)^t}} \quad (13)$$

$$\alpha = \frac{T}{T_{OK} \sum_{t=1}^T \frac{1}{(1+r)^t}} = \frac{7}{4 \left(\frac{1}{1,2^1} + \frac{1}{1,2^2} + \frac{1}{1,2^3} + \frac{1}{1,2^4} + \frac{1}{1,2^5} + \frac{1}{1,2^6} + \frac{1}{1,2^7} \right)} = \frac{7}{4 \times 3,59} = 0,487.$$

Отже, для того, щоб інноваційний проект міг конкурувати з інвестиціями в фінансової операції, він має бути доведений до такої ефективності, щоб на кожну гривню інвестиції в інновацію мало прогнозуватися 48,7 коп. чистого прибутку. Для цього інноваційні проекти мають бути доведені на етапах проектно-конструкторських розробок до дуже високих показників ефекту на одиницю інвестицій.

При менших вимогах щодо доходності: окупність за п'ять років і загальний час реалізації проекту у 10 років прибуток на 1 грн. інвестицій може становити 48 коп., а коефіцієнт зв'язку:

$$\alpha = \frac{10}{5 \times 4,17} = 0,480$$

При за прогнозованому інвестуванні в обсязі 7 млрд. грн. в інноваційну діяльність річний прибуток (ефект) має досягти 4,8 млрд. грн.

5. Критерій ризику інноваційної діяльності може бути оцінений багатьма методами. Наприклад, на основі невизначеності потенційних результатів інноваційної діяльності, а саме меншому коефіцієнту варіації відповідає показник із меншим ризиком. Найбільш ризиковим є показник обсягу фінансування інноваційної діяльності малих підприємств. Коефіцієнт варіації перевищує 110%. Найменші оцінки ризику були отримані по показнику кількості малих інноваційних підприємств – 40% коливань від середньої величини показника.

З отриманих вище показників можна зробити висновок, що інноваційна діяльність у малому підприємстві досить ризикована, тому питома вага фінансування має зростати і становити у процентах до підсумку не менше 30–40%.

Згідно з іншим підходом через аналіз чутливості інноваційних проектів найбільш вагомим чинником ефективності є обсяг виробництва чи продажу, або ціна та собівартість одиниці інноваційної продукції за проектом. Тому головна рекомендація щодо зменшення ризиків полягає в якісному опрацюванні маркетингового плану збуту продукції та розробці виробничого плану з максимальними продуктивністю та ресурсозбереженням при виробництві нової продукції.

Для впевненості в прогнозах цих параметрів коливання результатів інноваційного проекту навколо середньої величини мають бути не більше 20%.

6. Критерій поточної рентабельності (продукції чи активів) інноваційної діяльності пов'язаний з критерієм інвестиційної ефективності. Коефіцієнт зв'язку чистого прибутку і інвестицій б практично визначає рентабельність активів проекту (якщо всі інвестиції витрачаються на формування активів проекту).

Таким чином, рентабельність активів інноваційної діяльності має бути на рівні 48%. Така висока норма критерію відповідатиме позитивному прогнозу доцільності інноваційного проекту. В наведених розрахунках четвертого та шостого критеріїв суттєву роль відіграє прогнозна ставка дисконтування, яка залежить від ризиків (загальноекономічного та для даного інноваційного проекту). Якщо використати ставку дисконтування у 10% (замість 20%, наприклад, у результаті зменшення інфляції та ризиків), то значення критерію рентабельності активів зменшиться до 40%, при ставці у 5% – до 32%. Таким чином, низька інфляція є фактором зниження рівня допустимої прибутковості для інноваційних проектів.

Висновки

На нашу думку, для використання малих підприємств у ролі інноваційного лідера умови державної підтримки мають надаватися за запропонованою автором схемою. В цьому випадку малий бізнес може стати фактором зростання ефективності всієї національної економіки, слугувати не стільки об'єктом держрегулювання, скільки інструментом державної економічної політики в національних масштабах.

Література

1. Варналій З.С. Державна регуляторна політика у сфері малого підприємництва / З.С. Варналій. – К.: Інститут економічного прогнозування, 2002. – 104 с.

2. Економіка й організація інноваційної діяльності. [підручник] / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін. під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: 2005. – 424 с.

3. Економічна енциклопедія: [У трьох томах]. Т.1. [Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

4. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва». Відомості Верховної Ради України. – 2000. – №2063–III.

5. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні»: Закон України від 16.01.2003 р. №433–IV // Відомості Верховної Ради України, 2003. – №13. – С. 354–358.

6. Закон України «Про науково і науково-технічну діяльність» від 13.12.91 р. №1977–XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – №12, ст. 165.

7. Звіт про діяльність Держпідприємництва України у 2007 році. – К.: 2008. – 120 с.

8. Малое инновационное предпринимательство в научно-технической сфере. Справочно-информационные материалы к одиннадцатой международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы инновационного развития экономики» / ЧП «Фактор», Сімферополь, 2006. – 200 с.

9. Мали підприємства в Україні у 2007. – Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2008. – 230 с.

10. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності: [навчальний посібник] / За науковою редакцією В.Г. Федоренка. – К.: Алеута, 2004. – 431 с.

Н.В. МЕРЖА,
ст. викладач, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Економічна сутність фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємства

У статті досліджено існуючі наукові підходи до розкриття сутності фінансового забезпечення інвестиційної діяльності та основних форм його реалізації в умовах ринку.

Ключові слова: фінансове забезпечення, інвестиційна діяльність, фінансовий механізм, бюджетне фінансування, акціонерне фінансування, кредитне фінансування, самофінансування, венчурне фінансування.

В статье исследованы существующие подходы к раскрытию сути финансового обеспечения инвестиционной деятельности и основные формы его реализации в условиях рынка.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, инвестиционная деятельность, бюджетное финансирование, акционерное финансирование, самофинансирование, венчурное финансирование.

In article existing approaches to disclosing of essence of financial maintenance of investment activity that the basic forms of its realisation in the conditions of the market are investigated.

Keywords: financial maintenance, investment activity, budgetary financing, joint-stock financing, self-financing, venture financing.

Постановка проблеми. Важливою умовою для досягнення стабільного економічного розвитку в Україні є активізація інвестиційної діяльності, зокрема підприємств реального сектору економіки. Виконання цієї умови вимагає нарощування інвестиційних ресурсів та підвищення ефективності процесу їх залучення на підприємство. Тому особливо гостро постає проблема фінансового забезпечення інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств.

Поняття «фінансове забезпечення інвестиційної діяльності» не є новим для економічної науки, але перехід до нових засад функціонування економіки вимагає перегляду його призначення у відповідності з вимогами сьогодення. Потребує наукового обґрунтування створення системи джерел та методів фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. З питань фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємства проведено достатньо досліджень як на макрорівні, так і у розрізі окремих галузей та сфер економіки. Велику увагу цим питанням приділили відомі вчені В. Александрова, Є. Бабель, І. Бланк, В. Воропаєв, М. Герасимчук, В. Гєєць, М. Ільїн, В. Косов, В. Кондратьєв, М. Крупка, М. Лапуста, В. Леонтьєв, В. Лівшиц, П. Маковеев, А. Маршалл, А. Пересада, А. Савчук, П. Солоу, М. Шарко, В. Шеремет, Й. Шумпетер і багато інших. Ними зроблено значний внесок у розвиток теоретичного та методологічного забезпечення інвестиційних процесів і джерел їх фінансування. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних вчених з даного питання, слід зауважити, що недостатньо досліджені в літературі питання, пов'язані з формами фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств.

Метою даної **статті** є дослідження існуючих наукових підходів до розкриття сутності та форм фінансового забезпе-

чення інвестиційної діяльності підприємства та їх реалізації в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Фінансове забезпечення підприємств здійснюється з метою фінансування необхідного обсягу затрат та забезпечення прибутку. Досягнення поставленої мети можливе лише за умови формування раціональної структури джерел коштів підприємств, що полягає у пошуку таких фінансових джерел, які б сприяли зростанню виробництва за рахунок залучення як традиційних, так і додаткових фінансових ресурсів на вигідних умовах. У той же час у міжнародній практиці накопичено значний досвід, що має змогу допомогти у прийнятті рішень стосовно вибору джерел фінансування інвестиційної діяльності навіть у дуже складних умовах трансформування економічного середовища. Тому розумною передумовою визначення пріоритетних джерел фінансового забезпечення інвестиційної діяльності є вивчення цього досвіду та можливостей його використання в умовах національної економіки.

За своїм змістом поняття «фінансове забезпечення» розглядається як один із методів фінансового механізму, покликаного забезпечувати розподільчі та перерозподільчі процеси з метою утворення доходів і грошових фондів, або як структурна підсистема фінансово-кредитного механізму, система джерел і форм фінансування розвитку економічної та соціальної сфер суспільства.

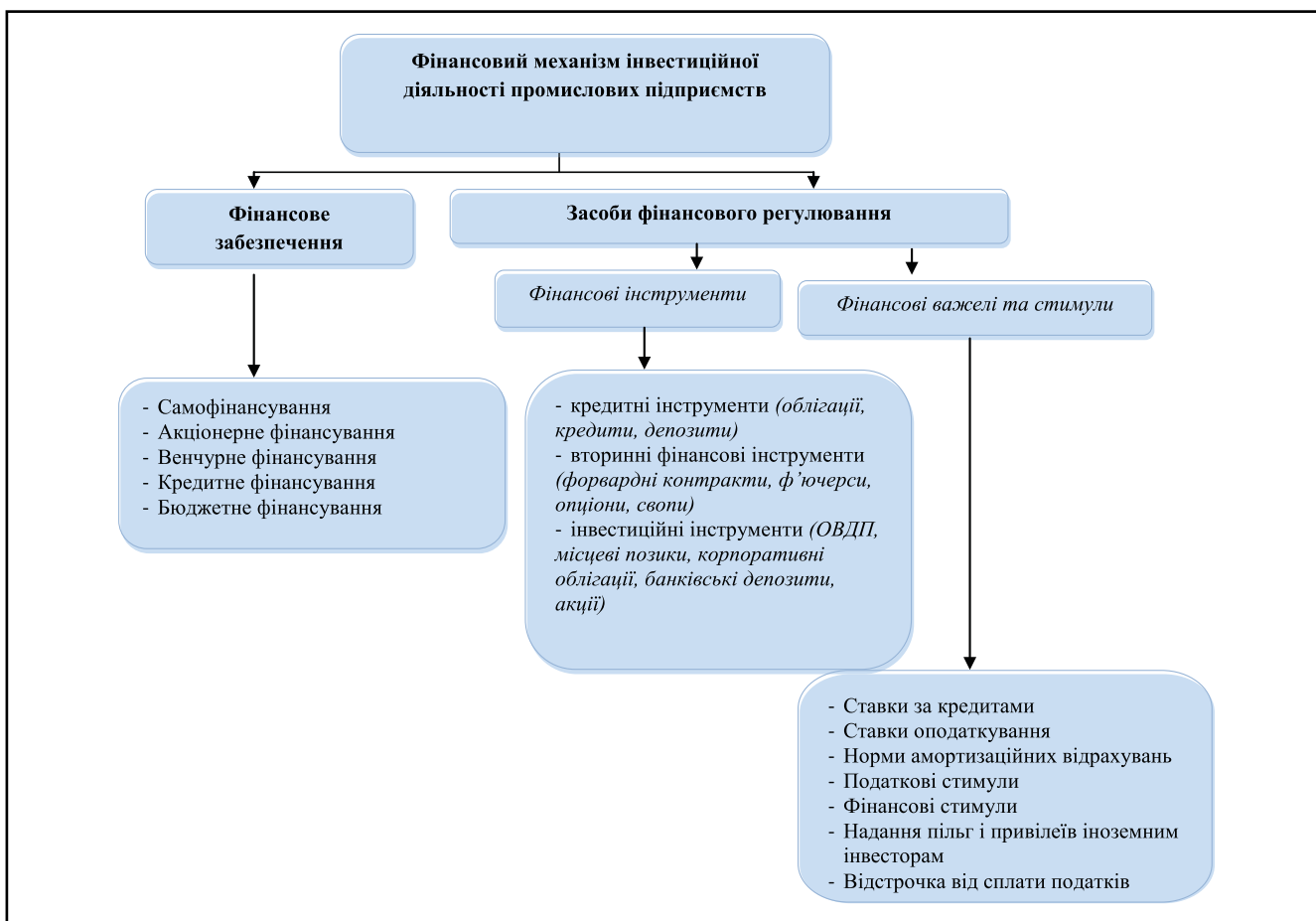


Рисунок 1. Фінансовий механізм інвестиційної діяльності підприємства

Місце фінансового забезпечення у структурі фінансового механізму наведена в рис. 1.

На сьогодні в економічній літературі немає єдиного підходу щодо визначення «фінансового забезпечення», хоча цьому питанню присвячено чимало наукових праць. Думки науковців розходяться при визначенні елементів і форм фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємства.

Наведемо декілька визначень фінансового забезпечення вітчизняними науковцями (див. табл.).

Таким чином, фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємств, з одного боку, передбачає формування й використання фінансових ресурсів для задоволення потреб підприємства, регламентованих відповідними нормативними актами, які визначають способи їх мобілізації, розподілу та використання на всіх рівнях господарського управління. З іншого боку, воно здійснюється шляхом використання методів залучення ресурсів: самофінансування, банківського кредитування, бюджетного фінансування і кредитування, перерозподілу коштів, розміщення фінансових інструментів і боргових зобов'язань, які передбачають визначення потреби в ресурсах, встановлення доцільності й ефективності їх застосування.

Схематично форми фінансового забезпечення інвестиційної діяльності та їхні джерела можна показати на рис. 2.

Розглянемо більш детально форми фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємства.

Самофінансування. Самофінансування – це форма фінансового забезпечення діяльності підприємства, яка передбачає підвищення ролі власних фінансових ресурсів у

формуванні капіталу підприємства. При їх нестачі підприємство вдається або до скорочення своїх витрат, або до збільшення власного капіталу за рахунок емісії цінних паперів чи збільшення прибутку.

Найповніший перелік джерел самофінансування запропонував І.В. Зятковський, включивши до них основні статті власних ресурсів (чистий прибуток (після сплати податку на прибуток і формування резерву на виплату дивідендів) та амортизаційні відрахування), а також кошти, які привласнює підприємство (емісійний дохід, кошти, отримані без вимоги їх повернення, цільові асигнування з бюджету тощо), та кошти, прирівняні до власних фінансових ресурсів (стійкі пасиви) [6].

Акціонерне фінансування. Акціонерне фінансування – це форма одержання додаткових інвестиційних ресурсів шляхом емісії цінних паперів. Акціонерне фінансування включає додаткові емісії цінних паперів під конкретну інвестиційну програму, що забезпечує інвестору участь у статутному капіталі організації. При цьому інвестор має можливість здійснити: емісію акцій і розміщення їх серед зацікавлених інвесторів, включаючи державу, інших вітчизняних і іноземних суб'єктів підприємницької діяльності; емісію боргових зобов'язань у вигляді інвестиційних сертифікатів, облігацій; формування спеціалізованих інвестиційних компаній і фондів, у тому числі пайових, у формі акціонерних товариств з емісією цінних паперів і інвестуванням отриманих коштів в інвестиційні програми.

Необхідність залучення капіталу вітчизняних і іноземних інвесторів у формі акціонерного фінансування встановлює

Визначення фінансового забезпечення вітчизняними науковцями

Автор	Наукова думка автора
В.М. Опарін [9, с. 56]	Фінансове забезпечення «реалізується на основі відповідної системи фінансування, яке може здійснюватися через самофінансування, кредитування та зовнішнє фінансування» (надання суб'єктам на безповоротній і безоплатній основі). Вчений розділяє фінансове забезпечення на три складові, чим підкреслює, власне, традиційний підхід щодо фінансування діяльності господарюючих суб'єктів, яке здійснюється шляхом використання власних і прирівняних до них коштів, позичених та залучених ресурсів
О.І. Москаль [8, с. 6–7]	Розглядає механізм фінансового забезпечення як сукупність економічних відносин, що виникають, з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів та організаційно-управлінських принципів, методів і форм їх впливу на соціально-економічну життєдіяльність територіальних одиниць та господарських суб'єктів. Фінансове забезпечення реалізується через систему фінансування, що може здійснюватися в трьох формах: самофінансування, кредитування і безповоротне фінансування з бюджету
А.М. Ковальова [11, с. 39–41]	Розглядає фінансове забезпечення діяльності підприємства з позиції фінансового механізму і зазначає, що «функція забезпечення підприємства грошовими засобами тісно пов'язана з розподільчою функцією фінансів, яка здійснюється за допомогою фінансового механізму»
І.О. Петровська та Д.В. Клиновий [10, с. 22]	Є прихильниками трьох форм фінансового забезпечення, а саме: «...бюджетного фінансування, що здійснюється на безповоротній основі за рахунок державного і місцевих бюджетів...»; кредитування; самофінансування, заснованого на «...використанні власних ресурсів для забезпечення економічного і соціального розвитку». Можна не погодитися з розстановкою пріоритетів серед них, оскільки підприємства протягом останніх років розвивалися в умовах відсутності або мізерних сум державної підтримки їх розвитку, значного зменшення кредитування діяльності внаслідок погіршення платоспроможності і зміни структури використовуваних кредитних ресурсів, а отже – переважної ролі самофінансування
О.В. Гривківська [3, с. 14]	Фінансове забезпечення діяльності підприємств передбачає ефективне формування та найраціональніше використання фінансових ресурсів, що є неможливим без оптимального поєднання складових фінансового забезпечення, а саме, самофінансування, кредитування та цільового фінансування. На її думку, фінансове забезпечення діяльності підприємств є методом фінансового механізму діяльності підприємств, який дозволяє сформувати достатні обсяги фінансових ресурсів для досягнення беззбитковості діяльності, підвищення ефективності господарювання та зміцнення національної економіки

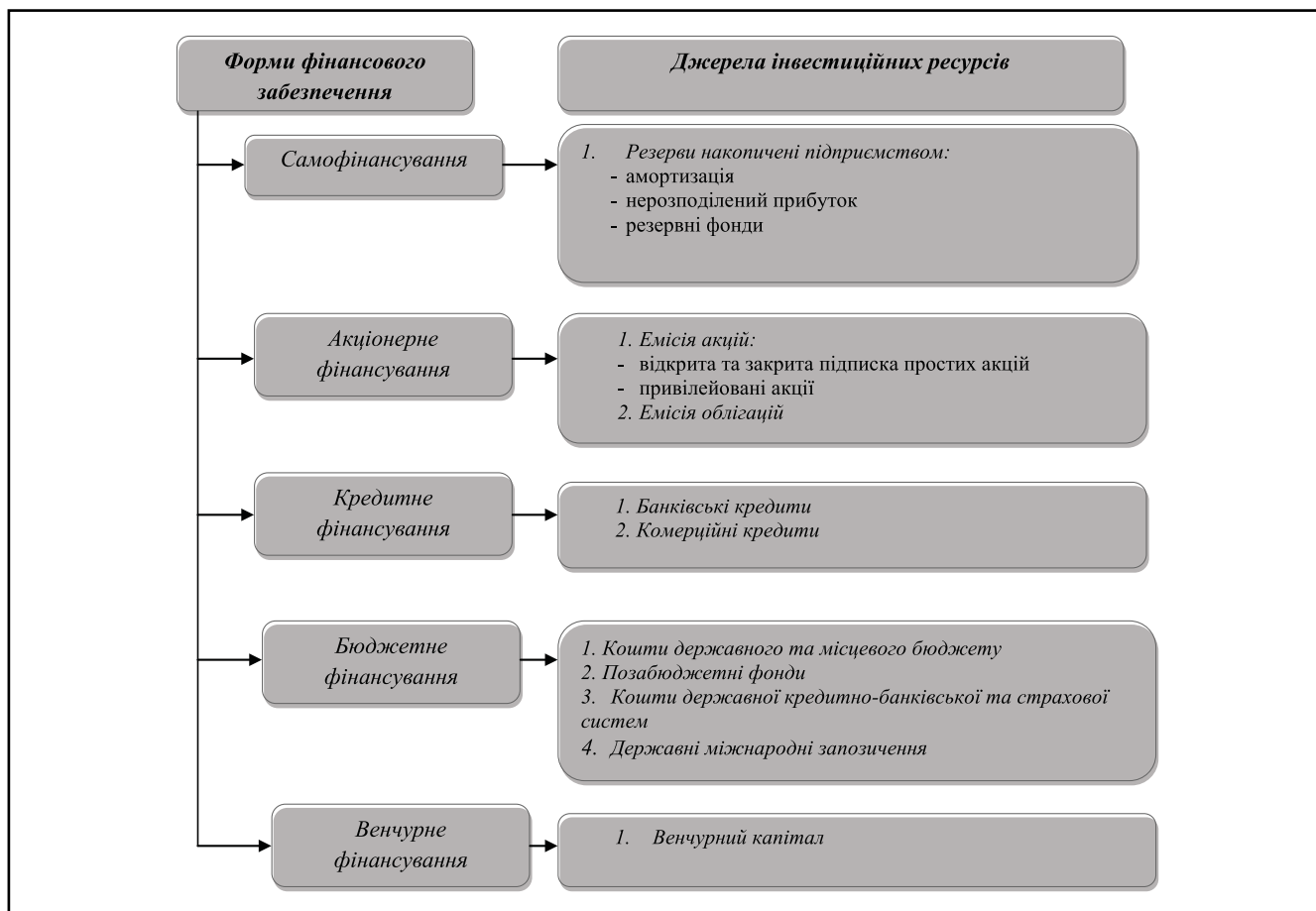


Рисунок 2. Форми фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємства та їхні джерела

певні правила й обмеження на вивезення капіталу з країни і ліцензійний порядок на здійснення операцій, пов'язаних з рухом капіталу.

Для визначення номінальної суми емісії цінних паперів використовують такі показники:

- обсяг фінансових ресурсів, необхідних для реалізації інвестиційного проекту;
- очікуваний приріст капіталу і розмір дивідендів по акціях;
- величина грошових надходжень, яку розраховує отримати емітент при розміщенні акцій.

На жаль, поки що в Україні є певні обмеження та проблеми щодо можливостей акціонування у фінансуванні інвестиційних проектів підприємств. В основному проблеми для публічних акціонерних товариств зводяться до:

- загальної нерозвиненості фондового ринку та його інфраструктури;
- недовірою потенційних акціонерів та майже повною відсутністю виплат дивідендів за акціями;
- непоширеністю використання привілейованих акцій у фінансуванні інвестиційних програм;
- відмові від залучення стратегічних інвесторів у зв'язку з потенційною можливістю втрати контролю над підприємством з боку його засновників.

Також необхідно зауважити, що чимало підприємств за приватизації набули статусу закритих акціонерних това-

риств (зараз – приватне акціонерне товариство), а отже, вони не можуть залучати значні обсяги інвестиційних ресурсів.

Кредитне фінансування. Кредитування – це такий спосіб забезпечення відтворювальних витрат, при якому потреби підприємства покриваються за рахунок банківського кредиту, що надається на принципах терміновості, платності, поворотності, цільового характеру і забезпеченості позик, комерційного кредиту у вигляді від термінування платежу за отриману продукцію та інших форм позик. Потреба підприємств у кредиті виникає через різницю у величині та термінах відшкодування коштів, авансованих у господарську діяльність, а також у зв'язку з одночасними інвестиціями для розширення виробничого процесу. Кредит дозволяє раціональніше організувати оборот коштів підприємства, не відволікаючи значні ресурси на створення грошових фондів і надлишкових виробничих запасів.

Державне фінансування. В економічній літературі зустрічаються різні підходи до трактування сутності бюджетного фінансування. Зокрема, автори економічного енциклопедичного словника за редакцією С. Мочерного [5, с. 550] під бюджетним фінансуванням розуміють «...надане в безповоротному порядку грошове забезпечення, виділення (асигнування) коштів із державного (місцевого) бюджету на витрати, пов'язані з виконанням державних замовлень, державних програм, утримання державних організацій».

На наш погляд, найбільш повно визначення трактується В. Дем'янишиним. На його думку, бюджетне фінансування — це сукупність грошових відносин, пов'язаних із розподілом і використанням коштів централізованого грошового фонду держави, які реалізуються шляхом безповоротного й безоплатного надання бюджетних коштів юридичним і фізичним особам на проведення заходів, передбачених бюджетом [4, с. 46].

Організацію бюджетного фінансування покладено на фінансовий орган, який здійснює виконання відповідного бюджету. Органи Державного казначейства перераховують кошти з казначейського рахунка на рахунки розпорядників коштів: керівників міністерств, відомств, органів місцевих адміністрацій, керівників окремих установ, які є розпорядниками коштів бюджету [2, с. 141]. Залежно від обсягу прав, обов'язків розрізняють розпорядників коштів за державним бюджетом трьох ступенів — головні, другого ступеня та третього ступеня. Такі відмінності кількості категорій розпорядників коштів за різними бюджетами зумовлені чисельністю ланок управління. Крім цього, в процесі фінансування державні фінансові органи здійснюють також контроль за економним і цільовим використанням бюджетних коштів.

Успішне виконання бюджету за видатками визначається чітким додержанням своїх функцій усіма юридичними особами: фінансовими органами, банками і розпорядниками коштів. Виділяють такі форми бюджетного фінансування [1]:

1) бюджетні інвестиції, які можуть здійснюватись у вигляді фінансування капітальних вкладень, проектного фінансування конкретного інвестиційного проекту та придбання частки акцій чи прав участі в управлінні підприємством. Вони можуть здійснюватись у різних формах, але основною є фінансування капітальних вкладень, яке може відбуватися за двома напрямками: перший — у відомчому розрізі, другий — у розрізі інвестиційних проектів. Крім цього, враховується й галузевий підхід, сутність якого полягає в тому, що загальна сума виділених бюджетом капіталовкладень спрямовується міністерствам і відомствам, які в свою чергу, розподіляють її між підприємствами та організаціями. Цей підхід є основним в Україні, хоча й має недолік — розпорошення коштів. Більш доречним і ефективним, на нашу думку, слід вважати фінансування державою інвестиційних проектів, яке дозволяє концентрувати ресурси на реалізації основних, пріоритетних завдань розвитку регіонів;

2) бюджетні кредити — це надання коштів з бюджету суб'єктам підприємництва на поворотній і платній основі; вони відрізняються від банківських кредитів дещо нижчим рівнем процентних ставок і більш пільговими умовами.

Бюджетні кредити, по суті, є фінансовою підтримкою державних та інших підприємств, в яких понад 50% майна становить державна власність. Бюджетне кредитування має здійснюватись з бюджетних асигнувань на поворотній і, як правило, платній основі під затверджені проекти використання коштів, що надаються підприємствам як державна підтримка. Зауважимо, що державні позики надаються на

значно м'якших умовах, ніж це робиться комерційними банками. Метою надання фінансової підтримки підприємствам з бюджетних асигнувань на поворотній або безповоротній основі є запобігання їх банкрутству, відновлення платоспроможності, оздоровлення фінансового стану, підвищення конкурентоспроможності продукції, робіт чи послуг. Порядок надання підтримки підприємствам визначається Кабінетом Міністрів України і Національним банком України, які затверджують Положення про надання підтримки з бюджетних асигнувань. Фінансову підтримку як бюджетну позику в Україні надає Міністерство фінансів на договірних засадах; за строками вона може мати коротко- або довгостроковий характер. Короткострокову підтримку надають підприємствам упродовж одного року із врахуванням можливостей її ефективного використання і розподіляють на визначені розрахунками частини. Для цього складають план-графік надання коштів. Довгострокову фінансову підтримку надають упродовж 2–5 років окремим підприємствам, які забезпечують ефективне функціонування економіки;

3) кошторисне фінансування, яке означає виділення бюджетних асигнувань на основі спеціального планово-фінансового документу — кошторису, визначає у безповоротному і безоплатному порядку обсяги коштів на фінансування певних об'єктів (програм, заходів) з визначенням їх цільового призначення і розподілом за окремими періодами фінансування;

4) державні трансферти — це невідплатні й безповоротні платежі з бюджету юридичним і фізичним особам, які не призначені для придбання товарів чи послуг, надання кредиту або на виплату непогашеного боргу; державними трансфертами є державне субсидювання (державні субсидії, державні субвенції, державні дотації) і державна допомога населенню.

Венчурне фінансування. У більшості розвинутих країн світу для фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств використовується венчурний капітал у той час, як в Україні даний механізм залишається на початковому етапі впровадження, не маючи навіть достатнього законодавчого підґрунтя. Венчурне фінансування на основі венчурного капіталу, як результат адаптації господарської системи до вимог активізації інноваційного процесу, передбачає дольову участь інвесторів венчурного капіталу в капіталі венчурної фірми шляхом придбання акцій через варанти, опціони або через конвертовані цінні папери [7]. Сутність венчурного фінансування полягає в пайовій участі венчурних інвесторів у капіталі підприємства, яке реалізує інноваційний проект, і наданні коштів безповоротно, без відсотків, гарантій чи застави на довгостроковий період. При цьому пріоритетність венчурного фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності забезпечує єдина мета як інвесторів, так і власників підприємства — ефективне впровадження та реалізація інноваційного проекту з відповідним одержанням очікуваного високого прибутку.

Процес венчурного інвестування складається із залучення капіталу, вибору структури інвестиційного портфеля, відбору

проектів для фінансування, визначення (купівлі) частки в них, продажу свого пакету акцій після зростання ринкової вартості профінансованої компанії. Ефективна структура інвестиційного портфеля зазвичай має компенсувати ризик вкладання коштів у фінансування новоствореної компанії на стартовому етапі шляхом включення до інвестиційного портфеля менш ризикових фірм на етапах їх розширення та викупу.

За визначенням Європейської асоціації прямого інвестування та венчурного капіталу (European Private Equity and Venture Capital Association, далі – EVCA), створеної з метою розвитку європейської моделі прямого інвестування та венчурного капіталу, – венчурний капітал є частковим капіталом, який надається професійними фірмами, що інвестують і спільно управляють приватними компаніями, які перебувають на різних етапах розвитку (старт, розширення або трансформація) і демонструють потенціал ймовірного суттєвого зростання.

Венчурні інвестиції, як правило, характеризуються такими рисами:

- венчурний капіталіст поділяє свій ризик з підприємцем;
- тривалий інвестиційний період (близько 3–7 років) має бути достатнім для «розкрутки» компанії – від ідеї чи наукової розробки до забезпечення її прибутковості внаслідок комерціалізації;
- повернення коштів інвестору здійснюється у вигляді реалізації в кінці інвестиційного періоду частки інвестора у вартості компанії, яка зросла в ціні (як правило, через фондову біржу у вигляді пакету акцій);
- крім здійснення інвестицій венчурний капіталіст бере участь в управлінні компанією, забезпечуючи їй через власні зв'язки та набутий досвід на стартовому етапі підтримку у доступі до додаткових джерел фінансування під свої гарантії, розробці стратегії розвитку, організації ефективного менеджменту, проведенні патентної експертизи тощо.

Досвід країн, де венчурні інвестиції відіграють принципову роль у фінансуванні інноваційних процесів, свідчить про те, що вони найбільш ефективні на стадії старту малих високотехнологічних компаній, які реалізують високоризикові проекти. Венчурні капіталісти відстежують такі фірми, які протягом найменшого періоду можуть суттєво збільшити рівень капіталізації своєї компанії, і вкладають кошти в їхній розвиток, прогнозуючи майбутній успіх. Причому венчурних інвесторів цікавить перш за все зростання вартості компанії на фондовому ринку, яке призводить до зростання вартості частки інвестора.

Висновки

Зрозуміло, що в чистому вигляді кожна з перерахованих форм не може бути самостійно використана як єдиний спосіб фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємства, за винятком хіба що самофінансування. Лише використання ефективної їх комбінації може призвести до оптималь-

ної структури капіталу підприємства. Досягнення подібного оптимуму неможливе без проведення активної фінансової політики держави в сфері оподаткування доходів підприємств, регулювання внутрішньогосподарського механізму, підтримки найуразливіших в ринковому середовищі сфер підприємницької діяльності. На цьому етапі відбувається зближення та взаємозв'язок фінансового механізму підприємства і фінансового механізму державного регулювання.

Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємства вимагає постійного управління з метою досягнення оптимального складу та структури його джерел фінансових ресурсів. Обов'язковим етапом у цьому управлінні є визначення стану фінансового забезпечення, яке повинно проводитися в тісному взаємозв'язку з діагностикою господарських показників діяльності підприємства. Від ефективності цього процесу залежить багато в чому подальша виробничо-господарська діяльність підприємства, оскільки нестача фінансових ресурсів може практично повністю паралізувати всю діяльність суб'єкта господарювання.

Література

1. Бюджетний кодекс України від 01.01.2011 р. №2456–17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Бюджетна система: навч.-метод. посібник для сам. вивч. дисц. / [Опарін В.М., Малько В.І., Кондратюк С.І., Коломієць Г.Б.]. – К.: КНТЕУ, 2002. – 336 с.
3. Гривківська О.В. Теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення діяльності підприємств / О.В. Гривківська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – №2. – С. 12–15.
4. Дем'янишин В. Бюджетне фінансування та його особливості в сучасних умовах / Дем'янишин В. // Світ фінансів. – 2007. – Випуск 2(11). – С. 34–48.
5. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. / [Мочерний С.В., Ларіна А.Я., Устенко О.А., Юрій С.І.]; за заг. ред. С.В. Мочерного. – Т. 1. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
6. Зятковський І.В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник / І.В. Зятковський. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – 356 с.
7. Міжнародна інвестиційна діяльність. Підручник / Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В., Мозговий О.М. та ін. – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.
8. Москаль О.І. Фінансове забезпечення розвитку агропромислового виробництва регіону (на матеріалах Чернівецької області): Автореф. дис. ... канд. екон. наук. – К., 2001. – 16 с.
9. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посіб. – 2-ге вид. доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
10. Петровська І.О., Клиновий Д.В. Фінанси (з елементами статистики фінансів): навч. посібник / І.О. Петровська, Д.В. Клиновий. – К.: ЦУЛ, 2002. – 300 с.
11. Финансы: Учебн. пособ. / Под ред. проф. А.М. Ковалевой. – М.: Финансы и статистика, 1998. – С. 39–41.

Информационное и нормативно-методическое обеспечение анализа жизненного цикла капитальных инвестиций

Розглянуто методичне, нормативне, інформаційне та програмне забезпечення аналізу та планування вартості життєвого циклу капітальних інвестицій на передпроектній та проектній стадіях.

Ключові слова: капітальні інвестиції, інформаційне забезпечення, програмне забезпечення.

Рассмотрено методическое, нормативное, информационное и программное обеспечение анализа и планирования стоимости жизненного цикла капитальных инвестиций на предпроектной и проектной стадиях.

Ключевые слова: капитальные инвестиции, информационное обеспечение, программное обеспечение.

Methodical, regulatory, information and software analysis and planning of life cycle cost of capital investment in the predesign and design stages is considered.

Постановка проблемы. Украинская система сметного нормирования и ценообразования в инвестиционно-строительном процессе имеет ряд крупных недостатков, что препятствует эффективному инвестиционному планированию, в частности планированию государственных капитальных вложений.

Так, в отличие от развитых стран оно представлено двумя подсистемами. Первая – применяется в госсекторе в виде государственных сметных норм, вторая – для негосударственного сектора экономики – в нормативно-методическом плане вообще не оформлена никак. Государственная система, сложившаяся в условиях нестабильных цен 90-х годов, отказалась от мониторинга и нормирования цен в строительстве на всех уровнях – от единичных расценок до укрупненных сметных норм и сохранила лишь ресурсные нормы. Это произошло несмотря на то, что Основными положениями (концепцией) ценообразования в строительстве, принятыми в 1998 году, все же предусматривался мониторинг цен в строительстве по территории Украины [1].

Рассчитанные на технологической основе 20–40-летней давности, ресурсные нормы при использовании в сметах на строительство приводят в целом к возможности серьезного завышения стоимости объектов, составляясь с ориентацией на трудоемкие способы выполнения работ. В то же время некоторые расходы – на кредитование, освоение участка, инженерные коммуникации, другие технические условия и согласования – не нормированы, остаются между строк и могут составлять до 30% и более к стоимости строительства.

В завышении стоимости строительства заинтересованы и проектировщики, поскольку стоимость их услуг нормируется в зависимости от стоимости строительства.

Сметная документация, таким образом, приобретает искаженный и формальный характер, проектирование становится упрощенным, некачественным, а механизм ценообразования – затратным.

Неэффективность системы в государственном секторе делает ее непригодной для негосударственного сектора, в котором, как мы отмечали, информационное и методическое обеспечение сметного дела и ценообразования отсутствуют вообще. Чтобы избежать неопределенности в отношениях проектировщика, заказчика и подрядчика и других контрагентов в инвестиционно-строительном процессе, крупные строительные компании совмещают в себе эти функции, часто добавляя к ним финансирование строительства и эксплуатацию объектов. Это явление противоречит рыночным принципам, в частности специализации, способствует монопольному завышению цены и получению сверхприбыли на всех переделах инвестиционно-строительного процесса, перекладывая на конечного потребителя все просчеты.

Вот лишь последние примеры: реконструкция к Евро-2012 стадиона в Киеве подорожала с 2,1 до 4,5 млрд. грн., во Львове – с 1,6 до 2,4 млрд. грн.; то же по мосту через Днепр в Киеве, другим миллиардным объектам. И дело не в просчетах при проектировании или злоупотреблениях при строительстве. При существующем положении невозможно узнать, а тем более на законном основании доказать истинную стоимость строительства, и так будет, пока не будет создан и не заработает другой механизм ценообразования.

Ситуация с ценообразованием затрудняет и вхождение западных инвесторов на инвестиционно-строительный рынок Украины. Для планирования затрат и прибыли они хоть и нанимают квалифицированных консультантов, используют свою сметно-нормативную базу, удлинляют сроки и удорожают проектирование, но все же оставляют при этом 30–60% непредвиденных расходов на объекте, соответственно включая плату за такие риски в цену.

Анализ исследований и публикаций по проблеме. Экономическая мысль еще при жизни К. Маркса стала отходить от классической теории, определяющей стоимость как усредненные, общественно необходимые затраты, а цену – как денежное выражение стоимости. Однако в социа-

листных странах эти теоретические положения были не только сохранены, но и положены в основу централизованной системы ценообразования. Государство формировало усредненные нормы стоимости строительства различного уровня агрегирования (от расценок на отдельные материалы и работы – до территориальных сметных норм, укрупненных норм), которые в обязательном порядке использовались как при определении стоимости строительства, так и в планировании государственных капитальных вложений.

В современной теории цены акценты сместились, во-первых, от усредненного характера стоимости к ее индивидуальному значению; а во-вторых, от издержек производителя к выгодам потребителя. Поэтому правильнее считать, что строительная продукция реально покупается и продается по ценам, которые устраивают потребителя и непосредственно мало связаны с усредненными расходами производителей, то есть со стоимостью в ее прежнем понимании [2].

На этой теоретической основе в последние полвека возникли прикладные науки, которые в методах ценообразования пошли дальше, нежели ретроспективный анализ, калькуляция, нормирование затрат и прибыли. Был разработан новый арсенал приемов проектирования стоимости (Cost Engineering), проектирования ценности (Value Engineering), оценки стоимости жизненного цикла (Life Cycle Costing), управления проектами (Project Management) [3, 4].

Ценообразование стало частью управления стоимостью и прибылью за счет контроля индивидуальных затрат относительно рыночных цен, а также повышения цены за счет предложения продукции с большей полезностью для потребителя. Изменилась и вся экономика инвестиционно-строительного процесса: от проектных решений с обсчетом их сметной стоимости к проектированию функциональности и ценности объекта. Строительство в этом смысле стало производить не дома, а стоимость и прибыль.

Отсюда – вся совокупность информационного, методического и организационного обеспечения, а также рыночного и государственного регулирования в современном рыночном ценообразовании в инвестиционно-строительном процессе, который протекает следующим образом [3–6].

На этапе планирования капитальных инвестиций, когда нет еще проектной документации, инвестор – потенциальный собственник определяет ориентировочную стоимость будущего объекта. В ее составе кроме расходов непосредственно на строительство учитываются предстоящие затраты на отвод земельного участка (на тех или иных условиях), изготовление проектной документации, оплату разрешительных процедур и услуг, привлечение финансирования под проценты, налоги и прочее. Пользуясь этим общим ориентиром стоимости строительной части инвестиционного проекта и добавляя к ней прочие статьи расходов бизнес-плана, инвестор определяет для себя целесообразность предстоящих вложений, сопоставляя их с ожидаемыми доходами в случае коммерческого использования

объекта или потребительскими свойствами – при некоммерческом характере проекта. В последнем случае он сравнивает по стоимости варианты, выбирая тот, который обеспечит получение предполагаемых выгод при минимальных затратах.

Если полученные цифры приемлемы, он приобретает земельный участок и заказывает проектную документацию, в которой наряду с архитектурно-планировочными, инженерно-техническими, организационно-экономическими и прочими решениями должна содержаться смета затрат, в том числе, непосредственно сметная стоимость строительства в соответствии с проектом. Так называемая инвесторская смета служит уточненным ориентиром в последующих отношениях с подрядчиком и прочими поставщиками работ и услуг.

На этапе проведения тендеров и заключения договоров сметная стоимость пересматривается, приобретая для сторон форму договорной цены, которая должна остаться в ранее определенных инвестором пределах, обеспечивающих ему получение ожидаемого результата.

С другой стороны, договорные цены должны компенсировать прямые затраты исполнителей на материалы, труд, технику, покрыть накладные расходы и обеспечить каждому из них приемлемую прибыль на вложенный капитал. В конкретных случаях договорная цена может отличаться от сметной стоимости в зависимости от полезности объекта для инвестора, соотношения спроса и предложения, текущих цен на ресурсы, договорных условий и схем финансирования. В зависимости от типа контракта с подрядчиком установленная цена в течение строительства может сохраняться или изменяться. Но в момент приема готового объекта в эксплуатацию все ранее понесенные инвестором затраты формируют балансовую, инвентарную стоимость объекта в составе его имущества, или капитала.

В дальнейшем собственнику, с одной стороны, предстоят эксплуатационные расходы, которые, будучи добавленными к балансовой стоимости, образуют полные инвестиционные затраты на объекте; с другой стороны, поступят доходы, или выгоды, что в итоге сформирует денежные потоки, в которых проявится эффективность первоначальной идеи строительства и потраченных средств. На рынке недвижимости, под влиянием множества факторов, таких как местоположение, технические и эксплуатационные свойства объекта, соотношение спроса и предложения – будет складываться и постоянно меняться рыночная стоимость объекта.

Цель статьи. Рассмотрим, какими информационными средствами и нормативно-методическими документами обеспечено ценообразование в строительстве в странах с развитыми рыночными отношениями, или что необходимо для нормальных рыночных отношений в строительстве в Украине.

Изложение основного материала. Как мы упоминали, методы определения предстоящего объема капитальных инвестиций делятся на два класса: приближенные, используемые на предпроектной стадии, и более точные – на эта-

пе проектирования. Понятно, что более общие нормы создаются на базе детальных. Но в процессе планирования инвестором применяются сначала укрупненные нормы, а затем подрядчиком – детальные нормы.

Ценообразование с позиций инвестора. В развитых странах на предпроектной стадии для определения инвестиционных затрат используются публикуемые в сборниках, выпускаемых разными информационными фирмами, территориальные укрупненные показатели стоимости строительства на единицу площади в зависимости от назначения, размеров, конфигурации здания, материала конструкций. Структура стоимости приводится по основным конструктивным элементам и видам работ. Если планируемый объект настолько индивидуален, что подобная оценка даже с применением различных поправок не обеспечит желаемую точность прогноза, используют сборники территориальных укрупненных расценок на типовые части зданий и сооружений с выделением стоимости материалов, эксплуатации машин, а также расходов на оплату труда, накладных расходов и прибыли непосредственных исполнителей работ.

Так, например, в США первоначально стоимость строительства оценивается по статистическим данным объектов-аналогов, либо определяется по государственным или негосударственным сборникам и базам данных. Для этого используется, например, модель Tri-Services Parametric Estimating System – TPES, разработанная в Национальном институте строительных наук (National Institute of Building Sciences – NIBS) и содержащаяся в базе Construction Criteria Base – CCB [7]. Модель предполагает оценку различных типов зданий, определяя основные их параметры (этажность, площадь и объем, периметр). Для этих же целей может быть также использована система Success Estimator компании US Cost [8].

Что касается стоимости материалов, то его можно получить в базах данных Американского общества по испытанию материалов – ASTM International [9]. При определении стоимости технологического оборудования и его монтажа используют справочники фирм-производителей оборудования или показатели стоимости промышленного оборудования по нескольким десяткам основных отраслей.

Более детальные стоимостные оценки производятся на различных стадиях разработки проекта (30, 60 и 90% готовности). Эти расчеты выполняются с помощью сборника единичных расценок (Commercial Unit Price Book – C-UPB) или базы данных R.S. Means Building Construction Cost Database [10].

Однако инвестор не ограничивается стоимостью строительства, которая составляет намного меньшую сумму, нежели последующие затраты на эксплуатацию и техническое обслуживание зданий. Поэтому весьма актуальным и значимым представляется переход при проектировании к оценке всех затрат по возможным альтернативам проекта и выбору того варианта, который обеспечит минимальную общую стоимость объекта.

Анализ стоимости жизненного цикла основан на следующей классификации основных видов затрат: первоначальные затраты – стоимость строительства, рассмотренная выше, а также энергозатраты, эксплуатационные и финансовые затраты последующих периодов.

Затраты на энергию, воду и другие услуги определяются на основании текущих норм расхода и ценовых прогнозов. Поскольку расход энергии, и до некоторой степени воды, зависит от конфигурации здания и ограждающих конструкций, эти затраты обычно оцениваются для здания в целом, а не для отдельных компонентов здания.

В начальной стадии проекта данные относительно энергопотребления можно найти в компьютерных программах Energy-10 [11] и других. Программы ENERGY PLUS (DOE), DOE-2.1E, BLAST, представленные в [12], требуют более детальной входной информации, доступной на поздних стадиях проектирования. Другие пакеты программ предназначены для выбора оборудования и распространяются его изготовителями. Прогнозные цены на энергию могут быть получены непосредственно от поставщика либо из базы данных прогноза роста цен на энергию [7]. Затраты на водоснабжение определяются аналогично.

Эксплуатационные затраты – содержание и текущий ремонт – нормировать труднее. Поэтому для расчетов часто используются инженерные экспертные оценки. Тем не менее в США можно найти статистическую информацию и методики ее использования и производить расчеты средней стоимости эксплуатации на единицу площади в зависимости от возраста, местоположения, этажности, площади здания. А система Whitestone Research Building Maintenance and Repair Cost Reference [13] предоставляет годовые затраты по элементам здания, как и затраты на полный эксплуатационный срок.

Финансовые расходы связаны с процентными ставками и налогами. Для бюджетных проектов, процентных ставок, как правило, нет. При финансировании через специальные фонды они могут быть особыми. В негосударственном секторе финансовые расходы следует планировать на общих основаниях.

Кроме того, в процессе принятия инвестиционного решения следует учитывать и неденежные затраты, а особенно выгоды. Для этого предлагается использовать методику Cost-Effective – Consider Non-Monetary Benefits [14].

Параметры, используемые при анализе нынешней стоимости (present value).

Ставка дисконта, как известно, представляет собой минимальную приемлемую норму прибыли инвестора. Для проектов, финансируемых из госбюджета, государство определяет и публикует нормативное значение ставки дисконтирования без учета инфляции [15].

Горизонт проекта, например в федеральной программе энергоменеджмента (FEMP), ограничен 40 годами. В проектах по контрактам на энергосбережение горизонт определяется сроком возврата кредита.

Інфляція учитывається путем применения в расчетах постоянного или переменного курса. Причем первый подход рекомендуется для государственных проектов.

Определение нынешней стоимости жизненного цикла осуществляется по формуле:

$$LCC = I + E + W + O + R - S, \quad (1)$$

где LCC – нынешняя стоимость (present value) жизненного цикла; I – инвестиции; E – энергозатраты; W – затраты на водоснабжение; O – неэнергетические эксплуатационные затраты; R – стоимость капитального ремонта, S – остаточная стоимость.

При выборе проекта используются и дополнительные показатели:

- чистая экономия (Net Savings – NS) – экономия при эксплуатации минус разница в капитальных инвестициях;
- отношение экономии к инвестициям (Savings-to-Investment Ratio – SIR) – отношение экономии к разнице в капитальных инвестициях;
- приведенная внутренняя норма прибыли (Adjusted Internal Rate of Return – AIRR) – годовая доходность альтернативного проекта в течение анализируемого периода, включая внутренние реинвестиции с дисконтированием;
- простая и дисконтированная окупаемость (SPB и DPB).

Применение тех или иных показателей регламентируется нормативными документами. Например, федеральным регулятивным кодексом 10 CFR 436A [16] предусмотрено использование показателя SIR или AIRR для ранжирования проектов в условиях ограниченного финансирования. Показатели NS, SIR и AIRR используются при сравнении проектов на одинаковом горизонте. Показатели окупаемости сопоставимы, если они рассчитаны на весь период анализа, а не только в течение периода окупаемости.

Критерии оценки по названным показателям следующие:

- минимум LCC;
- $NS > 0$ (для определения эффективности проекта);
- $SIR > 1$, $AIRR >$ ставки дисконта (для ранжирования проектов);
- $SPB, DPB <$ периода анализа проекта.

Кроме того, производится анализ неопределенности, чувствительности и множество других подходов, чтобы избежать риска. Они описаны подробно в *Techniques for Treating Uncertainty and Risk in the Economic Evaluation of Building Investments*, издаваемой Национальным институтом стандартов и технологии (NIST) [17].

Использование компьютерных программ значительно облегчает процедуру LCCA, помогает готовить документацию. Ниже приведены несколько рекомендуемых в США программ: Building Life-Cycle Cost (BLCC) Program – разработанная Национальным институтом стандартов и технологии для американского Министерства энергетики, программы FEMP, ECONPACK – разработанная для проектов, финансируемых Министерством обороны США, а также SuccessEstimator и Energy-10.

Нормативное регулирование применения процедуры LCCA регламентировано целым рядом государственных документов США, приведенных, например, в [5]. Научно-методическое и учебно-методическое обеспечение можно найти в работе [18].

Примечательно, что в России LCCA также введен государственным стандартом ГОСТ 140–40–99 «Оценка жизненного цикла» [19].

Ценообразование с позиций подрядчика. Сметная стоимость, определяемая подрядчиком при участии в тендере, базируется на его ожидаемых расходах и доходах. Прежде всего на его внутрифирменных нормах затрат ресурсов на выполнение тех или иных работ, прогнозных ценах на эти ресурсы, накладных расходах в зависимости от размеров его фирмы и других факторов, приемлемой прибыли на вложенный им капитал. Однако сметы подрядчиков для представления заказчикам ориентируются и на упомянутые выше усредненные для данной территории расценки. В этом состоит смысл торгов и установления договорной цены. Для подрядчика договорная цена становится началом процесса оптимизации затрат, ведь в сметах с целью получения контракта часто показываются скромные размеры прибыли (маржи) – несколько процентов по отношению к затратам. Это вынуждает его искать возможности снижения затрат и повышения рентабельности контракта примерно до 10% без ухудшения качества и при безусловном соблюдении сроков строительства.

Следует добавить, что существуют и более детальные нормы, публикуемые информационными фирмами для регулирования отношений мелких участников строительного процесса. Так, учитывая, что значительная часть работ выполняется небольшими строительными фирмами, широко используются такие нормы, как стоимость 1 чел.-часа работы специализированной бригады с разбивкой на заработную плату, расходы на эксплуатацию техники, накладные расходы и прибыль. Такая информация ежегодно публикуется для нескольких сотен типовых бригад.

Также ежеквартально или ежемесячно обновляются местные данные о почасовой оплате труда по десяткам строительных профессий, ценах на материалы и конструкции, транспортных расходах.

Существующая таким образом не директивная система информации позволяет легко определять стоимость любого ресурса, комплекса работ и услуг, структурировать эту стоимость разными способами, использовать текущие и прогнозные цены, территориальные расценки и укрупненные показатели – при этом максимально приблизив расходы и предложенную цену до экономически обоснованного уровня.

Как построить новую систему ценообразования в Украине. По мнению некоторых специалистов, в частности из России и других стран СНГ, именно государство как основной инвестор в этой ситуации должно создать и поддерживать информационную базу, причем для всех подотраслей

строительства. Они считают, что для приведения системы ценообразования в соответствие с потребностями рынка на данном этапе нужна государственная сеть центров по ценообразованию в строительстве. Такая система за государственный счет должна обеспечить разработку сметных нормативов с учетом последних достижений науки и техники, изменений цен на рынке. При этом в одних случаях речь идет об обязательности сметных норм и расценок, в других – о невмешательстве государства в строительные дела, а лишь об определении экономически обоснованной стоимости объектов, особенно финансируемых не за счет государственного и местных бюджетов. Предложение выглядит резонным, если при этом вложения государственных средств не превысят нынешних потерь от искажения цен.

Другие специалисты, в основном подрядчики, напротив, считают, что только под влиянием практических потребностей и спроса должна развиваться негосударственная сеть разнообразной информации о ценах на ресурсы, работы и услуги в строительстве, совершенствоваться методы ценообразования. Раскрытие и использование этой информации должно быть добровольным.

Некоторые, в основном представители профессионального менеджмента и консалтинга, считают, что, учитывая сложность проектирования и управления стоимостью, должна быть значительно усилена роль консультационных и инжиниринговых компаний с использованием ими различных доступных информационных источников и методик, а уже посредством спроса на это будет усовершенствовано ценообразование.

Как это часто бывает, лучшее решение базируется на всех трех подходах. Государство, прежде всего, должно пересмотреть содержание и учесть новые методы разработки и экспертизы экономической части проектной документации в строительстве, законодательно поднять планку экономической обоснованности проектов. Дополнительными экономическими характеристиками должны быть рациональность затрат на строительство и эксплуатацию. Особенно когда речь идет о государственных средствах. Тогда проектные фирмы вынуждены будут применять методики стоимостного инжиниринга или привлекать к этому специализированные инжиниринговые и консультационные компании, создавая спрос на их услуги и соответствующую информацию, стоимость которых будет намного ниже эффекта при строительстве и эксплуатации.

Организационно для этого можно создать, например, на базе отраслевых НИИ проектов интегрированную базу данных по ценообразованию или аккредитовать (лицензировать) информационные фирмы и услуги в центре и регионах, создав сеть, способную удовлетворить потребности в информации для ценообразования. Возможно также, что в условиях бюджетного дефицита эти функции возьмут на себя саморегулируемые организации в отрасли.

Но идти, подобно странам СНГ, путем реанимации государственных структур в ценообразовании Украине дей-

ствительно сложно: для этого ей требуются теперь огромные организационные усилия и начальные средства на восстановление разрушенной системы мониторинга цен и сметного нормирования, а потом на обеспечение ее эффективного функционирования.

По нашим оценкам, в этом случае в Украине необходимо было бы иметь если не в каждой области, то хотя бы 5–6 мощных территориальных центров ценообразования в строительстве, годовые расходы на содержание которых составляли бы 0,2–0,3% стоимости строительства. Зато, по оценкам специалистов, упорядочение ценообразования только в части стоимости строительно-монтажных работ приведет к ее сокращению на 20% и более.

Но наиболее эффективным с точки зрения финансирования качества и сроков организации видится путь открытия этого рынка для зарубежных специализированных информационных компаний. Такие фирмы мониторят цены, разрабатывают нормы, создают информационно-программное обеспечение.

Главное, что возможности системы должны охватывать не только поддержку в решении задач ценообразования при проектировании и сооружении объектов, но и определения расходов в процессе эксплуатации. Система должна учитывать не только отношения заказчика и подрядчика, но и всего разнообразия участников инвестиционного процесса, различные варианты их продукции и услуг, которые могут оцениваться отдельно. Это девелоперы, страховщики, консультанты, эксперты, управляющие, риелторы, оценщики, аудиторы, юристы, банкиры и многие, многие другие.

Заказчик может с разной степенью обобщения функций подойти к их привлечению для реализации проекта. Например, привлечь девелоперскую компанию для реализации всего проекта под ключ; приобрести участок и привлечь управленческую компанию для остальных функций; приобрести участок, заказать проектную документацию, разделить генподрядчика, самому или с помощью управляющей компании выполнять функции заказчика и т.д. В разных случаях речь пойдет о разных объемах и видах работ по контрактам, различных потребностях в капитале, а значит разных ценах. Поэтому потребует соответствующая структуризация первичной информации и специализация определенных управленческих функций на ее обработке и использовании. Подобно тому, как заказчик нанимает профессионального подрядчика для физического процесса строительства, он станет нанимать профессионального менеджера по управлению стоимостью.

Также продукция подрядчика может включать те или иные строительные материалы, транспортные услуги, аренду техники, различные по объемам комплексы подрядных работ. Вместе с этими работами или отдельно могут рассматриваться финансовые и управленческие услуги (особенно генподряд); работы и услуги по эксплуатации зданий, посреднические и информационно-консультационные ус-

луги, например по аренде, продаже, оценке недвижимости, аудиту контрагентов, юридические услуги и т.д.

Отдельным элементом стоимости выступают налоги участников процесса во всем их разнообразии, отчисления и сборы, плата за разрешения, экспертизу и прочее. Соответствующая информация должна быть доступной как для непосредственного использования в режиме реального времени, так и для накопления, прогнозирования, анализа и группировки в нормативы для дальнейшего применения.

Выводы

Недостатки в планировании государственных капитальных инвестиций стали более явными в условиях подъема инвестиционной активности после кризиса, увеличения объемов государственных капвложений, госзакупок работ и услуг строительного характера, например, в связи с Евро-2012, привлечения значительных международных кредитов и инвестиций, усиления государственного регулирования экономики, создания новых органов центральной исполнительной власти с инвестиционными функциями.

Необходим отказ от государственного нормирования ресурсов и переход к негосударственному мониторингу и анализу рыночной стоимости материалов, продукции, работ и услуг участников инвестиционно-строительного процесса. Новая система должна основываться на доступной информации о рыночных ценах на ресурсы, внутрифирменном ресурсном нормировании, нормативах стоимости в разрезе всех видов ресурсов и всех участников. Она должна быть приемлемой для государственного и негосударственного секторов; переориентироваться со сметных расчетов (обсчетов проекта) на управление стоимостью. Ценообразование как процесс управления стоимостью, открывая соответствующую информацию заказчику, должно привести с его стороны к повышению спроса и цены на эффективные проектные решения, например энергоэффективные здания. Для государства – на проекты с оптимальной стоимостью жизненного цикла.

Для организации в Украине действенной, по образцу европейских стран, системы информации по сметному ценообразованию и самой системы ценообразования в строительстве необходимы значительные человеческие, технические, информационные и финансовые ресурсы, а также время.

Неотложной задачей является возрождение планирования и экспертизы государственных капитальных вложений, инвестиций вообще. Для этого уже сейчас нужны ориентиры стоимости строительства. Поскольку в готовом виде их нет, нужна разработка системы (методики, информационного, кадрового и правового обеспечения) предварительных оценок. Для этого могут применяться не затратный (на основании смет), а сравнительный и доходный подходы к

оценке; использоваться укрупненные показатели стоимости объектов у стран-соседей и в других регионах.

На расчетах и экспертизе капвложений в строительство крупных объектов нельзя экономить, для работы должны привлекаться группы специалистов, возможно – международные группы инженеров-архитекторов, проектировщиков и сметчиков, маркетологов, финансистов, юристов, оценщиков. Должны быть разработаны и приняты соответствующие нормативно-методические документы, обязывающие (рекомендующие) расчет и экспертизу строительной компоненты в инвестиционных проектах по заданной методике. Новая система должна опираться на апробированные программные продукты, стыковаться с распространенными информационными и программными средствами в области прогнозирования, маркетинга, проектного анализа и менеджмента.

Литература

1. Основные положения (концепция) ценообразования в строительстве. <http://budstandart.com/read/document/show>
2. Кириленко В., Кириленко Л. Теория цены и современное ценообразование в Украине // Экономика Украины. – 2002. – №8. – С. 56–62.
3. Ніколаєв В.П. Нові засади ціноутворення в інвестиційно-будівельному процесі // Формування ринкових відносин в Україні, №4 (107), 2010. – С. 71–77.
4. Куйбіда В.С., Ніколаєв В.П. Політика ціноутворення у будівництві: ресурсне нормування, чи управління вартістю // Управління сучасним містом, №1–12 (33–36), 2009. – С. 58–67.
5. Горбачева Л. Ценообразование в строительстве в странах с рыночной экономикой // Строительство и недвижимость. <http://www.nestor.minsk.by>
6. Матвейчук В. Эффективность европейской системы ценообразования при реализации инвестиционных проектов // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. №1, 2009.
7. <http://www.wbdg.org/>
8. <http://www.uscost.com/>
9. <http://www.astm.org/>
10. <http://rsmeans.reedconstructiondata.com/>
11. <http://www.wbdg.org/tools/>
12. <http://doe2.com/equest/>
13. <https://secure.whitestoneresearch.com/>
14. http://www.wbdg.org/design/consider_benefits.php/
15. <http://www1.eere.energy.gov/femp>, <http://www.whitehouse.gov/omb/>
16. http://www.wbdg.org/references/code_regulations/
17. <http://www.nist.gov/index.html/>
18. Joseph J. Romm. Sustainable Building Technical Manual // http://www.wbdg.org/ccb/browse_doc.php?d=8159 Lean and Clean Management, 1994 – 292 p.
19. <http://ecorussia.info/ru/ecopedia/lca/>

Ринок офісної нерухомості: інвестиційно-фінансові аспекти функціонування

Розглянуто структуру розподілу ринку офісної нерухомості за класами. Наведено схему життєвого циклу інвестиційного проекту в офісному будівництві та здійснено прогноз розвитку ринку до 2012 року.

Ключові слова: офісна нерухомість, офісне будівництво.

Рассмотрена структура распределения рынка офисной недвижимости по классам. Приведена схема жизненного цикла инвестиционного проекта в офисном строительстве и осуществлен прогноз развития рынка до 2012 года.

Ключевые слова: офисная недвижимость, офисное строительство.

The analysis of general suggestion of office apartments in Kyiv is resulted. The chart of life cycle of investment project in office building is made and the prognosis of market development is carried out till 2012.

Постановка проблеми. Економічна криза, яка охопила країну, призвела до кардинальної зміни ринку офісної нерухомості, зокрема заморожування проектів на стадії будівництва, перепрофілювання існуючих об'єктів, зниження попиту і пропозиції на офісні приміщення. Комерційна нерухомість є окремим сектором ринку нерухомості в Україні, а отже, має певні особливості і функціональне призначення. З урахуванням впливу світової фінансової кризи на вітчизняну будівельну галузь зростає актуальність дослідження умов функціонування ринку нерухомості України, зокрема офісного будівництва.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Про необхідність впровадження реформ для виведення вітчизняної будівельної галузі з кризового стану останнім часом ведеться багато дискусій, у багатьох наукових виданнях розглядаються можливі шляхи виходу галузі з кризи, оцінюється структура ринку нерухомості в Україні. Проблеми розвитку ринку офісної нерухомості присвячені праці таких науковців: А.М. Асаул, А.В. Ігнатенко, В.Г. Кабанов, І.В. Кривов'язюк, В.І. Павлов, Н.В. Павліха, І.І. Пилипенко, М. Пушкіна, О.І. Харченко, В.Л. Яскевець та інших. Проте залишається чимало невирішених питань сталого розвитку ринку офісної нерухомості в Україні. В процесі дослідження доцільно звернути увагу саме на розвиток складових цього ринку і розробити прогноз розвитку до 2012 року.

Мета статті. Дослідити інвестиційно-фінансові аспекти функціонування ринку офісної нерухомості на сучасному

етапі розвитку економіки, показати динаміку розвитку складових елементів ринку.

Виклад основного матеріалу. Ринок офісної нерухомості Києва динамічно розвивався фактично до IV кварталу 2008 року, початку світової фінансової кризи. Потягом I–III кварталів 2008 року зростання ділової активності сприяв подальшому освоєнню офісних приміщень і в першому півріччі цього ж року становив 110 тис. кв. м [3, 4], тоді як загальна площа офісних приміщень, побудованих до цього часу, становила приблизно 95 тис. кв. м [3, 4]. Однак на кінець 2008 року ситуація на ринку нерухомості виявилася несприятливою для будівництва запланованих об'єктів. Таким чином, ринок офісної нерухомості із стадії активного зростання перейшов у стадію спаду, минувши штучно стадію перенасичення ринку. Такий різкий перехід стадії життєвого циклу інвестиційного проекту із зростання на спад був обумовлений насамперед різким скороченням попиту внаслідок економічної кризи. На рис. 1 наведена схема життєвого циклу інвестиційного проекту в офісному будівництві.

У першому півріччі 2009 року на ринку офісної нерухомості спостерігалось продовження загального спаду активності на ринку, спричиненої рецесією кінця 2008 року. В другому півріччі 2009 року спостерігалися тенденції до стабілізації основних ринкових показників: по-перше, падіння орендних ставок припинилося і, по-друге, зростання вакантності приміщень суттєво зменшилося. Але при таких зрушеннях відбувалося зниження обсягів нового будівництва внаслідок високої вартості фінансування та низьких орендних ставок.

Проводячи аналіз функціонування ринку офісної нерухомості, варто виділити дві основні взаємозалежні та рівноважні економічні сили на ринку – попит та пропозицію. В даному випадку пропозицією на ринку виступають заявлені будівельні проекти офісних приміщень з подальшим їх введенням в експлуатацію. Попитом на ринку офісної нерухомості виступає обсяг поглинання офісних приміщень за рахунок здачі об'єктів в оренду.

Досліджуючи загальну пропозицію офісних приміщень в Києві, можна констатувати (рис. 2), що протягом останніх трьох років, незважаючи на спад виробництва, спостерігається зростання пропозиції нових офісних приміщень. Відтак, у 2007 році обсяг нової пропозиції офісних приміщень становив приблизно 172 тис. кв. м, що на 2,8% менше, ніж у 2006 році. В 2008 році обсяг пропозиції нових офісних приміщень становив приблизно 200 тис. кв. м, що збільшило

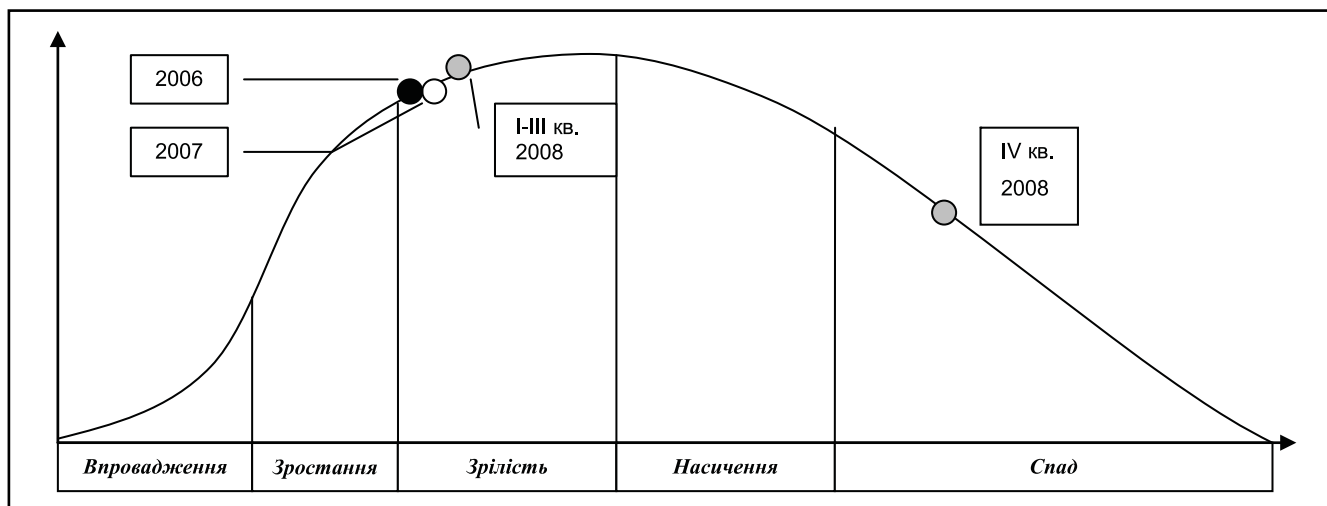


Рисунок 1. Схема життєвого циклу інвестиційного проекту в офісному будівництві

пропозицію на 16% у порівнянні з 2007 роком. Таким чином, на початку 2009 року доступні для оренди офісні приміщення становили 985 тис. кв. м. У кінці 2009 року у Києві було введено 110 тис. кв. м офісних приміщень, що на 50% менше, ніж у 2008 році. Відтак, на 1.01.2011 р. в м. Києві функціонує 1200 тис. кв. м офісних приміщень, що становить приблизно 430 кв. м у перерахунку на 1000 жителів.

Протягом 2010 року фінансування будівництва офісних приміщень здійснювалося переважно за рахунок власних коштів забудовників, що гальмує розвиток ринку загалом. У 2011–2012 роках можна очікувати введення в експлуатацію приблизно 100–150 кв. м, що збільшить загальну пропозицію офісних приміщень до 1475 тис. кв. м.

Варто також розглянути структуру розподілу ринку офісної нерухомості за класами. Структуру ринку офісних приміщень м. Києва можна поділити на клас А, клас В, клас В+ та клас С. На рис. 3 наведена структура ринку офісної нерухомості за класами з 2003 по 2010 рік.

Згідно з наведеною схемою протягом 2007–2009 років найбільших перетворень зазнала структура класів В та В+. Відтак, відсоток офісних приміщень класу А у 2007–2008 становив 17% відповідно, а у 2009 році – 16%, що на 1%

менше, ніж у 2008 році [3, 4]. У 2010 році спостерігалось зростання структури офісних приміщень класу А на 2% відносно 2009 року. В 2011–2012 роках очікується зменшення частки приміщень класу А до 17% у загальній структурі приміщень. Структурний розподіл офісних приміщень класу В та В+ у 2007 році становив 50 і 21% відповідно. У 2008–2009 роках частка приміщень класу В збільшилася на 3% та на 2% відповідно. Таким чином, протягом 2007–2009 років частка офісних приміщень класу В зросла на 5%. У прогнозі на 2011–2012 роки очікується поступове зниження частки офісних приміщень класу В до 52%. Клас В+ у 2007 році займав 21% у загальній структурі офісних приміщень Києва, а у 2008–2009 роках спостерігалось різке зниження частки ринку до 17 та 16% відповідно. У прогнозі очікується стабілізація частки ринку офісних приміщень класу В+ на 17%. Частка приміщень класу С протягом 2008–2009 років не змінилася та залишилася на рівні 13%, збільшення структури цієї частки ринку очікується у 2012 році до 14%.

У 2009 році обсяг поглинання офісних приміщень становив приблизно 85 тис. кв. м, що на 23% менше, ніж у 2008 році, і на 66% менше порівняно з 2007 роком [7]. Загальна площа

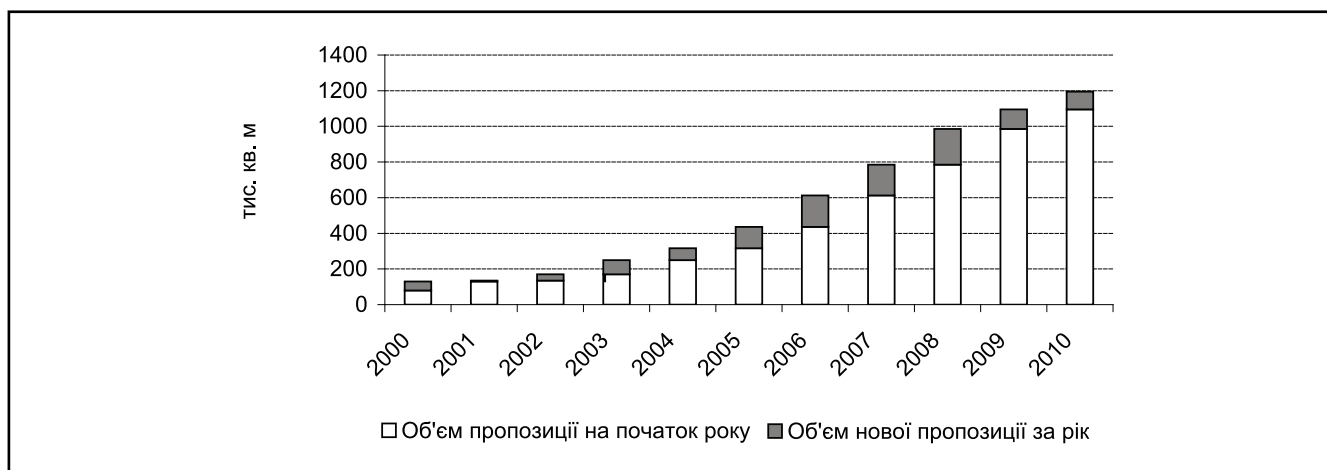


Рисунок 2. Загальна пропозиція офісних приміщень в м. Києві

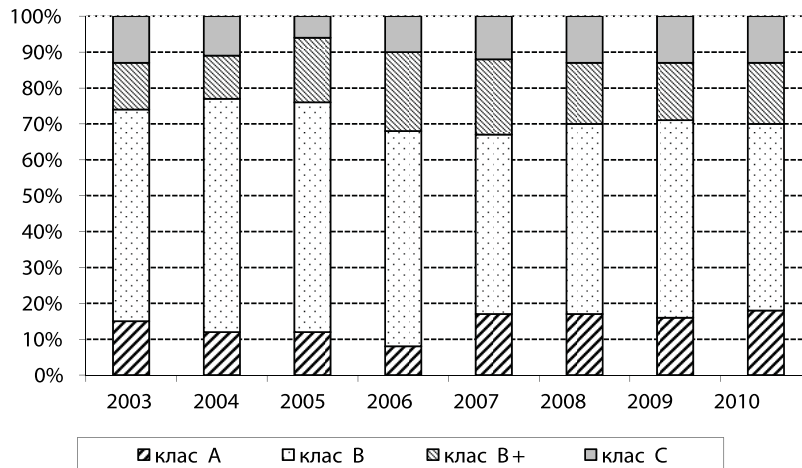


Рисунок 3. Структура ринку офісної нерухомості за класами

зайнятих офісних приміщень на кінець 2009 року в м. Києві становила близько 860 тис. кв. м, що відповідає рівню першого півріччя 2008 року [7]. Таким чином, площа, яку займають орендарі, фактично не знизилася впродовж 2009 року.

Досліджуючи ринок офісної нерухомості, варто звернути увагу на споживачів цього ринку, а саме орендарів, які формують попит на ринку. Слід розглянути структуру орендованої офісної площі і виявити, який розмір приміщень користується найбільшим попитом серед орендарів. Умовно розділимо офісні приміщення за площею: менше 500 кв. м; від 500 до 1000 кв. м; від 1 до 2 тис. кв. м; від 2–3 тис. кв. м і більше 3 тис. кв. м. На рис. 4 наведена структура офісної площі за розміром приміщень взятих в оренду в 2007, 2008 та 2009 роках відповідно.

Згідно з наведеним рис. 4 можна виявити, що у 2007 році попитом користувалися офісні приміщення, які займають площу більше 3 тис. кв. м, що у питомій вазі загальної орендованої площі за рік становило 57%. Найменшим попитом користувалися площі розміром менше 500 кв. м і зайняли у загальній структурі всього 5%. Приблизно одна-

ковим попитом користувалися офісні приміщення від 500 до 1000 кв. м та приміщення площею від 2–3 тис. кв. м, що відповідає 10% та 11% загальної оренди приміщень. У 2007 році значним попитом користувалися приміщення розміром від 1 до 2 тис. кв. м і у питомій вазі зайняли 18%. За результатом 2008 року сукупний обсяг поглинання офісних приміщень становив приблизно 97 тис. кв. м [5; 6], знизившись на 13,5% у IV кварталі по відношенню до початку року, коли розмір освоєних приміщень становив 110 тис. кв. м. Така тенденція ринку насамперед пов'язана з масовим розірванням договорів оренди наприкінці року. Відмова від договорів оренди негативно вплинула на розвиток ринку офісної нерухомості і обсяги поглинання офісних площ (рис. 4). Відтак, у 2008 році спостерігалось зниження попиту на вакантні приміщення площею більше 3 тис. кв. м і у питомій вазі становить 32% загальних площ, що на 25% нижче, ніж у 2007 році. У 2008 році попитом серед орендарів користувалися менш габаритні приміщення розміром від 500 до 1000 кв. м та від 1000 до 2000 кв. м, що у відносному значенні становило 22 і 23%

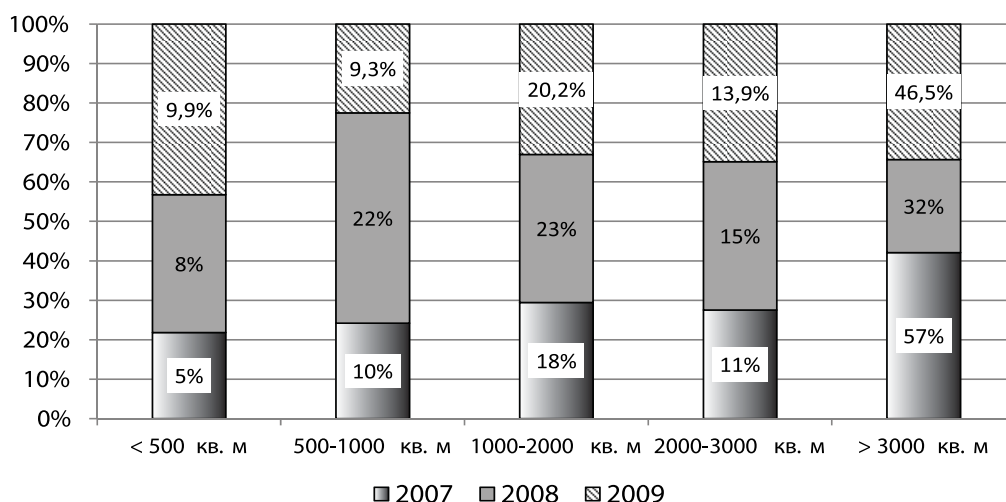


Рисунок 4. Структура офісної площі за розміром приміщення, взятого в оренду, 2007–2009 роки

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

загальних орендованих площ відповідно [5; 6]. Частка площ розміром від 2 до 3 тис. кв. займала 15% загальної площі, що на 4% перевищує попит 2007 року.

Серед основних тенденцій на ринку оренди офісних приміщень у 2009 році слід відмітити зростання попиту на приміщення розміром більше 3 тис. кв. м, що становить 46,5% загальних трансакцій по оренді. В цьому сегменті сукупний попит зріс на 14,5% по відношенню до 2008 року (рис. 4).

Найбільший обсяг трансакцій припадає на площі розміром більше 1 тис. кв. м, що становить майже 80% усіх договорів оренди. На площі розміром до 500 кв. м попит залишався низьким і становив у 2009 році 9,9%, що на 1,9% перевищило показник 2008 року [5–7].

У 2007 році основний попит на орендовані офісні приміщення формувався за рахунок іноземних компаній (рис. 5), частка яких у загальному обсязі поглинання площ становила 71%, іншу частину вільних приміщень орендували українські компанії (частка 18%) і російські компанії (частка 10%). Слід відмітити, що у 2008 році більша частина офісних приміщень була орендована іноземними компаніями (52%), що на 19% нижче порівняно з 2007 роком (рис. 5). Таке різке зниження попиту пояснюється згортанням діяль-

ності багатьох іноземних компаній у зв'язку з фінансовою нестабільністю материнських компаній.

З рис. 5 випливає, що найбільш активними споживачами офісної нерухомості у 2009 році виявилися іноземні компанії, частка в обсязі поглинання яких виросла з 52% у 2008 році до 67,6% у 2009 [7]. Тоді як частка українських компаній зменшилася з 36% у 2008 році до 17% у 2009 році [7]. Відтак, трансакції по оренді офісних приміщень в 2009 році відбувалися завдяки вже існуючому попиту на офісні приміщення, а не за рахунок виходу на ринок нових компаній.

Власники офісних приміщень віддають перевагу міжнародним орендарам, судячи з рис. 5, насамперед це пов'язано з потенційно більшою фінансовою надійністю іноземних користувачів. У фінансовому секторі спостерігається зниження попиту та активності на ринку офісної нерухомості. Відтак частка фінансового сектору в сукупному поглинанні вільних приміщень становила всього 6% проти 35% і 41% у 2008 та 2007 роках відповідно [7]. Низька активність фінансового сектору пов'язана з тим, що у 2009 році в банківській системі були розпочаті структурні реформи.

Разом із тим слід проаналізувати рівень орендних ставок та рівень незайнятих офісних площ на ринку. На рис. 6 зо-

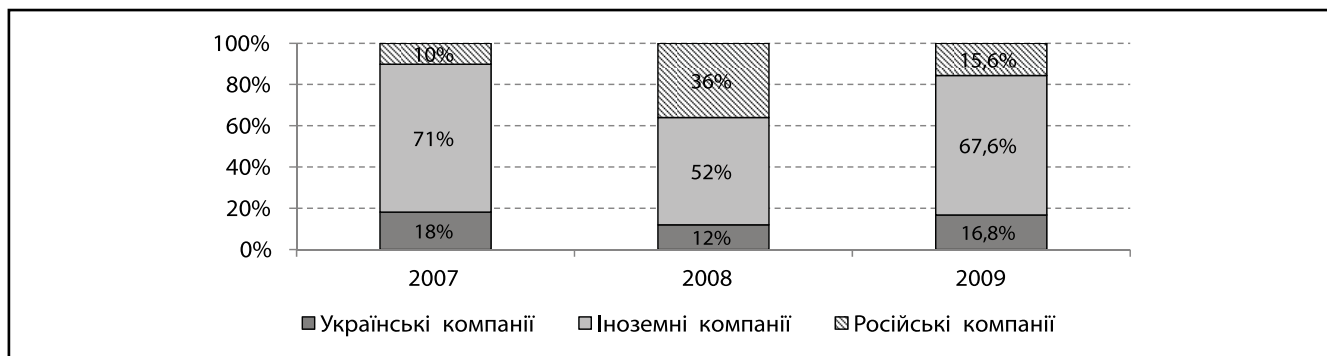


Рисунок 5. Питова вага освоєння офісних приміщень споживачами-орендарями у 2007–2009 роках

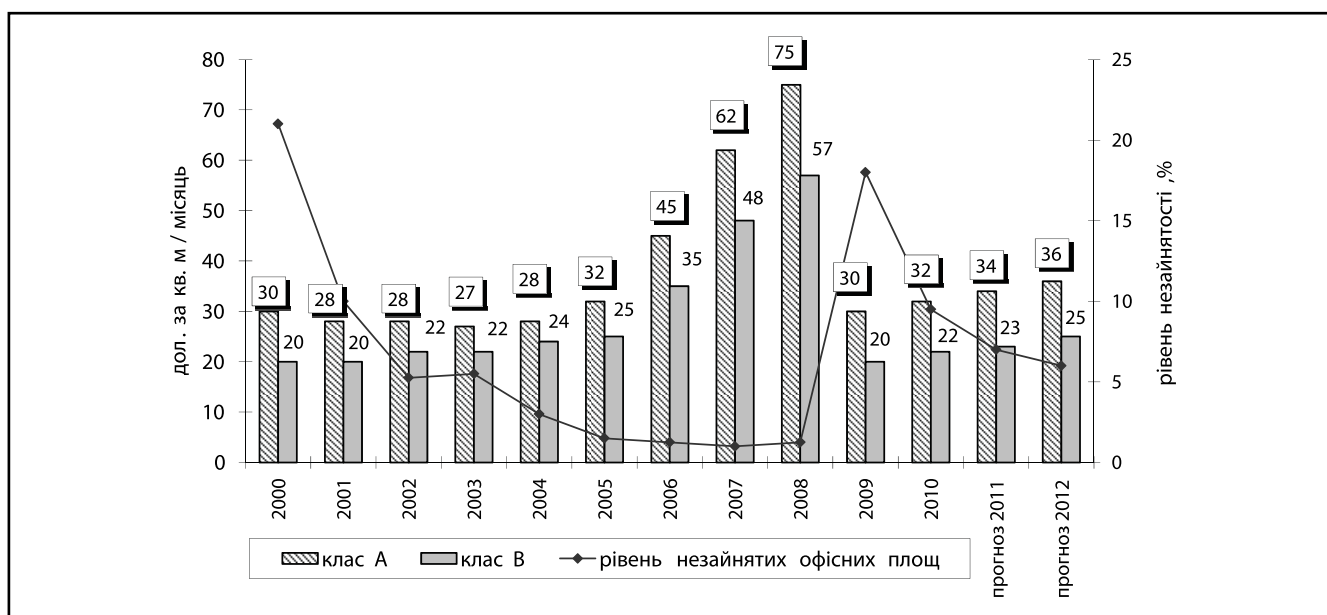


Рисунок 6. Орендні ставки та рівень незайнятих площ

бражено розподіл орендних ставок у класах А та В та рівень незайнятих офісних приміщень протягом 2000–2009 років, здійснено прогноз на 2011–2012 роки.

Судячи з рис. 6, протягом 2000–2005 років ціна оренди в офісних приміщеннях класу А зберігалася в середньому на рівні \$29 за квадратний метр у місяць, класу В – на рівні \$22 за квадратний метр у місяць. Рівень незайнятих офісних площ знизився майже з 21% поступово до 2%, що говорить про зростаючий попит на якісні офісні приміщення. Протягом наступного періоду, а саме 2006–2008 (III квартал), середня ціна оренди офісного приміщення класу А зросла з \$32 за квадратний метр до \$75 за квадратний метр, у класі В – з \$25 до \$57 за квадратний метр. Рівень незайнятості протягом аналізованого періоду залишився на рівні 1–1,25% в рік. Необхідно відзначити, що протягом 2006–2008 років ринок офісної нерухомості м. Києва характеризувався низьким рівнем вакантності. Відтак, на кінець 2006 року рівень незайнятості офісних площ склав 1,5%, на кінець 2007 року – 0,75%, у 2008 (III квартал) році – 1,5–2%. У свою чергу, середня ціна квадратного метра орендованого приміщення класу А у 2006 році виросла на 29% по відношенню до 2005 року, у 2007 році – на 27% проти 2006 року, у 2008 році – на 17% проти 2007 року. Таким чином, протягом 2006–2008 років ставка оренди офісного приміщення класу А виросла на 40%. Середня ціна квадратного метра орендованого приміщення класу В протягом аналізованого періоду виросла на 39%: у 2006 році – на 29% проти 2005 року; у 2007 році – на 27% проти 2006 року; у 2008 року – 16% проти 2007 року.

Слід підкреслити, що в першому півріччі 2008 року динаміка здачі офісних приміщень в оренду дістала свого історичного максимуму. Однак вже IV квартал 2008 року характеризувався спадом економічної активності, що значною мірою вплинуло на ринок офісної нерухомості – договори по здаванню приміщення в оренду практично припинилися. Різке скорочення попиту на фоні введення в експлуатацію нових площ, масова відмова від попередніх договорів оренди призвела до зростання рівня незайнятих площ до 17–17,5%. Відтак, на кінець 2009 року ставка оренди приміщення класу А зменшилася на 40% проти 2008 року, ставка оренди приміщення класу В – на 35% проти 2008 року, що «відкинуло» ринок до показників майже десятирічної давності (2000–2001). Виходячи з вищевикладеного можна констатувати, що зниження орендних ставок у післякризовий період носить стрибкоподібний характер. Рівень незайнятих офісних площ у IV кварталі 2008 року досяг 18% і підвищився до середини 2009 року до 20–21% (рис. 6). Динаміка рівня незайнятості мала неоднорідний характер, змінюючись залежно від класу приміщення. Відтак, у першому півріччі 2009 року спостерігалось зниження кількості вільних приміщень у класі А, тоді як у класі В та С змін майже не відбулося. Головною причиною подальшого зниження орендних ставок є вихід на ринок нових офісних при-

міщень, які збільшують пропозицію ринку офісної нерухомості при низькому попиті на цьому ринку.

Висновки

Із вищевикладеного випливають такі висновки: по-перше, в класах офісних приміщень А та В орендні ставки протягом 2011–2012 років підуть приблизно на 12%; по-друге, рівень незайнятих офісних площ знизиться до 6–7% до кінця 2012 року; по-третє, попитом будуть користуватися офісні приміщення з базовою готовою до здачі обробкою приміщення; по-четверте, зниження орендних ставок і повільне відновлення ринку може спонукати споживачів–орендаторів до викупу офісних приміщень або укладання довгострокових лізингових договорів із перспективою викупу частини приміщення в бізнес-центрі.

Література

1. Ігнатенко А.В. Інвестиційна привабливість ринку комерційної нерухомості України [Текст] / А.В. Ігнатенко, В.Г. Кабанов, О.І. Харченко, В.Л. Яковець // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №6(84). – С. 79–88.
2. Нерухомість в Україні: Підруч. для студ. вищ. навч. закл. / В.І. Павлов, І.І. Пилипенко, І.В. Кривов'язюк. – К.: Державна академія статистики обліку та аудиту, 2008. – 765 с.
3. Огляд ринку нерухомості: Україна, перше півріччя 2008 [Електронний ресурс]: за даними компанії Colliers International / Міжнародна консалтингова компанія Colliers International. – Режим доступу: <http://www.colliers.com.ua>
4. Огляд ринку нерухомості: Україна, 2008 [Електронний ресурс]: за даними компанії Colliers International / Міжнародна консалтингова компанія Colliers International. – Режим доступу: <http://www.colliers.com.ua>
5. Огляд ринку нерухомості: Україна, перше півріччя 2009 [Електронний ресурс]: за даними компанії Colliers International / Міжнародна консалтингова компанія Colliers International. – Режим доступу: <http://www.colliers.com.ua>
6. Огляд ринку нерухомості: Україна, 2009 [Електронний ресурс]: за даними компанії Colliers International / Міжнародна консалтингова компанія Colliers International. – Режим доступу: <http://www.colliers.com.ua>
7. Огляд ринку нерухомості: Україна, 2010 [Електронний ресурс]: за даними компанії Colliers International / Міжнародна консалтингова компанія Colliers International. – Режим доступу: <http://www.colliers.com.ua>
8. Пушкина М. Коммерческая недвижимость как объект инвестирования / Марина Пушкина. – М.: Альпина, 2009 – 248 с.
9. Ринок нерухомості / А.М. Асаул, В.І. Павлов, І.І. Пилипенко, Н.В. Павліха, І.В. Кривов'язюк: Навч. посібник, 2-ге видання. – К.: Кондор, 2006. – 336 с.
10. Савкова О.М. Основні сегменти ринку нерухомості в Україні [Текст] / О.М. Савкова // Фінансово-економічні та інноваційні аспекти управління підприємством в умовах глобалізації світової економіки: матеріали II наук.-практ. конф. студ., аспірантів і молодих учених, 27 трав. 2010 р. – К.: МУФ, 2010. – С. 107–110.

11. Савкова О.М. Ринок комерційної нерухомості: характеристика та тенденції розвитку його окремих сегментів [Текст] / О.М. Савкова // Наука і сучасність: досвід та перспективи розвитку на межі ти-

сячоліть: збірка тез доповідей І Всеукр. наук.-практ. конф., Запоріжжя, 5–7 лип. 2010 р. – Запоріжжя: Запор. міська громад. о-ція «Озима», 2010. – С. 36–37.

Я.В. ХОМЕНКО,
д.е.н., ДонНТУ,
І.О. БАРАНЕНКО,
аспірант, ДонНТУ

Оцінка інвестиційного клімату України за методом дихотомії максимальної резолюції

У статті розкрито сутність методу дихотомії максимальної резолюції, обґрунтовано доцільність його використання при оцінці інвестиційного клімату країни, зроблену оцінку інвестиційного клімату України за методом дихотомії максимальної резолюції, визначено ключові фактори, які потребують першочергової уваги з боку держави з метою покращення інвестиційного клімату.

Ключові слова: метод дихотомії максимальної резолюції, інвестиційний клімат.

В статье раскрыта сущность метода дихотомии максимальной резолюции, обоснована целесообразность его использования при оценке инвестиционного климата страны, произведена оценка инвестиционного климата Украины методом дихотомии максимальной резолюции, определены ключевые факторы, требующие первоочередного внимания со стороны государства с целью улучшения инвестиционного климата.

Ключевые слова: метод дихотомии максимальной резолюции, инвестиционный климат.

In the article the substance of maximum resolution dichotomy method is described, the appropriateness of method application to assessment of investment climate of the country is substantiated, the assessment of investment climate of Ukraine using the maximum resolution dichotomy method is performed, key factors, requiring special attention of state with the purpose of investment climate improvement, are identified.

Постановка проблеми. Ключовим фактором у залученні прямих іноземних інвестицій є сприятливий інвестиційний клімат, що являє собою визначений набір факторів, формує можливості та стимули для компаній інвестувати, створювати робочі місця та розвиватися. Уряди впливають на ці фактори через комбінацію офіційних політик у визначених сферах – політичної непередбачуваності, регулювання та оподаткування, фінансів та інфраструктури, робочої сили і ринку праці. Важливо відмітити також, що якщо уряди зазвичай адмініструють кожний параметр окремо, розподіляючи

обов'язки між міністерствами та відомствами, зарубіжні інвестори розглядають інвестиційний клімат взагалі.

Усі фактори інвестиційного клімату та їхні параметри взаємопов'язані і взаємозалежні. Так, розширення доступу до кредитування не матиме значного впливу на рішення інвесторів, доки не будуть вирішені більш фундаментальні проблеми щодо захисту їх прав власності.

Україна – це країна з великим та нереалізованим потенціалом. Хаотичні роки перехідної економіки залишили їй велику кількість проблем, що виявилися у корупції, виснаженій інфраструктурі, незавершеності реформи державного апарату та перманентному політичному протистоянні, що замість стимулювання, навпаки, блокує реформування української економіки. У той час як саме економічні реформи у провідних галузях потрібні для покращення інвестиційного клімату країни. Особливо зараз, коли наслідки кризи фінансового сектору негативно вплинули на міжнародну економічну кон'юнктуру, державі потрібно чітко усвідомлювати свої переваги та недоліки при розробці ефективної довгострокової політики залучення іноземних інвестицій та стимулювання сталого розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. За цих умов оцінка інвестиційного клімату та визначення його впливу на залучення прямих іноземних інвестицій привертають особливий інтерес вітчизняних науковців. Зокрема, значний внесок у розробку цих питань зробили такі вчені, як В. Полевик [1], В. Солдатенков [2], М. Денисенко [3], Т. Затонацька [4], Л. Парцхаладзе [5], Н. Ковтун [6] та ін.

Мета статті. Між тим дослідження українських науковців сконцентровані переважно на моделях оцінки зв'язку між окремими показниками інвестиційного клімату України, та надходженням прямих іноземних інвестицій і забезпечують лише обмежене проникнення у сутність неоднорідної природи окремих інституційних утворень та їх вплив на інвестиційні рішення іноземних компаній. Саме тому мета цієї статті полягає у комплексній оцінці змін інвестиційного клімату України за період з 2005 по 2009 рік та визначенні його впливу на обсяги залучення прямих іноземних інвестицій.

Мета обумовлює вирішення таких завдань:

- розкриття сутності методу дихотомії максимальної резолюції та обґрунтування доцільності його використання при оцінці інвестиційного клімату України;
- оцінка інвестиційного клімату України за методом дихотомії максимальної резолюції;
- визначення ключових факторів, які потребують першочергової уваги з боку держави з метою покращення інвестиційного клімату України.

Виклад основного матеріалу. У проведеному дослідженні модель інвестиційного клімату України була побудована за методом дихотомії максимальної резолюції [7, с. 88]. Загалом, дихотомія – це спосіб логічного поділу поняття на дві взаємовиключні частини, що повністю вичерпують обсяг цього поняття. Виходячи з цього система індикаторів інвестиційного клімату України була представлена як багатовимірний набір даних, в якому оціночні фактори розподілені на дві групи, кожна з яких впливає на одну з частин дихотомії. Взаємозв'язок індикаторів інвестиційного клімату в такій мультиатрибутивній дихотомії відображає, у свою чергу, основні принципи типології максимальної резолюції, тобто безперервність поняття і зв'язність його частин.

В обраній моделі інвестиційного клімату України шість факторів підпадають під політико-ресурсну дихотомію. Так, експерти

Світового банку до сфери урядової політики відносять політичну непередбачуваність, регулювання та оподаткування, тому ці фактори мають увійти до політичної частини дихотомії [8, с. 72]. З ресурсного боку виокремлено інші три фактори: інфраструктура, фінанси та робоча сила (табл. 1).

Для наочного уявлення, інтерпретації й порівняння даних в моделі використовується діаграма Ківіат з шістьма симетричними осями, які відображають оцінку стану факторів інвестиційного клімату та беруть свій початок з однієї точки, де приймають значення від 0 (найкраще) до 1 (найгірше) (рис. 1).

Загалом, така візуалізація даних – істотний аспект так званого розвідувального аналізу даних (РАД), що передбачає аналіз будь-яких даних шляхом їх представлення у зручному вигляді: графічному, табличному тощо. На відміну від традиційної дедуктивної статистики, яка зосереджується на тестуванні гіпотези щодо існування зв'язку між змінними, РАД не передбачає побудову будь-якої моделі для виявлення цього зв'язку. Це скоріше філософія, ніж набір підходів, що використовує графічну візуалізацію для проникнення у сутність набору даних [1]. Мета такої моделі – виявити приховану структуру, систематичні підходи та асоціаційні правила, що можуть наштовхнути на подальше знання й дозволяють визначити кореляцію даних.

Таблиця 1. Фактори інвестиційного клімату [8, с. 79]

Фактор	Сутність
Політична непередбачуваність	Занепокоєння інвесторів щодо політичної непередбачуваності, викликаній невизначеністю або двозначністю існуючих політик та законів, чи стосовно того, як навіть добре визначені політики будуть втілюватись у життя або еволюціонувати у часі. Відображає здатність уряду виконувати обіцяне та довіру до нього
Регулювання	Процедури та витрати на отримання бізнес ліцензій та дозволів, що відповідають нормам урядового регулювання
Оподаткування	Відображення ефективності способу, в який податковий тягар визначається і розподіляється між альтернативними ресурсами
Інфраструктура	Індикатор того, наскільки добре працюють уряди, аби поліпшити управління суспільними ресурсами, коли вони фінансують або субсидують послуги інфраструктури
Фінанси	Фінансові ринки, що надають послуги оплати, мобілізують заощадження, і розподіляють у формі фінансування між фірмами
Робоча сила	Кваліфікована і здорова робоча сила, з урядом, виступаючим ініціатором в тому, аби зроби́ти осві́ту, відпові́дно потреба́м фі́рм

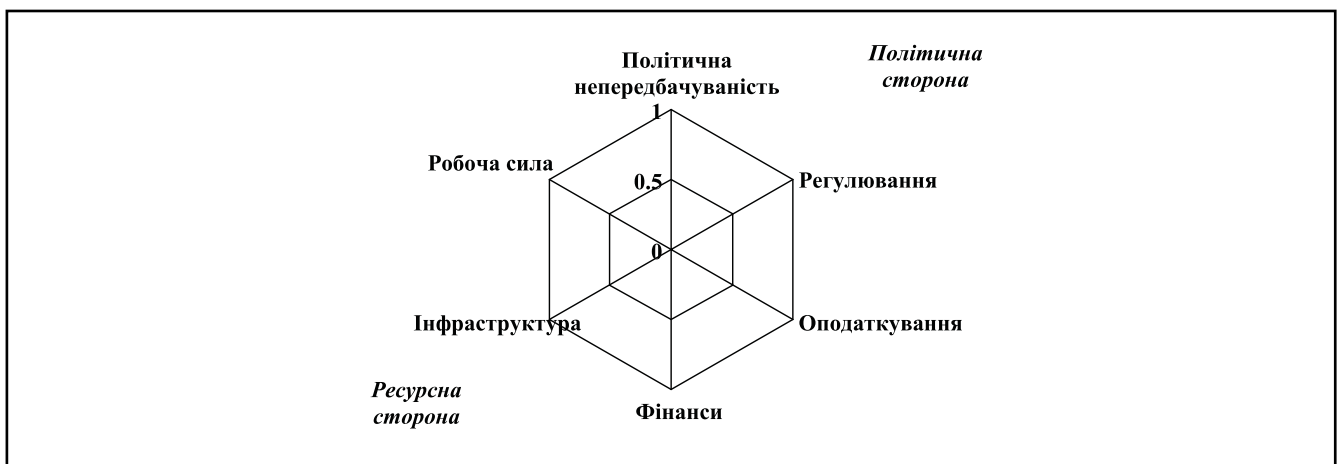


Рисунок 1. Діаграма Ківіат для оціночних факторів інвестиційного клімату [7]

Таблиця 2. Фактори інвестиційного клімату України та їх оціночні параметри

Фактор	Оціночні параметри	Одиниця виміру	Джерело отримання даних
Політична непередбачуваність	Довіра до влади	Процентіль (0–1)	IREX Media Sustainability index
	Політична стабільність	Процентіль (0–1)	Global Insight Global Risk Service
	Ефективність Уряду	Процентіль (0–1)	Political Risk Services International Country Risk Guide
	Верховенство Закону	Процентіль (0–1)	Business Enterprise Environment Survey
	Свобода прав власності	Відсоток (0–100)	HERITAGE Economic Freedom Survey
	Політичні права	Індекс (7–1)	FreedomHouse Political rights and Civil Liberties Survey
	Цивільні свободи	Індекс (7–1)	FreedomHouse Political rights and Civil Liberties Survey
Регулювання	Процедури щодо заснування бізнесу	Кількість	Doing Business Reports 2005–2009
	Час на заснування бізнесу	днів	Doing Business Reports 2005–2009
	Витрати, пов'язані зі заснуванням бізнесу	% від доходу на душу населення	Doing Business Reports 2005–2009
Регулювання	Мінімально необхідний капітал для заснування бізнесу	% від доходу на душу населення	Doing Business Reports 2005–2009
	Процедури щодо реєстрації власності	Кількість	Doing Business Reports 2005–2009
	Час на реєстрацію власності	Днів	Doing Business Reports 2005–2009
	Витрати, пов'язані з реєстрацією власності	% від вартості власності	Doing Business Reports 2005–2009
	Свобода від корупції	Відсоток (0–100)	HERITAGE Economic Freedom Survey
Оподаткування	Кількість податкових виплат	Кількість за рік	Doing Business Reports 2005–2009
	Час на здійснення податкових виплат	Часів у рік	Doing Business Reports 2005–2009
	Сумарна податкова ставка	% від прибутку	Doing Business Reports 2005–2009
	Фіскальна свобода	Відсоток (0–100)	HERITAGE Economic Freedom Survey
Інфраструктура	Щільність шляхів залізної дороги	(Доріг – км/1000 кв. км)	State Committee on Statistics, UNCTAD
	Якість інфраструктури залізної дороги	Індекс (1–7)	World Competitiveness Reports 2005–2009
	Щільність автомобільних шляхів	(Доріг – км/1000 кв. км)	State Committee on Statistics, UNCTAD
	Якість автомобільних шляхів	Індекс (1–7)	World Competitiveness Reports 2005–2009
	Якість портової інфраструктури	Індекс (1–7)	Global Competitiveness Reports 2005–2010
	Якість інфраструктури повітряного транспорту	Індекс (1–7)	Global Competitiveness Reports 2005–2010
	Якість постачання електроенергії	Індекс (1–7)	Global Competitiveness Reports 2005–2010
Фінанси	Сила юридичного права при отриманні кредиту	Індекс (0–10)	Global Competitiveness Reports 2005–2010
	Глибина кредитної інформації	Індекс (0–6)	Global Competitiveness Reports 2005–2010
	Розвиненість фінансового ринку	Індекс (1–7)	Global Competitiveness Reports 2005–2010
	Фінансування через національні фондові біржі	індекс (1–7)	Global Competitiveness Reports 2005–2010
	Легкість доступу до кредитів	Індекс (1–7)	Global Competitiveness Reports 2005–2010
	Доступність венчурного капіталу	Індекс (1–7)	Global Competitiveness Reports 2005–2010
	Стійкість банківської системи	Індекс (1–7)	Global Competitiveness Reports 2005–2010
Робоча сила	Система охорони здоров'я та базової освіти	Індекс (1–7)	Global Competitiveness Reports 2005–2010
	Вища та післядипломна освіта	Індекс (1–7)	Global Competitiveness Reports 2005–2010
Робоча сила	Складність процедур при прийомі на роботу	Індекс (0–100)	Doing Business Reports 2005–2010
	Щільність робочого часу	Індекс (0–100)	Doing Business Reports 2005–2010
	Складність процедур при звільненні з роботи	Індекс (0–100)	Doing Business Reports 2005–2010
	Витрати на звільнення	(Тижнів заробітної платні)	Doing Business Reports 2005–2010
	Свобода праці	Відсоток	HERITAGE Economic Freedom Survey
	Ефективність ринку праці	Індекс (1–7)	Global Competitiveness Reports 2005–2010

У нашому дослідженні дихотомія максимальної резолюції дозволяє визначити, які фактори інвестиційного клімату заважають найбільше процесу іноземного інвестування в Україні, як змінюються їх оціночні параметри у

часі та як це впливає на рішення іноземних інвесторів, тоді як інші моделі лише дозволяють оцінити зв'язок між окремими діями уряду та надходженням інвестицій в країну.



Рисунок 2. Діаграма Ківіат для факторів інвестиційного клімату України у 2005 році

Побудовано авторами за результатами власних розрахунків.

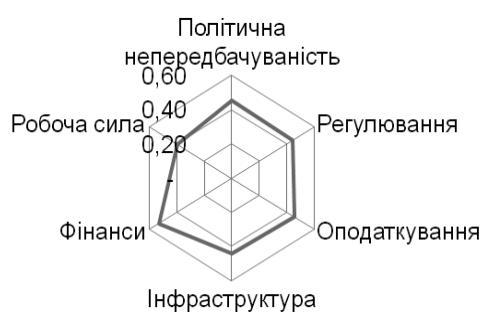


Рисунок 3. Діаграма Ківіат для факторів інвестиційного клімату України у 2006 році

Побудовано авторами за результатами власних розрахунків.



Рисунок 4. Діаграма Ківіат для факторів інвестиційного клімату України у 2007 році

Побудовано авторами за результатами власних розрахунків.

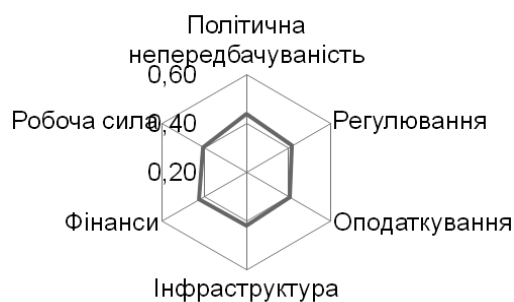
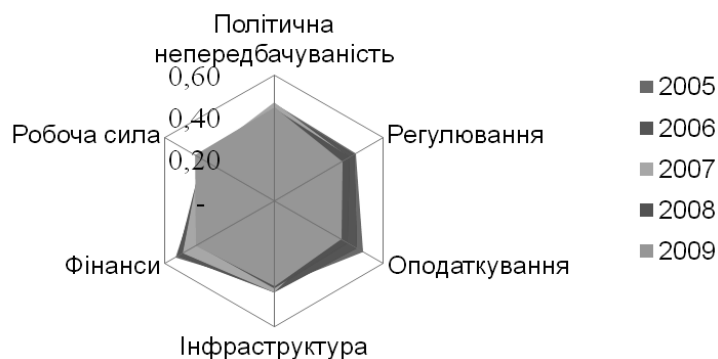


Рисунок 5. Діаграма Ківіат для факторів інвестиційного клімату України у 2008 році

Побудовано авторами за результатами власних розрахунків.

**Рисунок 6. Діаграма Ківіат для факторів інвестиційного клімату України у 2009 році**

Побудовано авторами за результатами власних розрахунків.

**Рисунок 7. Діаграма Ківіат для факторів інвестиційного клімату України за період з 2005 по 2009 рік**

Побудовано авторами за результатами власних розрахунків.

Для застосування методу дихотомії максимальної резолюції при оцінці інвестиційного клімату України було обрано та кластеризовано 41 оціночний параметр (табл. 2).

Усі оціночні параметри були представлені у вигляді індексів від 1 до 0, де 1 свідчить про найгірше становище фактору, а 0 – про найкраще. За допомогою цих індексів було надано агреговану оцінку кожному з факторів інвестиційного клімату шляхом розрахунку середньозваженого показника та побудовано діаграму Ківіат за період з 2005 по 2009 рік (рис. 2–7).

Таким чином, графічне представлення результатів аналізу доводить, що за період з 2005 по 2009 рік відбулося відносне покращення інвестиційного клімату України. Зокрема, поліпшення стану факторів політичної непередбачуваності, регулювання, фінансів у 2006 і 2008 роках призвело до підвищення абсолютного приросту обсягів прямих іноземних

інвестицій в Україну до \$7,843 млн. і \$7,935 млн. відповідно. Проте для подальшого розвитку українська економіка потребує значно більше інвестицій ніж ті, що були залучені.

У той же час протягом періоду, що досліджувався, майже не змінився або навіть погіршився стан таких факторів, як інфраструктура та робоча сила (табл. 3). Станом на кінець 2009 року вразливим місцем адміністративної системи України все ще залишалися державні установи: непрозорі та неефективні, охоплені корупцією й фаворитизмом. Що стосується законодавчої системи, яка залежить від ефективності державного апарату та політичної стабільності, то, не зважаючи на зусилля органів управління, її якість вдалося покращити лише незначною мірою.

Позитивні зрушення позначилися у напрямі покращення стану ділового середовища. Зокрема, були спроби спрости-

Таблиця 3. Прямі іноземні інвестиції в Україну та оціночні показники стану факторів її інвестиційного клімату в 2005–2009 роках

Показники	2005	2006	2007	2008	2009
Обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну (наростаючим підсумком), \$ млн.	9,047	16,890	21,607	29,543	35,616
Абсолютний приріст до попереднього року, \$ млн.	2,253	7,843	4,717	7,935	6,074
Політична непередбачуваність, індекс (1–0)	0,464	0,455	0,468	0,441	0,446
Регулювання, індекс (1–0)	0,450	0,440	0,411	0,417	0,373
Оподаткування, індекс (1–0)	0,490	0,455	0,331	0,405	0,368
Інфраструктура, індекс (1–0)	0,414	0,439	0,439	0,419	0,411
Фінанси, індекс (1–0)	0,543	0,529	0,504	0,427	0,433
Робоча сила, індекс (1–0)	0,370	0,394	0,404	0,406	0,438

Побудовано авторами за результатами власних розрахунків з використанням даних Держкомстату України.

ти процедуру реєстрації бізнесу, поліпшити загальну якість законодавчої бази та системи регулювання шляхом аналізу їхнього впливу на бізнес, видалити застарілі нормативні акти, активізувати комунікації з акціонерами та розробити спеціальний антикорупційний пакет. Проте багато проблем залишилися невирішеними, регуляторне оточення все ще сприймається як обтяжливе з багатьма небажаними процедурами. Бізнес-структури продовжують стикатися з проблемами неузгодженості в інтерпретації основних положень деяких законодавчих актів й адміністративних норм регулювання, особливо на місцевому рівні. Така комбінація надмірного регулювання, часті зміни правил поведінки, непослідовне їх втілення у практику формують підґрунтя для подальшого розвитку та поширення корупції в Україні.

Протягом минулих років була значно спрощена система оподаткування. Так, станом на кінець 2009 року сумарна податкова ставка становила 57,2% [9].

Що стосується транспортної інфраструктури, то як її рівень, так і якість потребують підвищення та удосконалення. Обидва параметри є важливими для підприємців, яких турбує можливість поставляти свою продукцію на ринок безпечно і своєчасно. Сьогодні українська інфраструктура отримала високі оцінки лише за показником цільності.

Наступний фактор, що є важливим для створення й розвитку бізнесу іноземного інвестора, це доступ до фінансування. У період з 2005 по 2009 рік український фінансовий сектор позначився стрімким розвитком, що відбувався завдяки намаганням уряду стимулювати діяльність фондових бірж, посилити юридичні права при отриманні кредиту та відкрити ринок для іноземних банків.

Проте більш детальний аналіз результатів функціонування фінансового ринку свідчить, що його прогрес мав подвійну природу і подальші дії уряду у напрямі розвитку цього ринку все ще потрібні. Так, що стосується стабілізації банківської системи, то, незважаючи на те, що ситуація на рівні країни в цілому поліпшилася, національна банківська система втратила свої позиції на міжнародній арені. Формування ефективної системи регулювання фондового ринку також є першочерговим завданням уряду, адже вона й досі є неефективною і не викликає довіри у інвесторів. Існує також необхідність покращення механізму захисту акціонерів: існуючі стандарти корпоративного управління знаходяться серед найбільших перешкод для інвесторів. Інші альтернативи фінансування, як то страхові компанії та недержавні пенсійні фонди, в українській практиці все ще використовуються як інструменти зниження бази оподаткування.

Здоров'я та освіта, оскільки надзвичайно важливі для забезпечення високої продуктивності праці, є ключовими детермінантами поточного стану такого фактору інвестиційного клімату, як «робоча сила». Проблеми, що властиві системі охорони здоров'я в Україні, значно не змінилися протягом періоду, що досліджувався. Незважаючи на те, що країна має відносно добру систему охорони здоров'я, остання є застрі-

лює і потребує негайного реформування. В апіорі безкоштовна система передбачає неформальні платежі від пацієнтів і сприяє поширенню корупції. Погіршує ситуацію і негативний демографічний тренд: у 2009 році чисельність населення України впала до відмітки 46144 млн. чоловік [9].

Якість як базової, так і вищої освіти, яка історично визнавалась досить високою, протягом періоду була значно спотвореною неефективним централізованим механізмом фінансування. Навіть приєднання країни до Болонського процесу не призвело до підвищення стандартів вищої освіти і не виправдало очікувань бізнесової спільноти. Населення з такою освітою стає істотною перешкодою для продуктивного використання іноземним інвестором своїх інвестицій та технологій.

Висновки

Таким чином, незважаючи на значні спроби уряду України покращити стан інвестиційного середовища в період з 2005 по 2009 рік, його зусилля мають продовжуватися. Особливої уваги потребують ресурсні фактори інвестиційного клімату країни, реформування яких, у свою чергу, неможливе без забезпечення стабільної політичної ситуації, ефективного регулювання та оподаткування бізнесу.

Література

1. Полевик В.Н. Проблемы привлечения прямых инвестиций в Украину и пути решения этих проблем / В.Н. Полевик // Проблемы науки. – 2005. – №2. – С. 46–52.
2. Солдатенков В.В. Аналіз інвестиційного клімату України / В.В. Солдатенков // Економіка та держава. – 2005. – №5. – С. 17–20.
3. Денисенко М. Щодо перспективи залучення іноземних інвестицій в контексті євроінтеграції / М. Денисенко, Є. Степанюк, В. Дамрачев // Економіка та держава. – 2006. – №9. – С. 15–21.
4. Затонацька Т.Г. Стратегія нарощування інвестиційного потенціалу національної економіки / Т.Г. Затонацька // Фінанси України. – 2006. – №7. – С. 15–18.
5. Парцхаладзе Л. Инвестиционный климат Украины: глобальное потепление / Л. Парцхаладзе // Зеркало недели. – 2004. – №29. – С. 15.
6. Ковтун Н.В. Статистичний аналіз взаємозв'язків рядів динаміки показників інвестиційної діяльності / Н.В. Ковтун // Науковий вісник Державної академії статистики, обліку і аудиту: [зб. наук. праць. Вип. 1 (6) / наук. ред. Н.В. Бондар]. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2005. – С. 16–19.
7. James K. Ho. Maximum Resolution Dichotomy for Investment Climate Indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ingen-taconnect.com/content/ind/ijbe/2006/00000001/00000001/art00007
8. World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone. World Bank Publications [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/EXTWDRS/EXTWDR2005/0,,menuPK:477681~pagePK:64167702~piPK:64167676~theSitePK:477665,00.html>
9. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

10. Doing business 2005. World Bank and International Finance Corporation. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/documents/subnational/DB2005_Full_Report.pdf
11. Doing business 2006. World Bank and International Finance Corporation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/documents/subnational/DB2006Full_Report.pdf
12. Doing business 2007. World Bank and International Finance Corporation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/documents/subnational/DB2007Full_Report.pdf
13. Doing business 2008. World Bank and International Finance Corporation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/documents/FullReport/2008/DB08_Full_Report.pdf
14. Doing business 2009. World Bank and International Finance Corporation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/documents/FullReport/2008/DB09_Full_Report.pdf
15. Doing business 2010. World Bank and International Finance Corporation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/documents/FullReport/2008/DB10_Full_Report.pdf
16. Global Competitiveness Report 2005–2006. World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.weforum.org/pdf/Gcr/GCR_05_06_Executive_Summary.pdf
17. Global Competitiveness Report 2006–2007. World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.weforum.org/pdf/Global_Competitiveness_Reports/Reports/gcr_2006/gcr2006_summary.pdf
18. Global Competitiveness Report 2007–2008. World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.weforum.org/pdf/Global_Competitiveness_Reports/Reports/gcr_2007/gcr2007_rankings.pdf
19. Global Competitiveness Report 2008–2009. World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/documents/GCR0809/index.html>
20. Global Competitiveness Report 2009–2010. World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/documents/GCR0910/index.html>
21. Business Enterprise Environment Survey. World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: info.worldbank.org/governance/wgi/pdf/BPS.xls
22. HERITAGE Economic Freedom Survey [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/>
23. FreedomHouse Political rights and Civil Liberties Survey [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.freedomhouse.org/template.cfm?page=15>
24. IREX Media Sustainability index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.irex.org/project/media-sustainability-index-msi>
25. Global Insight Global Risk Service. World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: info.worldbank.org/governance/wgi/pdf/DRI.xls
26. Political Risk Services International Country Risk Guide. World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: info.worldbank.org/governance/wgi/pdf/PRS.xls
27. State Committee on Statistics. UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www1.unece.org/stat/platform/display/DISA2011/2.+Economic+Statistics+\(UNCTAD](http://www1.unece.org/stat/platform/display/DISA2011/2.+Economic+Statistics+(UNCTAD)

Ю.М. ПОРОДКО,
аспірант, Львівський інститут банківської справи УБС НБУ

Вітчизняні інвестиційні фонди в посткризовому періоді та основні напрями оптимізації їхньої діяльності

Досліджено сутність та особливості капіталовкладення в інвестиційні фонди, охарактеризована їх інвестиційна діяльність. Розглянуто елементи формування інвестиційної політики інвестиційних фондів в умовах виходу із кризи. Виділено проблеми у системі колективного інвестування, запропоновано заходи оптимізації діяльності вітчизняних інвестиційних фондів.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, колективне інвестування, інвестиційний фонд, інвестиційна політика, економічна нестабільність, цінні папери.

Исследованы суть и особенность капиталовложения в инвестиционные фонды, охарактеризована их инвестиционная деятельность. Рассмотрены элементы форми-

рования инвестиционной политики инвестиционных фондов в условиях выхода из кризиса. Выделены проблемы в системе коллективного инвестирования, предложены мероприятия оптимизации деятельности отечественных инвестиционных фондов.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, коллективное инвестирование, инвестиционный фонд, инвестиционная политика, экономическая нестабильность, ценная бумага.

Investigational essence and features of capital investment in investment funds, described them investment activity. Considered elements of forming of investment policy of investment funds in the conditions of exit from a crisis.

Problems are selected in the system of the collective investing, the measures of optimization of activity of domestic investment funds are offered.

Keywords: investment activity, collective investing, investment fund, investment policy, economic instability, securities.

Постановка проблеми. Процес економічного розвитку, зростання реального та фінансового секторів у вітчизняній економіці потребують побудови досконалої системи забезпечення інвестиційним капіталом. З—поміж доступних на сьогодні форм фінансування підприємницької діяльності однією із найбільш досконалих форм трансформації фінансових заощаджень в інвестиційний капітал виступає колективне інвестування. Загострення конкуренції на ринку фінансового посередництва, зростання вартості інвестиційного капіталу та фінансових ризиків вимагають застосування досконалих механізмів інвестування. Розглядаючи питання реформування системи колективного інвестування, враховуючи нестабільність на фінансовому ринку, першочерговим питанням є здійснення заходів вдосконалення діяльності інвестиційних фондів. Розвиток вітчизняної системи колективного інвестування характеризується в більшій мірі кількісними показниками, зокрема швидкими темпами зростає кількість інвестиційних фондів, що функціонують в Україні, проте не завжди їхню діяльність можна вважати ефективною. Прогалини в законодавстві, відсутність інвестиційних пріоритетів у вітчизняній економіці є основними бар'єрами на шляху забезпечення ефективності діяльності інвестиційних фондів, що вимагає застосування ними досконалої інвестиційної політики. Відповідно до цього виникає потреба концентрації зусиль на розробці та реалізації досконалих підходів забезпечення ефективності функціонування інвестиційних фондів, з врахуванням змін у інвестиційному середовищі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Характеристика діяльності інвестиційних фондів, висвітлення їхньої сутності та класифікації є досить поширеним напрямом наукових досліджень як у вітчизняній науковій літературі, так і серед зарубіжних науковців. Існує досить багато наукових досліджень діяльності інвестиційних фондів у комплексі як суб'єктів інституційного інвестування, проте обґрунтування особливостей їх діяльності належним чином не здійснено. Зокрема, найбільш детальними дослідженнями цієї тематики є праці таких вітчизняних науковців, як Є. Григоренка [5], В. Гриценка [3], В. Гурової [4], О. Ластовенка [6], Г. Опанасової [8]. У науковій літературі дослідження питання інвестиційної політики суб'єктів фінансового ринку проводять такі фахівці, як О. Голева [2], О. Сич [9], В. Спиридонов [10].

Незважаючи на таке різноманіття наукових поглядів стосовно характеристики діяльності інвестиційних фондів та питання інвестиційної політики, відсутні наукові роботи, що присвячувалися б інвестиційній політиці інвестиційних фондів. Враховуючи брак наукових досліджень цієї тематики та

посткризовий стан вітчизняного фінансового ринку, виникає потреба не лише детально дослідити діяльність вітчизняних інвестиційних фондів, а й розробити конкретні напрями оптимізації їхньої діяльності.

Метою статті є визначення раціональних підходів оптимізації інвестиційної політики вітчизняних інвестиційних фондів на основі ґрунтовного вивчення особливостей їх діяльності.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційна діяльність у системі колективного інвестування характеризується рядом суттєвих особливостей, що відрізняють її з—поміж інших форм інвестиційної діяльності. Проте інвестиційні фонди як суб'єкти цих відносин, залучаючи фінансові ресурси, метою своєї діяльності мають забезпечення приросту інвестиційного капіталу. Саме забезпечення зростання інвестиційного капіталу є основоположним принципом, на якому формується діяльність інвестиційних фондів, який лежить в основі побудови їх інвестиційної політики. Маючи на меті забезпечення досконалості функціонування інвестиційного фонду, виникає необхідність попереднього обґрунтування особливостей його діяльності. Зокрема, відповідно до вітчизняного законодавства інвестиційний фонд характеризується як майновий комплекс, сформований із інвестиційних внесків його учасників, що отримують інвестиційний дохід на праві спільної часткової участі [1].

Капіталовкладення в інвестиційний фонд здійснюється шляхом передачі його учасниками належних їм фінансових ресурсів у довірче управління спеціалізованій компанії із управління активами (КУА) інвестиційного фонду. Саме від ефективності розміщення КУА, залучених в учасників фонду фінансових ресурсів, залежить його прибутковість. Розміщення інвестиційного капіталу фонду відбувається на основі довірчого управління КУА шляхом придбання різноманітних активів, що формують інвестиційний портфель фонду [2]. Раціональний вибір інвестиційних інструментів, з врахуванням їх прибутковості, ліквідності, визначення оптимального рівня диверсифікації, термінів капіталовкладення, відбувається на основі інвестиційної політики фонду.

Розгляд питання інвестиційної політики фонду передбачає вивчення й інших ключових питань, що характеризують діяльність інвестиційного фонду. Зокрема, першочерговим є розкриття змісту інвестиційної діяльності інвестиційного фонду, яка характеризується як комплекс послідовних взаємопов'язаних дій щодо формування портфелю активів фонду на основі залучених фінансових ресурсів у його учасників. Послідовність інвестиційної діяльності фонду визначається у відповідності з його інвестиційним процесом, що передбачає вибір напрямів для інвестування, визначення термінів та обсягів інвестицій, управління інвестиційним портфелем, визначення прибутковості фонду та інвестиційного доходу інвестора. В основі інвестиційної діяльності фонду лежить інвестиційна політика, що й визначає основні принципи та критерії побудови його інвестиційного процесу.

Інвестиційна політика передбачає комплекс взаємопов'язаних складових інвестування, зокрема стосовно діяльності інвестиційного фонду це: визначення інвестиційних завдань, визначення впливу інвестиційного середовища та макроекономічних чинників, розробка інвестиційної стратегії, щодо залучення фінансових ресурсів та управління інвестиційним портфелем, вироблення принципів та методологічних підходів, щодо розрахунку вартості активів та ін. [8].

Діяльність на ринку колективного інвестування характеризується своєрідними особливостями прийняття інвестиційних рішень та їх реалізації. Зокрема, у відповідності із специфікою діяльності вітчизняних інвестиційних фондів доцільно виділити декілька основних етапів реалізації інвестиційної стратегії.

На першому етапі проводиться попередній аналіз інвестиційної діяльності за минулі періоди. Основними об'єктами цього аналізу виступають дані щодо інвестиційних інструментів, що формують структуру активів інвестиційного фонду (рівень доходності, ліквідності, ризикованості), фінансові показники конкретних емітентів, галузеві та макроекономічні дані. Сукупність отриманих показників формує загальну картину ефективності інвестиційної діяльності за попередні періоди та слугує інформаційною базою для формування перспективних тенденцій, щодо ефективності інвестицій. Особливості проведення аналізу економічних показників інвестиційної діяльності за попередні періоди, акцентування на тих чи інших показниках залежить від особливостей інвестиційної політики конкретного інвестиційного фонду, рівня його ризикованості.

На наступному етапі відбувається обґрунтування інвестиційних цілей та визначення концептуальних засад функціонування інвестиційного фонду. На цьому етапі формування інвестиційної стратегії розраховуються прогностичні показники, що характеризують діяльність фонду. Зокрема, визначаються допустимі межі прогностичної прибутковості конкретної групи чи класу активів, їх ризиковість та ліквідність. Відповідно до визначених класів активів, в які здійснюватиметься інвестування, термінів та обсягів інвестування, у відповідності із інвестиційними критеріями та нормами законодавства визначається тип інвестиційного фонду (закритий, відкритий чи інтервальний), рівень його диверсифікованості та організаційно-правова форма діяльності.

Після визначення цілей інвестиційного фонду розробляються основні принципи його діяльності. На основі визначених напрямів інвестування, сформованої структури інвестування відбувається визначення основних підходів прийняття рішень щодо купівлі-продажу активів. Передусім стосовно обсягів інвестування у конкретні інвестиційні активи, зокрема цінні папери, здійснюється визначення структури активів за ризикованістю. У відповідності із зазначеними параметрами інвестиційну політику фонду можна вважати збалансованою, агресивною, консервативною.

Відповідно до розроблених принципів діяльності та визначених напрямів інвестування відбувається формування

портфеля активів інвестиційного фонду. На основі розробленої інвестиційної політики, визначених принципів інвестування, обраних напрямків інвестування та у відповідності із визначеною структурою активів відбувається розміщення залучених фінансових ресурсів шляхом придбання конкретних інвестиційних активів. Активами інвестиційних фондів виступають як цінні папери корпоративного та державного секторів, так і інші цінності фінансового ринку, об'єкти нерухомості, корпоративні права та ін.

Вибір конкретних інвестиційних активів здійснюється на основі визначених критеріїв та фінансових показників, що характеризують доходність цінних паперів, їх ліквідність. Обираючи інвестиційний актив, щодо включення в інвестиційний портфель фонду, об'єктами аналізу виступають дані галузевого аналізу, фондового ринку, макроекономічні показники, корпоративні дані, аналітичні дані отримані на основі використання математичного опрацювання статистичної та графічної інформації щодо зміни вартості цінних паперів та ін.

На основі сформованої структури активів фонду визначається основні сигнальні показники, що слугуватимуть мотивом для перегляду структури активів фонду. Часта зміна складу структури портфелю активів фонду відповідає активному підходу в управлінні інвестиційним фондом, забезпечення стабільної структури складу активів фонду характеризує пасивний підхід в управлінні активами.

Окрім поетапного розгляду інвестиційної стратегії діяльності інвестиційного фонду, досить важливим є врахування основних критеріїв, що визначаються при її оцінці. Найбільш загальним критерієм оцінки інвестиційної стратегії є її результативність, що проявляється у вигляді економічних показників, котрі відображають інвестиційний дохід. Визначення інвестиційної доходності, для відображення результативності інвестиційної стратегії, передбачає розрахунок показників зростання інвестиційного доходу за конкретними інвестиційними інструментами, класами активів у портфелі фонду, чи характеризується загальним показником зростання вартості чистих активів фонду.

Наступним критерієм оцінки стратегії діяльності фонду є її збалансованість, що передбачає визначення допустимого рівня ризику. При цьому визначається рівень максимальної доходності за визначеним рівнем ризику.

Третім ключовим критерієм оцінки інвестиційної стратегії діяльності інвестиційного фонду є рівень її відповідності інвестиційному середовищу. Ця відповідність передбачає забезпечення як найвищого рівня адаптивності інвестиційної стратегії ринковим тенденціям, поглядам інвесторів, макроекономічній ситуації, корпоративним та галузевим процесам. Формування та модифікація параметрів інвестиційної стратегії здійснюється на основі інвестиційних сигналів, що виникають на основі проведеного аналізу інвестиційного середовища [10].

Ґрунтуючись на зазначених особливостях функціонування інвестиційного фонду, ключових ознаках його інвестиційної

стратегії, доцільним є виділення основних проблем на шляху забезпечення ефективності його діяльності. Першочерговим бар'єром на шляху ефективного функціонування інвестиційних фондів є недосконалість вітчизняного законодавства у сфері колективного інвестування та фондового ринку. Передусім на законодавчому рівні передбачені занадто жорсткі обмеження щодо інвестиційних активів, які можуть бути включені в портфель інвестиційного фонду. Зокрема, відсутність можливості розміщення фінансових ресурсів інвестиційних фондів у активах строкового фондового ринку, а саме ф'ючерсах, опціонах, не можна вважати позитивним явищем, адже ці інструменти є досить ефективними у процесі хеджування фінансових ризиків. Також на законодавчому рівні заборонено вкладення капіталу інвестиційними фондами у цінні папери іноземних емітентів, що знову ж таки не можна вважати вірним підходом, адже наявність такої можливості інвестування є додатковим фактором захисту активів фонду від несприятливої ситуації у вітчизняній економіці. Законодавча база діяльності інвестиційних фондів потребує реформування і в частині обмежень щодо обсягів інвестування у визначені фінансові активи. Потребують вдосконалення фінансові нормативи функціонування інвестиційних фондів, компаній із управління активами, процедура розміщення та обігу цінних паперів фондів та ін.

Бар'єром на шляху розвитку сфери колективного інвестування є також низький рівень довіри населення до фінансових посередників, та зокрема до інвестиційних фондів. Створення дієвих схем захисту їхніх прав та часткове гарантування інвестиційних вкладень разом з інформаційно-роз'яснювальною роботою є основними пріоритетними напрямками у державній політиці розвитку сектору інституційного інвестування. Досить гостро стоїть питання забезпечення сфери інституційного інвестування кваліфікованими фахівцями, котрі спроможні фахово проводити інвестиційний аналіз та ефективно розміщувати залучений інвестиційний капітал [7].

Загострення конкуренції на фінансовому ринку, зростання вартості інвестиційного капіталу вимагають реалізації ефективних програм реформування. Оскільки найбільш вагома частина капіталу інвестиційних фондів розміщується у цінних паперах, доцільним буде виділити ряд проблем ринку цінних паперів, вирішення яких є першочерговим для забезпечення розвитку діяльності інвестиційних фондів. Основними проблемними питаннями фондового ринку, що не дають можливості ефективно реалізовувати інвестиційну політику інвестиційних фондів, є:

- низька ліквідність фондового ринку. Незначні обсяги торгів та мала чисельність суб'єктів фондового ринку позначається на суттєвій різниці ціни продажу та купівлі цінних паперів, що негативно позначається на прибутковості операцій та не сприяє проведенню спекулятивних операцій. Низька ліквідність породжує труднощі щодо реалізації чи купівлі пакетів акцій високої вартості;

- відсутність достатньої кількості різних за ознаками інвестиційних інструментів, що торгуються на фондовій біржі. В зв'язку із обмеженістю вибору ліквідних цінних паперів за відповідними показниками ризику та прибутковості інвестиційні фонди не в змозі в повній мірі реалізувати свою інвестиційну політику та сформувати досконалий портфель фінансових активів [3];

- відсутність прозорості інформації про операції на фондовому ринку за участю інвестиційних фондів, зокрема щодо висвітлення даних про обсяги розміщення інвестиційного капіталу, про вартість цінних паперів;

- наявність значної частки операцій із цінними паперами на неорганізованому фондовому ринку, що негативно позначається на ринковому курсоутворенні, сприяє фінансовим ризикам та створює умови для маніпуляцій з інвестиційним капіталом;

- недосконалість інфраструктурного забезпечення операцій на фондовому ринку та низька якість послуг, що надаються інституційними суб'єктами, котрі забезпечують виконання операцій.

Проблемним питанням у забезпеченні проведення ефективних умов для здійснення операцій із цінними паперами інвестиційними фондами є відсутність законодавчої бази, що регулює відносини у відповідності із міжнародними стандартами бухгалтерського обліку Комітету з міжнародних стандартів з бухгалтерського обліку (IASB) та Міжнародної організації комісій з цінних паперів (IOSCO) [4].

Окрім загальних проблем, що виникають у процесі функціонування вітчизняних інвестиційних фондів у зв'язку із недосконалістю відносин на фондовому ринку, існує ряд причин виходячи із специфіки їх діяльності, які негативно позначаються на розвитку цієї сфери інвестування.

Передусім основною причиною низьких темпів розвитку діяльності інвестиційних фондів, та, зокрема, незначних обсягів акумульованих ними коштів, є непоінформованість населення про особливості їхнього функціонування та переваги над іншими напрямками капіталовкладення. Відсутність дієвих механізмів захисту прав вкладників інвестиційних фондів та системи гарантування інвестицій, що є особливо актуальним питанням у період фінансової кризи, негативно відображається на довірі населення до інвестиційних фондів. Істотним чинником, що негативно позначається на ефективності та стабільності функціонування інвестиційних фондів, є відсутність належної кількості диференційованих за характеристиками інвестиційних інструментів для включення в портфель активів інвестиційного фонду. Зокрема, підтвердженням проблематичного формування структури активів інвестиційного фонду є низька ліквідність та прибутковість вітчизняних державних облігацій, що є нижчою за рівень інфляції, які в розвинених економіках є поширеним інструментом інвестування капіталу.

Негативним чинником на шляху розвитку вітчизняних інвестиційних фондів у сучасних умовах є відсутність загально-

прийнятих принципів та методичних підходів у забезпеченні функціонування. Зокрема, відсутній єдиний підхід визначення вартості чистих активів фонду, немає єдиної прийнятої системи розкриття інформації про результати діяльності фонду, виникають труднощі у здійсненні обліку операцій інвестиційними фондами, неефективно працює депозитарна система, не належним чином здійснюється брокерське обслуговування операцій купівлі-продажу інвестиційних інструментів та непрозоро ведеться реєстр майнових прав в інвестиційному фонді. Істотне значення у напрямі реформування має також і забезпечення досконалості процесу оподаткування доходу інвестора, що є учасником інвестиційного фонду [5].

В умовах різкого зростання вартості інвестиційного капіталу, браку ефективних напрямів розміщення фінансових ресурсів виникає потреба забезпечення умов для побудови досконалої інвестиційної політики інвестиційного фонду, що в змозі забезпечувати прибутковість капіталовкладень, передбачаючи при цьому дієві механізми захисту прав його учасників. Забезпечення досконалої законодавчої бази функціонування інвестиційних фондів та інтеграція їх у приватизаційні процеси є передумовою нового етапу розвитку сфери колективного інвестування.

Відповідно до визначених проблем на основі специфіки діяльності інвестиційних фондів законодавче реформування у цій сфері має передбачати реалізацію таких першочергових заходів:

- проведення повторного ліцензування інвестиційних фондів та суб'єктів, що виконують операції із їхніми активами та належать до інвестиційної інфраструктури у відповідності до існуючих нормативних вимог, що враховують сучасні потреби інвестора та інвестиційне середовище;
- розроблення єдиного досконалого підходу щодо розрахунку та оприлюднення фінансових показників про результати діяльності інвестиційних фондів;
- спрощення процесу придбання цінних паперів фонду та вдосконалення тарифної політики щодо операцій, пов'язаних з активами фонду, зокрема управління, зберігання [4].

Для забезпечення активного розвитку діяльності вітчизняних інвестиційних фондів окрім заходів реформування на макроекономічному рівні, вдосконалення законодавчої бази необхідним є запровадження нових підходів у побудові раціональної та ефективної інвестиційної політики у відповідності до сучасних умов. В умовах нестабільності інвестиційного середовища та загострення конкуренції на ринку інвестиційного капіталу для забезпечення досконалої інвестиційної політики важливими є такі основні чинники прийняття інвестиційних рішень, як доходність капіталовкладення, рівень ризику та ліквідності інвестиційних інструментів. Відповідно до ринковою кон'юнктурою та ґрунтуючись на принципах інвестиційної стратегії інвестиційні фонди забезпечують оптимальне співвідношення між ризиковими та малоризикованими інвестиційними об'єктами капіталовкладення у структурі активів. Зокрема, у період загострення фінансо-

во-економічної кризи діяльність вітчизняних інвестиційних фондів базувалася на консервативній інвестиційній політиці, що передбачала інвестування передусім в активи грошового ринку, банківські депозити та державні чи корпоративні облигації. Відповідно до цього на вітчизняному ринку колективного інвестування активізували свою діяльність інвестиційні фонди грошового ринку, що дотримуються консервативної інвестиційної стратегії. Проте із післякризовим зростанням фондового ринку, що розпочалося у другій половині 2010 року, все ж таки найбільш прийнятними є інвестиційні фонди, що пропонують вищий рівень прибутковості, формуючи при цьому свій інвестиційний портфель на основі корпоративних акцій [9].

Висновки

Забезпечення ефективного розвитку діяльності вітчизняних інвестиційних фондів передбачає комплекс взаємопов'язаних дій, націлених на реформування вітчизняного законодавства в сфері колективного інвестування та вдосконалення інвестиційної політики безпосередньо суб'єктів цих відносин. У контексті подолання наслідків фінансово-економічної кризи, реформуючи законодавчу базу, першочерговими є питання розширення переліку доступних інвестиційних активів у портфелі інвестиційного фонду та створення умов для популяризації їх серед населення. Оптимізація діяльності інвестиційного фонду є визначальним елементом не лише у забезпеченні його ефективності, а й передбачає підвищення рівня захисту прав інвесторів, що безпосередньо позначається на стабілізації інвестиційних процесів у вітчизняній економіці.

В умовах фінансової невизначеності, відсутності надійних інструментів, що могли б забезпечувати стабільний інвестиційний дохід, необхідним є вироблення загальних принципів побудови інвестиційної політики.

По-перше, при формуванні структури активів інвестиційного фонду основний акцент має робитися на користь придбання тих інвестиційних активів, що характеризуються не лише очікуваною перспективною прибутковістю у вигляді курсової різниці між ціною купівлі і продажу, а й здатні забезпечити додаткові стабільні інвестиційні надходження у вигляді дивідендів, рентних платежів, відсотків.

По-друге, непередбачуваність тенденцій на фінансовому ринку не дозволяє чітко дотримуватися визначених термінів інвестування, тому для забезпечення приросту інвестиційного капіталу розміщення фінансових ресурсів у фонді не може обмежуватися часовими рамками [6].

По-третє, прийняття рішень щодо придбання чи реалізації активів інвестиційного фонду має здійснюватися за умови отримання аналітичних даних, що сигналізують про зміну тенденції на фондовому ринку. У випадку різкої зміни динаміки зростання вартості інвестиційних інструментів, що перебувають у портфелі фонду, слід проводити його реалізацію, фіксуєючи при цьому інвестиційний прибуток.

Література

1. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 15.03.2001 р., №2299-III // ВВР. – 2001. – №21. – С. 103.
2. Голева О.И. К вопросу об институциональных основах финансового посредничества / О.И. Голева // Вестник ФА. – 2007. – №4. – С. 48–52.
3. Гриценко В.В. Інвестиційні фонди: стан та перспективи розвитку / В.В. Гриценко // Вісник економічної науки України. – 2008. – №2. – С. 27–31.
4. Гурова В.О. Основні аспекти діяльності інститутів спільного інвестування в контексті менеджмента / В.О. Гурова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2010. – С. 681–684.
5. Григоренко Є.М. Стан, проблеми та перспективи розвитку інститутів спільного інвестування, компаній з управління активами // Матеріали 18-ї Науково-практичної конференції «Управління активами: від кількості до якості» Ялта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uaib.com.ua/analituaib/conference/material_conf/konf_10/16133.html
6. Ластовенко О.В. Оптимальна інвестиційна стратегія в сучасних умовах розвитку фінансового / О.В. Ластовенко, А.Ю. Майборода // Торгівля і ринок України: Збірник наукових праць. – 2009. – №28. Т. 2. – С. 359–381.
7. Носов Р.Ю. Перспективы хеджфонда как коллективного инвестора нового типа в России [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.nsaem.ru/Science/Publications/Science_notes/Archive/2007/4/441.pdf
8. Опанасова Г.В. Особливості інвестиційної діяльності інститутів спільного інвестування на фінансовому ринку України / Г.В. Опанасова // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. – 2009. – №22. – С. 183–185.
9. Сич О.А. Перспективи розвитку інвестиційних фондів в Україні / О.А. Сич, С.Д. Смолінська // Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2009. – №17. – С. 150–156.
10. Спиридонов В.В., Зинченко Д.Ю. Оптимизация инвестиционной стратегии компании по управлению активами в условиях современного состояния фондового рынка Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ekonk/2009_29/spiridonov.pdf

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

I.K. ЧУКАЄВА,
д.е.н., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Напрями підвищення ефективності функціонування нафтовидобувної та нафтопереробної промисловості

У статті проаналізовано сучасний стан нафтовидобувної та нафтопереробної промисловості, досліджено основні проблеми їх діяльності та визначено можливі шляхи їх вирішення.

Ключові слова: ефективність, нафтовидобувна промисловість, нафтопереробна промисловість.

В статье проанализировано современное состояние нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности, исследованы основные проблемы их деятельности и определены возможные пути их решения.

Ключевые слова: эффективность, нефтедобывающая промышленность, нефтеперерабатывающая промышленность.

The article analyzes the current state of oil and petroleum industry, basic problems of their activities and identified possible ways to overcome them.

Постановка проблеми. Нафтовий комплекс відіграє важливу роль у забезпеченні інших галузей економіки та населення енергетичними ресурсами та вирішенні проблем енергетичної безпеки країни. Однак в умовах становлення незалежної української держави, реформування форм власності, розбудови державних інститутів та переходу до ринкових відносин його не минули негаразди. Всі нафтові підприємства працюють в умовах жорстокої конкуренції на світовому ринку, що висуває особливі вимоги до забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств.

Важка ситуація в економіці призвела до кризової ситуації в галузі: відсутності коштів для модернізації виробництва, пошуку та освоєння нових родовищ, розвитку альтернативних шляхів постачання вуглеводнів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у дослідження проблем розвитку нафтового комплексу зробило чимало вчених-економістів. Серед них можна відзначити таких як Г.Г. Бурлака, Р.В. Шерстюк, І.М. Карп, О.О. Лапко, М.П. Ковалко [1–5]. Незважаючи на значний доробок науковців, сьогоденні реалії викликають необхідність пошуку нових шляхів розвитку нафтового комплексу країни.

Метою статті є визначення раціональних шляхів розвитку нафтовидобувної та нафтопереробної промисловості в умовах трансформації економіки, які б відповідали інтересам держави.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні потреби в нафті забезпечуються за рахунок власного видобутку на 12%. Тому одним із головних завдань має стати нарощування власного видобутку нафтових ресурсів. Основою для такого нарощування є, перш за все, нерозвідані ресурси вуглеводнів, які складають 4996,4 млн. т у.п. З них 23% становлять нафта і газовий конденсат (1131,5 млн. т). При належному освоєнні цей потенціал дозволяє забезпечити збільшення власного видобутку вуглеводнів.

Окрім власних ресурсів, джерелами додаткового надходження вуглеводнів розглядається: застосування технологій

інтенсифікації видобутку на вітчизняних родовищах, здійснення видобутку на зовнішніх ринках та ін. Окрім того, активізація пошукових робіт на перспективних нафтогазових площах українського шельфу створюють підстави до ймовірного очікування збільшення обсягів вітчизняного видобутку нафти. З огляду на зазначене необхідним є нарощення до прогнозних рівнів обсягів видобутку нафти на родовищах України, яке слід здійснювати на перспективних родовищах Азовського та Чорного морів.

У подальшому найбільш доцільним є зосередитися на стабілізації обсягів видобутку вуглеводнів в Україні на досягнутих рівнях при одночасному забезпеченні зростання обсягів видобування нафти українськими підприємствами за межами України.

Широка участь вітчизняних компаній, насамперед НАК «Нафтогаз України», в реалізації закордонних нафтових проєктах є важливим напрямом видобутку енергоресурсів.

Збільшення обсягів видобутку можна досягти за рахунок активізації видобувної діяльності українських компаній у країнах Північної Африки, а також на родовищах Росії, Казахстану, Азербайджану. Видобування нафти потребуватиме істотного поживлення діяльності українських підприємств на зовнішніх ринках шляхом здійснення: реалізації поточних закордонних проєктів, пошуку можливості участі у нових добувних проєктах країн із значними покладами вуглеводнів.

Участь вітчизняних компаній у закордонних добувних проєктах дозволить отримати додаткові обсяги нафти за схемами заміщення, які передбачають продаж видобутої за кордоном нафти в країні видобутку або в країнах Європи з наступною закупівлею потрібних обсягів відповідного ресурсу для потреб економіки України.

Розвинена нафтопереробна промисловість є однією з істотних ознак науково-технічного та економічного розвитку країни. Так, переробка нафти у Франції становить 110, Німеччині – 132, Італії – 120, Японії – 290 млн. т/рік.

Стан розвитку нафтопереробки зумовлює рівень забезпечення паливом різних галузей економіки, а також значною мірою визначає енергетичну та економічну безпеку держави.

Загальна потужність вітчизняних нафтопереробних заводів зараз становить 52,4 млн. т. нафти на рік. Обсяги переробки нафти на НПЗ України в останні роки становлять 19–21 млн. т на рік. Таким чином, діючи потужності нафтопереробної промисловості країни використовуються всього лише на 30–40%, тобто на сьогодні не завантажено близько 60% потужностей діючих НПЗ, на яких можна переробляти додатково ще майже 30 млн. т нафти.

Крім того, вітчизняна нафтопереробна галузь характеризується як така, що має низькі показники завантаження, глибини переробки та якості нафтопродуктів, але водночас великі обсяги виробництва мазуту, що, у свою чергу, зумовлює високу собівартість і ціну нафтопродуктів вітчизняного виробництва, які не можна навіть зіставити за рівнем з імпортними з Литви, Білорусі.

У цілому нафтопереробна промисловість України характеризується наднормованим фізичним зносом основних виробничих фондів; низьким технічним рівнем більшості технологічних установок; недостатньою потужністю процесів поглибленої переробки нафти; незадовільною якістю нафтопродуктів; недостатнім розвитком нафтохімічних виробництв.

Сучасним процесом можна вважати лише каталітичний крекінг із гідроочищенням сировини (вакуумного газойлю), виробництво водню в Лисичанську та метил-третбутилового ефіру на Кременчуцькому і Лисичанському заводах, введені у дію у 2001 році. Установки каталітичного крекінгу в Кременчуку можуть бути модернізовані, а установка термічного крекінгу у Дрогобичі практично застаріла.

З процесів, що підвищують якість моторних палив, українські НПЗ мають тільки гідроочищення дизельних палив і каталітичний риформінг бензинових фракцій. Немає процесів алкілування та ізомеризації, необхідних для одержання високооктанових бензинів з помірним вмістом ароматичних вуглеводнів. Це знижує конкурентоспроможність вироблених бензинів. Таким чином, потужності вторинних процесів, які мають українські НПЗ, не можуть забезпечити належним чином глибоку переробку нафти, виробництво високоякісних моторних і енергетичних палив.

Розв'язання складної ситуації як у вітчизняній нафтопереробній галузі, так і на ринку нафтопродуктів ускладнює відсутність дієвих механізмів впливу на діяльність чотирьох з шести НПЗ України, які фактично належать російським компаніям. Під контролем російських компаній перебуває 89% від загальноукраїнських потужностей.

Розв'язання цих проблем дозволить значно покращити забезпеченість потреб України у нафтопродуктах. Крім того, враховуючи, що держава ще не повністю втратила контроль над деякими НПЗ, вона ще зберігає можливість впливати і на цінову політику на внутрішньому ринку світлих нафтопродуктів.

Зважаючи на те, що зараз російська нафта є для українських НПЗ найдешевшою сировиною, російські компанії, що забезпечують її постачання, володіють вітчизняними переробними потужностями і схеми постачання російської нафти на переробні підприємства добре налагоджені, в перспективі збережеться домінування саме російської сировини на НПЗ України.

Але надмірна залежність українських НПЗ від постачання російської нафти у підсумку може мати негативні наслідки для вітчизняного нафтового комплексу та енергетичної безпеки держави, які частково вже проявляються. З огляду на це вкрай необхідною є диверсифікація джерел постачання нафти в Україну. Такими джерелами можуть бути країни Каспійського регіону. Але налагодження технології вітчизняних НПЗ на переробку каспійської нафти вимагатиме істотної їх модернізації.

Що стосується диверсифікації, то вона потрібна в тому числі з таких міркувань: низькі якісні характеристики російської нафтової суміші істотно впливають на собівартість переробки. Під час впровадження політики диверсифікації постачання

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

нафти, в першу чергу, необхідно орієнтуватися на сировину з великим вмістом світлих нафтопродуктів (саме такі якості має каспійська нафта). У випадку поставок на Україну більш якісної у порівнянні з російською нафти, з вмістом світлих нафтопродуктів більш ніж 45–48% глибина переробки нафти на НПЗ могла би при незмінних умовах зрости на 15–20%.

Нагальним залишається питання переробки української нафти. Відповідно до основоположних документів про розвиток НГК України в перспективі очікується нарощення обсягів видобутку нафти з українських родовищ, а, отже, слід очікувати нарощення обсягів переробки цієї нафти в Україні.

Низький рівень завантаження виробничих потужностей НПЗ на додаток до низьких якісних характеристик російської нафтової суміші істотно впливає на рівень витрат на переробку, сукупно зумовлюючи високу вартість переробки, що відображається у собівартості нафтопродуктів.

Більший рівень завантаження малопотужних заводів Західної України не збалансовує недозавантаження потужних заводів, які належать російським компаніям.

Для забезпечення потреб держави в нафтопродуктах високої якості необхідна перебудова нафтопереробної промисловості України, спрямована на поглиблення переробки нафти та одержання з неї високоякісних продуктів за істотного зниження енерговитрат на переробку. Такий прогрес можливо досягнути тільки шляхом докорінної реконструкції діючих і будівництва нових технологічних установок на існуючих НПЗ, а після 2020 року – будівництва нового нафтохімічного комплексу. Глибину переробки НПЗ характеризує питома вага світлих нафтопродуктів, вироблених переробним підприємством.

Зважаючи на те що за рахунок власного видобутку нафти покривається потреба в нафтопродуктах лише на 10–12%, недостатня частина їх і надалі буде надходити з інших країн. При цьому слід мати на увазі, що низький вихід світлих нафтопродуктів на вітчизняних заводах спричиняє неспроможність їх конкурувати з завезеними нафтопродуктами.

Цю проблему можна вирішити лише шляхом реконструкції заводів, ліквідації або консервації застарілих установок.

Загальна вартість модернізації заводів становить близько \$1,5 млрд. і 400 млн. грн. для будівництва об'єктів загальнозаводського призначення. Фінансування їх буде здійснюватися за рахунок власних коштів заводів та залучення іноземних кредитів.

Для забезпечення глибини переробки нафти до 75–80% у перспективному періоді необхідно ввести в дію ще два комплекси глибокої переробки нафти – каталітичний крекінг в АТ «Херсоннафтопереробка» та в АТ «НПК Галичина» потужністю 600 тис. т кожний, вартість яких становитиме близько \$300 млн.

Для поліпшення забезпечення нафтопереробних підприємств нафтою в найближчі роки необхідно:

- створити економічні умови, які б сприяли імпорту в Україну нафти, а не нафтопродуктів (ввести диференційовані став-

ки акцизного збору на вітчизняні і імпортні нафтопродукти, вивести імпортні нафтопродукти з режиму вільної торгівлі, включити нафту в перелік товарів критичного імпорту);

- вирішити на урядовому рівні питання збільшення обсягів поставки імпортної нафти;

- вважати першочерговою державною справою нарощування видобутку української нафти.

Вочевидь нагальною є потреба істотного підвищення показників глибини переробки на НПЗ до рівня близько 90% (рівень розвинутих країн світу).

В умовах високих світових цін на нафту запровадження провідного досвіду будівництва та модернізації НПЗ на високу глибину переробки, та відповідно низький рівень виробництва мазуту, набуває надзвичайного значення.

Вимоги розвитку ринку нафтопродуктів диктують потреби збільшення обсягів їхнього виробництва з того ж самого обсягу нафти. Крім цього, екологічні вимоги, які обмежують використання мазуту в теплоенергетиці, сприяють скороченню його виробництва.

Покращення виробничих показників НПЗ з доведенням їх до таких, що відповідають очікуванням та потребам ринку, вимагатиме оновлення технологічного стану вітчизняних переробних підприємств, а отже істотної модернізації, проведення якої має бути плановим, поступовим та відбуватися у сприятливий час.

Модернізацію нафтопереробної промисловості необхідно здійснити у два етапи. На першому етапі (до 2015 року) треба завершити цикл глибокої переробки нафти переважно шляхом будівництва установок каталітичного крекінгу, гідрокрекінгу і вісбрекінгу, а також коксування і виробництва бітуму. При цьому глибина переробки нафти може бути доведена до 73–75%. На цьому етапі необхідно модернізувати установки гідроочищення і каталітичного риформінгу, а також побудувати установки ізомеризації й алкілування з метою випуску високоякісних моторних палив.

На другому етапі (до 2025 року) глибина переробки нафти має бути доведена до 77–80% шляхом будівництва установок деасфальтизації, деметалізації та коксування гудрону, гідрокрекінгу вакуумного газойлю і деасфальтизаторів. На цьому етапі мають бути побудовані нові установки риформінгу, алкілування й полімеризації, а також нові АВТ замість застарілих.

Після 2025 року буде потрібна заміна морально і фізично зношених установок на нові. Це потребує великих інвестицій, але без реорганізації галузі економічний розвиток України буде вкрай ускладнений.

Таким чином, необхідно запровадити комплекс економічних та адміністративних заходів держави щодо стимулювання підвищення показників глибини переробки з боку власників НПЗ. Наприклад, стимулювання інвестицій, які спрямовуються на модернізацію вітчизняних НПЗ, шляхом запровадження податкових або інших пільг на відповідний період, залежно від суми вкладених у реконструкцію коштів.

Нафтопереробка повинна бути зорієнтована на випуск палив оптимальної якості, що відповідає технічно, екологічно й економічно обґрунтованим вимогам з мінімальних витрат на його виробництво. Необґрунтоване завищення якості палив приводить до подорожчання їх виробництва, що знижує сумарний ефект. Водночас незабезпечення необхідної якості палива спричиняє зниження ефективності його використання та підвищення викидів шкідливих речовин до атмосфери.

Одним із заходів підтримання якості нафтопродуктів вітчизняного виробництва є дотримання НПЗ у виробничому процесі відповідних поточних норм якості, а також поступовий перехід до перспективних норм якості моторних палив (наприклад, за графіком введення норм якості ЄС).

В Україні з 1 липня 2002 року діють нові технічні вимоги до бензинів (ДСТУ 4063–2001), за якими вміст сірки при переробці сірчистої нафти не повинен перевищувати 0,1%, вміст бензолу – 5 об. %, ароматичних вуглеводнів у бензині марок А–76, А–80 – 42 об. %, у високооктанових бензинів – 45–48 об. %. Якість дизельного палива регламентується ДСТУ 3868–99, які діють з 1 вересня 1999 року і згідно з якими вміст сірки встановлюється в межах 0,5–0,05%. Однак ці технічні характеристики ще не відповідають вимогам до моторних палив за програмою Auto oil на 2000 рік для США і країн Європейського Союзу. З кожним роком ці вимоги посилюються. Вміст ароматичних сполук у бензині не повинен перевищувати 30–35%, бензолу – 0,5%. Вміст сірки в усіх видах моторних палив не повинен перевищувати 0,005%.

Отже, основними рекомендаціями для вітчизняних НПЗ у розв'язанні проблем якості моторних палив є зниження вмісту сірки в ДП (зокрема, це актуально для Дрогобицького, Надвірнянського та Херсонського НПЗ), виконання обмежень щодо вмісту ароматичних вуглеводнів в бензині, який з 2006 року не повинен перевищувати 42–45% (для всіх НПЗ, крім Лисичанського) остаточна відмова від використання тетраетилсвинцю у виробництві бензинів, підвищення октанового числа, експлуатаційних та екологічних властивостей бензинів, поступове доведення якості моторних палив до вимог європейської директиви 2003/17/ЄС [6].

У межах вирішення проблеми якості нафтопродуктів необхідним є запровадження системних заходів багаторівневого контролю (моніторингу) якості, який може передбачати: на першому рівні – незалежний контроль якості нафтопродуктів безпосередньо на НПЗ (1 раз/місяць), на другому – перевірка якості палив на АЗС (1 раз/місяць) з наступним оприлюдненням даних.

Крім того, потрібно посилення моніторингу в періоди сезонного підвищення цін на нафтопродукти, а також під час зміни цінової кон'юнктури на світовому нафтовому ринку. Необхідність таких дій зумовлена проблемою істотного погіршення якості нафтопродуктів саме протягом цих періодів.

Іншим варіантом виправлення цінової ситуації на вітчизняному ринку моторних палив є створення мінімального стабілізаційного запасу палив.

Резервування енергетичних ресурсів – важливий фактор стабілізації енергозабезпечення країни в умовах економічної та політичної нестабільності, а також низького рівня забезпеченості власними паливно-енергетичними ресурсами (особливо нафтою та продуктами її переробки).

Наявність мінімальних запасів нафти та нафтопродуктів в країні є вагомим стабілізуючим фактором під час змін цінової кон'юнктури на світовому нафтовому ринку.

Під час енергетичної кризи, який виник на початку 70-х років у промислово розвинених країнах прийшли до висновку, що стратегічний резерв повинен бути еквівалентним 90-денному обсягу імпортованої нафти [7].

Але вже на початку 90-х років фактичний резерв нафти в цих країнах майже в 1,8 раза перевищив встановлений норматив.

У більшості країн світу розроблено та запроваджено механізми створення та користування подібними резервами. Так, у США, наприклад стратегічний запас нафти та нафтопродуктів складає майже 230 млн. т. У країнах ЄС ці запаси становлять близько 500 млн. т, які вони у найближчий час збираються довести до 625 млн. т. В Україні сьогодні у держрезерві знаходиться близько 300 тис. т нафтопродуктів, тоді як на думку фахівців для стабілізації ситуації в країні при виникненні критичних недопоставок палива необхідно мати в запасі приблизно 2,5 млн. т.

З огляду на значні коливання світових цін на нафту, які відчутно позначилися на економіці України, формування стратегічного резерву нафти та нафтопродуктів набуло особливого значення та стало нагальною проблемою, вирішення якої є невідкладним заходом збереження, а в перспективі – заходом з підвищення енергетичної безпеки держави.

Але в цьому напрямі немає помітних практичних кроків по створенню стратегічних резервів, а також по розробці відповідних нормативів відносно визначення необхідних обсягів їх резервування.

У зв'язку з цим для умов України необхідно розробити відповідні нормативи по визначенню необхідних обсягів стратегічних ресурсів та почати створювати цей резерв.

Крім цього, відповідного коригування потребуватиме й законодавча база. З метою законодавчого забезпечення створення системи мінімальних запасів нафти та нафтопродуктів в Україні необхідно буде розробити та затвердити законодавчі та нормативні акти на декількох рівнях.

По самим попереднім розрахункам стратегічний резерв для України має становити: по нафті – близько 5 млн. т, по продуктам нафтопереробки – 2,5–3,0 млн. т.

Необхідно підкреслити, що наведені данні по стратегічним резервам, по-перше, потребують свого уточнення в процесі розробки відповідної нормативної бази і, по-друге, постійного корегування залежно від соціально-економічних та геополітичних змін, які відбуваються в країні та за її міжнародними межами.

Висновки

Пріоритетними напрямками щодо підвищення результативності функціонування підприємств нафтогазового комплексу як одного із факторів економічного зростання в умовах трансформаційної економіки є: збільшення власного видобутку та виробництва вуглеводнів; диверсифікація зовнішніх джерел постачання енергоносіїв в країну; здійснення завдань щодо стабілізації та збільшення обсягів видобутку нафти за рахунок нарощування розвіданих запасів і впровадження нових методів та технологій експлуатації родовищ. Важливе значення для завантаження нафтотранспортної системи має розвиток нафтопереробної галузі України. Можливості збільшення транспортування нафти на українські НПЗ становить близько 30 млн. т нафти/рік.

З проведенням реконструкції заводів нафтопереробної промисловості України може вийти на рівень передових країн. Глибину переробки нафти в 2030 році прогнозується збільшити до 85%, а відбір моторних палив підняти до 66%, що еквівалентно зменшенню споживання майже 10 млн. т нафти.

Література

1. Бурлака В.Г. Трансформация рынков нефти и газа. (Монография) / Бурлака В.Г., Шерстюк Р.В.: под ред. Г.Г. Бурлаки – К.: НАУ. – 2005. – 320 с.
2. Карп І.М. Стратегія прогнозування нафтового комплексу / Карп І.М. // Экотехнологии и ресурсосбережение. – 2004. – №1. – С. 3–11.
3. Лапко О.О. Вплив конкуренції на формування стратегії розвитку нафтогазових компаній світу / Лапко О.О., Ковалко О.М., Власова С.В. // Нафтова і газова промисловість. Науково-технічний журнал. – 2006. – № 1. – С. 3–8.
4. Нафта і газ України / За ред. М.П. Ковалко. – К.: Наукова думка, 1997. – 377 с.
5. Шлак П.Ф. Власні мінеральні ресурси паливно-енергетичної сировини – головний фактор енергетичної безпеки України / Шлак П.Ф. // Нафта і газ. – 2001. – №4. – С. 22–24.
6. Бурлака В.Г. Анализ работы НПЗ Украины в 2005 г. и пути повышения ее эффективности / Бурлака В.Г. // Нефть и газ. – 2006. – №1. – С. 30–38.
7. Воропай Н.И. Энергетическая безопасность России (введение в проблему) / Воропай Н.И., Клименко С.М., Криворуцкий Л.Д. – Иркутск, 1997. – 56 с. (Препринт) / СО РАН.ИСЭМ; №1.

М.Д. БІЛИК,
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,
В.А. МАНЬКО,
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Показник середньозваженої вартості капіталу (WACC) як критерій оптимізації структури капіталу промислових підприємств

Стаття присвячена ключовим проблемам та перспективам застосування показника середньозваженої вартості (залучення) капіталу як провідного критерію у прийнятті рішень стосовно вибору джерел фінансування підприємств, які функціонують в умовах ринку, що розвивається.

Ключові слова: середньозважена вартість капіталу, джерела фінансування, підприємство, оптимізація, ринки, що розвивається.

Статья посвящена ключевым проблемам и перспективам применения показателя средневзвешенной стоимости капитала как ведущего критерия при принятии решений относительно выбора структуры источников финансирования предприятий, функционирующих в условиях развивающегося рынка.

Ключевые слова: средневзвешенная стоимость капитала, источники финансирования, предприятие, оптимизация, развивающийся рынок.

This article is devoted to core problems and potential of application of weighted average cost of capital as the key

criteria in taking decision to change the capital structure by companies operating on emerging markets.

Постановка проблеми. Незважаючи на певні позитивні тенденції розвитку фінансового ринку в Україні, існує й досі значна кількість факторів, що мають істотний негативний вплив на діяльність вітчизняних промислових підприємств та на ефективність здійснення політики управління капіталом. Таким чином, важливого значення набуває дослідження основних критеріїв оптимальної структури джерел фінансування компанії, які повною мірою враховуватимуть особливості її зовнішнього середовища та точно відображатимуть вплив змін у пасивах на результативність її діяльності. Одним з таких критеріїв є показник середньозваженої вартості залучення капіталу WACC (weighted average cost of capital), який широко застосовується в сучасних методиках у різних модифікаціях залежно від потреб користувачів інформації та потребує детальнішого аналізу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемою дослідження критеріїв оптимізації структури капіталу

лу компанії займалися ряд вітчизняних та зарубіжних вчених: І.М. Анохіна, Н.О. Байструченко, А. Дамодаран, Ю.В. Загайнова, І.В. Івашковська, А. Римов та інші.

І.В. Івашковська досліджувала у своїй роботі проблеми оптимізації структури капіталу на основі регулювання фінансового важелю та пошуку внутрішніх резервів для створення вартості для власників компанії. І.М. Анохіна розкрила поетапний механізм оптимізації структури капіталу російського підприємства на основі застосування гібридної моделі CAPM. У роботі Н.О. Байструченко розроблено авторський підхід до визначення оптимальної структури капіталу на основі формування «зони допустимих значень структури капіталу». Ю.В. Загайнова узагальнила досліджені різні підходи, що відрізняються методологічними та методичними засобами оцінки фінансового левериджу, визначивши пріоритетні.

У той же час невирішеними залишаються питання обґрунтування застосування найпоширеніших критеріїв оптимізації структури капіталу вітчизняних промислових підприємств, що здійснюють свою діяльність в умовах економічної нестабільності та несформованого ефективного фінансового ринку, та питання розроблення дієвого механізму управління структурою капіталу та вартістю компанії, враховуючи специфіку умов її функціонування.

Метою статті є розгляд основних проблем застосування показника WACC як важливого критерію оптимізації структури капіталу підприємств, що функціонують на ринках, що розвиваються.

Виклад основного матеріалу. Одним із найпоширеніших критеріїв оптимізації структури капіталу є мінімізація вартості залучення його основних елементів (власного та позикового капіталу). В міжнародній практиці з цієї метою найчастіше використовується методика розрахунку середньозваженої вартості капіталу (WACC – weighted average cost of capital):

$$WACC = K_{BK} \frac{BK}{K} + (1 - T) K_{ПК} \frac{ПК}{K}, \quad (1)$$

де K_{BK} – очікувана ставка вартості власного капіталу;

$K_{ПК}$ – очікувана ставка вартості позикового капіталу;

K – сума капіталу підприємства;

BK – сума власного капіталу;

$ПК$ – сума позикового капіталу;

T – податковий мультиплікатор (коефіцієнт, який характеризує ставку податку на прибуток).

Середньозважена вартість капіталу показує середню дохідність, якої очікують (вимагають) капіталодавці (власники та кредитори), вкладаючи кошти в підприємство. На показник WACC впливають насамперед такі складові, як структура капіталу та вартість складових власного та позикового капіталу. Однак слід підкреслити, що вартість складових капіталу (вартість власних джерел фінансування, а також вартість банківського кредиту, позик та інших складових довгострокового та короткострокового боргового капіталу) змінюється не лише під впливом зовнішніх чинників, а й в результаті виникнення внутрішніх ризиків як наслідку структурних змін у капіталі підприємства. Середньозважена вартість капіталу відображає мінімальний (граничний) рівень рентабельності інвестицій, за якого капіталодавці готові вкласти кошти у підприємство [8, с. 359].

Досліджуючи перспективи використання показника WACC як критерію оптимізації структури капіталу, необхідно передусім оцінити основні складові цього коефіцієнту, які найкращим чином відобразатимуть реальну ситуацію на підприємстві. Об'єктом для дослідження взято ПАТ «НВП Більшовик» (табл. 1).

Враховуючи той факт, що в структурі позикового капіталу ПАТ «НВП Більшовик» довгострокові зобов'язання відсутні, обсяг цільового фінансування є невеликим, а поточні зобов'язання за розрахунками (крім зобов'язань за розрахунками з бюджетом) займають досить вагому частку, то дані позиції (поточні зобов'язання за розрахунками за виданими авансами, зі страхування, з оплати праці, інші поточні зобов'язання та цільове фінансування), на які не нараховують-

Таблиця 1. Склад та структура позикового капіталу ПАТ «НВП Більшовик»

Стаття	Величина, тис.грн					Структура, %				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Довгострокові зобов'язання	15	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Короткострокові кредити банків	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Векселі видані	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1795	10538	2200	3645	5553	2,9	13,8	3,8	5,9	9,5
ПЗр* з одержаних авансів	23308	30808	14306	11492	12717	38,2	40,2	24,5	18,7	21,7
ПЗр з бюджетом	20209	21673	18697	25219	33657	33,1	28,3	32,1	41,1	57,5
ПЗр зі страхування	1987	183	805	798	1820	3,3	0,2	1,4	1,3	3,1
ПЗр з оплати праці	873	497	1956	1526	3448	1,4	0,6	3,4	2,5	5,9
Інші поточні зобов'язання	5804	5961	13381	11964	1340	9,5	7,8	22,9	19,5	2,3
Цільове фінансування	6994	6964	6965	6715	0	11,5	9,1	11,9	10,9	0,0
Всього	60985	76624	58310	61359	58535	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

ПЗр – поточні зобов'язання за розрахунками

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ся відсотки за їх користування, на наш погляд, слід включити в розрахунок показника середньозваженої вартості капіталу за нульовою ставкою.

Якщо ж брати також до уваги кредиторську заборгованість за товари (роботи, послуги) та поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом, частка яких в структурі боргового капіталу ПАТ «НВП Більшовик» щороку збільшується, то, на нашу думку, дані позиції доцільно оцінювати, виходячи зі знижок по поставках продукції та фінансових санкцій (штрафів, пені), які боржник мусить сплатити кредиторам у разі порушення строків виконання зобов'язань.

Іншими важливими складовими, що беруться до уваги при розрахунку WACC, є власний капітал та його вартість. На думку деяких аналітиків додатковий капітал не слід включати в розрахунки середньозваженої структури капіталу, оскільки він має виключно бухгалтерську природу та його зміни ніяким чином не впливають на рух грошових коштів підприємства [6]. Однак, враховуючи той факт, що інший додатковий капітал, сформований за рахунок дооцінки основних засобів від операцій з необоротними активами, є визначальним елементом власного капіталу ПАТ «НВП Більшовик» (табл. 2, 3), на наш погляд, його доцільно включити до розрахунків на рівні статутного капіталу та нерозподіленого прибутку (непокритих збитків).

Що ж до вибору способу оцінки вартості власного капіталу, то насамперед необхідно розглянути умови, в яких функціонує дане підприємство. Застосування моделі CAPM (capital asset pricing model) зазвичай має місце в умовах розвинутого фінансового ринку, однак в Україні такі умови на даний час відсутні. В цьому випадку для оцінки вартості власного капіталу можна використати методику А. Дамодарана, відповідно до якої значення бета-коефіцієнта та премії за ризик моделі CAPM можна взяти з таблиць Дамодарана Industry Averages [11] та Risk Premiums [12]. У таблиці Industry Averages значення коефіцієнту β_U визначається

відповідно до галузі, в якій працює підприємство (в нашому випадку – машинобудування), а в таблиці Risk Premiums значення премії за ризик ($R_m - R_f$) визначається відповідно з країною, резидентом якої є дане підприємство. За безризикову ставку дохідності на ринку можна взяти дохідність за державними єврооблігаціями.

Досить нескладні розрахунки оцінки вартості власного капіталу можна здійснити також експертним методом, де вартість розраховується як сума ставки дохідності з мінімальним рівнем ризику (дохідність за депозитними вкладками) та кумулятивної надбавки за специфічні ризики, притаманні аналізованому підприємству, однак, на наш погляд, така оцінка є дуже суб'єктивною та залежить від професійних навичок та досвіду аналітика, його рівня інформованості стосовно підприємства та галузі, в якій воно здійснює свою діяльність.

Використання інших способів оцінки вартості власного капіталу ПАТ «НВП Більшовик» (на основі даних про ринковий курс акцій підприємства, дивіденди тощо) є недоцільним, оскільки цінні папери Товариства не перебувають у вільному обігу на фондовому ринку, а також в результаті збиткової діяльності підприємства дивіденди не сплачуються власникам акцій. Таким чином, в існуючих умовах функціонування підприємства, здійснення оцінки вартості власного капіталу ПАТ «НВП Більшовик» найбільш доцільно здійснювати, використовуючи модель CAPM на основі методики А. Дамодарана.

Слід зазначити, що застосування критерію мінімізації WACC усуває основний недолік, пов'язаний з використанням показників минулої діяльності підприємства, що притаманний показникам рентабельності на основі бухгалтерських даних. Однак такий критерій не є остаточним показником оптимальної структури капіталу, оскільки за інших рівних умов вартість капіталу мінімізується за використання виключно боргового капіталу, що негативним чином впливає на фінансову стабільність підприємства, і тому викори-

Таблиця 2. Склад та обсяг власного капіталу ПАТ «НВП Більшовик» за 2006–2010 роки

Стаття	Величина, тис. грн.				
	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6
Статутний капітал	11145	11145	11145	11145	11145
Інший додатковий капітал	57270	309386	345039	327715	315660
Резервний капітал	72	72	72	409	410
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-13506	-14343	-19252	-9898	-12054
Власний капітал	54981	306260	337004	329376	315161

Таблиця 3. Структура та динаміка власного капіталу ПАТ «НВП Більшовик» за 2006–2010 роки

Стаття	Динаміка (приріст, %)				Структура, %				
	2007/2006	2008/2007	2009/2008	2010/2009	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Статутний капітал	0	0	0	0	20,3	3,6	3,3	3,4	3,5
Інший додатковий капітал	440	12	-5	-4	104,2	101,0	102,4	99,5	100,2
Резервний капітал	0	0	468	0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	6	34	-49	22	24,6	4,7	5,7	3,0	3,8
Власний капітал	457	10	-2	-4	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

стання критерію мінімізації WACC доцільно застосовувати одночасно з критерієм допустимого рівня фінансових ризиків, який дозволяє встановити необхідні обмеження регулювання структури капіталу, в межах яких фінансові ризики (ризик часткового чи повного неповернення позичених коштів, ризик невиконання процентів, ризик банкрутства тощо) знаходяться нижче свого критичного рівня.

Слід також враховувати той факт, що при зменшенні вартості залучення капіталу вартість компанії збільшується лише тоді, коли зміна структури капіталу не здійснює негативний вплив на грошовий потік. Це свідчить про те, що навіть за умови мінімізації вартості джерел фінансування підприємства в результаті залучення нового боргового капіталу, зниження допустимого рівня ризику призведе до скорочення майбутніх грошових потоків та до зниження вартості фірми, що, в свою чергу, суперечить основним цілям фінансового управління.

Про перспективи використання показника середньозваженої вартості капіталу можуть свідчити його переваги над іншими критеріями оптимізації структури капіталу. Так, наприклад, політика фінансування активів як критерій оптимізації структури капіталу використовується з погляду розподілу джерел фінансування за часовою ознакою, тобто встановлюється певне співвідношення довгострокового та короткострокового капіталу, що задовольнятиме «золоте правило» фінансування активів. [9, с. 327] Даний критерій має суттєвий недолік, який, на відміну від показника WACC, полягає у нехтуванні структурою довгострокового капіталу, в результаті чого неможливо передбачити можливий вплив дій із залучення боргового капіталу на результати діяльності підприємства та його ринкову вартість.

Основними перевагами використання фінансовим менеджментом критерію максимізації вартості компанії, порівняно з використанням виключно показника WACC, при здійсненні вибору структури капіталу є такі:

- 1) ринкова вартість дозволяє врахувати всі затрати (в тому числі альтернативні витрати), ризики діяльності підприємства та фактор часу;
- 2) оцінка ринкової вартості вимагає максимально повної інформації про діяльність підприємства;
- 3) «агентські конфлікти» можна вирішити на основі створення системи матеріальної компенсації, що безпосередньо прив'язана до динаміки вартості;
- 4) виникає можливість ефективно поєднати довгострокові та короткострокові цілі розвитку підприємства шляхом розробки кількісних індикаторів, що опираються на ключові фактори вартості, а також побудувати інтегровану систему

управління компанією, що базується на чіткій ієрархічній структурі вказаних факторів [7].

До фінансових показників, які характеризують вартість підприємства та використовуються з метою оцінки ефективності структури джерел фінансування, відносяться: економічна додана вартість (Economic-Value-Added, EVA), додана вартість грошового потоку (Cash-Value-Added, CVA), ринкова додана вартість (Market Value Added, MVA). Дані показники доцільно використовувати замість традиційних показників ефективності (прибуток, рентабельність інвестованого капіталу, рентабельність власного капіталу тощо), що базуються на даних фінансової звітності підприємства, не враховують поточні потреби інвестування коштів в оборотні та необоротні активи підприємства та нехтують фактором зміни вартості грошей в часі.

Концепція EVA ґрунтується на зіставленні прибутку підприємства за певний період з витратами на капітал, інвестований у відповідному періоді. Метод EVA полягає в оцінці вартості, яка створена понад очікування капіталодавців [10]. Основні фактори впливу на вартість об'єкту оцінки за методом економічної доданої вартості: структура капіталу та вартість залучення різних видів капіталу (показник WACC), а також фінансові результати (прибуток до вирахування відсотків та після оподаткування) та величина інвестицій (в основні та оборотні активи).

Оскільки на даний момент ПАТ «НВП Більшовик» не має в структурі джерел фінансування боргового капіталу, та відповідно не сплачує відсотків за кредити, а також враховуючи наявність операційних збитків (табл. 4) та високу середньозважену вартість капіталу, показник економічної доданої вартості має від'ємне значення, однак досить вдало відображає прямий зв'язок між структурою капіталу та ефективністю діяльності підприємства.

З метою врахування фактору часу використовується показник MVA, що розраховується як теперішня вартість усіх очікуваних у майбутніх періодах значень показника EVA з урахуванням значення WACC як ставки дисконтування.

Використання показника CVA для оцінки ефективної структури капіталу набуває все більшого значення, оскільки крім використання показника середньозваженої вартості капіталу, застосовуються для розрахунків також чисті грошові потоки підприємства, враховуються значення накопиченої амортизації (збільшення амортизаційних відрахувань зменшує значення CVA) та обсягів необоротних активів. Таким чином, даний показник відображає не лише результативність діяльно-

Таблиця 4. Динаміка та структура показників оцінки управління власним капіталом ПАТ «НВП Більшовик»

Показник	Величина, тис.грн				
	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6
Фінансові результати від операційної діяльності	-5363	-19011	-5139	-3917	-12741
Сплачені відсотки	48	2	0	0	0
Чистий прибуток після сплати податків та відсотків	-3986,25	-14256,75	-3854,25	-2937,75	-9555,75

сті за використання певної структури джерел фінансування, а й враховує фактичний стан інвестованого капіталу.

Використання критерію максимізації вартості компанії на основі використання показників доданої вартості в процесі пошуку оптимальної структури капіталу, засвідчує високі перспективи застосування показника WACC, однак збитковість діяльності ПАТ «НВП Більшовик», низький рівень чистого грошового потоку, а також високий рівень зносу його основних засобів на даному етапі унеможливають ефективне впровадження вартісного підходу для оптимізації структури капіталу.

У той же час застосування показника рентабельності власного капіталу як критерію оптимізації структури капіталу, передбачає сукупність дій щодо формування структури власних та позикових коштів таким чином, щоб з урахуванням особливостей функціонування компанії досягти максимального розміру прибутку на авансований в підприємство капітал. Показники рентабельності власного капіталу розраховуються різними способами (розрахунок ефекту фінансового левериджу, розрахунок виробничо-фінансового левериджу, EBIT–EPS підхід, метод «Дюпон»), однак, порівняно з показником WACC, їм притаманні певні недоліки, які викликають можливість застосування даних показників на ПАТ «НВП Більшовик». До таких недоліків можна віднести:

- ігнорування внутрішньої структури як власних, так і позикових коштів підприємства;
- прирівняння вартості власного капіталу до нуля;
- приймається до уваги структура пасивів без розподілу джерел фінансування на довгострокові та короткострокові;
- в розрахунках застосовується лише розмір відсотків за кредит, які сплачуються за використання позикового капіталу [4, с. 50].

Дослідження оптимальності структури капіталу ПАТ «НВП Більшовик» на основі критерію рентабельності власного капіталу можна здійснити на основі застосування видозміненої формули ефекту фінансового важелю, запропонованої Ю.В. Загайною, в якій перераховані вище недоліки нівелюються шляхом заміни ставки відсотку за кредит, скоригованої на податковий мультиплікатор ($i \cdot (1 - T)$) значенням середньозваженої вартості капіталу WACC:

$$EФВ = ((1 - T) * P_{AKT} - WACC) * \frac{ПК}{BK} \quad (2)$$

На ПАТ «НВП Більшовик» дану модель застосувати складно, у зв'язку з тим що розмір валового прибутку або взагалі відсутній.

Висновки

Отже, потенціал використання показника WACC як критерію оптимізації структури капіталу промислових підприємств, які діють на ринках, що розвиваються, постійно зростає, однак це стосується виключно застосування комплексних методик, відзначених вище, висока ефективність яких буде досягнута за умови реструктуризації кредиторської заборгованості; залучення довгострокових кредитів та позик, в результаті чого ПАТ

«НВП Більшовик» підвищить рентабельність власного капіталу та ефективність його використання; у разі здійснення ефективної інвестиційної політики, яка дозволить переkritи ймовірні збитки від операційної діяльності, знизити собівартість продукції, та позбутись надлишкових виробничих засобів; у разі розширення виробництва за незмінності управлінських витрат, а також за умови впровадження ефективної збутової політики для створення необхідних каналів продажу та досягнення точки беззбитковості, що дозволить отримувати прибуток від операційної діяльності та забезпечить грошові надходження в розмірі, достатньому для покриття вартості інвестованого капіталу та досягнення позитивних значень ринкової вартості підприємства.

Література

1. Анохина И.М., Иванинский И.О., Катаева Е.В., Озорнина О.В., Себрежянский Д.В., Шмидт-Рост М. Оценка оптимальной структуры капитала компаний ОАО «Уралкалий» и Kali&Salz AG // Корпоративные финансы. Электронный журнал ГУ–ВШЭ. – 2008. – №8. – С. 88–105.
2. Байстрюченко Н.О. Влияние динамики структуры капитала на финансово-экономические результаты деятельности предприятия [Текст]: Диссертация на звание кандидата экономических наук / Н.О. Байстрюченко. – Сумы: СумДУ, 2010. – 212 с. – СумДУ.
3. Дамодаран Асват. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / Пер. с англ., 2-е издание. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
4. Загайнова Ю.В. Финансовый леверидж как показатель оптимальности структуры капитала компании / Ю.В. Загайнова // Научные записки НГУЭУ, 2006. – Вып. 2. – С. 47–52.
5. Ивашковская И.В. Структура капитала и резервы создания стоимости в российских компаниях: эмпирическое исследование / И.В. Ивашковская, М.С. Солнцева // Финансовые технологии в управлении: Юбилейный сборник научных трудов кафедры финансового менеджмента факультета государственного управления МГУ имени М.В. Ломоносова и ее стратегических партнеров. – М.: МАКС Пресс, 2008. – С. 160–168.
6. Плотникова Е.В. Современные методы определения ставки дисконта [Электронный ресурс] – Режим доступа: (http://hsb.tsu.ru/hsbilib/books/id/Plotnikova_E_V_Diskont/)
7. Римов А. Концепция оптимальной финансовой структуры капитала в системе управления стоимостью компании // Финансы: планирование, управление, контроль. – 2011. [Электронный ресурс] – Режим доступа: (<http://www.finmagazine.ru/analiz/1880-2011-03-30-10-03-43.html>).
8. Терещенко О.О. Управление финансовою санацией предприятий. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.
9. Финансы предприятий: Учебник / А.М. Поддериогин, М.Д. Билик, Л.Д. Буряк и др.; Под ред. проф. А.М. Поддериогина. – 6-е изд., перераб. и доп. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.
10. Финансовый контролинг. Учебник КНЕУ (электронный вариант).
11. Таблица Дамодарана Industry Averages – Режим доступа: (http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html);

Якість готельних послуг

У публікації висвітлені прийняті протягом останніх років правові документи з регулювання якості послуг у туризмі; проведено дослідження зарубіжного досвіду науковців з управління якістю в ринкових умовах; запропонована стратегічна орієнтація діяльності готельних підприємств в умовах конкуренції.

Ключові слова: якість, система управління якістю, модель якості послуги, стратегічна орієнтація в умовах конкуренції.

В статье освещены принятые за последние годы правовые документы, регламентирующие качество услуг в туризме; проведено исследование зарубежного опыта по вопросам управления качеством в условиях рынка; предложена стратегическая ориентация деятельности гостиничных предприятий в условиях конкуренции.

Ключевые слова: качество, система управления качеством, модель качества услуги, стратегическая ориентация в условиях конкуренции.

In publication lighted up normative documents are accepted during the last years from adjusting of services quality in tourism; research of foreign experience of research workers is conducted from a quality managing in market conditions; investigational strategic directions of competitiveness of hotels.

Keywords: quality, system managing of quality, model of quality, investigational directions of competitiveness.

Постановка проблеми. Туризм і готельний бізнес належать до сфери послуг, що є однією із самих перспективних галузей світової економіки. У готельній індустрії України так само, як і в інших галузях, продовжують формуватися ринкові відносини. Поява нових і модернізація діючих готельних підприємств за рахунок національних та іноземних інвестицій висуває на перший план нові вимоги щодо рівня якості готельних послуг. Це є необхідною умовою виживання у конкурентному середовищі. Основною проблемою на даний час залишається значна кількість наукових поглядів стосовно визначення дефініції «якість». Крім того, науково-теоретичні питання розглядаються переважно в загальному аспекті без урахування специфічних умов діяльності у сфері туристичного і готельного бізнесу. В останні роки готельний ринок України характеризується зростанням позиції при одночасному скороченні попиту на послуги розміщення. В умовах зниження попиту на послуги готельних підприємств питання аналізу якості з подальшим управлінням нею як економічною дефініцією є найбільш актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питаннями теорії та практики формування СУЯ в туристичному та готельному бізнесі присвячені праці таких зарубіжних учених,

як: Г.А. Антонов, С.К. Розанова (1982), І.А. Будищева, Я.Д. Плоткин (1989), Г.А. Антонов (1992), А. Браймер (1995), Дж. Р. Уокер (1999), Кенгиз Хаксвер, Баррі Рендер, Роберта С. Рассел, Роберт Г. Мердик (2002). Серед вітчизняних науковців слід відзначити: І.А. Будищева, Я.Д. Плоткина (1989), Н.І. Анцупова, Е.М. Васильєва (2002), Л.Г. Агафонов, О.Є. Агафонов (2002), Т.І. Ткаченко, М.В. Новак (2002), М.І. Шаповал (2003), І.О. Сидоренко (2006) та інших. Цими авторами висвітлені теоретичні аспекти побудови системи управління якістю туристичних і готельних послуг; запропоновано методологію прогнозування економічних показників методами багатофакторної кореляції; розроблено механізм регулювання ринку інформаційних продуктів та сфери послуг. Але сучасний процес трансформації економічної системи в цілому, а також туризмі і готельному господарстві зокрема, який відбувається в Україні на сучасному етапі, супроводжуються проявом низки проблем з управління якістю діяльності (послуг). Проблеми та об'єктивна необхідність адаптації законодавчих, теоретико-методичних і практичних основ управління якістю у туризмі і готельному господарстві зумовили проведення даного дослідження.

Мета статті. У процесі виконання дослідження було поставлено ряд завдань:

- дослідити зарубіжний досвід науковців щодо «інтервальної моделі якості послуг» та визначити її недоліки у застосуванні вітчизняними підприємствами;
- визначити недоліки та проблеми в діяльності підприємств готельного господарства щодо оцінки якості та конкурентоспроможності послуг і на цій основі розробити напрями стратегічної орієнтації підприємств туристичного та готельно-ресторанного бізнесу в умовах конкуренції.

Виклад основного матеріалу. Проблема якості є найважливішим чинником підвищення рівня життя, економічної, соціальної, технологічної та екологічної безпеки. Якість – комплексне поняття, що характеризує ефективність всіх сторін діяльності готельного підприємства. А саме розробка загальної економічної стратегії з усіма її складовими від організації виробництва, маркетингу, кадрової політики та ін. до відповідності міжнародним стандартам. Послуги сфери туризму, що надаються в Україні, визначені Державним класифікатором продукції та послуг ДК-16, розробленим відповідно до класифікації, що діє в Європейському Союзі. Туристичним відомством України спільно з Державним науково-дослідним інститутом «Система» у 2003 році були розроблені та наказом Держспоживстандарту України від 08.12.2003 р. №225 затверджені національні стандарти України: ДСТУ 4268:2003 «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Загальні вимоги»; «ДСТУ 4269:2003 «Послуги туристичні. Класифікація готелів». Стандарти набули чин-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ності з 01.07.2004 р. Наказом Держспоживстандарту України від 28 лютого 2006 р. №54 затверджено новий національний стандарт ДСТУ 4527:2006 р. «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення». Стандарт набув чинності з жовтня 2006 року і максимально погоджений з Європейським стандартом EN №18513:2003 р. «Готелі й інші типи розміщення туристів. Термінологія». Новий стандарт дає визначення для всіх основних типів засобів розміщення, що можуть бути використані для розміщення туристів. У ньому надані визначення типів номерів, типи тарифів і типи ліжок. Термінологія, встановлена цим стандартом, обов'язкова для використання у всіх ділових, нормативних документах, науковій, довідковій і учбово-методичній літературі. Розроблено та затверджено в установленому порядку постанову Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. №297 «Про порядок надання послуг з тимчасового розміщення (проживання)».

З метою удосконалення законодавчої та нормативно-правової бази сфери туризму, розробки відповідних стандартів, систем класифікації і сертифікації готелів та інших заходів розміщення в Україні визначається відповідний міжнародний досвід, а також існуюча законодавча база ряду країн ЄС.

У сучасних умовах процес управління якістю являє собою певну стратегію і тактику не тільки виживання, а й подальшого процвітання суспільства в цілому, конкретних суб'єктів господарювання і кожної людини. Найважливішою складовою даного підходу є стабільність функціонування системи управління якістю (далі СУЯ). Втрата стабільності в загальному випадку може відбуватися через зміну параметрів системи, через наявність не передбачених при її створенні впливів зовнішнього середовища або через порушення зв'язків у СУЯ, коли змінюється її структура. Системний підхід обумовлює створення на кожному готельному підприємстві гнучкої системи менеджменту, що включає певний склад підсистем: управляюча підсистема (суб'єкт управління) – керівники різних рівнів управління та управляема підсистема (об'єкт управління) процеси; послуги; персонал. Оцінка системи якості після її створення здійснюється шляхом сертифікації, проведеної належним органом з метою підтвердження відповідності системи стандартам ISO 9000.

Одне із завдань управління якістю готельних послуг – забезпечення розмаїтості пропонованих ринком вимог. Коли їх багато і вони мають суперечливий характер, готельні підприємства самостійно оцінюють відносну важливість таких параметрів, як якість, ціна, і змушені шукати кардинальні рішення для задоволення вимог ринку. Споживач завжди

прагне до певної відповідності ціни готельної послуги та її якості. Оптимальне співвідношення критерію «ціна–якість» готельних послуг є визначальним у забезпеченні високого іміджу і підвищенні конкурентного статусу на ринку. Незадоволеність послугами призводить до більших втрат у частці ринку. Саме тому готельне підприємство має як можна точніше виявляти потреби й очікування цільових клієнтів.

У цих випадках готельному підприємству доводиться не просто спеціалізувати виробництво й розробляти такі виробничі системи, які одночасно відповідали б різноманітним маркетинговим вимогам і при цьому зберігали б свою конкурентоспроможність. Такий підхід визначає актуальність стратегії конкурентоспроможності готельного підприємства. Вона значно ширше стратегії управління якістю готельних послуг, оскільки вимагає встановлення певного комплексу маркетингових завдань, орієнтованих на дослідження ринків і тих ринкових сегментів, в яких передбачається реалізація цих послуг. Особливості ринку діяльності готельного підприємства, стадія його життєвого циклу та якості послуг, що реалізуються ним, обумовлюють пріоритетність реалізації окремих стратегічних цілей управління (табл. 1). В узагальненому вигляді проблема незадовільної внутрішньої готельної якості відома з досвіду зарубіжних готельних підприємств. Це – витрати низької корпоративної культури.

Зарубіжні науковці А. Парасураман, В. Зейтамль і Л. Бері [5, с. 442] розробили інтервальну модель якості послуги, в якій знайшли своє відбиття основні вимоги до очікуваної якості послуг. Ця модель описує п'ять інтервалів, які є причиною незадоволеності клієнтів отриманими послугами:

1. Розрив між споживчими очікуваннями і їхнім сприйняттям з боку керівництва підприємства. Виникає внаслідок: низької ефективності проведених маркетингових досліджень; неадекватності зворотного зв'язку між споживачами і виробниками послуги; ускладнена багаторівнева структура управління.

2. Розрив між сприйняттям керівництва споживчих очікувань і трансформацією цього сприйняття в специфікації якості. Має місце через: неадекватне уявлення керівників щодо якості послуги; відчуття нездійсненості затребуваної послуги; неадекватність етапів стандартизації завдання; відсутність набору цілей.

3. Розрив між специфікаціями якості послуг і якістю отриманих послуг. Причини існування даного інтервалу зводяться до таких: неоднозначність у розподілі виробничих ролей; конфлікт між ролями; погане розуміння персоналом функцій виконання; неефективна технологія виконання роботи; неприйнятна система контролю й спостереження; неякісне навчання.

Таблиця 1. Стратегічна орієнтація готельних підприємств в умовах конкуренції

Стратегічний підхід	Передумови пріоритетності реалізації
1. Орієнтація на попит	Діяльність готелів на сегменті ринку із значним обсягом незадоволеного попиту та попиту, що формується, низьким ступенем конкурентної боротьби
2. Орієнтація на ресурсну забезпеченість	Діяльність готелів на перспективному сегменті споживчого ринку або в умовах погіршення кон'юнктури ринку та зниження обсягів реалізації
3. Орієнтація на прибуток	Жорсткі фінансові обмеження; великий обсяг умовно постійних поточних витрат та позичкового капіталу; значні інвестиційні та соціальні потреби

4. Розрив між наданням послуги і зовнішніми інформаційними зв'язками, що беруть участь у формуванні уявлення споживачів про одержувану ними послугу. Причинами появи четвертого інтервалу є: неадекватні горизонтальні зв'язки між виробниками послуги та маркетологами або між рекламними, торговельними агентами і виробниками; схильність до переоцінки можливостей і очікувань.

5. Розрив між очікуваннями споживачів та їхнім сприйняттям отриманих послуг. Виникає тоді, коли має місце один або більше з попередніх розривів. На думку автора, ця модель не враховує два важливих моменти: необхідність визначення групи потенційних споживачів послуги; послуги і товари все частіше розглядаються як елементи загальної мережі поширення цінностей. Крім того, зазначимо, що вищому керівництву вітчизняних готельних підприємств у практичній діяльності слід значну увагу приділяти систематичному аналізу результативності та ефективності СУЯ і конкурентоспроможності. З цією метою в практичній діяльності слід застосовувати методику розрахунку інтегрального показника якості послуг гостинності (табл. 2).

Слід зазначити, що одиничний показник обчислюється діленням оціночного значення на еталон. А результат множить на коефіцієнт вагомості. Груповий показник визначається підсумовуванням одиничних показників, а інтегральний – підсумовуванням групових показників [5,

с. 53–54]. Результати дослідження діяльності окремих підприємств сфери туризму протягом останніх трьох років, свідчать про те, що керівниками не приділяється достатньо уваги визначенню та оцінці факторів привабливості галузі, в якій вони функціонують. Це не дає їм можливості своєчасно розробляти і реалізовувати у практичній діяльності відповідні стратегії – підвищення якості та конкурентоспроможності. На прикладі готелю «Турист» автор провів дослідження і пропонує результати розглянути у табл. 3 та 4.

Результати дослідження дали змогу автору дійти висновку, що готель «Турист» у практичній діяльності протягом 2010 року застосовує стратегію зниження витрат.

Отже, управління якістю готельних послуг і відповідно конкурентоспроможністю являє собою складний багатofункціональний процес, що вимагає системного підходу до розв'язання безлічі питань як зовнішнього, так і внутрішнього характеру стосовно організаційних, економічних, нормативно-правових і соціальних напрямів діяльності підприємств сфери послуг.

Результати діяльності у сфері якості дозволяють керівництву готельного підприємства оперативно управляти здійсненням процесів життєвого циклу послуги на принципах менеджменту якості. Вони також можуть бути використані готельним підприємством для визначення: задоволеності споживачів; задоволеності інших зацікавлених сторін; результативності й

Таблиця 2. Оцінка якості послуг

Показник	Оцінка	Еталон	Коефіцієнт вагомості	Одиничний показник
Оцінка споживачів				
Рівень сервісу	5	5	0,51	0,510
Вартість обслуговування	3	5	0,22	0,132
Імідж	4	5	0,18	0,144
Наявність належних засобів обслуговування	5	5	0,11	0,110
Груповий показник				0,896
Належне матеріально-технічне забезпечення	5	5	0,45	0,450
Прибутковість діяльності	4	5	0,35	0,280
Соціальне забезпечення працівників	3	5	0,35	0,210
Груповий показник				0,940
Інтегральний показник				1,836

Таблиця 3. Фактори ринкової конкурентоспроможності готелю «Турист»

Фактори	Питома вага	Оцінка	Підсумок
1. Відносна частка ринку	0,1	3	0,3
2. Різниця у прибутковості послуг гостинності відносно основних конкурентів	0,2	2	0,4
3. Здатність конкурувати за цінами та якістю	0,3	4	1,2
4. Рівень системи управління	0,2	3	0,6
5. Мобільність на зміни в оточенні	0,2	3	0,6
Разом	1	–	3,1

Таблиця 4. Фактори привабливості галузі, в якій функціонує готель «Турист»

Фактори	Питома вага	Оцінка	Підсумок
1. Розмір та темпи зростання ринку	0,4	4	1,6
2. Прибутковість ринку	0,1	3	0,3
3. Сезонність попиту	0,2	1	0,2
4. Соціальні чинники	0,2	4	0,8
5. Кількість конкурентів	0,1	4	0,4
Разом	1	–	3,3

ефективності процесів; успішного досягнення цілей і поліпшення діяльності; економічних аспектів якості, фінансових і ринкових показників; конкурентоспроможності.

Основними напрямками підвищення якості послуг гостинності можуть бути: зміна філософії менеджменту в діяльності готельного підприємства де пріоритетом є якість; акцент робити на задоволення зростаючих потреб споживачів (на основі визначення сильних, слабких сторін діяльності готелю та можливостей і загроз; визначення групи цільових, потенційних та постійних груп споживачів;); розроблення гнучкої цінової політики на основі удосконалення системи управління витратами; підвищення кваліфікації керівних кадрів та працівників, що безпосередньо працюють з клієнтами; застосування у діяльності бенчмаркінгу з метою втілення досвіду успішних підприємств готельного господарства; удосконалення виробничої стратегії за рахунок диверсифікації та гнучкості на вплив факторів зовнішнього середовища; безперервне удосконалення процесу виробництва за допомогою застосування наукових методів управління та практичного досвіду інших зарубіжних та вітчизняних готельних підприємств; основною стратегічною метою діяльності в туристичному і готельному бізнесі має стати розробка якісної послуги та системи її надання за допомогою втілення у практичну діяльність принципів та інструментів в межах концепції TQM.

Висновки

1. Розробка та реалізація СУЯ в готельному бізнесі змушує по-іншому переосмислити сформовану практику планування, матеріального стимулювання, ціноутворення як у відділах, так і у верхніх ешелонах управління виробництвом. Необхідно перебудувати організаційну структуру, визначити чіткі повноваження і відповідальність. Це є необхідною умовою якісної діяльності.

2. Наукові методи та практичний досвід найкращих підприємств на ринку готельних послуг, використовувані на підприємствах у сфері здійснення поточної та перспективної виробничої і маркетингової діяльності, мають свою специфіку. Залежно від характеру продукту, на який спрямована ця діяльність, і його призначення (виробничого або споживчого). Чим точніші методи вивчення потреб і попиту на ринку, використовувані готелем, тим стабільніше його положення на ринку.

3. Всі функції управління спрямовані на вирішення головного завдання – створення і виробництво конкурентоспроможної продукції (послуги) з мінімальними витратами з метою одержання заздалегідь визначеної долі прибутку. В сучасних умовах виняткового значення при виході готельного підприємства на зовнішні ринки набувають якість послуг, і здійснюваний контроль за нею, а також реалізація заходів щодо організації збуту, обслуговування після надання послуг, проведення рекламних кампаній. Досягнення в результаті цих заходів поставлених цілей, тобто одержання

максимального і стійкого прибутку, проникнення на нові ринки або закріплення на існуючому ринку, і є головним критерієм оцінювання виробничої та маркетингової діяльності.

4. Стратегічне маркетингове планування є першою сходинкою в процесі планування якісного виробництва і містить у собі визначення місії готельного підприємства, формулювання цілей і задач, функціональні плани. Поступово процес стратегічного планування спускається до лінійних підрозділів готелю.

5. Після закінчення процесу планування і визначення необхідних ресурсів настає процес організації виробничої діяльності на підприємстві готельного господарства. Цей процес неможливий без чіткого визначення виробничих функцій кожного підрозділу і єдиного центра управління якістю діяльності (послуг) на підприємстві. Як правило, цю роль покладають на спеціальні підрозділи, що організуються відповідно до цілей, задач і специфіки діяльності з управління якістю підприємства готельного господарства.

6. Здійснюючи оцінку власних конкурентних переваг у сфері якості готельному підприємству важливо орієнтуватися на запити споживачів. Адже, іноді виникає така ситуація, коли керівництво готелю вважає, що має відповідні конкурентні переваги, а потенційні споживачі, не здогадуються про них. Конкурентними перевагами в готельному господарстві можуть бути: відоме ім'я; висока якість надання послуг; індивідуальний підхід до кожного клієнта; орієнтація на споживача, його запити і побажання; стійка база постійних клієнтів; ефективна реклама; кваліфікація персоналу, якісний менеджмент; досвід роботи тощо.

7. Сучасний етап перебудови організаційних структур управління у туризмі і готельному господарстві, орієнтованими на ринок і на створення структур стратегічного менеджменту, набуває форми пошуку «золотої середини» між централізацією і децентралізацією владних функцій. Бажання знайти прийнятне співвідношення між централізованим і децентралізованим управлінням призводить до необхідності створити систему стратегічного управління економічною діяльністю, що характеризується централізованою розробкою економічної стратегії, пріоритетним складовим елементом якої є розробка та реалізація СУЯ і господарської політики та децентралізованим оперативним управлінням.

8. Орієнтуючись на стратегію зростання, двоєдине завдання виробничої та маркетингової діяльності готелів може бути сформульоване так: з одного боку, постійне прагнення до зменшення вартості послуг при незмінно високій якості, а з іншого боку, цільова робота, направлена на розповсюдження готельної пропозиції.

Література

1. ГОСТ ISO 9004–2001. Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению деятельности. – М.: ВНИИС, 2001. – 30 с.
2. ИСО 9000–2000. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. – М.: ВНИИС, 2001. – 16 с.

3. Адлер Ю., Турко С. Ограничения в бизнесе – ограничения в мышлении, или Как бороться с тем, что мешает нам в достижении целей // Методы менеджмента качества. – №1, 2001. – 134 с.

4. Азар В. Згадати про стандартизацію послуг готелів // Готель. – 2001. – №3. – 36 с.

5. Розова Н.К. Управление качеством. – СПб.: Питер, 2002. – 224 с.

6. К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. Рассел, Р. Мердрик. Управление и организация в сфере услуг, 2-е изд. Пер. с англ. под ред. В.В. Кулибановой. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с.

К.В. НАЛИВАЙЧЕНКО,

к.в.н., доцент, Кримський економічний інститут КНЕУ ім. В. Гетьмана

Планування систем захисту економічної інформації національних компаній

У статті розглядаються актуальні проблеми інформаційної економіки: безпеки інформації в сучасному економічному просторі, організації систем захисту інформації національних компаній, досвіду інших країн світу щодо боротьби з інформаційним піратством та загрозами потенційних збитків.

Ключові слова: інформаційні системи, захист інформації, проект створення бази знань підприємств.

В статье рассматриваются актуальные проблемы информационной экономики: безопасности информации в современном экономическом пространстве, организации систем защиты информации национальных компаний, опыта других стран мира по борьбе с информационным пиратством и угрозами потенциальных убытков.

Ключевые слова: информационные системы, защита информации, проект создания базы знаний предприятия.

In the article there are considered the actual problems of information economic: information safety in the modern economic space, organization of national companies' systems of information defense, experience of other countries in the struggle with information piracy and the threat of potential losses.

Key words: information systems, defense of information, project of creation of an enterprise's knowledge base.

Постановка проблеми. Останнім часом набули глобального масштабу проблеми, пов'язані з поширенням інформатизації у світі. Серед них – інтелектуальне (комп'ютерне, інформаційне) піратство. Організуючи захист інформаційної системи, бажано визначити можливість здійснення кожного конкретного виду загрози та розмір потенційного збитку, якого зазнають користувачі і власники інформаційної системи, якщо загроза реалізується.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми інформаційної економіки є актуальними в сучасному суспільстві, тому вони є предметом дослідження багатьох відомих науковців: Д. Белла, В.Л. Іноземцева, К. Дугласа, Д.Г. Лук'яненко та ін.

Проблемам захисту економічної інформації присвячено роботи вітчизняних та зарубіжних вчених та практиків: А.М. Бези, В.М. Гужва, М. Грейди, С. Шатта, А.Н. Щедрина та ін.

Для організації надійного захисту економічної інформації необхідно чітко уявляти, яких саме порушень понад усе слід позбутися. Набір заходів для запобігання порушенням безпеки інформації різноманітний і залежить він природи спонукальних мотивів. Організуючи захист національної інформаційної системи, бажано визначити можливість здійснення кожного конкретного виду загрози та розмір потенційного збитку, якого зазнають користувачі і власники системи, якщо загроза реалізується.

Мета статті. У представлений статті подано основні визначення щодо проблем безпеки інформації в сучасному економічному просторі. Охарактеризовано найбільш типові ситуації, за яких створюється загроза безпеці інформаційних систем. Однією з найбільших загроз цих систем є ураження вірусними програмами, що проникають через різні носії інформації, особливо через мережі. При цьому побудовано правила проекту створення бази знань національних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Під системою захисту інформаційної системи розуміють єдину сукупність правових і морально-етичних норм, організаційних, технологічних і програмно-технічних заходів і програмно-технічних засобів, спрямованих на протидію загрозам інформаційній системі з метою зведення до мінімуму можливого збитку користувачам і власникам систем.

Є загальні причини і наслідки піратства в софтверному світі. Піратство програмного забезпечення (ПЗ) як таке має чотири основних напрями негативного впливу:

– економічний – піратство завдає економічної шкоди не тільки через погіршення інвестиційного клімату, але також через недоодержання податків при продажі легального софту, через те, що пірати податків не платять;

– інтелектуальний – піратство практично знищило раніше існуючу українську індустрію ПЗ, і тому програм українського виробництва на наших комп'ютерах немає або майже немає, і український програміст у кращому випадку працює в аутсорсинговому або офшорному секторі, що найчастіше в

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

нас знаходяться в тіні. Крім того, авторських прав на програмне забезпечення – економічної основи софтверної індустрії – українські програмісти не одержують. У результаті безліч дрібних і середніх українських софтверних компаній виконують закордонні замовлення в абсолютній тіні і без яких-небудь авторських прав;

– технологічний – піратські версії ПЗ мають низьку якість і це впливає як на можливість їх якісного використання, так і на формування негативного іміджу компанії-виробника ліцензованого продукту;

– політичний – розвинуте піратство погіршує імідж і інвестиційний клімат держави. Це продовжується вже багато років: Україна – єдина країна у світі, що чотири роки носила малопочесний титул пріоритетної країни по піратству. Протягом кількох років Україні вдалося привести законодавство у сфері інтелектуальної власності у повну відповідність до європейського законодавства та міжнародних угод, які діють у цій сфері, а також запровадити дієві механізми його реалізації. Тому зараз змінено статус України зі статусу «Пріоритетної іноземної країни» щодо торговельних санкцій у зв'язку з порушенням прав інтелектуальної власності на статус країни, що належить до «Переліку країн пріоритетного спостереження» (Priority Watch List) (див. табл.) у рамках списку Special 301 [1] – Україну виключено з Priority Foreign Country. За дослідженням міжнародної консалтингової компанії Yankee Group, а також організації Business Software Alliance 35% усього ПЗ у світі є неліцензійним. З 97 країн, де проходило дослідження, у 51-ї рівень піратства становить не менше 64%.

Для організації надійного захисту економічної інформації у національній компанії необхідно чітко уявляти, яких саме порушень понад усе слід позбутися. Найжорстокішим має бути захист від корисливих проникнень. Останні, якщо вони мають місце з боку службовців, можуть бути викликані образою, незадоволенням своїм службовим, матеріальним становищем або вказівкою інших осіб. Збиток, як правило, тим більше, чим

вище щабель, на якому перебуває користувач у службовій ієрархії. Незрівнянно більший збиток, ніж звичайний користувач, може завдати оператор або програміст інформаційної системи. По кількості інсайдерів лідирують США. У компанії Symantec відзначають, що щонайменше половина американських компаній так чи інакше мала справу з інсайдерами. В середньому кожен другий ПК у середній американській компанії використовується співробітниками частково не по призначенню. Набір заходів для запобігання порушенням безпеки інформації різноманітний і залежить від природи спонукальних мотивів. Такий набір може передбачати відповідну підготовку користувачів, підтримку здорового робочого клімату в колективі, ретельний добір персоналу, своєчасне виявлення потенційних зловмисників і т. ін.

Також у цьому випадку можна скористатися новими програмними засобами захисту від атак інсайдерів, наприклад, системою захисту, виготовленою міжнародною компанією InfoWatch. Ця система дозволяє здійснювати контроль над найбільш розповсюдженими шляхами витоку інформації, моніторинг доступу співробітників до корпоративних інформаційних ресурсів та збереження журналів аудиту каналів розповсюдження інформації [2].

У розв'язанні проблеми безпеки інформаційної системи склалися два підходи, які можна умовно назвати фрагментарним і комплексним.

Фрагментарний підхід, що зорієнтований на протидію строго визначеним загрозам за певних умов, передбачає застосування, наприклад спеціалізованих та автономних засобів шифрування тощо. Шифруванням займається багато відомих міжнародних компаній, серед яких виділяються Cisco та RSA, послугами яких користуються багато користувачів світу і які об'єднали зусилля для виробництва нової технології у галузі інформаційної безпеки, за допомогою якої буде відбуватися управління процесом шифрування на різних пристроях збереження інформації: дисках, стрічкових

Список країн пріоритетного спостереження (Priority Watch List) у рамках списку IIPA 2007 Special 301 (орієнтовані втрати в результаті порушення прав інтелектуальної власності за 2010 рік)

Країна	Ділове ПО		Загальний збиток від піратської діяльності, \$ млн.
	\$ млн.	рівень піратства, %	
Аргентина	215,0	76	301,0
Венесуела	124,0	84	174,6
Домініканська Республіка	10,0	77	20,9
Єгипет	47,0	63	90,0
Ізраїль	41,0	32	98,4
Індія	318,0	70	496,3
Канада	551,0	34	551,0
Китай	1949,0	82	2207,0
Коста-Ріка	12,0	65	27,1
Мексика	296,0	63	1005,6
Росія	1433,0	83	2180,1
Саудівська Аравія	112,0	51	140,0
Таїланд	164,0	80	219,7
Туреччина	203,0	66	243,0
Україна	290,0	85	320,0
Чилі	65,0	64	95,6

накопичувача та віртуальних бібліотеках. Ця технологія може успішно працювати у сітовому режимі. Головна перевага фрагментарного підходу полягає в його високій варіативності захисту проти конкретної загрози. Але йому властивий і такий недолік, як локальність дії, тобто фрагментарні методи забезпечують ефективний захист конкретних об'єктів інформаційної системи від конкретної загрози, але не більше того. Навіть невеличка видозміна загрози призводить до втрати ефективності захисту.

За комплексного підходу поєднуються різноманітні заходи протидії загрозам (правові, організаційні, програмно-технічні і т. ін.). У цілому в комплексі всі ці заходи формують політику безпеки економічної інформації. Комплексний підхід ефективний для захисту значних інформаційних систем, порушення безпеки яких може завдати величезного матеріального збитку. Але комплексний підхід придатний і для невеличких інформаційних систем, які обробляють особливо цінну інформацію або виконують відповідальні завдання. Комплексного підходу дотримуються більшість державних і значних комерційних підприємств і установ. Він знаходить висвітлення в різноманітних стандартах. Недоліками комплексного підходу є складність управління й обмеження на свободу дій користувачів інформаційної системи. Яскравим прикладом комплексного підходу до захисту інформаційної системи є сімейство продуктів для забезпечення безпеки бізнесу Microsoft Forefront для сіткової структури, створений міжнародною

компанією Microsoft. Одною з переваг цього сімейства є інтеграція засобів забезпечення безпеки із серверними додатками Microsoft та існуючою інфраструктурою.

Побудова систем захисту передбачає ряд етапів, подібних до етапів створення самих інформаційних систем. Зокрема, до них належать:

- аналіз можливих загроз інформаційній системі;
- розробка системи захисту;
- реалізація системи захисту;
- супровід системи захисту.

На етапі аналізу можливих загроз безпеці інформаційній системі виходячи з її стану на даний момент, визначають можливі збурюючі дії щодо кожного елементу системи захисту. Побудова абсолютно надійної системи захисту, напевно, неможлива. Тому з усієї множини впливів вибираються лише ті, що можуть реально відбутися і завдати найбільш серйозного збитку.

Управляти електронними ресурсами національної компанії не можна без запобіжних заходів безпеки (рис. 1).

На етапі розробки можливе комплексне використання таких видів захисту, як правові, морально-етичні, адміністративні, фізичні та технічні правила.

Високоєфективним засобом боротьби зі шкодоносними програмами на ПК, ноутбуках, серверах є недавно випущена оновлена версія Symantec Endpoint Protection антивірусного продукту Symantec [3], яка виготовляється одноімен-

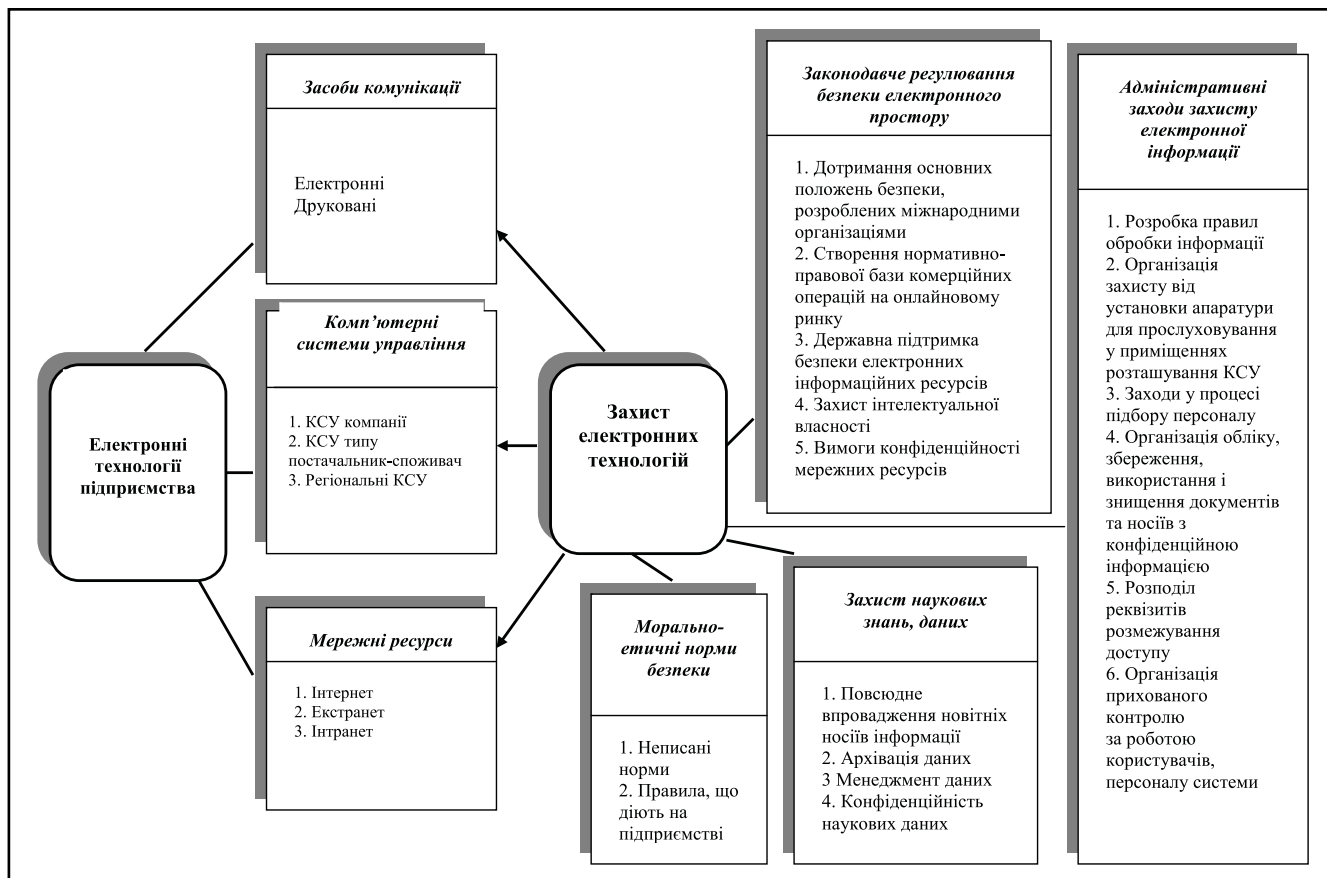


Рисунок 1. Механізм управління електронними технологіями національної компанії

ною міжнародною компанією. Крім захисту від вірусів ця програма забезпечує захист від шпійського ПЗ, міжсільовий екран, систему запобігання вторгнення, охорону від шкодоносних об'єктів віддалених робочих місць. Вичерпний набір функцій рішень для безпеки бездротових мереж представлено також відомою компанією Cisco. Іспанський виробник програмних продуктів для інформаційної безпеки Panda Software представив рішення для захисту смартфонів. Фінальна версія продукту буде здійснювати автоматичні оновлення, крім того, кожний користувач зможе отримати повну технічну підтримку, включаючи службу порятунку від вірусів для аналізу підозрілих файлів.

Одним із найкращих антивірусних продуктів 2009–2010 року вважається NOD32. Він здійснює збалансований захист від загроз персонального комп'ютера від вірусів, черв'яків, троянських, шпигунських та інших шкідливих програм. Також він забезпечує захист корпоративних мереж, централізоване оновлення, інструменти дистанційного адміністрування та керування захистом всієї мережі з одного робочого місця. Серверна версія NOD32 дозволяє захищати поштові та файлові сервери.

Найкращі результати досягаються за умови системного підходу до проблем безпеки інформаційної системи і комплексного використання заходів захисту на всіх етапах життєвого циклу системи, починаючи з ранніх стадій її проектування. Проте там, де це можливо, інші заходи треба замінити більш надійними сучасними фізичними й технічними засобами.

Вартісне вираження ймовірної події, що веде до втрат, називають економічним ризиком. Процес оцінювання ступеня ризику за спеціальними методиками у випадку здійснення того чи іншого варіанта загроз називають аналізом ризику. У процесі аналізу ризику вивчають компоненти інформаційної системи, що можуть зазнати посягань на їх безпеку, визначають уразливі місця системи, оцінюють можливість реалізації для кожної конкретної загрози та очікувані розміри відповідних втрат, вибирають можливі методи захисту й обчислюють їхню вартість. На заключному етапі оцінюється ризик від застосування пропонованих заходів захисту. Цей ризик може мати як позитивний, так і негативний знак: у першому випадку йдеться про очевидний вииграш, а у другому – про додаткові витрати для гарантування власної безпеки. Виходячи з результатів цього аналізу приймають рішення про доцільність тих або інших заходів захисту. В остаточному підсумку складається план захисту, формується політика безпеки.

План захисту може містити, на нашу думку, такі розділи:

- поточний стан системи;
- рекомендації щодо реалізації системи захисту;
- відповідальність персоналу;
- порядок запровадження засобів захисту;
- порядок перегляду плану засобів захисту та їх складу.

Політика безпеки – це комплекс законів, правил і практичних рекомендацій, на основі яких будується управління, захист і розподіл критичної інформації в системі. Політика безпеки

являє собою деякий набір вимог, що пройшли відповідну перевірку і реалізуються за допомогою організаційних заходів і програмно-технічних засобів та визначальної архітектури системи захисту. Для конкретних організацій політика безпеки має бути індивідуальною. Вона залежить від конкретної технології обробки інформації, використовуваних програмних і технічних засобів, розташування організації і т. ін.

Роль мережної інформації у розвитку сучасних національних компаній зростає. Необхідною умовою використання світової мережі є захист інформації, розміщеної в ній.

Однією з головних проблем процесу інформатизації є хакерські атаки на інформаційні системи, які наносять прямі матеріальні збитки не тільки розробникам інформаційних технологій, але й їхнім користувачам. Symantec випустила комплексний звіт про безпеку, що складається аналітиками компанії кожні півроку. Головний висновок, що міститься в документі, полягає в тому, що в США як і раніше створюється більше всього шкідливих програм. Саме на території США діє максимальна кількість хакерських угруповань, що роблять більше атак, ніж у будь-якій іншій країні світу. Також у Symantec відзначають, що між хакерськими угрупованнями існує досить тверда конкуренція на підпільному ринку зломів і торгівлі краденою інформацією. У звіті Internet Security Threat Report Symantec приводить ряд прикладів: наприклад, на початку поточного року фахівці компанії змогли придбати крадені номери пластикових банківських карт за ціною \$1 за кожен номер, також на чорному ринку в США присутні і різні банківські бази даних. Однак на відміну від Росії, де така інформація коштує від \$70 до \$1000 за CD, у США середня вартість диска з краденими банківськими даними (рахунка, проводки і т.д.) коштує всього \$14, затверджують у Symantec. Також відзначається, що близько 30% від загальної кількості комп'ютерних атак у другій половині 2006 року було здійснено американськими зловмисниками.

По кількості генеруючого зловмисного коду США також займають перше місце у світі – за звітний період у США була створена кожна третя шпигунська програма і написаний кожен третій вірус троян. На другому місці – Китай з 10%, третє місце за Німеччиною – 7%. Крім цього, США лідирують і по кількості ботів-мереж, що складаються з інфікованих комп'ютерів, за допомогою яких хакери розсилають спам і роблять атаки. У переважній більшості випадків власники комп'ютера не здогадуються про те, що машина інфікована і витрачає процесорний час і трафік в інтересах хакерів. Одною з потужніших компаній, що розповсюджують антиспамні програми, є компанія McAfee. Крім цього, вона розробляє програмне забезпечення, що веде боротьбу проти фішинга, черв'яків, вірусів. Опціональний модуль захисту від спама виявляє та блокує спам та фішинг, а захист завжди здійснюється у відповідності з поточними оновленнями.

Вперше в Symantec вивчили активність на міжнародному електронному ринку мережних шахраїв (фішерів), що створюють сайти, які імітують сайти великих магазинів чи банків з ме-

тою крадіжок персональних даних відвідувачів. За словами Альфреда Хьюгера, віце-президента підрозділу Symantec Security Response, фішинг став найвищою мірою організованим, високорозвиненим і без яких-небудь моральних бар'єрів.

Також боротьба в міжнародних інформаційних мережах ведеться і проти вірусів, які можуть проникати до комп'ютерів через мережу. Засобами боротьби є як антивірусні програми, згадані раніше, так апаратно-програмні засоби. Одним із них є отримане в результаті партнерства між компаніями Sophos та SurfControl нове програмно-апаратне рішення WS1000, яке забезпечує безпеку в Інтернеті. В цей пристрій інтегровано додаток для систематизації URL-адреса, який має дані про більш ніж 21 млн. веб-сторінок. Це рішення дозволить адміністраторам управляти продуктивністю кінцевих користувачів за допомогою систематизованої бази даних веб-сайтів. Також існуючі технології Sophos забезпечать захист від відомих та невідомих вірусів, черв'яків,

троянських програм, рекламного шпигунського програмного забезпечення, а також фішингових веб-сайтів.

За даними опитування, проведеного ІТУ серед працівників у сфері ІТ [4], погрози безпеці в Інтернет розташувалися у порядку, показаному на рис. 2. При цьому 87% опитаних висловилися за необхідність створення інформаційного порталу, присвяченого питанням безпеки в кіберпросторі.

За даними опитування, проведеними ІТУ серед працівників у сфері ІТ [4], найнебезпечнішими сайтами є сайти, вказані на рис. 3.

Що стосується інтернет-браузерів, то самим «привабливим» для хакерів залишається Internet Explorer – 77% атак і уразливостей зв'язане з ним. Для вирішення цих проблем у світі інформаційних технологій пропонується багато ідей. Роздивимось низку наступних пропозицій.

Працюючи в Інтернеті, слід дотримуватися трьох правових норм:

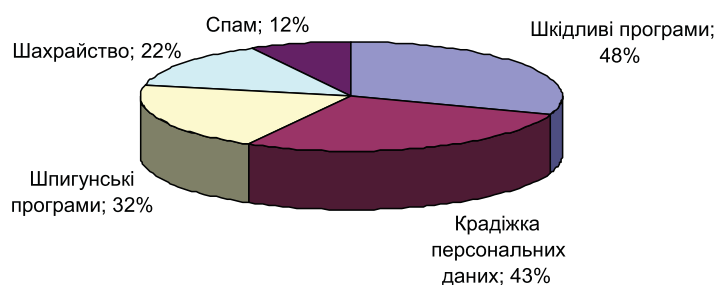


Рисунок 2. Погрози безпеці в Інтернеті

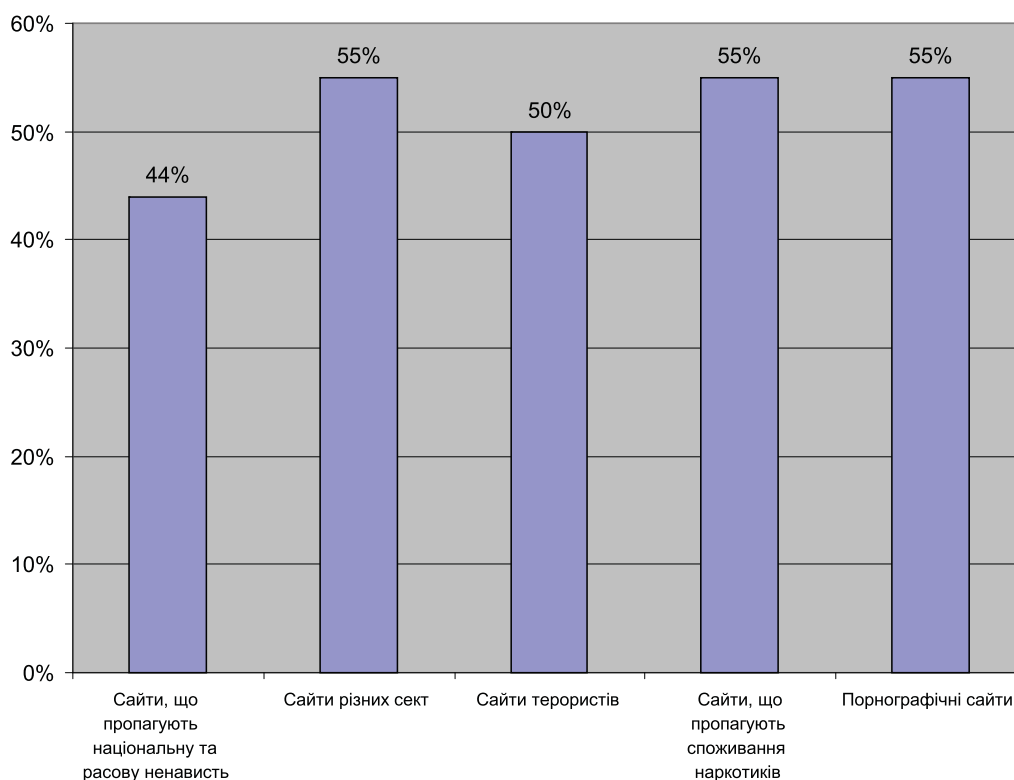


Рисунок 3. Найнебезпечніші сайти Інтернету

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– чисто комерційне використання мережі неприпустиме, оскільки значна частина Інтернету фінансується за рахунок державних субсидій;

– Інтернет – інтернаціональна мережа. Відправляючи якусь інформацію (в тому числі й біти) за кордон, слід керуватися законами, що регулюють експорт, а не правовими нормами своєї держави;

– у разі доставки програмного забезпечення або, наприклад, просто ідеї, з одного місця в інше слід враховувати регіональні правові норми, що стосуються інтелектуальної власності і ліцензій.

Більшість мереж Інтернет матеріально підтримуються державою. Згідно з законом установа може витрачати кошти зі свого бюджету тільки за їх прямим призначенням. Якщо Академія наук фінансує мережу, то її можна використовувати тільки з метою наукових досліджень. Користувач може нічого не знати про те, якими мережами пересилаються його файли, проте вони потрапляють до сфери впливу відомств, що мають кожну з цих мереж. На нашу думку, було б розумніше створити одне велике відомство, яке б розпоряджалось державними субсидіями і централізувало всі дотовані мережі, адже утримання безлічі паралельних мереж – це марна трата коштів. Доцільніше створити мережу – частину Інтернет – наприклад, для дослідження й освіти, яку, таким чином, можна було б використовувати в будь-яких фундаментальних дослідженнях й освіти або для їхньої підтримки, ніж мати безліч аналогічних, але більш спеціалізованих дрібних мереж.

Значення в бюджеті України статті витрат «на підтримку досліджень або освіти» неможливо переоцінити. Її наявність

узаконює важливі напрями дотування мережі, які, здавалося б, не відповідають її призначенню. Наприклад, продавець програмного забезпечення, яке використовується в дослідженнях або освітньому процесі, може поширювати свій продукт або відповідати на запитання користувачів по e-mail. Такий напрям відповідає вимогам «на підтримку досліджень або освіти». Водночас цей продавець не може використовувати таку мережу в бізнесі, наприклад для роботи з ринком, пред'явлення рахунків, звітності, а також обліку. Для здійснення таких операцій необхідно заходити до комерційної частини Інтернету.

Отже, готуючись до підключення в Інтернет, організація має повідомити постачальнику мережі мету свого приєднання, тобто як буде використовуватися мережа: з дослідницькою чи комерційною метою. У першому випадку в мережному трафіку переважатимуть маршрути, субсидійовані для науково-дослідницьких і освітніх цілей. Якщо ж організація комерційна, переважатимуть комерційні маршрути даних. Від цього залежить і розмір оплати за користування мережею. Комерційні напрями коштують звичайно набагато дорожче, ніж «на підтримку досліджень або освіти», оскільки вони не дотуються. Тільки адміністрація мережі може повідомити точно, чи допустить комерційне використання на цьому з'єднанні.

Підключатися до мережі Інтернет слід лише в тому разі, якщо маєш правильну позицію з питань безпеки. Мережний постачальник може обмежити круг користувачів, допущених до вас. Проте через це відсікається багато переваг Інтернету щодо спілкування з іншими користувачами. Тому існують й інші поширені засоби підвищення надійності мережі Інтернет (рис. 4).

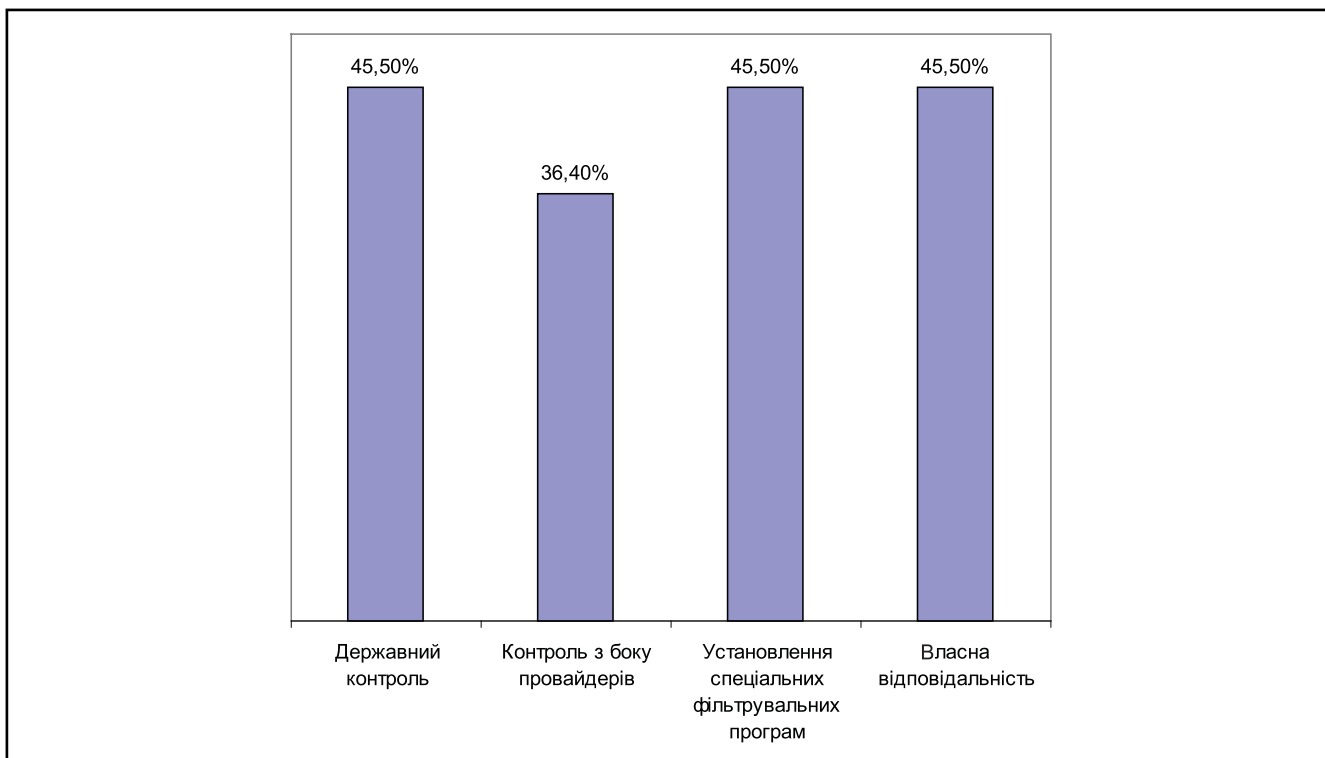


Рисунок 4. Засоби захисту від погроз безпеці Інтернету (за даними опитування, проведеного ІТУ серед працівників у сфері ІТ) [4]

Безпека в Інтернеті насправді є груповим завданням, його реалізація має забезпечуватися спільними зусиллями. Найпоширенішою методикою злому, яка дає можливість приховувати і заплутувати свої сліди, є злом за ланцюжком: злом А використовується для злому В, В має привілейований вільний доступ в С і т. ін. Зламувати комп'ютери можуть і з чисто спортивного інтересу, навіть якщо з цього не буде ніякої користі.

Відкрите обговорення проблем безпеки інформації, що виникають у міжнародних інформаційних системах, є частиною самої проблеми безпеки. Необхідно обговорювати й досліджувати ці проблеми, знаходити рішення й інформувати гідних довір'я людей.

Причин, через які може бути зламана мережна машина, за великим рахунком, чотири:

- невдалий вибір паролю;
- імпорт легальними користувачами зіпсованого програмного забезпечення;
- неправильно конфігуроване програмне забезпечення;
- наявність помилок в операційній системі.

Слід зазначити також, що розповсюдження комп'ютерних вірусів часто виникає через отримання програм з неофіційних безплатних джерел.

У вирішенні проблем безпеки виокремлюється питання щодо використання паролів. Більшість вдається до паролю, який легко запам'ятовується. Але річ у тім, що легко запам'ятовується те, що широко відоме. Тому слід дотримуватися нижчеперелічених простих правил для вибору паролю. Пароль має:

- не бути словом;
- бути не коротше шести символів, краще – вісім;
- містити великі й малі букви, а також цифри;
- не бути набором літер підряд з клавіатури клавіш, як, наприклад, «приттюр» або ж «лджєждитьб».

Установлюючи робочу станцію, треба переконатися, що доступ запарольовано по корінних системних, обслуговуючих і будь-яких інших логічних (login) іменах, які володіють особливою силою. Слід регулярно міняти ці паролі і призначені для користувача імена. Деякі машини поставляються зі стандартними паролями, їх треба негайно змінити. Крім того, треба бути безмежно обережними з можливостями автоматичного проходження системи паролів, які позбавляють користувача необхідності пам'ятати безліч адрес і паролів, і навіть введення цих паролів з клавіатури. Всі вони побудовані на створюваному користувачем файлі, в якому перелічені робочі машини мережі, до яких є доступ і тут же паролі на них. Зломщик, натрапивши на цей файл, відразу отримує доступ до всіх перелічених там машин.

Розглянемо іншу причину виходу з ладу машини в міжнародній інформаційній мережі – імпорт легальними користувачами зіпсованого програмного забезпечення.

Деякі системи (операційні або інше системне програмне забезпечення) мають налагоджувальні перемикачі, які під час установлення можуть бути або активовані, або деактивовані.

Часом ці перемикачі можуть бути випадково залишені увімкненими, або ж розробники залишили їх увімкненими навмисно, щоб у випадку виникнення у користувача нарікань, можна було легко виявити, що там трапилося. Це є в деяких випадках дуже зручно для зломщика. Тому варто переконатися, що в ході установки жоден із цих налагоджувальних перемикачів не був без необхідності увімкнений на даній системі.

Наступна причина злому машини – брак системного забезпечення. Виробник комп'ютерів зовсім не хоче, щоб його продукція отримала репутацію «легкої здобичі зломщика». З деяких абсолютно очевидних причин продавці не оголошують привселюдно про такі проблеми, а отже і про те, як їх вирішувати. Найлегший спосіб обійти більшість цих труднощів – це підтримувати зв'язок із громадським або корпоративним відділом підтримки програмного забезпечення або прямо з таким відділом самого постачальника цих програм.

Зломщики після проникнення в систему прагнуть бути якомога непомітними. Вони насамперед знищують усі свої сліди та інформацію, за якою їх можна відстежити, якщо рухатися назад від неї до її джерела. Щоб виявити зломщиків, треба виконувати належні правильні дії і вести ретельний і постійний нагляд за системою. Підключений до мережі комп'ютер стає доступним з будь-якої точки мережі, і тому незрівнянно більш вразливий для враження вірусами і для несанкціонованого доступу.

Висновки

Для забезпечення високої якості впровадження інформаційних технологій в економіку України, на наш погляд, необхідно забезпечувати контроль задоволення їх кінцевих користувачів; удосконалювати системи планування бюджету по застосуванню інформаційних технологій з використанням останніх розробок математичних методів і моделей; підвищувати рівень відповідальності при установці нових апаратних засобів у підрозділів, які поставляють, так і у підрозділів, що замовляють; розвивати форми кредитування для придбання програмного забезпечення і формування мереж, стимулювати розвиток лізингу апаратних засобів; проводити більш глибоку деталізацію при відображенні функціонування апаратних засобів в операціях бухгалтерського обліку; удосконалювання системи кваліфікації і сертифікації кадрів по інформаційних технологіях; проводити активне впровадження інтернет-технологій у проведення звітності підприємств.

Недотримання режиму захисту від несанкціонованого доступу може призвести до небажаного запозичення інформації, а недотримання режиму захисту від вірусів – до виходу з ладу важливих систем і знищення результатів багаторазової роботи.

Проект створення бази знань підприємств має бути оформлений за певними правилами. По-перше, слід визначити мету перебудови діяльності компанії з урахуванням нового механізму такої діяльності, спланувати процес і виділити ре-

сурси. По—друге, щоб інформація в базі знань знаходилася в прийнятному вигляді, необхідно запровадити принципи заповнення бази на письмовій основі і провести навчання всіх, хто буде заносити додаткові знання. По—третє, треба сформувати нові принципи діяльності компанії і провести відповідне навчання співробітників. По—четверте, слід створити мережу аналітичних агентів безперервного пошуку аналізу інформації. По—п'яте, необхідно вжити заходів щодо капіталізації накопичених і обновлюваних знань персоналу компанії. По—шосте, розроблена компанією система управління знаннями повинна бути інтегрованою з іншими системами підтримки бізнесу компанії, щоб мати можливість автоматизувати перетворення даних в інформацію і навіть у знання.

Створюючи інформаційну систему підприємства, слід подбати як про більш раціональну організацію інформаційних потоків, так і про істотне підвищення їхньої інтенсивності, тобто прискорення передачі й обробки інформації, що надходить від її джерела до споживача. Підвищення ефективності використання інформаційних систем досягається на основі забезпечення наскрізної структурної сумісності інформаційних систем.

Цілком вірогідно, що незаконне маніпулювання інформацією може призвести до величезних збитків. Проблема без-

пеки інформації ускладнюється у зв'язку з розвитком та розширенням мереж ЕОМ. Розподілені системи і системи з віддаленим доступом висунули на перший план питання захисту інформації, що обробляється та передається.

Необхідною умовою використання національної інформаційної мережі є захист інформації, розміщеній в ній. Безпека інформаційної мережі Інтернет є груповим завданням, його реалізація повинна забезпечуватися спільними зусиллями. Відкрите обговорення проблем безпеки інформації, що виникають в окремих системах, є частиною самої проблеми безпеки. Необхідно обговорювати й досліджувати ці проблеми, знаходити рішення й інформувати державні заклади, міжнародні організації.

Література

1. <http://www.sdip.gov.ua/ukr/about/integration/list3012/?print=yes> – сайт Державного департаменту інтелектуальної власності України.
2. Жданов Б. Как защититься от инсайдера / Б. Жданов // Директор информационной службы. – 2007. – №3. – С. 18.
3. <http://www.symantec.com/endpointsecurity> – сайт антивирусного продукта Symantec.

О.А. БУЖИН,
д.е.н., Кременчуцький університет економіки, інформаційних технологій і управління

Управління птахівничими господарствами: формалізація собівартості яєць репродуктивного стада з урахуванням амортизації птиці

У роботі приведено формалізацію єдиного із можливих підходів визначення собівартості інкубаційних яєць репродуктивного стада з урахуванням амортизації птиці.

Ключові слова: птахівничі господарства, собівартість яєць, інкубаційні яйця, репродуктивне стадо, амортизація птиці.

В работе приведена формализация единственного из возможных подходов определения себестоимости инкубационных яиц репродуктивного стада с учетом амортизации птицы.

Ключевые слова: птицеводческие хозяйства, себестоимость яиц, инкубационные яйца, репродуктивное стадо, амортизация птицы.

Постановка проблеми. Удосконалення неефективних рішень як на рівні підприємства, так і підрозділів можливе за єдиного рішення – найбільш повному врахуванні економіч-

них інтересів самостійних товаровиробників, коли основним механізмом управління на внутрішньогосподарському рівні буде економічний [1]. Виходячи з методу цільового ціноутворення спочатку визначають ціну, а потім встановлюють граничну собівартість «конструюванням вартості» [2]. Суть і призначення управлінського обліку – «виробництво» інформації для здійснення ефективного управління [3]. Витрати виступають як нижча ціна, які поряд із вивченням співвідношення попиту і пропозиції також потребують ґрунтового дослідження [4, с. 65]. Удосконалення системи управління шляхом удосконалення системного аналізу потребують і господарства, зайняті виробництвом продукції птахівництва. Собівартість продукції птахівництва є відображенням витратного механізму і конкурентоспроможності, яка є її функцією.

На другій позиції за обсягами виробництва інтегральної продукції знаходиться птахівництво [5]. У нашій країні в деякій мірі збереглася як міжгосподарська спеціалізація по за-

безпеченню птахівничих господарств інкубаційними яйцями – це одиничні племінні заводи, репродуктори першого і другого порядків. У деякій мірі збереглася внутрішньогосподарська спеціалізація, коли для забезпечення комплектації промислового стада у господарстві можуть бути як батьківське, так і прабатьківське стадо, що аналогічно репродукторам другого і першого порядків. Вартість птиці, яка використовується в господарствах різних рівнів репродукції, зростає від репродуктора другого порядку до репродуктора першого порядку і племінного заводу. Собівартість яєць у птахівничих господарствах і птахівничих підрозділах різного репродуктивного спрямування також буде різною. На світовому ринку вартість курчати батьківських форм в 10 разів, а вартість курчати прабатьківських форм у 60 разів більша вартості курчат, що йдуть на вирощування ремонтного молодняку, який у подальшому використовується для комплектації промислового стада курей-несучок [4, с. 446]. Для оцінки продуктивної і спадкової якості птиці необхідно підходити з позиції причинно-наслідкового зв'язку, спадковості, мінливості, еволюційного розвитку. Все це направлено на досягнення певних результатів в економічній площині – економічно-фінансова результативність та рентабельність виробництва різних видів продукції птахівництва. Одночасно з удосконаленням виробництва через більш нові використання генетично-фізіологічного потенціалу необхідно удосконалювати, адаптуючи до вимог часу, і обліково-аналітично-планову систему. Ми вважаємо, що одним із таких першочергових завдань є пристосування амортизації птиці до вимог сьогодення. Це дасть можливість мати більш повне уявлення про собівартість і її структуру, як одного з основного ціноутворюючого чинника, і мати уявлення про фактичний і прогнозований рівень витрат, що, у свою чергу, буде одним із підходів у вирішенні проблеми адекватного управління витратами при виробництві різних видів конкурентоспроможної продукції птахівництва.

У птахівничих господарствах різного рівня репродукції та у виробничих підрозділах різного репродуктивного рівня птахівничих господарств можна підійти до визначення собівартості інкубаційних яєць через удосконалення існуючої схеми калькулювання. Таким удосконаленням може стати привнесення у структуру собівартості яєць статті «амортизація птиці».

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Трансформація економіки України в напрямі повнішого застосування принципів і виконання вимог ринку спрямована на забезпечення обґрунтованого відтворення засобів життєдіяльності людини. Вона охопила всі сфери економічного життя підприємницьких структур, включаючи інвестиційний його аспект. Разом із тим реалізація заходів щодо повнішого застосування ринкових принципів показала, що проблема управління інвестиціями в основний капітал, бухгалтерського відтворення основних засобів, їх захисту та амортизації розв'язуються незадовільно [6]. Пропонується класифікацію основних засобів у тваринництві удосконалювати

як через змістовне розширення, так і за рахунок конкретизації, через введення видової класифікації. При амортизації худоби використовувати за сутністю прямолінійний метод, що дасть можливість сільськогосподарським підприємствам точніше визначати суму нарахованої амортизації, яку можна спрямувати на відтворення основних засобів залежно від об'єкту обліку [7]. З метою удосконалення амортизаційної системи у сільському господарстві необхідно внести зміни і в план бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій стосовно відображення біологічних активів [8]. Амортизаційні відрахування мають економічне значення в господарській діяльності як внутрішнє джерело інвестицій, першочергового внутрішньогосподарського використання [9]. Затиснуті у межі стандартів методичних рекомендацій, керівники і спеціалісти сільськогосподарських підприємств не завжди мають можливості й бажання проявити ініціативу щодо пошуку альтернативних підходів об'єктивного та оперативного проведення амортизаційних відрахувань. Поряд з ініціативністю з підходом як до класифікації, так і до амортизаційних відрахувань у тваринництві необхідно відпрацьовувати і загальноприйняті методи [10].

Собівартість інкубаційних яєць, як один із узагальнюючих показників, при використанні для різних видів аналізу, необхідно деталізувати і доповнювати, а отже змінювати у бік удосконалення свою структуру. Таким деталізованим доповненням можна вважати перенесення амортизації репродуктивних курей на отримані від них інкубаційні яйця [11].

Мета статті. Враховуючи вищезгадане, ми поставили перед собою завдання показати у своїй роботі формалізацію одного із можливих підходів у визначенні собівартості інкубаційних яєць репродуктивного стада з урахуванням амортизації птиці.

Виклад основного матеріалу. Для кожного підприємства важливо знати його фінансовий стан у плановий період, виходячи з передбачуваних витрат та кон'юнктури ринку на ті види продукції, які воно виробляє і реалізує [12, с. 462], а реальним індикатором ефективності діяльності підприємства і роботи менеджменту виступає співставлення ціни товару з існуючими витратами [4, с. 65]. Виробництво продукції тваринництва ґрунтується на використанні безпосереднього людського капіталу і різних форм опосередкованого людського капіталу. На залучення різних категорій людського капіталу у виробничо-технологічне виготовлення певного виду продукту тваринного походження виробник несе певні витрати, які у залежності від системи участі у процесі виготовлення та у загальному процесі виробництва поділяються на умовно-постійні та умовно-перемінні і є передумовою економічної діяльності. В умовах постійно існуючої жорсткої економічної конкуренції натуральне і грошове наповнення витратного механізму є однією з невідкладних основ економічної результативності і економічної ефективності та одним із провідних факторів функціонального забез-

печення конкурентоспроможності. Одним із ґрунтовних факторів забезпечення конкурентоспроможності продукції тваринництва є зниження її собівартості. Зниження собівартості продукції тваринництва можливе за умови скорочення витрат на кожний із елементів її структури, що можна досягти за рахунок зростання продуктивності сільськогосподарських тварин, впровадження прогресивних технологій, удосконалення організації виробництва. Скорочення витрат по кожній із витратних статей призведе до зниження індивідуальної собівартості продукції тваринництва, що матиме позитивний вплив, на рівні із підвищенням конкурентоспроможності, на економічну результативність та економічну ефективність. Створення системи управління породженої закономірності реалізації ринкових принципів господарювання, яка була б здатна вивести економіку АПК на шлях ефективного розвитку і забезпечити розв'язання економічних та соціальних проблем, потребує реалізації її аналітичної функції й можливостей оперативного економічного аналізу, який є важливим засобом економічної поведінки суб'єктів, свідомого впливу на досліджувані об'єкти з метою надання їм визначеної спрямованості та одержання бажаних результатів. Особливо велике значення має оперативний економічний аналіз і використання його результатів у тих галузях виробництва, де на досягнення визначеної мети впливають природно-кліматичні та інші стохастичні фактори, тобто де процес прийняття рішень пов'язаний з об'єктивним ризиком. Насамперед це стосується рослинництва і тваринництва, де питання забезпечення своєчасних, точних, науково обґрунтованих економічних оцінок й оперативного впливу особливо важливі через специфічні, тільки їм притаманні особливості перебігу процесів відтворення. При проведенні аналізу необхідно керуватись усім комплексом нормативно-правових актів щодо підприємств і підприємства, що забезпечують стабільні результати. У цьому зв'язку слід визначитися із системою показників, які найповніше характеризують фінансовий стан підприємства [13]. А до цього неможливо підійти, не деталізувавши витратний механізм контролю за видами витрат через удосконалення структуризації собівартості продукції тваринництва. Впровадження нових принципів господарювання на основі ринкових відносин, розвиток ділової ініціативи і підприємництва потребують докорінної перебудови управлінських функцій сільськогосподарської галузі, у тому числі облікових [14]. Управління розміром амортизації дасть можливість підприємству здійснювати інвестиції в основний капітал за рахунок коштів власних амортизаційних фондів, а також ефективно регулювати рівень собівартості продукції [15].

Для цього пропонуємо при калькулюванні собівартості інкубаційних яєць до її структури ввести статтю «амортизація птиці», а суму щомісячних амортизаційних відрахувань ділити на відповідну кількість інкубаційних яєць. Яйця не придатні для інкубації можна оцінювати згідно з пунктом 9.17 Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулюван-

ня собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств [16], де сказано, що яйця батьківського стада птиці не придатні для інкубації, оцінюються за собівартістю яєць промислового стада, а за його відсутності – за реалізаційними цінами.

Пропонуємо розрахунки з витрат як на інкубаційні яйця, так і ті яйця, що не придатні для інкубації, проводити диференційовано за розробленими нами формулами 1–7. Собівартість інкубаційних яєць визначаємо за формулою 1:

$$C_{ія} = \frac{B_{ія} + A_n}{K_{ія}}, \quad (1)$$

де $C_{ія}$ – собівартість інкубаційних яєць;

A_n – сума амортизаційних відрахувань на все поголів'я птиці;

$K_{ія}$ – кількість інкубаційних яєць;

$B_{ія}$ – витрати на виробництво інкубаційних яєць, які знаходимо за формулою 2:

$$B_{ія} = B_{я} - B_{ня}, \quad (2)$$

де $B_{я}$ – витрати на виробництво всієї кількості яєць;

$B_{ня}$ – витрати на виробництво непридатних до інкубації яєць, які визначаємо за формулою 3:

$$B_{ня} = C_{я} \times (K_{вя} - K_{ія}), \quad (3)$$

де $K_{вя}$ – кількість всіх вироблених яєць;

$C_{я}$ – собівартість загальної кількості яєць, яку обчислюємо за формулою 4:

$$C_{я} = \frac{B_n}{K_{вя}}, \quad (4)$$

де B_n – витрати на утримання несучок, які знаходимо за формулою 5:

$$B_n = B_n - B_c, \quad (5)$$

де B_n – витрати, пов'язані з утриманням птиці;

B_c – витрати, пов'язані з утриманням птахів-самців, які визначаємо за формулою 6:

$$B_c = \frac{B_n \cdot K_{Кс}}{K_{Кн}}, \quad (6)$$

де $K_{Кс}$ – кількість кормів, використана для годівлі птахів-самців;

$K_{Кн}$ – кількість кормів, використана для годівлі усього розрахункового поголів'я репродуктивного стада.

Витрати на утримання несучок можна також обчислити за формулою 7:

$$B_n = \frac{B_n \cdot K_{Кн}}{K_{Кн}}, \quad (7)$$

де $K_{Кн}$ – кількість кормів, використана для годівлі несучок;

Висновки

Внесення змін до схеми калькулювання собівартості яєць репродуктивного стада, через визначення собівартості яєць

непридатних для інкубації, а також разом із цим конкретизація витрат понесених на отримання інкубаційних яєць і віднесення на них амортизаційних витрат, через введення статті «амортизація птиці», дає більш об'єктивне, виходячи з певного часового інтервалу, уявлення про стан витратного механізму. Це, у свою чергу, дасть можливість, виходячи з оперативного аналізу, своєчасно приймати адекватні рішення як в питаннях господарської діяльності, так і у ціновій політиці підприємства. Запропонований варіант визначення собівартості інкубаційних яєць і яєць, непридатних для інкубації репродуктивного стада, може мати й інші методи обчислення, враховуючи технологічно-господарські та організаційні особливості ведення виробничої діяльності птахівничих підприємств та їх птахівничих підрозділів.

Література

1. Амбросов В.Я. Реформування внутрігосподарського управління / В.Я. Амбросов // Вісник аграрної науки. – 2003. – №9. – С. 67–69.
2. Голов С. Концепції амортизації та їх вплив на облік і управління в сучасних умовах / С. Голов // Бух. облік і аудит. – 2004. – №8. – С. 9–15.
3. Нападівська Л. Управлінський облік: суть, значення та рекомендації щодо його використання в практичній діяльності вітчизняних підприємств / Л. Нападівська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – №8–9. – С. 50–62.
4. Ярошенко Ф.О. Птахівництво України: стан, проблеми і перспективи розвитку / Ф.О. Ярошенко; наук. ред. Б. Панасик. – К.: Аграрна наука, 2004. – 506 с.
5. Бужин О.А. Продукція тваринництва у системі продовольчої безпеки України / О.А. Бужин // Регіональна економіка. – 2007. – №3 – С. 136–144.
6. Кірейцев Г.Г. Формування нової системи амортизації в Україні / Г.Г. Кірейцев // Облік і фінанси АПК. – 2004. – №1. – С. 23–30.

7. Михайлов А.М. Амортизаційна політика сільськогосподарських підприємств / А.М. Михайлов // Облік і фінанси АПК. – 2004. – №2. – С. 67–70.

8. Мельничук Б.В. Впровадження положення (стандарту) з сільського господарства в Україні / Б.В. Мельничук // Облік і фінанси АПК. – 2004. – №2. – С. 29–33.

9. Чумаченко М. Амортизаційні відрахування – суттєве джерело фінансування інвестицій підприємства / М. Чумаченко // Бух. облік і аудит. – 2004. – №8. – С. 6–8.

10. Бондар О. Проблеми визнання основних засобів у бухгалтерському та податковому обліку / О. Бондар // Бух. облік і аудит. – 2004. – №4. – С. 23–27.

11. Бужин О.А. Собівартість яєць курей репродуктивного стада / О.А. Бужин // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць: в 4 т. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – Т. II, вип. 210. – С. 377–383.

12. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підручник / В.Г. Андрійчук. – К.: ІЗМН, 1996. – 512 с.

13. Козак В.Г. Удосконалення систем інформаційного забезпечення економічного аналізу / В.Г. Козак // Економіка АПК. – 2005. – №1. – С. 66–70.

14. Правдюк Н.Л. Проблеми удосконалення фінансового обліку в сільському господарстві / Н.Л. Правдюк // Економіка АПК. – 2004. – №8. – С. 104–108.

15. Фесан Н.В. Роль амортизації у підвищенні фінансового забезпечення підприємства / Н.В. Фесан // Матеріали V Всеукр. наук.-практ. конф. «Фінансово-економічні проблеми розвитку регіонів України». – Т. II. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. – С. 189–192.

16. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: затв. наказом М-ва аграрної політики України від 18.05.2001 р. №132 // Баланс Агро – всеукраїнська бухгалтерська газета. – 2001. – №6 (30). – С. 1–28.

В.В. ОВЧАРУК,
аспірант, НУ «Львівська політехніка»

Економічна оцінка якості продукції деревообробки

Розглянуто поняття конкурентоспроможності регіону, досліджено взаємозв'язок між конкурентоспроможністю та якістю продукції. Узагальнено методи економічної оцінки якості продукції деревообробки, визначено їхні переваги та недоліки. Для оцінки якості продукції деревообробки рекомендовано застосовувати комбінований кваліметричний метод.

Ключові слова: конкурентоспроможність регіону, лісопромислове виробництво, якість продукції деревообробки, комбінований кваліметричний метод.

Рассмотрено понятие конкурентоспособности региона, исследована взаимосвязь между конкурентоспособностью и качеством продукции. Обобщены методы экономической оценки качества продукции деревообработки, определены их преимущества и недостатки. Для оценки качества продукции деревообработки рекомендуется применять комбинированный кваліметрический метод.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, лесопромышленное производство, качество продукции деревообработки, комбинированный кваліметрический метод.

The concept of competitiveness of region is considered, investigational intercommunication between a competitiveness and quality of products. Generalized methods of economic evaluation quality of forestry product, certainly their advantages and failings. For the estimation of quality of products of forestry it is recommended to apply the combined kvalimetri method.

Keywords: *competitiveness of region, production of forestry, quality of forestry product, combined kvalimetri method.*

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність слід вважати властивістю об'єкта, що характеризується ступенем реальної чи потенційної можливості задоволення ним конкурентної потреби порівняно з аналогічними об'єктами на певному ринку [1]. В економічній літературі [2, с. 26; 3, с. 45; 4, с. 75] поняття конкурентоспроможності розглядається на рівні держави, регіону, галузі (економіки), підприємства, окремого товару. Всі рівні конкурентоспроможності знаходяться у взаємозв'язку та взаємозалежності, визначаючи та обумовлюючи одна одну.

Поняттю конкурентоспроможності регіону дослідниками приділена найменша увага. Більшість наукових робіт присвячені розгляду конкурентоспроможності промислового підприємства та товару. Також в економічній літературі не існує комплексного визначення сутності поняття та єдиного шляху забезпечення та оцінювання конкурентоспроможності регіону. Вона залежить від конкурентоспроможності підприємств регіону, їхнього потенціалу, наявності в них конкурентних переваг, результативності їх виробничо-господарської діяльності, здатності регіону конкурувати із іншими регіонами на внутрішньому та зовнішньому ринках тощо.

Конкурентоспроможність регіону можна розглядати через рівень конкурентоспроможності підприємств, які в ньому функціонують. Для цього їм слід поліпшувати якість товарів і послуг, скорочувати виробничі витрати, поліпшувати взаємовідносини з постачальниками і споживачами, удосконалювати свої організаційні системи, щоб реакція на зміни споживчих смаків була якомога швидшою, тощо [1, 6]. Іншими словами, для досягнення конкурентоспроможності підприємствам необхідно створювати і поліпшувати свої конкурентні переваги, які дадуть змогу найкраще застосовувати ресурси в умовах конкретного зовнішнього середовища.

Таким чином, конкурентоспроможність регіону (наприкладі галузі лісопромислового виробництва Хмельницької області) може бути забезпечена через наявність конкурентних переваг підприємств лісопромислового виробництва. За своїм сутнісним змістом конкурентні переваги є перевагами над конкурентами в економічній, організаційній, технологічній сферах діяльності, що може бути виміряна відповідними показниками [4, с. 108]. Отже, конкурентоспроможність досягається тим підприємством (регіоном, державою), яке володіє (підприємства якого володіють) конкурентними перевагами.

З одного боку, якість продукції є важливим індикатором його конкурентної переваги, адже дозволяє йому встановлювати вищий рівень цін на продукцію та отримувати більші прибутки. З іншого боку, якість продукції деревообробки як сукупність характерних властивостей, форми, зовнішнього вигляду та результатів використання, якими мають володіти продукти деревообробки (як основний продукт виробничої діяльності підприємств лісопромислового виробництва та здійснення ними процесів деревообробки нами розглядається знеособлений кубометр деревини), може бути значно підвищена внаслідок створення, впровадження і використання певних конкурентних переваг регіону.

Визначення того, наскільки покращиться якість продукції деревообробки і, тим самим, зросте конкурентоспроможність регіону, може бути здійснене через застосування методів оцінки якості, яких у практиці управління підприємством існує значна кількість. Тому при визначенні конкурентоспроможності та оцінці якості продукції лісопромислового виробництва регіону виникає проблема вибору методу оцінки якості продукції деревообробки, який би був придатний до використання та забезпечив найбільшу точність отриманих результатів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Для розрахунку якості того чи іншого продукту досліджуються різноманітні параметри та властивості, характерні для нього чи процесів, які супроводжують його використання. Такими параметрами, здебільшого є: 1) показники призначення товару; 2) показники надійності; 3) показники стандартизації та уніфікації; 4) ергономічні показники; 5) естетичні показники; 6) показники транспортабельності; 7) патентно-правові показники; 8) екологічні показники; 9) показники безпеки [7].

У даному переліку упущені споживчі показники якості продукції, до яких крім ергономічних та нормативно-регламентарних параметрів (патентно-правових параметрів) можуть бути віднесені також технічні, що характеризують сфери застосування продукції та виконувани нею функції [4, с. 76].

Існує також думка про те, що показниками якості продукції незалежно від її вигляду та призначення слід вважати: питому вагу нової продукції у загальному обсязі виробництва; питому вагу продукції вищої категорії якості у загальному обсязі виробництва; середньозважений бал продукції; середній коефіцієнт сортності (відношення ціни продукції відповідного сорту до ціни продукції першого сорту); питому вагу атестованої та неатестованої продукції; питому вагу сертифікованої продукції; питому вагу продукції, що відповідає світовим стандартам якості; питому вагу продукції у загальному обсязі виробництва, що експортується у високо розвинуті країни [8].

На нашу думку, наведені показники доцільно використовувати, оцінюючи весь обсяг виробництва (асортимент виготовленої продукції) підприємством за період. Враховуючи те, що знеособлений кубометр деревини є сировинним товаром, що характеризується сортністю, дослідження його якості слід здійснювати, використовуючи показники сортності. До таких показників за відповідним найменуванням де-

ревини (пиловник дубовий, пиловник хвойний тощо) належать: діаметр стовбура; кількість здорових та цілих сучків на 1 м. деревини; кількість та рівень кінцевих продуктів та відходів із 1 куб. м знеособленої деревини (паркетних дощок (зрубів), відходів тощо.

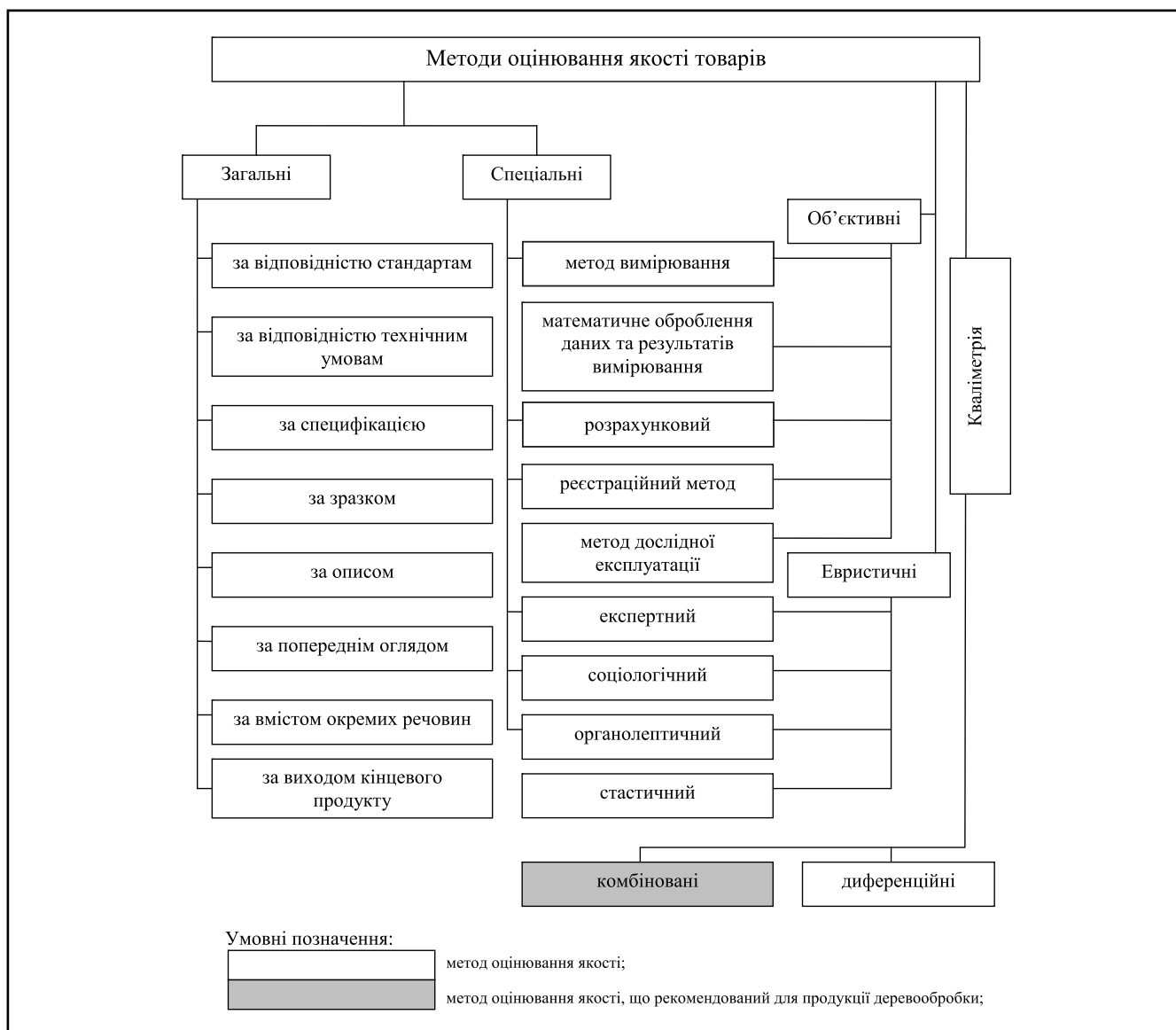
При дослідженні показників якості продукції деревообробки за наведеними вище показниками сортності постає проблема вибору методу оцінки, що має бути здійснене на основі дослідження існуючих методів якості виробів, їх переваг та недоліків.

Мета статті. Відповідно до поставленої проблеми у статті слід дослідити методи оцінки якості продукції та шляхом визначення їх переваг та недоліків рекомендувати метод оцінки якості продукції деревообробки, який би сприяв збільшенню конкурентоспроможності регіону.

Виклад основного матеріалу. Для оцінювання якості продукції можуть бути застосовані різноманітні методи: об'єктивні та евристичні, кваліметричні (диференційні чи

комплексні), загальні (за відповідністю стандартам, специфікацією, попереднім оглядом тощо) та спеціальні (реєстраційні, органолептичні, соціологічні) (див. рис.) [7, 9, 10].

Кожен із досліджених методів (для спрощення процесу порівнювання нами розглядалися лише спеціальні та кваліметричні методи оцінювання якості) володіє перевагами та недоліками при оцінці якості деревообробної продукції, а деякі методи зовсім не придатні для цього. Наприклад, метод вимірювання дозволяє отримати достатньо достовірні показники якості щодо вимірюваних параметрів продукції деревообробки. Проте не всі показники якості продукції деревообробки, як діаметр стовбура, піддаються вимірюванню технічними засобами. Крім того, для використання даного методу слід здійснювати довготривалі та дорогі випробування. Також реєстраційний метод, що заснований на спостереженні та підрахунку подій, предметів та витрат, дає доволі високу точність вимірювань, можливість врахування витрат, які пов'язані із процесом деревообробки, але характеризується обмежені-



Методи, які використовуються для оцінювання якості товарів (продукції лісопромислового виробництва)

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Переваги та недоліки методів оцінювання якості товарів при дослідженні продуктів деревообробки

Методи оцінювання якості	Зміст	Переваги при оцінюванні продуктів деревообробки	Недоліки при оцінюванні продуктів деревообробки
1	2	3	4
Метод вимірювання	Полягає у визначенні числових знань показників якості на основі інформації, яка одержана шляхом використання технічних засобів	Достовірність показників якості щодо тих параметрів продукції деревообробки, що піддаються вимірюванню	Не всі показники якості продукції деревообробки піддаються вимірюванню технічними засобами, довготривалість та дороговартісність випробувань
Математичне оброблення даних та результатів вимірювання	Полягає в опрацюванні даних, що отримані в результаті вимірювання та розрахунку похибок вимірювання та вибірки	Переваги на недоліки методу визначаються перевагами та недоліками процесу вимірювання (див. попередній метод)	
Розрахунковий метод	Заснований на розрахунку показників якості із використанням інформації, що отримана іншими методами	Дозволяє визначити відносну якість виробу у порівнянні із еталонним зразком (деревиною вищого сорту)	Вимагає здійснення ряду розрахунків, виникають проблеми при визначенні еталонного виробу тощо
Метод дослідної експлуатації	Різновид реєстраційного методу, який використовується для визначення показників надійності, екологічності, безпеки. Полягає у вивченні впливу виробу на споживача при експлуатації	Висока точність отриманих результатів, дослідження проходить в умовах, максимально наближених до процесу споживання	Затратність, вимагає витрат фінансових ресурсів, часу
Реєстраційний метод	Заснований на спостереженні та підрахунку подій, предметів та витрат. Використовується при підрахунку кількості відмов, бракованості виробів	Доволі висока точність вимірювань, можливість врахування витрат, що пов'язані із процесом деревообробки	Трудомісткість, обмеженість сфер застосування розрахунком показників довговічності виробів
Експертний	Полягає у врахуванні думок експертів-спеціалістів у даній сфері. Є комбінацією різних методів та використовується тоді, коли не можуть бути застосовані інші методи	Можливість поєднання різних методів оцінювання якості, органолептичного, дослідної експлуатації тощо	Суб'єктивність думок експертів та необхідність проведення низки додаткових розрахунків з метою визначення рівня достовірності результатів
Соціологічний	Оцінювання показників якості на основі збору та опрацювання думок споживачів	Точність результатів оцінювання завдяки використанню математичного апарату та статистичних методів	Може бути використаний при оцінюванні якості лише кінцевих продукцій, до яких не належить продукції деревообробки
Органолептичний	Заснований на використанні інформації, одержаної через органи відчуття людини та її аналізування	Вимагає мало затрат часу та коштів	Суб'єктивність, може бути використаний при аналізуванні таких показників як запах чи смак, що має змісту при оцінюванні якості деревообробки
Статистичний	Визначення показників якості продукції за допомогою використання теорії імовірності та методів математичної статистики	Дозволяє визначати показники якості продукції на усіх етапах життєвого циклу, зменшити затрати на дослідження партій товару	Вимагає здійснення низки розрахунків, доцільний для використання при дослідженні партій однорідних товарів
Диференційний	Якість продукції визначається шляхом його порівняння із еталонним зразком	Не високі витрати дослідження, доволі висока об'єктивність оцінок	Продукції деревообробки не має еталонного зразка
Комбінований	Пограє у розрахунку інтегрального показника якості продукції, який врахує показники експлуатації, органолептичні показники, передбачає вимірювання тощо	Поєднує експертний метод, метод вимірювання та порівняння, дає можливість кількісно оцінити якість виробу за допомогою одного показника	Як і експертний метод вимагає проведення низки додаткових розрахунків з метою визначення рівня достовірності результатів

стю сфер застосування, розрахунком показників довговічності виробів тощо. А соціологічний метод зовсім не має змісту при оцінці якості продукції деревообробки.

Переваги та недоліки методів оцінювання якості товарів (методу вимірювання, математичного оброблення результатів, розрахункового, реєстраційного методу, методу дослідної експлуатації, кваліметричних методів тощо) при дослідженні продуктів деревообробки наведені в таблиці.

При оцінюванні якості знеособленого кубометра деревини нами рекомендовано застосовувати комбінований кваліметричний метод, що поєднує в собі евристичні методи (експертного оцінювання) та вимірювання і порівняння. Даний метод володіє перевагами над іншими при оцінюванні якості продукції деревообробки (див. табл.). Він дозволяє визначити інтегральний показник якості продукції деревообробки, який би враховував і показники експлуатації (переробки), і вимірювані показники, і думку експертів. Надалі цей показник може порівнюватися із характеристиками сортності виробів лісопромислового виробництва, на основі чого може бути визначене зростання якості чи її зниження.

Висновки

Якість продукції деревообробки впливає на значення конкурентоспроможності регіону. Це проявляється таким чином. Якість виробу є індикатором володіння підприємством конкурентними перевагами, а конкурентоспроможність регіону формується за рахунок конкурентоспроможності його підприємств.

Для визначення конкурентоспроможності регіону (на прикладі лісопромислового виробництва) слід оцінювати якість продукції деревообробки. Це може бути здійснене через дослідження таких параметрів, як діаметр стовбура; кількість здорових та цілих сучків на 1 м. деревини; кількість та рівень кінцевих продуктів та відходів із 1 куб. м знеособленої деревини (паркетних дощок (зрубів), відходів тощо. Для цього слід застосовувати комбінований кваліметричний метод.

Він володіє перевагами над усіма дослідженими методами оцінки якості продукції деревообробки, дозволяє визначити інтегральний показник якості продукції деревообробки, який би враховував і показники експлуатації (переробки), і вимірювані показники, і думку експертів.

У подальших дослідженнях за проблемою слід використати даний метод при визначенні проросту якості продукції деревообробки у результаті розвитку міжрегіональних зв'язків, які є чинником конкурентоспроможності регіону.

Література

1. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство / Пер. с англ. Под ред. проф. Романова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.
2. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
3. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монографія. / За заг. ред. д.е.н., професора Іванова Ю.Б., д.е.н., професора Тищенко О.М. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384 с.
4. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: Підручник. Вид. 2-ге. випр. і доп. / Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.
5. Азов Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: ОАО «Тип «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.
6. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; пер. с англ.; под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 2004. – 896 с.
7. Товароведение и организация торговли продовольственных товаров. – М., 2003.
8. Анализ качества продукции. [Електронний ресурс] – код доступу до ресурсу: http://www.tvoydohod.ru/hoz_4.php
9. Селянин А.В. Защита прав потребителей: Учебное пособие для вузов. – ЗАО Юстицинформ, 2006.
10. Товароведение продовольственных товаров, Ростов-на-Дону, 2003.

О.О. КАВУН,

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

Концептуальні рішення для підприємства роздрібної торгівлі, що вводиться в експлуатацію

У статті розглянуто сутність та складові елементи концепції магазину, подано чинники впливу на планування внутрішнього простору торговельного об'єкта та вимоги до нього. Представлено варіанти планувальних схем магазинів та особливості їхнього застосування, підходи до формування потоків покупців, а також фактори, які впливають на розподіл площі торгового залу між товарними групами та їх викладку на торговельному обладнанні.

Ключові слова: роздрібна торгівля, концепція магазину, торговельний об'єкт, потоки покупців.

В статье рассмотрены суть и составляющие элементы концепции магазина, факторы, влияющие на планировку внутреннего пространства торгового объекта и требования к ней. Представлены варианты планировочных схем магазинов и особенности их применения, подходы

к формированию потоков покупателей, а также факторы, влияющие на распределение площади торгового зала между товарными группами и их выкладку на торговом оборудовании.

Ключевые слова: розничная торговля, концепция магазина, торговый объект, потоки покупателей.

The article contains information about the main principles of the creation of new shop, the essence and elements of the shop conception. Factors which influence on the planning inside of the trade object, shop planning scheme variants, buyers flows creation approaches, products' distribution are described.

Постановка проблеми. Формування цивілізованого середовища у сфері роздрібної торгівлі, загострення конкурентної боротьби між суб'єктами торговельної діяльності внаслідок урізноманітнення типів торговельних об'єктів, необґрунтовано широкої диференціації асортименту товарів виробниками, зростання вибагливості споживачів та одночасної оптимізації грошових витрат на тлі погіршення економічної ситуації у країні – це типові чинники, які потрібно враховувати при веденні підприємницької діяльності на ринку роздрібної торгівлі.

На сьогодні вже недостатньо просто відкрити магазин, попередньо не доклавши зусиль до розробки концепції майбутнього об'єкта та вирішення інших важливих питань.

Адже останнім часом магазин перетворюється на своєрідний майданчик ведення гострої боротьби за гаманець та прихильність покупців. Саме тому всі рішення, які приймаються, мають бути виваженими та обґрунтованими.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми показав, що питанням організації продажу і торговельного обслуговування покупців у магазинах та інших торговельних об'єктах достатньо уваги приділять як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, що підтверджують опубліковані праці та розробки

таких науковців як П. Аллен [1], Б. Берман [3], Р. Варлі [5], Б.А. Вейтц [9], Д. Гітомер [7], М. Леві [9], К. Шредер [11], В.В. Апопій [2], І.О. Бланк [4], Н.О. Голошубова [8], І.М. Мельник [10], Ю.М. Хом'як [10] та ін.

Разом із тим ведення господарської діяльності ринковими суб'єктами у складному конкурентному середовищі вимагає від них комплексного бачення та дотримання системного підходу при створенні торговельного об'єкта та забезпечення ефективного функціонування. Велику роль у цьому відіграє розробка концепції магазину, цілеспрямоване створення його внутрішнього простору та атмосфери як важливих компонентів забезпечення позитивного іміджу на ринку.

Вищевикладене обумовило вибір **мети дослідження**.

Виклад основного матеріалу. Підґрунтям реалізації рішень, спрямованих на організацію ефективного функціонування магазину на ринку, є розробка його концепції.

Концепція магазину – це загальне бачення, ідея майбутнього об'єкта, своєрідний план реалізації проекту з описом всіх необхідних якісних та кількісних параметрів.

Розробка концепції базується навколо вирішення певних питань, до основних з яких можна віднести:

- визначення портрету потенційного покупця;
- вибір спеціалізації магазину;
- вибір типу магазину;
- обґрунтування місця розташування магазину;
- позиціонування в обраному ціновому сегменті;
- розробка будівельно-архітектурних рішень.

В ідеальній концепції магазину мають бути збалансовані інтереси чотирьох сторін – власника торговельного об'єкта, управляючого, персоналу та покупців.

Розробка концепції дозволяє створити механізм, який дозволить врахувати інтереси кожної сторони. Концепція магазину – це компромісне рішення для всіх сторін.

Для власника важливим є доходність та капіталізація магазину як об'єкта комерційної нерухомості, для управляючо-

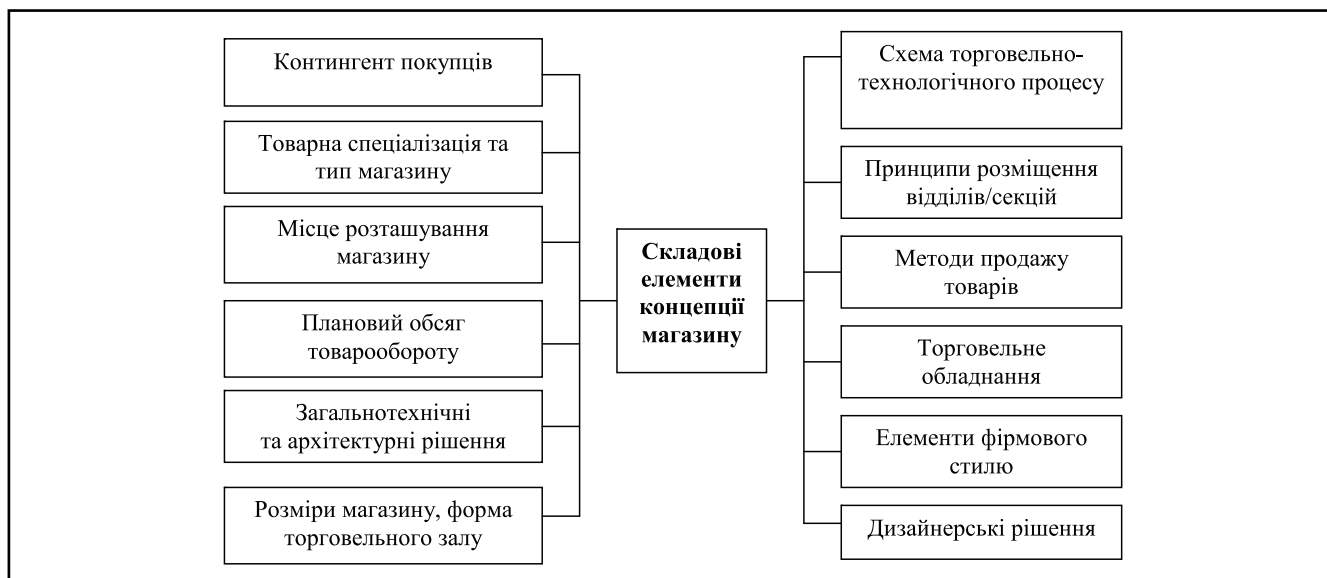


Рисунок 1. Складові елементи концепції магазину

го – оборот та відвідуваність магазину, для персоналу – створення зручних умов праці та раціональної організації торговельно–технологічного процесу.

Покупець крім задоволення потреб у товарах і послугах, можливості придбання товарів високої якості за оптимальними (справедливими) цінами очікує на комфортні умови та приємну атмосферу здійснення покупок, легкість переміщення по магазину та пошуку товару.

Останнє залежить від двох основних чинників:

1) зручності розміщення відділів і секцій, універсальності торговельного обладнання, максимальної його ємності;

2) зручності розташування товарів на обладнанні.

У результаті концепція має відображати такі моменти (рис. 1).

Створення нового магазину передбачає вибір однієї з альтернатив:

1) будівництво майбутнього магазину на існуючій земельній ділянці;

2) придбання чи оренда існуючого об'єкта та реконструкція чи переоснащення приміщень.

Перевагою першої альтернативи є те, що будівництво забезпечує більш широкі можливості щодо створення максимально комфортного внутрішнього простору майбутнього нового магазину. З іншого боку, максимальне використання можливостей реконструкції приміщення забезпечує підґрунтя для цілеспрямованого створення комфортного внутрішнього простору магазину.

Управління проектом зі створення нового магазину передбачає врахування однієї з трьох вихідних ситуацій:

1. Наявність місця розташування майбутнього об'єкта потребує від суб'єкта господарювання розробки концепції та пошуку джерел фінансування будівництва.

2. З урахуванням розміру наявного капіталу розробляється концепція магазину та відбувається пошук місця його розташування.

3. Розроблена концепція магазину потребує свого втілення за допомогою пошуку місця його розташування та джерел фінансування будівництва.

Кожний з варіантів має як свої переваги, так і недоліки. Зокрема, наявність місця розташування майбутнього магазину накладає обмеження на вибір розміру його площі, спеціалізації, цільової аудиторії. Розмір грошових коштів впливає на майбутні будівельно–архітектурні та дизайнерські рішення.

Одним із найважливіших стратегічних рішень, що приймає будь–який суб'єкт господарювання у сфері роздрібної торгівлі, є вибір місця розміщення магазину. Саме від нього залежать витрати часу покупців на придбання товарів та послуг, бажання та частота відвідування магазину, а у підсумку – рівень рентабельності його діяльності.

Процес прийняття рішення щодо вибору місця розміщення магазину є достатньо складним та відповідальним, оскільки потребує врахування багатьох факторів – витрати на відкриття магазину є досить значними, а після його відкрит-

тя залишається мало можливостей для маневру та виправлення помилок.

Суттєвим фактором, який впливає на розмір магазину, є місце розташування у забудові. Воно може розглядатися залежно від чисельності мешканців, які проживають у радіусі обслуговування або інтенсивності потоків руху населення у цьому місці.

При розміщенні магазину у глибині забудови у радіусі обслуговування може проживати приблизно у два рази більше мешканців порівняно з розташуванням його на вулицях з односторонньою забудовою та в чотири рази більше, ніж при розміщенні на кутових ділянках.

При виборі типу магазину та місця його розташування необхідно враховувати такі фактори:

1. Щільність забудови. На площах з низькою щільністю забудови легше знайти місце для майбутнього магазину, але залучити до нього покупців – складніше. Як правило, чим вищою є поверховість будинків на території, тим вище будуть обсяги продажу.

2. Напрямки та інтенсивність потоків пішоходів та пасажирського транспорту. Для автомобіліста ідеальне місце розташування має магазин з парковкою, який знаходиться з правого боку на його шляху з роботи додому.

3. Кількість видів громадського транспорту, маршрути та інтервали його руху, розміщення зупинок. Розташування поруч із магазином зупинок громадського транспорту і маршрутних таксі здійснює позитивний вплив. Для покупців, які користуються громадським транспортом, найбільш привабливими будуть магазини на початку і в кінці маршруту. Магазини біля проміжних зупинок транспорту володіють невеликою силою тяжіння.

На планування внутрішнього простору торговельного об'єкта впливає ряд чинників, які визначають його особливості. Основними з них є спеціалізація майбутнього торговельного об'єкта, тип магазину та параметри його формату, структура торговельних і неторговельних приміщень, заплановані інженерні та комунікаційні системи.

Тип магазину – це сукупність основоположних характеристик, які визначають його відмінності: асортиментний профіль, розмір торговельної площі, метод продажу, ціновий рівень на товари і послуги.

Відповідно до обраного типу магазину розробляється його формат, який передбачає деталізацію основоположних характеристик (зокрема, визначення глибини та широти асортименту, особливостей організації торговельно–технологічного процесу, цінової політики) залежно від розміру майбутнього об'єкта, місця його розташування та архітектурних особливостей.

На сьогодні характерною особливістю для України є розмитість типів магазинів та дуже часто відсутність «чистоти» типу магазину, тоді як у розвинутих країнах Європи та США існують параметри відносно прибутку з кожного квадратного метра торговельної площі конкретного типу магазину та

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

параметрів його формату. Наближення вітчизняного ринку роздрібної торгівлі до стадії насичення з часом підвищить актуальність даного питання і в Україні.

За таких умов планування внутрішнього простору магазину має відповідати певним вимогам (рис. 2).

Раціональне співвідношення торговельної і неторговельної площі магазину передбачає дотримання певних функціональних та технологічних вимог до планувальних рішень щодо його приміщень.

Основними з таких вимог є такі:

- торговельні зали мають бути зручно пов'язані з приміщеннями для зберігання та підготовки товарів до продажу;
- з торговельних залів і приміщень для підготовки товарів до продажу не має бути безпосередніх входів до службових, побутових і технічних приміщень;
- приміщення для приймання товарів від постачальників та їх розвантаження слід розміщувати поблизу від приміщень для зберігання;
- всі підсобні, службові, побутові приміщення для персоналу мають бути ізольовані від приміщень для зберігання продовольчих товарів.

Зі створенням внутрішнього простору магазину напряму пов'язаний вибір варіанту його планувальної схеми.

Виділяють п'ять основних варіантів планувальних схем магазинів (рис. 3):

- розміщення неторговельних приміщень з однієї сторони торговельного залу (варіант а);
- розміщення підсобних приміщень з двох протилежних сторін торговельного залу (варіант б);
- розміщення неторговельних приміщень з двох суміжних сторін торговельного залу (варіант в);
- розміщення неторговельних приміщень з трьох суміжних сторін торговельного залу (варіанти г, д).

Варіант а забезпечує добру освітленість торговельного залу, можливість різноманітного розміщення будівлі у забудові, оскільки входи в магазин можуть бути влаштовані на будь-якій з трьох сторін торговельного залу. Технологічне рішення цього варіанту є найбільш вигідним, оскільки забезпечується широкий фронт завантаження товарів та примикання складських приміщень до торговельного залу.

Варіант б забезпечує розподіл приміщень, зосередження в одному відсіку всіх адміністративно-побутових приміщень, в

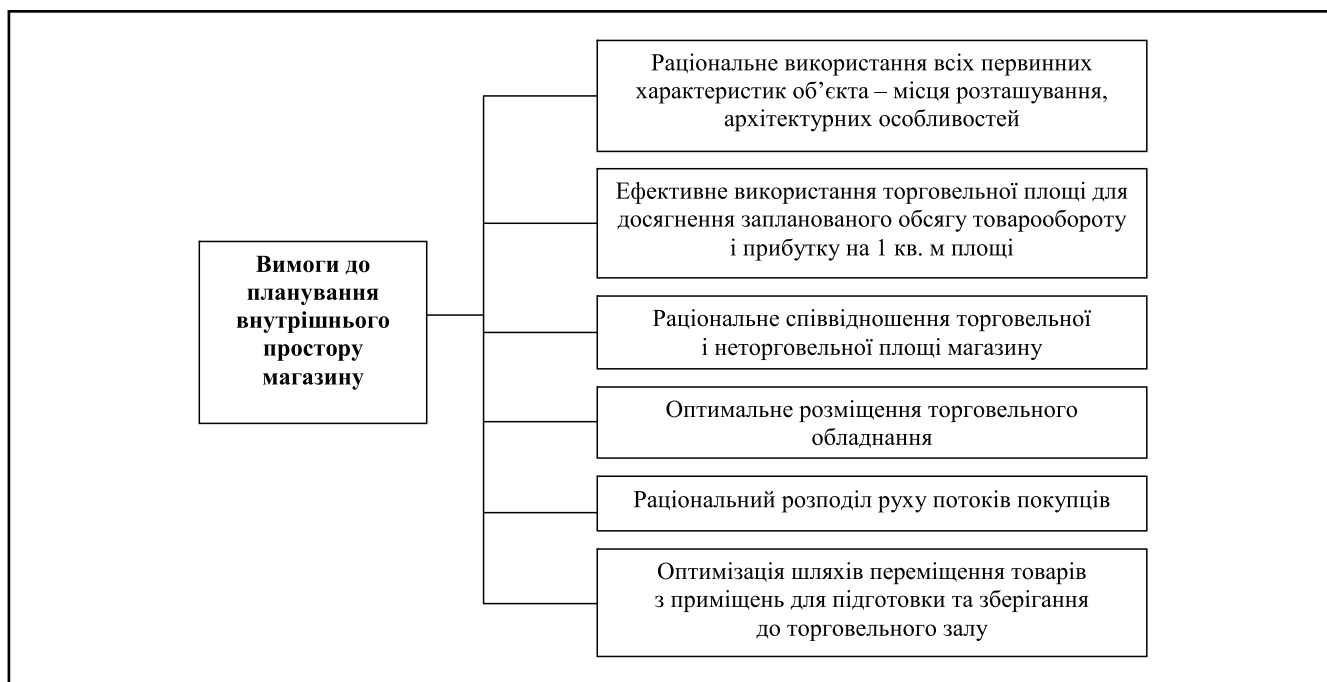


Рисунок 2. Вимоги до планування внутрішнього простору магазину

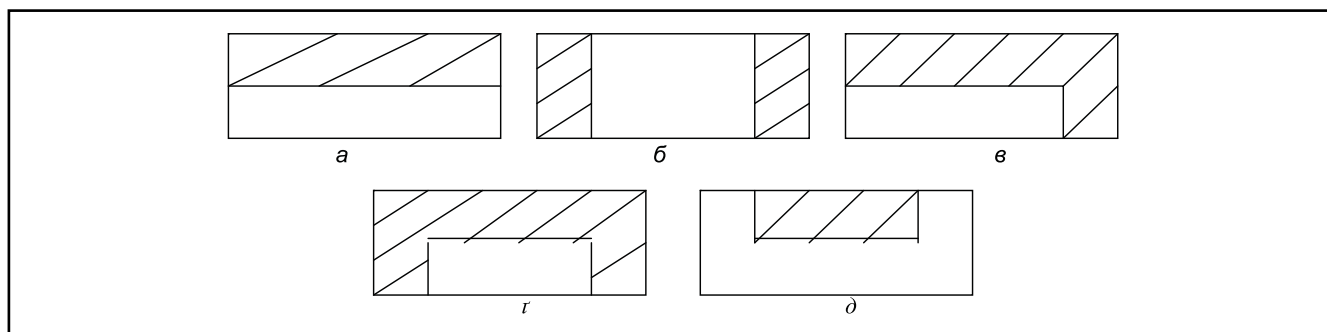


Рисунок 3. Основні варіанти планувальних схем магазинів [6, с. 33]

іншому – виробничих та складських. Проте розділення приміщень, зв'язок між якими здійснюється через торговельний зал, призводить до незручностей в експлуатації. В даному випадку будівельна маневреність будівлі є нижчою, вона може розміщуватися переважно на ділянках у типовій забудові.

Варіант в дозволяє позбутися недоліків попередньої схеми. Це планування забезпечує стиковку приміщень, можливість розміщення приміщень додаткового обслуговування при вході до торговельного залу, достатню його освітленість, проглядання, а також розміщення будівлі на острівних, напівострівних, кутових ділянках і у типовій забудові.

Основною перевагою схеми г є максимально довга стиковка торговельного залу і підсобних приміщень, гарний зв'язок приміщень додаткового обслуговування з рампою та іншими приміщеннями. Недоліком схеми є погіршення проглядання торговельного залу.

За схемою д торговельний зал з трьох сторін оточують допоміжні приміщення, при цьому створюються зручні взаємозв'язки. Нестача площ підсобних приміщень на рівні торговельного залу може бути компенсована розміщенням їх у підвалі, але це ускладнює торговельно-технологічний процес та збільшує число вертикальних комунікацій.

Оскільки спонтанний рух покупців – це рух проти годинникової стрілки, то вхід до магазину слід організувати з правого кута фасаду будівлі. У магазині з невеликою площею вхід може бути і посередині, у цьому випадку рух проти годинникової стрілки організується за рахунок спеціального розташування торговельного обладнання. Основна мета вхідної зони – сформувати приємну атмосферу і гарний настрій покупця для перебування у магазині, привернути увагу до новинок та товарів імпульсного попиту. У великих магазинах з універсальним асортиментом товарів потоки покупців слід організувати таким чином, щоб максимальне число покупців проходило по всій площі торговельного залу.

Кількість і ширина проходів у магазині залежать від форми приміщення і його розмірів. Для квадратних та прямокутних торговельних залів у магазинах з невеликою торговельною площею оптимальну цілком прийнятним буде ширина входу в один метр, для супермаркетів та гіпермаркетів – не менше трьох метрів.

Для формування потоків покупців застосовують такі основні підходи:

- зона основного потоку покупців виділяється візуально – прохід повинен мати ширше за інші – у супермаркетах це становить від 2,5 до 4,5 метра. При цьому утворюється так звана магістраль для руху покупців, яка полегшує орієнтацію у магазині;
- купівельний потік організується за допомогою розміщення товарів різних категорій у визначених місцях торговельного залу, наприклад у нішах. Ніші існують у торговельних залах з різних причин – або створювалися цілеспрямовано, або залишилися після перепланування приміщення. Їх можна вдало використати для продажу товарів, які потребу-

ють зосередженості покупців, більш тривалого спілкування з продавцем-консультантом, додаткового часу для роздумів та прийняття рішення про придбання.

Протягом останніх десяти років активного розвитку в Україні набувають корпоративні торговельні мережі, які надають перевагу великим сучасним типам магазинів, які мають універсальний характер товарної спеціалізації, застосовують переважно такий метод продажу як самообслуговування, відрізняються великим розміром торговельної площі.

Особливості продажу товарів у магазинах самообслуговування висувають певні вимоги до планування їх торговельних залів. Зокрема, планування торговельних залів у магазинах самообслуговування повинна забезпечувати можливість розміщення централізованих (на поверх або будівлю в цілому) вузлів розрахунку та прилавків або камер для зберігання особистих речей покупців.

Площу вузла розрахунку слід приймати не більше 15% від площі торговельного залу, не враховуючи ту її частину, яка призначена для додаткового обслуговування.

Важливою складовою концепції магазину є планування обсягу товарообігу, розподіл торговельної площі та визначення площі викладки конкретного виду товару. Останнє рішення передбачає насамперед розрахунок очікуваного обсягу продажу товару та питомої ваги у загальному обсязі товарообігу магазину. Частка товару в загальній площі викладки, як правило, має дорівнювати частці в товарообігу.

На розподіл площі торговельного залу магазину між товарними групами та видами товарів, визначення площі їх викладки також впливає ряд факторів, основними з яких є:

- асортиментний профіль магазину;
- широта та глибина представленого асортименту товарів;
- розмір площі торговельного залу та його планувальні можливості;
- спроможність товару приносити прибуток та його розмір у розрахунку на 1 кв. м площі торговельного залу;
- особливості товару за ознакою частоти попиту на нього;
- розмір оптимального рівня товарного запасу та розподіл його між торговельним залом і приміщеннями для зберігання;
- витрати часу покупців на огляд товарів та їх відбір;
- габарити товарів;
- спосіб викладки товарів на обладнанні.

Вплив кожного з факторів має бути максимально врахований.

Висновки

Таким чином, основною передумовою успішного функціонування на ринку, формування кола постійних покупців та отримання запланованих фінансово-економічних показників діяльності є вдало розроблена концепція магазину. Вона передбачає застосування комплексного підходу до прийняття управлінських рішень та послідовну їх реалізацію, починаючи з вибору типу та формату магазину, обґрунтування місця його розташування і завершуючи цілеспрямованим

формуванням його внутрішнього простору та створенням сприятливих умов як для покупців, так і працівників.

Література

1. Аллен П. Учимся торговать. — Минск: Амалфея, 2001. — 215 с.
2. Апопій В.В. Організація торгівлі: підручник. — К.: Знання, 2007. — 630 с.
3. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход — М.: Вильямс, 2003. — 1184 с.
4. Бланк И.А. Торговый менеджмент. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. — 784 с.
5. Варли Р. Основы управления розничной торговлей. — М.: Издат. дом Гребенщикова, 2005. — 456 с.

6. Гайдученя А.А., Абызов В.А., Комарова М.М. Проектирование торговых предприятий. — К.: Будівельник, 1986. — 135 с.
7. Гитомер Д. Библия торговли. — СПб.: Питер, 2004. — 363 с.
8. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: підручник. — К.: Книга, 2004. — 560 с.
9. Леви М., Вейтц Б.А. Основы розничной торговли. — СПб.: Питер, 1999. — 448 с.
10. Мельник І.М., Хом'як Ю.М. Мерчандайзинг: навч. посіб. — К.: Знання, 2009. — 309 с.
11. Шредер К. Специализированный магазин: как построить прибыльный бизнес в розничной торговле. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 384 с.

М.М. НЕБОГА,

аспірант, Державний економіко-технологічний університет транспорту

Роль основных факторов щодо захисту прав акціонерів

У статті проаналізовано основні методи оцінки якості корпоративного управління. Визначено ступінь впливу окремих показників на рейтинги корпоративного управління. Виділені об'єкти і фактори ризиків, які впливають на основні права акціонерів.

Ключові слова: корпоративне управління, акціонер, рейтинг, індекс.

В статье проанализированы основные методы оценки качества корпоративного управления. Определена степень влияния отдельных показателей на рейтинги корпоративного управления. Выделены объекты и факторы рисков, которые влияют на основные права акционеров.

Ключевые слова: корпоративное управление, акционер, рейтинг, индекс.

The article analyzes the main methods of assessing the quality of corporate governance. The degree of individual performance ratings on corporate governance. Selected objects and risk factors that affect the fundamental rights of shareholders.

Keywords: corporate governance, shareholder, rating, index.

Постановка проблеми. В умовах становлення корпоративного сектору в Україні все гостріше постають питання підвищення рівня захисту прав акціонерів. Українська модель корпоративного управління в даний час знаходиться на стадії, в якій присутні елементи різних моделей.

Це і велике розпорошення акцій, що є ознакою аутсайдерської моделі, і концентрація капіталу (акцій) в руках одного власника, що є ознакою інсайдерської моделі. Як показали проведені дослідження, в цих складних процесах пере-

розподіл корпоративних прав призводить до багатьох порушень прав акціонерів, особливо шляхом незаконних рейдерських захоплень акціонерних товариств (АТ).

За таких умов визначення основних факторів, які призводять до порушень прав акціонерів, і розробка механізмів протидії негативним явищам є актуальною темою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Оцінці якості корпоративного управління на основі економічних показників діяльності акціонерних товариств та прибутковості їх акцій, впливу організаційної структури присвячено багато досліджень, зокрема: вдосконалення механізму корпоративних відносин — А.Е. Воронковою, В.А. Євтушевським, Г.В. Козаченко; побудови організаційної структури управління корпораціями і систем менеджменту — О.Є. Кузьмінім, Г.В. Назаровою, Є.М. Палигою; оцінки результативності діяльності підприємств корпоративного сектору — А.Є. Ачкасовим, І.О. Бланком, О.М. Вакульчик, Г.С. Волинським, М.Г. Чумаченком; інвестиційний аналіз і математичні методи дослідження — О.І. Амошею, В.П. Дубіщевим, А.В. Крушевським, В.О. Онищенком.

Однак залишаються мало дослідженими питання ступеня впливу на якість корпоративного управління відносин між акціонерами, реалізації та захисту їх прав.

Метою статті є визначення об'єктів ризиків, які впливають на базові права акціонерів.

Об'єкт дослідження — законодавчі акти, нормативні документи, стандарти та методики оцінки якості корпоративного управління та їх складові.

Предмет дослідження — організаційно-корпоративні умови та відносини, що виникають у процесі визначення якості корпоративного управління.

Виклад основного матеріалу. Єдиної моделі корпоративного управління, що працює у всіх країнах, немає. У той же час існують визначені стандарти, що застосовуються у всіляких правових, політичних і економічних контекстах. На основі цих стандартів рейтингові агентства, консультаційні фірми, дослідницькі центри розробляють інформаційно-аналітичні продукти, які тією чи іншою мірою характеризують якість корпоративного управління як в окремих компаніях, так і в країні в цілому.

На сьогодні у світі існує безліч індикаторів, що характеризують якість корпоративного управління. Насамперед інтерес представляють індикатори, що використовуються в країнах з перехідною економікою, зокрема в Російській Федерації. Їхня оцінка дозволить зробити висновок про можливе використання таких індикаторів в Україні. До них відносяться рейтинги Standard&Poor's, Інституту корпоративного права і управління РФ, інвестиційного банку Brunswick UBS Warburg.

Також заслуговують на увагу розробка Українського інституту розвитку фондового ринку – інтегрований комплексний показник рівня корпоративного управління в Україні, та інтегральний показник якості корпоративного управління (ICGQ), розроблений українським науковцем Т.В. Момот [1].

Визначимо основні параметри оцінки в даних рейтингах.

Рейтинг корпоративного управління Standard & Poor's. Ціль рейтингу корпоративного управління – в порівняльному аналізі поточних стандартів управління щодо існуючих еталонних моделей, насамперед моделі корпоративного управління Організації економічного співробітництва та розвитку.

Рейтингова шкала S&P десятибальна. Найвищим результатом є рейтинг корпоративного управління (РКУ) – 10, найменшим, відповідно, – 1. Крім того, окремі бали по шкалі від 10 (вищий) до 1 (нижчий) привласнюються кожній з чотирьох описаних нижче головних компонентів методики рейтингу: структура власності (прозорість структури власності, концентрація власності і вплив з боку власників); відносини з фінансово зацікавленими особами (регулярність проведення зборів акціонерів, можливість прийняття в них участі й одержання інформації про них, права власності (реєстрація і передача, рівність прав власності); фінансова прозорість і розкриття інформації (прийняті стандарти розкриття інформації, своєчасність і доступність інформації, що розкривається, незалежність аудитора і його статус); структура і методи роботи ради директорів і керівництва компанії (структура і склад ради директорів, роль і ефективність ради директорів, роль і незалежність зовнішніх директорів)

Рейтинг корпоративного управління Інституту корпоративного права і управління Російської Федерації (CO-RE-рейтинг). Являє собою індивідуальний числовий показник, що дозволяє оцінити сукупність відносин (зв'язків), що склалися між акціонерами, членами ради директорів і працівниками компанії, між різними групами акціонерів, а також між усіма зацікавленими особами в процесі управління компанією.

Відповідно до методики компанії оцінюються по шести параметрах, що відбиває різні аспекти корпоративного управління:

- відсутність ризиків (вивід активів, трансфертні ціни, розмивання акціонерного капіталу і т.п.) – вага 45,4%;
- розкриття інформації (терміни розкриття і повнота документів, що розкриваються привселюдно і по запиту акціонерів і т.п.), – вага 23%;
- структура ради директорів і виконавчих органів управління (афілійованість, винагороди, протоколи засідань і т.п.) – вага 10%;
- структура акціонерного капіталу (контролюючі групи, ясність структури власності і т.п.);
- основні права акціонерів (право на участь у керуванні компанією, право на одержання дивідендів і т.п.);
- історія корпоративного управління (факти порушень прав акціонерів у минулому, проблеми з регулювальними органами, стандарти фінансової звітності, аудиторські висновки і т.п.).

Загальна вага трьох останніх субрейтингів у підсумковій оцінці – 21,6%.

Рейтинг корпоративного управління інвестиційного банку Brunswick UBS Warburg. Присвоєння рейтингу відповідно до методики Brunswick UBS Warburg ґрунтується на аналізі реально існуючих і потенційно можливих ризиків корпоративного управління в досліджуваній компанії.

Діяльність компанії, що рейтингується, оцінюється по категоріях ризиків шляхом нарахування штрафних балів. Величина ризику може коливатися від 72 балів (найвищий ступінь ризику корпоративного управління) до 0 (ризиків в такому випадку мінімальні).

Ризики корпоративного управління Brunswick UBS Warburg підрозділяє на вісім основних категорій і двадцять підкатегорій. Кожній категорії відповідає чітко визначений коефіцієнт і вказівки по його застосуванню, зокрема, непрозорість – 14 (19%), розмивання – 13 (18%), злиття/реструктуризація – 10 (7%), вивід активів – 10 (7%), банкрутство – 12, (17%) та ін. [2].

Шляхом аналізу переваг і недоліків міжнародних рейтингів корпоративного управління Українським інститутом розвитку фондового ринку розроблено інтегрований комплексний показник рівня корпоративного управління – індекс корпоративного управління України (CGI). [3]. Він розраховується як сумарний показник індексів CGI-1, CGI-2 та CGI-3 з урахуванням індексу співвідношення (ваги) кожної зі складових за формулою 1:

$$CGI = CGI-1 \times 1/3 + CGI-2 \times 1/3 + CGI-3 \times 1/3, \quad (1)$$

де CGI-1 – значення Індексу рівня розвитку корпоративного права в Україні, обчисленого на відповідну дату розрахунку;

CGI-2 – значення Індексу рівня регуляторного впливу уповноважених органів влади на процес корпоративного управління в Україні, обчисленого на відповідну дату розрахунку;

CGI-3 – значення Індексу рівня корпоративного управління в акціонерних товариствах, обчисленого на відповідну дату розрахунку.

Вищевказані складові індексу корпоративного управління можуть бути використані як самостійні показники.

Основним завданням індексу CGI-1 є визначення ступеня відповідності принципам корпоративного управління Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) діючих в Україні актів законодавства, які стосуються питань корпоративного управління.

Склад оцінюваних показників за цим індексом формалізовано у вигляді конкретних вимог та основних положень Принципів корпоративного управління ОЕСР, які мають бути врегульовані національними нормами корпоративного права. До основних прав акціонерів відноситься: рівне ставлення до акціонерів, розкриття інформації та прозорість, обов'язки ради, наявність національних принципів корпоративного управління, право на надійні методи реєстрації власності; передачу акцій; регулярне та своєчасне отримання необхідної інформації про товариство; участь та голосування на загальних зборах акціонерів; участь у виборах ради; отримання частки прибутку та інші.

Основним завданням індексу CGI-2 є оцінка ступеню та якості регуляторного впливу на ключові процеси (питання) корпоративного управління, визначені в індексі (CGI-1), з боку уповноважених органів державної влади (наявність, достатність, концентрація/розпорошення повноважень органів влади в сфері регулювання корпоративних відносин).

Основним завданням індексу CGI-3 є оцінка ступеню розвитку та якості корпоративного управління на рівні корпорації, а також здатності корпорації самостійно вирішувати спірні питання в сфері корпоративного управління.

Показники, які включаються до складу індексу CGI-3, розподіляються на чотири групи:

1. Оцінка якості ключових положень статутних та внутрішніх документів, що характеризують якість корпоративного управління (загальні права акціонерів та їх гарантії, рівноправність акціонерів, зацікавлені особи, розкриття інформації, рада товариства, впорядкування статутів та інших документів товариства).

2. Показники, які відображають практику застосування принципів Організації економічного співробітництва та розвитку на даному підприємстві (практики своєчасного надання акціонерам передбаченої законодавством інформації, повнота розкриття інформації в річних звітах акціонерного товариства, практики регулярної сплати (нарахування) дивідендів за підсумками року).

3. Показники, які відображають здатність корпорації дотримуватися корпоративного законодавства та вирішувати корпоративні конфлікти самостійно (наявність/відсутність: виявлених контролюючими органами порушень корпоративного законодавства та прав акціонерів, рішень судів по корпоративних конфліктах на цьому підприємстві, інформації

щодо корпоративних конфліктів на підприємстві в засобах масової інформації).

4. Показники, які відображають вплив практики корпоративного управління підприємства на результати його господарської діяльності.

Таким чином, при аналізі якості корпоративного управління як на національному, так і на рівні АТ ступінь захищеності прав акціонерів є однією з найважливіших характеристик.

Важливість прав акціонерів при оцінці корпоративного управління також визначає у своєму науковому проєкті Т.В. Момот. Результатом її аналітичної обробки інформації є інтегральний показник якості корпоративного управління (ICGQ) – індивідуальний числовий показник оцінки корпоративного управління акціонерного товариства за шкалою, максимальне значення якої відповідає еталонному акціонерному товариству, в якому не тільки не порушуються вимоги законодавства, але й застосовані ним процедури не мають потенційної можливості обмеження прав акціонерів:

$$ICGQ = 18,15x_1 + 18,96x_2 + 10,47x_3 + 13,8x_4 + 14,31x_5 + 14,62x_6 + 9,7x_7, \quad (2)$$

де x_1 – розкриття інформації і прозорість;

x_2 – права акціонерів;

x_3 – структура акціонерного капіталу;

x_4 – діяльність наглядової ради;

x_5 – діяльність виконавчого органу;

x_6 – контроль за фінансово-господарською діяльністю товариства;

x_7 – дотримання інтересів інших зацікавлених сторін і корпоративна соціальна відповідальність.

Таким чином, права акціонерів є найбільш вагомими в інтегральному показнику якості корпоративного управління і становлять 18,96%.

Узагальнення структури перелічених рейтингів проведено Т.Д. Косовою, Н.Е. Деевою, які систематизували компоненти десяти найбільш поширених у світі та в Україні методик визначення рейтингу корпоративного управління. В основному кожна методика містить 4–7 компонентів, в загальному їх нараховується 25 [4].

За результатами їх дослідження встановлено, що найбільшою є частота використання таких компонентів: «фінансова прозорість і розкриття інформації» – 8; «структура й методи роботи ради директорів і керівництва компанії» та «основні права акціонерів» – 7; «структура власності» – 6, «відносини з фінансово зацікавленими особами» – 3. Загальна кількість використання компонентів по кожному із рейтингів становить 54.

Частота використання показника «основні права акціонерів» у рейтингах менша лише за частоту використання такого параметру, як «фінансова прозорість і розкриття інформації».

Це пояснюється тим, що більшість рейтингів розроблені в розвинених західних країнах, в яких практика корпоративного управління складалася протягом багатьох десятиріч років і основні права акціонерів захищені досконалим законо-

давством, а ступінь публічності акціонерних товариств достатньо високий, щоб лише за опублікованою інформацією можна було б зробити висновки про діяльність АТ.

В Україні ж корпоративний сектор знаходиться на етапі розвитку, тому більш актуальними є дотримання АТ базових прав його акціонерів.

Таким чином, встановлено, що складовою всіх рейтингів корпоративного управління є реалізація та захист прав акціонерів, при цьому, якщо дана характеристика не виділена як окремий параметр, то обов'язково входить до складу іншого параметру.

Ще одним підходом до оцінки якості корпоративного управління є оцінка його за допомогою рівня ризику та пов'язаних із ним збитків з метою сформулювати уяву користувача інформації про об'єктивну оцінку корпоративного ризику АТ України. Даний підхід проаналізував та обґрунтував І.О. Гречаник [5].

На думку дослідника, одним із показників, який є невід'ємною складовою будь-якої діяльності, в тому числі й економічної, є ризик.

Серед наведених вище рейтингів лише Інститут корпоративного права і управління (CORErating) та Brunswick UBS Warburg аналізують ризик як окремий аспект корпоративного управління. Отже, відсутність достатньо простих та доступних для реалізації методик оцінки ризиків призводить до того, що в основному оцінка ведеться на інтуїтивному рівні.

Об'єктом дослідження, якому властивий ризик, виступає корпоративне управління. Зокрема, пропонується оцінювати корпоративне управління за допомогою оцінки рівня ризику та пов'язаних із ним збитків з метою сформулювати уяву користувача інформації про об'єктивну оцінку корпоративного ризику АТ України.

Ризик являє собою настання визначеної події, яка може негативно вплинути на досягнення визначених цілей або реалізацію стратегії.

На підставі проведених досліджень Інститутом корпоративного права та управління та інвестиційним банком

Brunswick Warburg, Rutherford and Costello ризики корпоративного управління з позиції міноритарного акціонера поділяються на сім груп, які приведені на рис. 1 [6, 7].

На основі проведеного аналізу застосування стандартів, методик, систем індикаторів ризиків щодо визначення якості корпоративного управління представляється можливим визначитися з основними факторами, які негативно впливають на діяльність АТ та права акціонерів.

Для аналізу та кількісної оцінки ризиків корпоративного управління слід визначитися з об'єктом та факторами ризику. Об'єктами ризику корпоративного управління виступають активи, які можуть бути втрачені, майнові та немайнові інтереси, які можуть бути порушені. Під факторами ризику корпоративного управління розуміється подія або дія, які виступають джерелами ризиків, що може спричинити відхилення від задовільного стану об'єкта ризику.

Дані ризики призводять до відповідних негативних наслідків. Взаємозв'язок ризиків корпоративного управління з можливими негативними наслідками наведений на рис. 2.

З проведеного аналізу можна виокремити ті негативні явища, які між собою тісно пов'язані та впливають один на одного при оцінці якості корпоративного управління, зокрема: зниження вартості акцій, ризик розмивання частки акціонера та банкрутство.

Дані явища взаємопов'язані та відображаються на базових правах акціонерів, зокрема:

- при розмиванні капіталу часто порушується переважне право акціонера на купівлю акцій, акціонер втрачає той рівень представництва в управлінні АТ, який був до розмивання капіталу, зростання акціонерного капіталу за допомогою додаткової емісії не є гарантією отримання більшого чистого прибутку, а отже отримання більших дивідендів;
- при банкрутстві (ліквідації) АТ вимоги акціонера згідно з Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» задовольняються у п'яту та шосту чергу, значна частина активів, як правило, вже виведені мажоритарними акціонерами чи керівництвом

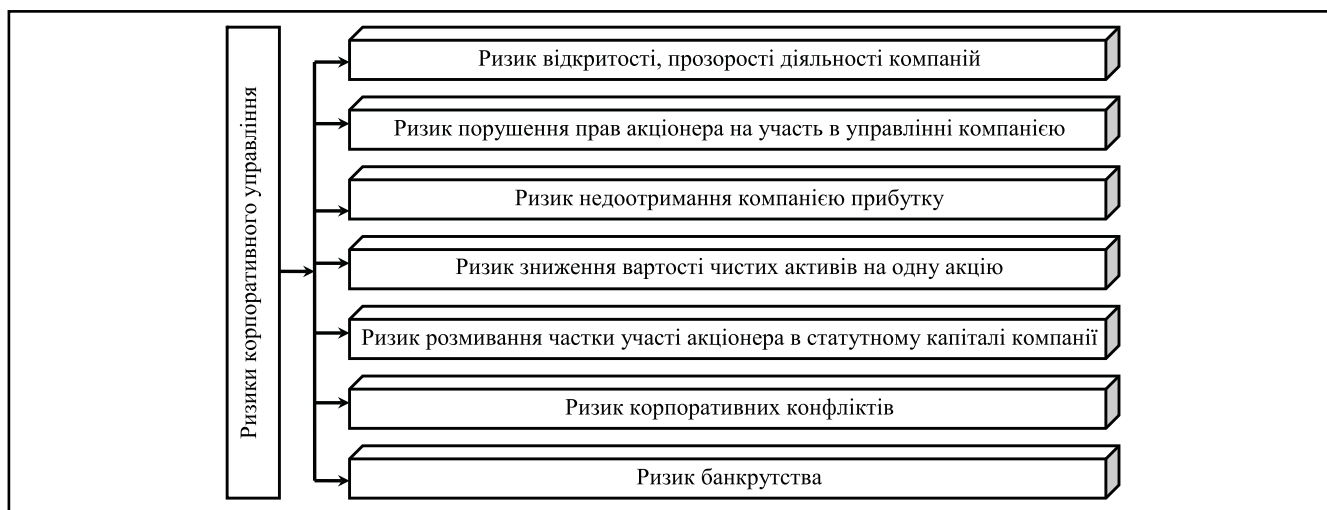


Рисунок 1. Ризики корпоративного управління

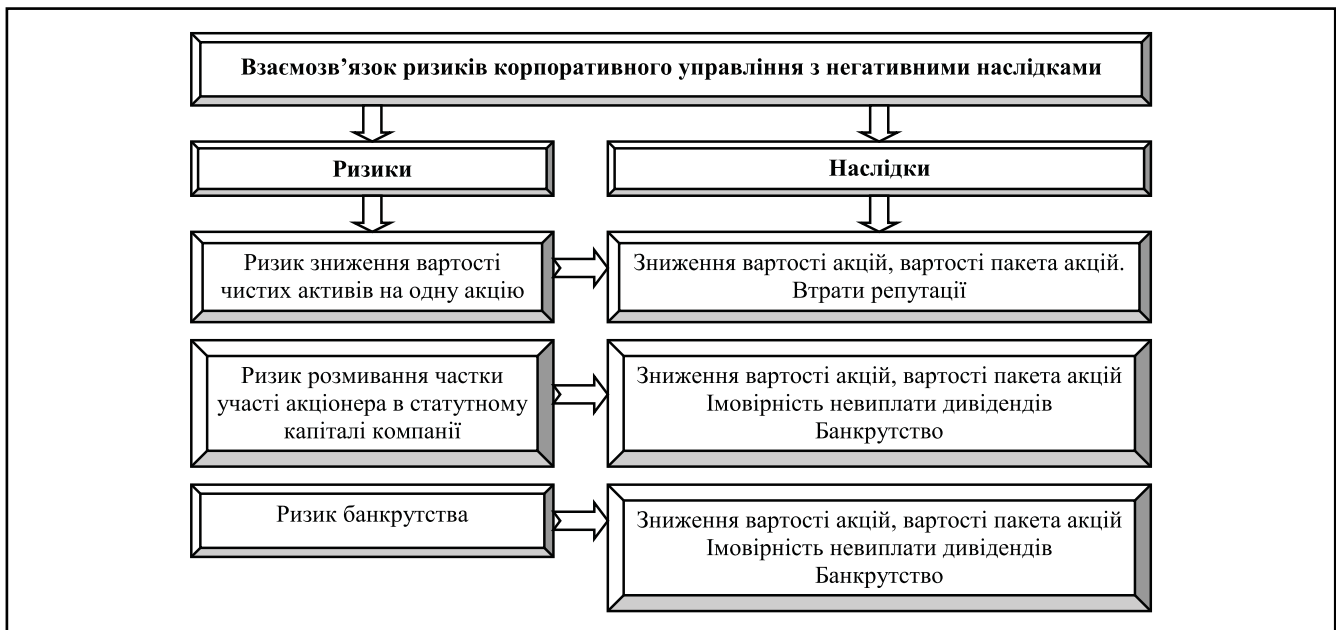


Рисунок 2. Взаємозв'язок ризиків корпоративного управління з можливими негативними наслідками

АТ, а вартість активів, що залишились, не покриває загальної суми вимог кредиторів, що призводить до повної втрати прав акціонерів на отримання дивідендів [8];

– при прийнятті акціонером рішення про незгоду з загальними зборами щодо випуску додаткової емісії акцій, укладення значної угоди, реорганізації АТ у багатьох випадках порушуються його права з визначення вартості акцій, які згідно із законодавством України зобов'язаний викупити емітент.

Проведеним Українською асоціацією інвестиційного бізнесу дослідженням питань реалізації прав акціонерів в Україні підтверджено ризик зниження вартості чистих активів, зокрема порушення прав акціонерів спостерігаються при здійсненні керівництвом АТ операцій з майном та активами, насамперед:

- передача у підконтрольні керівництву АТ структури, про що повідомило 70,4% респондентів;
- продаж за заниженими цінами – 51,2%;
- отримання кредитів за невисокими відсотками – 25,9%;
- здійснення реструктуризації – 38,9%.

Крім того, експертами відзначено, що недостатньо забезпечені гарантії першочергового права акціонерів на придбання акцій додаткової емісії при наданні реальних можливостей сплатити акції (відмічено у 33,3% анкет), отриманні інформації про емісію та забороні сплати акцій якимось конкретним майном (обидва аспекти згадані у 31,5% відповідей) [9].

Про значні ризики розмивання частки участі акціонера у статутному капіталі компанії свідчить статистика ДКЦПФР, згідно з якою скасовано емісій акцій за період 2006–2009 років на загальну суму 31,3 млрд. грн., що становить 13% від загального обсягу випущених акцій за даний період (240,75 млрд. грн.). Крім того, лише в 2010 році ДКЦПФР зупинено 3662 та скасовано 6967 емісій акцій, у той час як зареєстровано 71 770 емісій акцій [10].

Таким чином, у результаті даного дослідження встановлено, що основні права акціонерів порушуються переважно при оцінці вартості акцій, розмиванні частки акціонера шляхом додаткової емісії та банкрутстві.

Висновки

1. Проведений аналіз діючих міжнародних та вітчизняних законодавчих актів, стандартів, нормативних документів, методик оцінки якості корпоративного управління та визначення основних факторів які призводять до порушення прав акціонерів.

2. На основі поглибленого аналізу визначені основні ризики корпоративного управління, які призводять до відповідних негативних наслідків та порушують права акціонерів, зокрема міноритарних акціонерів.

3. Обґрунтовані напрями визначення основних факторів, що впливають на захист прав акціонерів.

Література

1. Момот Т. В. Вартісно-орієнтований організаційно-економічний механізм корпоративного управління акціонерними товариствами: теорія, методологія і практика: Дис. д-ра наук: 08.07.03 – 2006.
2. Шмаров А. Корпоративное управление в России: события, мнения инвесторов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.expert.ru>
3. Леонов Д. Индекс корпоративного управления в Украине: методологические основы подсчета / Д. Леонов, М. Бурмака, М. Юрса // Ринок цінних паперів України. – 2007. – №7–8. – С. 73–86.
4. Косова Т.Д., Деева Н.Е. Рейтинг корпоративного управления как стимулятор развития фондового рынка.
5. «Оцінка якості корпоративного управління шляхом оцінки ризиків» – http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vpabia/2008_12/stat/UDK%203301.htm.pdf.

6. <http://www.iclg.ru>

7. Кулікова О. Ризики корпоративного управління: підходи до оцінки з позиції міноритарного акціонера // Акціонерне товариство: питання корпоративного управління – 2005. – № 14.

8. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» <http://zakon.rada.gov.ua>9. www.kstil.com.ua/files/UAIB_Shareholder%20Rights%20Survey.rtf10. <http://www.ssmc.gov.ua>П.І. ЗОРИНЕЦЬ,
пошукувач, КНУБіА

Економічна стійкість та фінансова безпека підприємства в умовах нестабільності ринку

У статті розкрито сутність та особливості економічної стійкості та процесу управління фінансовою безпекою підприємства в умовах нестабільності ринку.

Ключові слова: підприємство, економічна стійкість підприємства, фінансова безпека підприємства, ринок.

В статье раскрыта сущность и особенности экономической стойкости и процесса управления финансовой безопасностью предприятия в условиях нестабильности рынка.

Ключевые слова: предприятие, экономическая стойкость предприятия, финансовая безопасность предприятия, рынок.

In the article essence and features of economic firmness and process of management of enterprise financial safety is exposed in the conditions of instability of market.

Keywords: enterprise, economic firmness of enterprise, financial safety of enterprise, market.

Постановка проблеми. Особливістю функціонування підприємств у сучасних умовах є їхня постійна залежність від усіх суб'єктів сукупності загальної інфраструктури. Підприємство у процесі виробничо-господарської діяльності постійно вступає в прямі і непрямі взаємини із постачальниками сировини (матеріалів), що комплектують вироби, споживачами готової продукції і конкурентами. Останні виходячи з мети будь-якого підприємства – створити свого споживача, прагнуть зміцнити своє становище на ринку, послабляючи тим самим положення конкурентів. Підприємства всіх сфер виробництва, і зокрема й сфери будівництва, як і раніше, в основному лишаються наодинці зі своїми проблемами. Природно, що в таких умовах їхню діяльність неможливо захистити від небажаних потрясінь. Тому виникають проблеми захищеності діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатності швидко усунути різні загрози, які негативно позначаються на його діяльності. Вирішення даних питань являє собою економічну безпеку підприємства, що включає в себе си-

стему заходів із забезпечення конкурентоспроможності та економічної стабільності (стійкість підприємства) [13, с. 48]. Крім того, важливим аспектом економічної стійкості підприємства є його фінансова безпека. Загрозою економічній безпеці підприємства є, по-перше, сама ринкова економіка, побудована на конкуренції, по-друге, український ринок перебуває у стадії становлення, а тому багато механізмів є не відрегульованими. По-третє, недостатньо розроблені норми правового захисту інтересів підприємців. Таким чином, актуальним завданням, що має вирішувати будь-яке підприємство, є оцінювання ризиків і прогнозування свого стану з урахуванням властивих йому функцій, вжиття заходів захисту від впливу різних внутрішніх і зовнішніх факторів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед науковців, у працях яких розкриваються різні аспекти проблеми економічної стійкості підприємства, слід відзначити зарубіжних економістів, таких як К. Клавні, М. Гехт, Т. Пузор, Л. Brentало, Е. Давид та інші. Істотний внесок у розробку питань управління економічною стійкістю зробили І.Б. Загайтов, П.Д. Половкін, К.В. Павлов, В.П. Панагушин, Д.С. Молякова та інші. У свою чергу, проблемою фінансової безпеки в Україні і за кордоном займалися О.І. Барановський, В.В. Бурцев, О.Ф. Новикова, Є.А. Олейников, Г.А. Пастернак-Таранушенко та інші. На вирішення окремих аспектів забезпечення фінансової безпеки на рівні господарюючих суб'єктів звертали увагу такі українські і зарубіжні дослідники, як О.В. Ареф'єва, І.О. Бланк, А.Е. Воронкова, С.М. Ілляшенко, Г.В. Задорожний та інші.

Метою даної статті є розкриття сутності та особливостей економічної стійкості підприємства, а також аналіз і визначення характерних ознак процесу управління фінансовою безпекою підприємства в умовах нестабільності ринку.

Виклад основного матеріалу. Науковий напрям, що вивчає економічну стійкість будівельних об'єктів, нараховує лише кілька десятиліть. Вивчення питань прояву сутності стійкості складних систем, у тому числі економічної стійкості підприємств, свідчить про відсутність на сьогодні єдиної загальноприйнятої думки з визначення даної категорії. Так,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

уперше термін «економічна стійкість» виник у зв'язку з розглядом проблеми обмеженості ресурсів, що стала наслідком глобальних енергетичних криз 1973 і 1979 років. За час свого існування цей напрям економічної думки перетворився в окрему дисципліну, так званий *ecosestate* (екосестейт) (*economic security of state*), що означає – економічна стійкість держави.

Економічну стійкість визначають як забезпечення рентабельної виробничо-комерційної діяльності підприємства за рахунок підвищення ефективності використання виробничих ресурсів і управління підприємством, стійкого фінансового стану за рахунок поліпшення структури активів, а також стабільного розвитку потужності підприємства і соціального розвитку колективу при самофінансуванні в умовах зовнішнього середовища, що динамічно розвивається [11]. Економічної стійкості підприємства загалом можна досягти за умови економічної стійкості її структурних елементів (територій, галузей, підприємств). У сучасній економічній літературі нарівні з поняттям економічної стійкості використовують поняття організаційно-економічної і фінансово-економічної стійкості. Отже, щоб сформулювати поняття «економічна стійкість підприємства», варто дати аналіз його складових.

Система управління (підприємства) має забезпечити прийнятну ефективність у межах можливих відхилень, що можна охарактеризувати як стан рівноваги або стійкості. Стан рівноваги варто розуміти як незмінність деяких показників системи, наприклад: обсягу поставок, прибутки і припустимі відхилення від їхніх заданих рівнів [14, с. 159].

Економічна рівновага – стан економічної системи ринку, що характеризується наявністю збалансованості, врівноваженості двох факторів (наприклад: витрати і дохід, попит і пропозиція). Рівновага може бути нестійкою – короткочасною і стійкою – тривалою [7, с. 51].

Під станом стійкості розуміється здатність економічної системи, що піддалася несприятливому відхиленню за межі її припустимого значення, повернутися у стан рівноваги за рахунок власних ресурсів, позики, перепрофілювання виробництва тощо [14, с. 160].

Керуючий орган (організаційна структура управління) забезпечує втримання в межах припустимих значень і часових інтервалів відхилення від заданих параметрів системи.

Стійкість організаційної системи управління – це здатність утримувати об'єкт управління в рівновазі, передбаченої правилами функціонування.

Під економічними ресурсами розуміються всі природні, людські і вироблені людиною, які використовуються для продукування товарів і послуг [9, с. 35].

Таким чином, поняття економічної стійкості підприємства можна сформулювати як рівноважний збалансований стан економічних ресурсів, що забезпечує стабільну прибутковість і прийнятні умови для розширеного відтворення стійкого економічного зростання в тривалій перспективі з урахуванням найважливіших зовнішніх і внутрішніх факторів.

Фактори впливу на економічну стійкість підприємства поділяють на дві групи: не залежні від діяльності підприємства, тобто зовнішні (екзогенні) фактори, і залежні від діяльності підприємства – внутрішні (ендогенні) фактори. До першої групи відносять загальноекономічні (спад обсягу національного доходу, зростання інфляції, уповільнення платіжного обороту, нестабільність податкової системи, нестабільність регулюючого законодавства, зниження рівня реальних доходів населення, зростання безробіття); ринкові (зниження емоності внутрішнього ринку, посилення монополізму на ринку, істотне зниження попиту, зростання пропозиції товарів – субститутів, зниження активності фондового ринку, нестабільність валютного ринку) та інші фактори, такі, як політична нестабільність, негативні демографічні тенденції, стихійні лиха, погіршення криміногенної ситуації тощо.

До другої групи відносять операційні (неефективний маркетинг, неефективна структура поточних витрат, низький рівень використання основних засобів, високий розмір страхових і сезонних запасів, недостатньо диверсифікований асортимент продукції, неефективний виробничий менеджмент), інвестиційні (неефективний фондовий портфель, висока тривалість будівельно-монтажних робіт, істотна перевитрата інвестиційних ресурсів, недосягнення запланованих обсягів прибутку по реалізованих реальних проектах, неефективний інвестиційний менеджмент) та фінансові фактори (неефективна фінансова стратегія, неефективна структура активів, надмірна частка позикового капіталу, висока частка короткострокових джерел залучення позикового капіталу, зростання дебіторської заборгованості, висока вартість капіталу, перевищення припустимих рівнів фінансових ризиків, неефективний фінансовий менеджмент) [6, с. 495].

На сьогодні також використовується поняття «конкурентна перевага фірми» [16, с. 44], що розуміється як стійке фінансове становище фірми, при якому потреби у фінансових ресурсах для поточного і, особливо, стратегічного, перспективного розвитку задовольняються повністю і, головним чином, за рахунок власних коштів. З урахуванням етапів життєвого циклу конкурентної переваги фірми [17, с. 390] факторами сприятливого банкрутства підприємства є, наприклад, на етапі зародження: неправильне визначення місії і виробничого профілю фірми, низькі підприємницькі здатності, низька кваліфікація управлінського персоналу, неадекватний маркетинг, висока частка позикового капіталу, низька кваліфікація виконавців, неадекватність трансакційних витрат; на етапі прискорення зростання: висока частка позикового капіталу, неадекватність трансакційних витрат; на етапі уповільнення зростання: висока міра омертвляння оборотного капіталу, втрата гнучкості в керуванні, неадекватний маркетинг, неадекватність трансакційних витрат; на етапі зрілості: висока міра омертвляння оборотного капіталу, старіння управлінського персоналу і втрата гнучкості, старіння основного капіталу, неадекватний маркетинг, неадекватність трансакційних витрат; на етапі спаду: старіння основного капіталу, висока частка по-

зикового капіталу, неадекватний маркетинг, неадекватність трансакційних витрат.

Виходячи з розглянутих факторів, що сприяють банкрутству підприємства (і порушують, у свою чергу, внутрішню збалансованість підприємства), надалі слід виокремити фактори, що найбільше впливають на економічну стійкість підприємства. При вирішенні цього завдання потрібно враховувати життєвий цикл і галузеву приналежність підприємства. Таким чином, з огляду на головні фактори можна скласти перелік показників і розробити метод оцінювання економічної стійкості підприємства.

Важливим напрямом ефективного функціонування підприємства є його фінансова безпека. Всі управлінські рішення у сфері забезпечення захисту фінансових інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз найтіснішим чином взаємозалежні і здійснюють прямий або опосередкований вплив на результати його фінансової діяльності.

Головна мета економічної безпеки підприємства – забезпечення його стійкого і максимально ефективного функціонування, створення високого потенціалу розвитку і зростання в майбутньому. Важливою складовою економічної безпеки підприємства є фінансова безпека. Управління фінансовою безпекою підприємства слід здійснювати у двох режимах:

- 1) в умовах стабільного функціонування підприємства;
- 2) в умовах нестабільного функціонування підприємства.

Управління фінансовою безпекою в умовах стабільного функціонування підприємства містять у собі такі складові: а) формування ефективних інформаційних систем, що забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень; б) аналіз стану фінансової безпеки підприємства; в) розробка системи планування фінансової безпеки підприємства; г) створення системи внутрішнього контролю фінансової безпеки підприємства.

В умовах нестабільного функціонування стратегія управління фінансово-економічною безпекою підприємства має включати діагностику кризових ситуацій; розподіл об'єктивних і суб'єктивних негативних впливів; розробку переліку заходів із запобігання загрозам економічної безпеки; оцінювання ефективності планованих заходів з погляду нейтралізації негативних впливів; оцінювання вартості пропонованих заходів для усунення загроз економічній безпеці.

Основним змістом процесу антикризового фінансового управління підприємством є підготовка, прийняття і реалізація управлінських рішень, спрямованих на попередження фінансових криз, їх подолання і мінімізацію негативних наслідків. Особливістю такого управління є те, що в силу кризових умов прийняття управлінських рішень часто здійснюється в ситуації зниження керованості підприємством. Для здійснення антикризового фінансового управління на підприємстві необхідно створювати спеціальну групу висококваліфікованих менеджерів з особливими повноваженнями.

Процес антикризового фінансового управління пропонується будувати за такими основними етапами:

1. Здійснення постійного моніторингу фінансового стану підприємства з метою раннього діагностування фінансової кризи.

На сьогодні є безліч методик, що оцінюють фінансовий стан підприємства з метою виявлення загроз банкрутства. Така проблема, як прогнозування банкрутства, виникла в передових капіталістичних країнах після Другої світової війни у зв'язку із збільшенням збанкрутілих підприємств. Спроба створення універсальної методики, що підійшла б до різних сфер економіки, видається сумнівною в силу того, що підприємства працюють у різних умовах господарювання.

1.1. Вибір індикаторів кризового розвитку підприємства.

Для діагностики кризових ситуацій підприємства потрібен постійний моніторинг факторів, що викликають зовнішні і внутрішні загрози економічній безпеці. З цією метою в ході стратегічного планування на стадії аналізу сформованого стану і прогнозу розвитку необхідно визначити найбільш імовірні в майбутньому загрози економічній безпеці, характер і спрямованість їхньої дії. Діагностика виробляється з використанням ряду показників. Вся система показників фінансової безпеки ранжується за значущістю на кілька рівнів. До першого рівня можуть бути віднесені такі індикатори фінансової спроможності господарюючих суб'єктів: ефективність управління (рентабельність діяльності), платоспроможність і фінансова стійкість (ліквідність), ділова активність (оборотність коштів), ефективність використання майна (ринкова стійкість), інвестиційна привабливість. Потім формується система пріоритетів другого рівня, показники якого конкретизують індикатори першого рівня. При формуванні системи пріоритетів необхідно враховувати, що вони можуть мати різний характер для окремих напрямів забезпечення фінансової безпеки підприємства, для різних аспектів розвитку фінансової діяльності і для окремих типів центрів відповідальності.

Досвід свідчить, що процвітаючими в діловому світі є ті фірми, які в змозі швидше за всіх збирати, обробляти, аналізувати інформацію і на основі цього приймати рішення. Ці фірми повною мірою використовують сучасні інформаційні технології. Все більша кількість керівників розуміють, що ефективною автоматизованою системою є комплексна система, що охоплює всі взаємозалежні в бізнесі процеси. Аналіз наявних літературних джерел свідчить, що для характеристики, оцінювання, контролю і управління фінансовою безпекою підприємств абсолютна більшість авторів ґрунтуються на досить великому арсеналі використовуваних у фінансовому аналізі економічних показників. Істотна їхня частка була розроблена й уточнювалася в робочому порядку у зв'язку з реалізацією законів про банкрутство. Деякі автори вносять доповнення, уточнення і виправлення, пов'язані з розробкою нормативів і критеріїв порівняння за наявними показниками. Однак слід зазначити, що подібні критерії мають найчастіше певні середньостатистичні значення, які використовувати до якого-небудь конкретного підприємства не можна через багато індивідуальних якісних і кількісних особливостей такого підприємства. Використовувати ж для оцінювання всі наявні по-

казники також недоцільно. На даному етапі треба більш чітко ранжувати наявні показники за групами з позиції їхньої важливості для оцінювання фінансової безпеки.

Першим обмеженням відбору показників є використання не абсолютних, а відносних показників, що відповідають правилам порівняння. Іноді їх називають індикаторами. Вони мають загальні правила побудови і логіки, але при конкретному використанні мають відповідати реальним особливостям досліджуваного об'єкта, а також бути зручними для діагностики й аналізу фінансової безпеки підприємства.

У сьогодишніх умовах господарювання для більшості підприємств характерна «реактивна» форма управління діяльністю, тобто прийняття управлінських рішень як реакція на поточні проблеми. Така форма управління породжує ряд протиріч між інтересами підприємства і фіскальними інтересами держави, рентабельністю власного капіталу і рентабельністю фінансових ринків. Одним із завдань реформування підприємства є перехід до управління фінансово-господарською діяльністю на основі аналізу економічного стану з урахуванням стратегічних цілей діяльності.

1.2. Визначення розмірів відхилень фактичних значень показників від передбачених (нормативних, планових). Разом із тим для виявлення загроз економічній безпеці підприємства недостатній моніторинг зміни зазначених вище індикаторів за роками за звітний або прогнозований період або в порівнянні з аналогічними підприємствами. Такий моніторинг не дає чіткої відповіді наскільки кризовою є ситуація, який рівень загрози підприємства. Висновки бувають у термінах «краще», «гірше». Необхідне порівняння фактичних і прогнозних даних з нормативними значеннями, що чітко визначають параметри кризової ситуації.

Перелік граничних значень економічної безпеки має бути значно вужчим, ніж перелік показників, застосовуваних для моніторингу факторів, що викликають загрози виникнення кризових ситуацій у роботі підприємства. Цей перелік має бути необхідним і достатнім, щоб відобразити головні сфери діяльності підприємства, виявляти найбільш серйозні загрози економічній безпеці. Цей перелік граничних значень економічної безпеки та їхніх кількісних параметрів може мати розходження залежно від галузевої приналежності підприємства. Для кожного підприємства має бути визначений свій набір граничних значень.

1.3. Аналіз виявлених відхилень, причин, що їх викликали, а також можливий вплив таких відхилень на кінцеві результати фінансової діяльності.

У процесі аналізу констатується «нормальний», «передкризовий» або «кризовий» фінансовий стан підприємства. Під час такого аналізу в цілому по підприємству використовуються відповідні розділи контрольних звітів виконавців. Управлінці повинні брати до уваги ризик та інші фактори, які спричиняють вибір того чи іншого управлінського рішення.

2. Визначення переліку заходів із запобігання загрозам економічній безпеці.

2.1. Оцінювання потенційних можливостей підприємства з подолання загрози фінансової кризи (антикризова фінансова стратегія підприємства) із здійсненням аналізу: 1) ефективності системи діагностики симптомів кризового фінансового розвитку підприємства; 2) внутрішнього потенціалу підприємства з подолання кризових фінансових ситуацій; 3) можливостей зовнішньої фінансової підтримки підприємства в процесі його виходу із кризових фінансових ситуацій.

2.2. Розробка переліку заходів, спрямованих на нейтралізацію загрози фінансової кризи. Залежно від результатів оцінювання диференціюються напрями дій і можливий період протікання фінансової кризи підприємства. Комплекс заходів має бути спрямований на запобігання фінансовій кризі або на пом'якшення умов її майбутнього протікання, якщо в силу активного впливу факторів зовнішнього фінансового середовища запобігти фінансовій кризі неможливо. Комплексний план заходів для запобігання загрозам фінансової безпеки містить такі основні розділи: перелік антикризових заходів; обсяг фінансових ресурсів, виділених для їхньої реалізації; терміни реалізації окремих антикризових заходів; очікувані результати фінансової стабілізації.

Основними заходами, спрямованими на нейтралізацію загрози фінансової кризи, є: страхування фінансових ризиків підприємства; реалізація зайвих або невикористовуваних активів підприємства; вжиття заходів із стягнення дебіторської заборгованості; скорочення обсягу фінансових операцій на найбільш ризикованих напрямках фінансової діяльності підприємства; економія інвестиційних ресурсів за рахунок призупинення реалізації окремих реальних інвестиційних проектів; економія поточних витрат, пов'язаних із господарською діяльністю підприємства; оцінювання завантаження виробничих потужностей; консервація вартісних природоохоронних заходів; передання об'єктів невиробничої сфери на баланс органів міської влади і скорочення витрат на їх утримання тощо.

2.3. Оцінювання ефективності запланованих заходів з погляду нейтралізації негативних впливів. Вибір заходів має бути спрямований на поетапне вирішення таких завдань, як: усунення неплатоспроможності, щоб попередити виникнення процедури банкрутства; відновлення фінансової стійкості, що дозволить усунути загрозу поновлення фінансової кризи не лише в короткому, а й у більш тривалому проміжку часу; забезпечення фінансової рівноваги в тривалому періоді.

3. Реалізація комплексної програми виведення підприємства з фінансової кризи.

Останнім часом з'явилися тенденції, що негативно впливають на економічну безпеку підприємств: поглинання підприємств, насильницьке банкрутство, застосування силових структур при вирішенні корпоративних конфліктів, дестабілізація системи управління підприємствами, що перешкоджає мету захоплення контролю над підприємствами, то-

що. Початок поглинання підприємств в Україні відноситься до середини 90-х років XX століття, коли великі банки виконували поглинання підприємств різних галузей економіки з метою їхнього перепродажу. Водночас практикувалося й насильницьке банкрутство підприємств, що триває й понині. Особливо малий бізнес стає для рейдерів основною мішенню, оскільки невеликі компанії не мають ресурсів, достатніх для захисту своїх інтересів.

Нерідко ефективно функціонуюче підприємство піддається процедурі банкрутства, зовнішньому керуванню, що може закінчитися зміною власника. Тому слід на законодавчому рівні прийняти закон із врегулювання корпоративних суперечок. Часто великі підприємства позбавляються своїх нерентабельних підрозділів, продаючи їх дрібним підприємцям або знаходячи необхідних партнерів серед господарюючих суб'єктів та укладаючи з ними довгострокові договори про співпрацю на взаємовигідній основі.

Висновки

Для створення стійкої конкурентної переваги ресурси підприємства мають відповідати певним вимогам, а саме: якості, під якою розуміється здатність окремого ресурсу підприємства або їх сукупності відповідати умовам внутрішнього середовища підприємства з метою найбільш ефективного його використання; стійкості до зовнішніх загроз, яка розглядається як здатність окремого ресурсу підприємства або їх сукупності запобігати загрозам, які виникають у зовнішньому середовищі. Формування системи внутрішніх чинників має ґрунтуватися на функціональному, структурному та інформаційному описі підприємств як відкритої соціально-економічної системи.

Головною умовою розвитку підприємства в ринкових умовах, на інноваційних засадах є належний рівень фінансового забезпечення, критерієм якого виступає фінансова безпека підприємств. Виконання цієї умови дозволить їм ефективно функціонувати, запобігаючи банкрутства. Сутність економічної безпеки підприємства полягає у такому стані його економічної системи, який можна характеризувати збалансованістю і стійкістю до негативного впливу будь-яких загроз, її здатністю забезпечувати на основі власних економічних інтересів свій сталий та ефективний розвиток.

Література

1. Айвазян З. Антикризисное управление: принятие решений на краю пропасти / З. Айвазян, В. Кириченко // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – №4. – С. 25–29.
2. Аникин Б.А. Высший менеджмент для руководителя. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 136 с.
3. Антикризисное управление / Под ред. Короткова Э.М. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 113 с.
4. Антикризисный менеджмент / Под ред. проф. Грязновой А.Г. – М.: Изд-во «ЭКМОС», 2002. – 368 с.
5. Араф'єва О.В. Стратегічне забезпечення життєвого циклу підприємства / О.В. Араф'єва, О.І. Кондратюк // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №3 (81). – С. 46–49.
6. Бланк І.А. Финансовый менеджмент: учеб. курс / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2001. – 528 с.
7. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М., 1999. – 272 с.
8. Булеев И.П. Антикризисное управление предприятием / Булеев И.П., Брюховецкая Н.Е.; НАН Украины; Институт экономики промышленности. – Донецк, 1999. – 178 с.
9. Грузинов В.П. Экономика предприятия: учеб. пос. – 2-е изд., доп. / Грузинов В.П., Грибов В.Д. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 208 с.
10. Дергачева В.В. Логистические условия обеспечения экономической устойчивости электроэнергетики / Дергачева В.В., Недин И.В., Сенько И.В. – [Электр. ресурс]. – Способ доступа: <http://www.electro.nizny.ru/papers/2/00209.htm>. – Загол. с экрана.
11. Зеткина О.В. Об управлении устойчивостью предприятия / О.В. Зеткина. – [Электр. ресурс]. – Способ доступа: <http://www.counif.boom.ru/third/section3.htm>. – Загол. с экрана.
12. Зуб А. Стратегии роста Goe Vadis / А. Зуб // Менеджмент и менеджер. – 2008. – №11–12. – С. 15–27.
13. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика предприятия. – 2001. – №4. – С. 16–20.
14. Севастьянов А.В. Оценка экономической устойчивости предприятия / А.В. Севастьянов. – [Электр. ресурс]. – Способ доступа: <http://www.mte.ru/w6.nsf>. – Загол. с экрана.
15. Справочник кризисного управляющего / Под ред. проф. Уткина Э.А. – М.: Изд-во ЭКМОС, 2000. – 432 с.
16. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под общ. ред. Градова А.П. – СПб., 1996. – 510 с.
17. Экономическая стратегия фирмы: учеб. пос. / Под ред. Градова А.П. – СПб., 1995. – 411 с.

Н.М. ВРУБЕЛЬ,
аспірантка, Європейський університет

Виробничий потенціал підприємства та його складові

У статті проаналізовано визначення терміну «потенціал». Розкрито взаємозв'язок між виробничим потенціалом підприємства і потужністю. Розглянуто складові частини виробничого потенціалу підприємств.

ціалом підприємства і потужністю. Розглянуто складові частини виробничого потенціалу підприємств.

Ключові слова: виробничий потенціал підприємства, потужність.

В статье проанализировано определение термина «потенциал». Раскрыта взаимосвязь между производственным потенциалом предприятия и мощностью. Рассмотрены составные части производственного потенциала предприятий.

Ключевые слова: производственный потенциал предприятия, мощность.

The article analyzes the definition of potential. The correlation between production potential and capacity of enterprises. The composition of the productive capacity of enterprises.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіці притаманна гостра конкурентна боротьба суб'єктів господарювання. Саме ця боротьба спонукає виробників товарів, робіт, послуг виробляти, впроваджувати, застосовувати та випробовувати найрізноманітніші способи та методи отримання високих доходів не лише для збереження своїх позицій на ринку, а й для досягнення найвищих результатів своєї діяльності. Тому ефективно можуть функціонувати ті підприємства, які мають змогу мобільно (за найкоротші строки) пристосуватися до змінюваних факторів та умов господарювання.

Особливо важливо зберегти існуючий рівень виробництва в періоди спаду економіки. Кризові періоди необхідні економіці, адже вони дозволяють випробувати виробників «на міцність» і саме в ці періоди відбувається «природний відбір» тих підприємств і компаній, які можуть швидко та якісно налагодити виробництво і використати в своїй діяльності всі наявні можливості, явні і неявні резерви та працювати за найефективнішою схемою, яка може забезпечити одержання прибутку від діяльності в той час, як «слабкі» і малоініціативні підприємці потерпають від несприятливих кризових умов і втрачають свої ринкові позиції та прибутки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню питань виробничого потенціалу та потужності підприємств значну увагу приділяють такі дослідники, як І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, О.І. Шаманська, Н.С. Краснокутська, В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко, І.Є. Мельник, О.В. Ареф'єва, В.Г. Сахаєв, О.В. Ареф'єв, Ю.М. Воробйова і Б.І. Холод. Вони вивчали і проводили аналіз складових частин потенціалів підприємств, описували характерні ознаки та властивості потенціалів, виокремлювали види та класифікаційні ознаки потенціалів. Маючи суб'єктивні думки кожен автор пропонує власні визначення потенціалу, виробничого потенціалу і потужності та дає власну характеристику тим або іншим складовим частинам виробничого потенціалу.

Мета статті. З'ясувати поняття потенціалу та виробничого потенціалу підприємств, виявити взаємозв'язок потенціалу підприємств з потужністю, визначити та охарактери-

зувати основні складові частини виробничого потенціалу підприємств.

Виклад основного матеріалу. Виробничий потенціал – це система взаємопов'язаних та до певних меж взаємозамінних, у певний спосіб організованих і спрямованих на досягнення поставлених цілей ресурсів, які становлять, у свою чергу, окремі виробничі та управлінські підсистеми підприємства. Важливе значення має не лише обсяг цих складових, а й те, як використовуються окремі елементи потенціалу. Це, у свою чергу, залежить від рівня взаємодії, співвідношення частин виробничого потенціалу, а також прийнятих стратегій розвитку як окремих складових, що знаходять вираження в ресурсних, функціональних і продуктових стратегіях, так і підприємства загалом. Результати цільового аналізу всього потенціалу, а також окремих його елементів є основою для: вибору стратегій та визначення термінів їхнього виконання; визначення напрямків та швидкості нагромадження, зміни структури потенціалу та окремих складових; формування конкурентоспроможності підприємства; прийняття рішень щодо організаційної реструктуризації й розвитку. Виробничий потенціал, як і виробнича потужність (тільки більш системно), являє собою кількісну оцінку його здатності до випуску продукції певного обсягу, структури та якості, та, висловлюючись більш загально, одержувати необхідні результати.

Як інтегрована економічна система потенціал підприємства має такі властивості: цілісність потенціалу – це єдине ціле, яке має певні властивості; поліструктурність потенціалу – потенціал складається з певних частин (підсистем); складність потенціалу – потенціал визначається неоднорідністю складових, ієрархічними зв'язками між ними; нестационарність потенціалу – потенціал має мінливі параметри, характеризується стохастичністю поведінки; унікальність потенціалу – потенціал має в будь-який час притаманні лише йому можливості і властивості; адаптивність потенціалу – потенціал має здатність до адаптації під впливом факторів зовнішнього середовища; синергічність потенціалу – для потенціалу характерний ефект посилення елементів при їх взаємодії; протіентропійність – це можливість протидіяти руйнівним тенденціям.

Головною умовою використання виробничого потенціалу підприємства є його ідентифікація та визначення кола можливостей підприємства для стабільної поточної роботи та майбутнього розвитку. Підприємство може прибутково працювати за будь-яких умов при використанні в повній мірі власного виробничого потенціалу. В економічній літературі досить поширене поняття «потенціал», це пов'язане з тим, що він надає визначення можливостей отримання джерел ресурсів підприємств та їхнього розвитку. В етимологічному значенні термін «потенціал» походить з латинської мови *potentia* і перекладається як «сила», «потужність» або «міць».

Більшість авторів визначає потенціал підприємства як наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використанні для досягнення певних цілей підприємства [4];

можливості господарюючих суб'єктів виробляти продукцію або як можливості продуктивних сил забезпечувати певний ефект [9]; реальну або ймовірну здатність виконати цілеспрямовану роботу [7]; можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результати для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів [5]. Потенціал підприємства, а особливо виробничий, має високу залежність від ресурсів і ресурсної бази, проте потенціал являючи собою цілу систему залежить від багатьох факторів.

Синонімом «потенціалу» виступає таке поняття, як «потужність». Потенціал підприємства – це масштаб діяльності виробничого підприємства, який характеризується виробничою потужністю і отриманням продукції з одиниці виробничої площі. Одному і тому самому показнику виробничого потенціалу можуть відповідати різні значення показника потенційної потужності підприємства. Потужність виявляється як фізична величина, яка показує швидкість виконання роботи і дорівнює відношенню роботи до часу, за який вона виконується. Таке загальне визначення характеризує сутність потенціалу, адже основною метою діяльності підприємства є отримання прибутку, а в сьогоdnішніх умовах кожен підприємець прагне найбільш швидкими темпами і за найкоротший період перетворити вкладені кошти на прибуток. Саме використання всього потенціалу підприємства може надати можливість досягнути прибутковості у найкоротші строки [6].

Якщо визначати виробничу потужність, то можна виявити, що це розрахунковий, максимально можливий річний або добовий випуск продукції або обсяг переробки сировини в номенклатурі і асортименті, що передбачається на плановий період при повному використанні виробничого обладнання і площ з урахуванням застосування передової технології, організації виробництва і праці [3]. Простіше кажучи, це максимально можливе завантаження виробничих підрозділів чи можливість виробництва максимального випуску продукції і послуг.

Виробничу потужність підприємства можна визначити за потужністю провідних виробничих підрозділів (цехів, дільниць, агрегатів), вона є дуже важливою для оцінки збалансованості у забезпеченості основними засобами та виробничими ресурсами підприємства. Продуктивні виробничі засоби та їх ефективне і раціональне використання створюють умови для зростання рівня виробництва і використання в повному обсязі виробничого потенціалу. На основі потужності розраховуються виробничі можливості вхідних і вихідних параметрів для прийняття рішень за виробничим планом [2]. Величина виробничої потужності необхідна для обґрунтування виробничої програми, планів капітального будівництва, спеціалізації та кооперування, виявлення резервів підвищення виробництва.

Виробнича потужність підприємства може визначатися обсягом основних виробничих фондів підприємства і ступенем їх використання. Людська праця може збільшувати продуктивність, але до певної межі, проте збільшити потужність підприємства в цілому не може. Лише ефективне

управління роботою і складом основних виробничих фондів може надати можливість постійно підвищувати рівень потужності підприємства збільшуючи використання виробничого потенціалу підприємства. Економічна потужність визначає межу виробництва, поза якою підприємство стикається з різким збільшенням витрат або іншими техніко-економічними і організаційними проблемами [4]. Якщо виробничий потенціал підприємства можна охарактеризувати як потенційну можливість збільшення виробництва при використанні певних важелів, то про виробничу потужність можна сказати, що вона відіграє основну роль в зміні рівня виробничого потенціалу.

Виробничий потенціал підприємства становить собою систему, а тому необхідно виділити головні складові частини даної системи. Складовими частинами виробничого потенціалу виступають наступні.

Ресурсний потенціал, який передбачає наявну ресурсну базу та потенційну можливість її використати в будь-який період часу. Головним питанням виробничого потенціалу є обмеженість ресурсів. Економісти досліджують способи, за допомогою яких продукти виробляються і споживаються, тому що люди хочуть споживати більше, ніж економіка може виробити. Але всі ресурси обмежені, тоді як потреби безмежні. Тому ресурсний потенціал є основною складовою при визначенні виробничого потенціалу підприємств.

Технічний потенціал характеризується можливістю повного використання наявної техніки та технічної бази підприємства або можливістю заміни зношеної (фізично і морально) техніки на сучасну, більш досконалу і продуктивну.

Кадровий потенціал представляє собою сукупність здібностей і можливостей трудових ресурсів забезпечувати стабільну та ефективну роботу підприємства. Чим більше можливостей підвищити кваліфікацію та практичні здібності кадрів, що приведе до підвищення рівня виробництва, тим більше потенціалу використає підприємство в своїй практичній роботі.

Управлінський потенціал. В сучасних умовах господарювання велика роль належить управлінню, головним чином прийняттю управлінських рішень, які мають відповідати критеріям оперативності, чіткості, простоти в розумінні та їх відповідності конкретній ситуації. Чим вище рівень можливостей, таланту, практичних навичок, досвіду і здібностей до управління керуючої системи, тим вона ефективніше забезпечує досягнення визначених цілей діяльності підприємства.

Інвестиційний потенціал виявляє всі можливі джерела залучення капіталу, який може бути вкладений в основні виробничі фонди для збільшення ефективності діяльності підприємства. Ефективне використання інвестиційного потенціалу призводить, в першу чергу, до використання технічного потенціалу. Інвестиції дають змогу застосовувати в поточній діяльності новітню техніку, що веде до зниження собівартості продукції і робить її конкурентоспроможною на внутрішньому і зовнішньому ринках. Інвестиційний потенціал – характеризує можливість впровадження найкращих інвестиційних проектів

в процес виробничої діяльності. Реальні інвестиції – будь-які вкладення коштів у придбання чи створення (будівництво) реальних (матеріальних і нематеріальних) активів, пов'язані з виробництвом товарів, виконанням робіт і наданням послуг з одержанням в остаточному підсумку прибутку. Фінансові інвестиції – будь-які вкладення коштів у грошові (фінансові) інструменти з метою одержання прибутку [8].

Автори І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна [7] пропонують розділити виробничий потенціал підприємства на чотири основні категорії.

Перша категорія – це базовий потенціал, що забезпечує підприємству можливість досягнення основних комерційних цілей, створення економічних цінностей і одержання при цьому прибутків. Базовий потенціал пов'язаний із конкурентною політикою підприємства в ринковому просторі. Конкурентну перевагу на ринку підприємство може отримати завдяки систематичній підтримці на необхідному рівні досягнення економічних та фінансових цілей.

Другою категорією виступає прихований потенціал – це активи, що не являють конкретної переваги на нинішньому етапі, хоча в перспективі можуть трансформуватися в базові кошти. До прихованого потенціалу відноситься кадровий потенціал підприємства та накопичений досвід роботи в певній сфері бізнесу. Прихований потенціал підприємства проявляється при довгостроковому функціонуванні підприємства і постійному складі кадрів. Саме він при накопиченні та досягненні необхідного рівня може бути ефективно реалізований у вигляді запровадження нового методу переробки сировини, поліпшення якості продукції, виходу підприємства на нові ринки бізнесу тощо.

Третя категорія – збитковий потенціал. Наявність збиткового потенціалу приводить до споживання ресурсів без якогось-небудь прибутку для підприємства. Зокрема, через нерациональну організаційну структуру можуть виникати витрати на дублювання функцій. Звичайно, збитковий потенціал є негативною складовою, тому треба всіма засобами та методами уникати такого явища. Необхідно чітко визначати межі виробничого потенціалу підприємства та аналізувати межі беззбитковості виробництва [9].

Останнім є пересічний потенціал, він характеризується наявністю в підприємства активів, що забезпечують ефективне використання інших потенціалів: зокрема, добре функціонуюча система управління збутом, фінансами, тощо. Це той потенціал, збільшення параметрів якого прямо чи опосередковано впливає на збільшення інших потенціалів підприємства. Якщо підприємство успішно функціонує і здатне отримувати дохід і прибуток, воно має здатність забезпечити розвиток базового, прихованого і пересічного потенціалів.

Висновки

Провівши аналіз визначення виробничого потенціалу, можна виявити, що це можлива потенційно ефективна організаційна система управління ресурсами і виробничими потужностями підприємства при здійсненні виробничої діяльності в будь-який період часу. Було виявлено взаємозв'язок між такими поняттями, як «виробничий потенціал» і «потужність підприємства», що дало змогу виявити, що виробничу потужність виступає якісним показником виробничого потенціалу, і на скільки збільшиться виробничу потужність, на стільки буде використано (здіяно) потенціал підприємства.

Охарактеризовано основні складові виробничого потенціалу підприємства, а саме ресурсний, технічний, кадровий, управлінський та інвестиційний потенціал. Лише за допомогою оптимального поєднання їх можна досягти ефективного виявлення, а в подальшому і використання виробничого потенціалу.

Розкрито чотири категорії виробничого потенціалу: базовий потенціал, прихований потенціал, збитковий потенціал і пересічний потенціал. Саме чітка організація і регулювання дозволяє досягти найефективнішого використання основних виробничих фондів і визначити потенційні можливості рівня виробництва на підприємстві.

Література

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.В. Борисов – М.: Книжный мир, 2007. – 895 с.
2. Василенко В.О. Виробничий (операційний) менеджмент: навчальний посібник / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко; за редакцією Василенка В.О. – К.: ЦУЛ, 2005. – 533 с.
3. Виробничу потужність [Електронний ресурс] / Режим доступу http://uk.wikipedia.org/wiki/Виробничу_потужність доступ 20.03.11
4. Економіка підприємства: навчальний посібник / [Ареф'єва О.В., Сахаєв В.Г., Ареф'єв О.В. та ін.]. – К.: Вид-во Європейського університету, 2006. – 237 с., Бібліограф.: с. 238 – 240 с.
5. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник / Краснокутська Н.С. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
6. Механічна робота. Одиниці роботи. Потужність та одиниці її вимірювання / Режим доступу <http://school.xvatit.com/index.php?title=доступу> 14.04.2011.
7. Управління потенціалом підприємств: навчальний посібник / [Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О. та ін.]. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
8. Управління ресурсами підприємства: навчальний посібник / Під ред. к.е.н. Ю.М. Воробйова і д.е.н. Б.І. Холода. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 288 с.
9. Шаманська О.І. Загальна система формування економічного потенціалу / О.І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №2 (92). – С. 109–114.

Теоретичні аспекти управління витратами виробництва на підприємствах у ринкових умовах

У статті викладено результати досліджень у сфері активізації виробничих процесів підприємств, запропоновано організаційну структуру управління витратами виробництва, користуючись якою можна буде оцінити ефективність управління виробничими ресурсами на підприємствах.

Ключові слова: витрати, організаційна структура управління витратами, фактори, ресурси, зовнішні та внутрішні чинники.

В статье изложены результаты исследований в сфере активизации производственных процессов предприятий, предложена организационная структура управления расходами производства, пользуясь которой можно будет оценить эффективность управления производственными ресурсами на предприятиях.

Ключевые слова: расходы, организационная структура управления расходами, факторы, ресурсы, внешние и внутренние факторы.

In the article the results of researches are expounded in the field of activation of production processes of enterprises, the organizational structure of management of production charges is offered, using which it is possible it will be to estimate efficiency of management production resources on enterprises

Keywords: charges, organizational structure of management charges, factors, resources, external and internal factors.

Постановка проблеми. Перехід до ринкових відносин призвів до радикального переосмислення змісту, методів та інструментарію управління витратами. Йдеться про концептуально новий підхід вітчизняних підприємств до управління витратами, тобто спостерігається об'єктивна інтеграція окремих методів управління (планування, обліку, калькулювання, аналізу та контролю витрат), які було заведено розглядати в нашій теорії та практиці окремо, в єдину систему управлінського обліку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Системи управління витратами характеризуються двома основними ознаками, які можна покласти в основу їхньої класифікації.

1. Повнота включення витрат у собівартість виробництва:

– система обліку повних витрат – традиційна система, згідно з якою весь обсяг витрат, що були наявні в звітному періоді, відноситься на об'єкти калькулювання і таким чином визначається їхня повна собівартість;

– система обліку неповних витрат – у цьому випадку на об'єкти калькулювання відноситься лише частка загальних витрат за будь-якою ознакою (наприклад, за ознакою заложності витрат від обсягу виробництва). Одним із найбільш поширених видів такої системи є «директ-костинг».

2. За ступенем нормування витрат:

– система обліку фактичних витрат передбачає відображення господарських процесів та витрат, які при цьому були наявні протягом звітного періоду;

– нормативно-планова система обліку витрат передбачає планування майбутніх витрат на підприємстві на підставі діючих норм та фіксацію відхилень фактичних витрат від запланованих. Цей метод у нашій країні називають нормативним, за кордоном – «стандарт-кост».

Система обліку повних витрат передбачає всебічне й точне відображення абсолютно всіх витрат у собівартості продукції. Витрати в цій системі групуються за трьома напрямками: економічними елементами (або статтями калькуляції), місцями виникнення і центрами відповідальності, видами продукції.

Система обліку нормативних витрат ґрунтується на поданні адміністрації інформації про майбутні виробничі витрати за заздалегідь передбаченими нормами. Вона дає змогу відображати ступінь використання ресурсів підприємства у процесі його господарської діяльності, що в свою чергу полегшує прийняття управлінських рішень.

Системи, що враховують повну собівартість, зорієнтовані на виробництво, а принципи їх обліку відповідають вимогам відображення технологічних аспектів процесу виробництва. Облік повних витрат спрямований переважно на вдосконалення калькуляції й контролю за витратами з кожного окремого виду готової продукції, що надає цим системам певних переваг:

а) витрати розраховуються на основі даних про ступінь використання виробничих потужностей, а не ставляться у залежність від обсягу виробництва. Саме використання виробничих потужностей, на думку деякого з авторів, є основотворчим фактором у формуванні собівартості;

б) аналіз відхилень фактичних витрат від нормативних дає змогу контролювати ефективність господарського процесу. За допомогою цього вдається уникнути необґрунтованих випадкових коливань собівартості.

Водночас системи обліку повних витрат трудомісткі, дають запізнілу інформацію, яку практично неможливо використати для досягнення конкретних виробничих цілей. Для перших варіантів цих систем характерний чіткий поділ витрат тільки на прямі й непрямі. Поділу їх на постійні й змінні не передбачає-

ється, що можна розцінювати як ваду. А калькулювання повних витрат значно знижує точність калькуляцій, через те, що будь-яке непряме віднесення витрат на виріб, як би добре воно не було обгрунтоване, не дає змоги визначити достовірну фактичну собівартість, знижує точність калькулювання та ставить під сумнів економічну ефективність управлінських рішень, прийнятих на основі даних розрахунків.

Ці недоліки компенсують зорієнтовані на ринок системи обліку неповних витрат, які спрямовані на вдосконалення методики прийняття управлінських рішень, уміння коригувати їх залежно від зміни ринкової кон'юнктури та інших внутрішніх і зовнішніх факторів.

Мета статті – викласти результати досліджень у сфері активізації виробничих процесів підприємств, запропонувати організаційну структуру управління витратами виробництва, користуючись якою можна буде оцінити ефективність управління виробничими ресурсами на підприємствах.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні управління витратами на підприємствах будується з урахуванням зовнішніх факторів, до яких належать споживачі, конкуренти, урядові заклади, постачальники, фінансові організації і джерела трудових ресурсів [6]. Ці фактори, згідно з Елбінгом, були класифіковані на середовища прямого і непрямого впливу [8, с. 115]. Середовище прямого впливу містить у собі фактори, які безпосередньо впливають на підприємства: постачальники, трудові ресурси, закони й установи державного регулювання, споживачі, конкуренти. Середовище непрямого впливу складається з факторів, що не можуть справляти прямого безпосереднього впливу на підприємства, але позначаються на них: стан економіки, НТП, соціокультурні та політичні зміни, а також природні умови виробництва, рівень розвитку регіону й суб'єктивні умови [13, с. 39; 6, с. 64].

Зовнішні фактори впливають на ефективність виробництва через систему цін на фактори виробництва і рівень використання, а також на характер використання внутрішніх факторів, можуть змінювати їхню роль і значення, підсилюючи дію одних і послабляючи дію інших. Вони впливають на ефективність виробництва опосередковано через обсяги витрат. Вплив базових умов пропозиції позначається на сукупних витратах підприємств. Технологія виражається у витратах на сировину, матеріали, напівфабрикати; ділові відносини і правова система – в інших витратах; кредитна ставка – у сумі відсотків за кредит; податкова система – у сумі податкових відрахувань; установлені державою тарифи природних монополій – у витратах на паливо, електроенергію, транспортні послуги.

На наш погляд, середовище непрямого впливу визначає середовище прямого, а те вже, у свою чергу, визначає управлінські рішення конкретного підприємства. Тому при вивченні безпосередньо управління на підприємстві і його цільових установок побічно позначається вплив зовнішніх факторів, що характеризує поведінку підприємств як адекватну чи неадекватну зовнішньому середовищу.

Управління витратами, що погоджується із зовнішнім економічним середовищем, можна визначити за допомогою моделі, розробленої Е. Мейсоном ще в 30-ті роки і запропонованої Ф. Шерером і Д. Россом як базова парадигма, яка конкретизує зв'язки між економічною результативністю системи і змінними, що впливають на неї [12]. У цій парадигмі залежно від обраної управлінської стратегії поведінка визначає результативність, однією з характеристик якої виступає ефективність виробництва [7; 10]. Таким чином, оцінюючи ефективність виробництва, можна характеризувати адаптацію виробників до зовнішнього середовища шляхом оцінювання управління виробничими витратами.

Незалежно від точок зору (політичної, економічної, інженерної, управлінської) основне визначення ефективності залишається незмінним [7, с. 17]. Змінюються лише межі, розміри і тип досліджуваної системи. На думку Скотта Сінка, специфіка поглядів на ефективність зумовлена колом інтересів. Економіста цікавить галузь чи країна, інженера – продукт чи завод, менеджера – конкретна управлінська функція чи організаційна одиниця [10, с. 42].

У зв'язку з ємністю і багатогранністю поняття ефективності необхідно обмежити рамки оцінювання управління ефективністю використання витрат певною структурною системою, що встановлює критерії, за допомогою яких це оцінювання здійснюється.

З ефективності використання окремих елементів витрат складається загальна характеристика ефективності виробництва, що, у свою чергу, є одним із критеріїв результативності виробників. Основними критеріями результативності є дієвість, економічність, якість продукції, якість трудового життя, впровадження нововведень, прибутковість, ефективність, тому для її зростання в умовах ринкової економіки необхідно вимірювати, оцінювати, контролювати та поліпшувати параметри кожного з названих критеріїв.

Вважається, що результативність підприємств залежить від ефективного управління в таких питаннях, як цінова і продуктова стратегія, відкриті і таємні угоди між підприємствами, дослідження і розробки, інвестиція у виробниче устаткування, тактика вирішення юридичних питань [5, с. 4]. При такому розумінні результативності, власне кажучи, визначається рівень адаптації виробників до правил ринкової конкуренції.

Традиційний підхід до характеристики ефективності підприємств заснований на параметрах, що використовуються у теорії фірми, а саме визначення ціни та випуску продукції на ринках через попит і пропозицію [11, с. 33].

Ціна та випуск визначають загальну виручку, з якої оплачуються поточні витрати, залишаючи прибуток. Поточні витрати залежать від фактичного випуску продукції та умов пропозиції, з якими доводиться стикатися фірмі. Останні залежать від основного капіталу фірми, створеного в результаті послідовних інвестиційних витрат. Інвестиції в основні виробничі засоби можуть змінити умови витрат і попиту, що лежать в основі ринкової моделі фірми.

Основою такого підходу є дослідження рішень за ціною та обсягом випуску у світлі умов ринкового попиту й пропозиції, їх наслідків для рівня прибутку і витрат, а також для рівня інвестицій з погляду їх граничної ефективності та процентних ставок.

При проведенні на підприємствах цінової, продуктової, рекламної стратегій, досліджень та інновацій, а також інвестицій у виробництво відбувається зміна структури витрат у часі, що позначається на ефективності виробництва.

Оцінювання тенденцій в управлінні виробничими витратами на підприємствах дає змогу встановити закономірності процесу прийняття рішень у цій сфері під тиском певних економічних умов і на цій основі спрогнозувати ймовірнісний вплив факторів у майбутньому та результати впливу на використання витрат.

На наш погляд, вплив базових умов попиту на поведінку підприємств виявляється через обсяг випуску продукції. Параметри структури ринку (вертикальна інтеграція і диверсифікованість) визначають технологію, що виявляється в рівні матеріалоємності виробництва.

Для досягнення цілей підприємства керівництво має приймати комплекс раціональних управлінських рішень. Раціональність передбачає визначення наслідків, що виникають з конкретного рішення, і обґрунтування за допомогою об'єктивного аналітичного процесу, що містить у собі такі етапи [8, с. 203]:

- постановка мети;
- формулювання обмежень і критеріїв прийняття рішень;
- виявлення альтернатив у досягненні мети;
- оцінювання альтернатив;
- остаточний вибір шляху досягнення мети.

Процес управління, що відповідає цій схемі, призводить до зростання прибутку й ефективності виробництва. Відповідність цій схемі є необхідною, але недостатньою умовою зростання ефективності виробництва. Визначаючи свій рівень виробничої ефективності та фактори, зміна яких призводить до її зростання, виробники змушені вирішувати проблему вибору «точок тиску» на ефективність виробництва, що найбільш точно відповідають вимогам поточного моменту.

Управління, будучи функціональним процесом, реалізує об'єктивну необхідність перетворення ресурсів у суспільно корисні результати [2, с. 57]. Реалізація концепції управління сама по собі, без пристосування до конкретного об'єкта, не має змісту. З іншого боку, концепція управління наповнює змістом реалізацію всіх загальних функцій підприємства, оскільки визначає цілі його діяльності у сфері виробництва та обслуговування й у відтворювальній сфері, здійснює організацію досягнення цих цілей і розробку способів їх реалізації.

Концепція управління дає змогу забезпечити досягнення цілей діяльності підприємства (концепція виробництва) за допомогою використання наявних ресурсів (концепція обслуговування виробництва і концепції, що забезпечують загальні умови процесу відтворення), орієнтуючись при цьому

на вимоги ринку і витрачаючи на одиницю результату якнайменше ресурсів. Концепція управління специфічно відображає кардинальні сутнісні характеристики інших загальних концепцій підприємства та їхню цілеспрямованість залежно від вимог ринку. З цих позицій варто визнати правильність твердження, що концепція управління являє собою оптимізацію цільової функції об'єкта чи управління, іншими словами, забезпечує цільову орієнтацію ресурсів [7, с. 56]. Тоді необхідно уточнити, що є цільовою функцією управління підприємства. У [9, с. 56] цільова функція визначена як цільова орієнтація ресурсів чи як функція виконання, що забезпечує взаємодію мети та ресурсів об'єкта управління. Однак уявляється, що таке розуміння цільової концепції управління має трохи загальний характер. У ньому незрозуміла, нечітко виражена роль зовнішнього середовища, сучасної концепції, філософії бізнесу, в ролі яких на сьогодні розглядається маркетинг [11, с. 333].

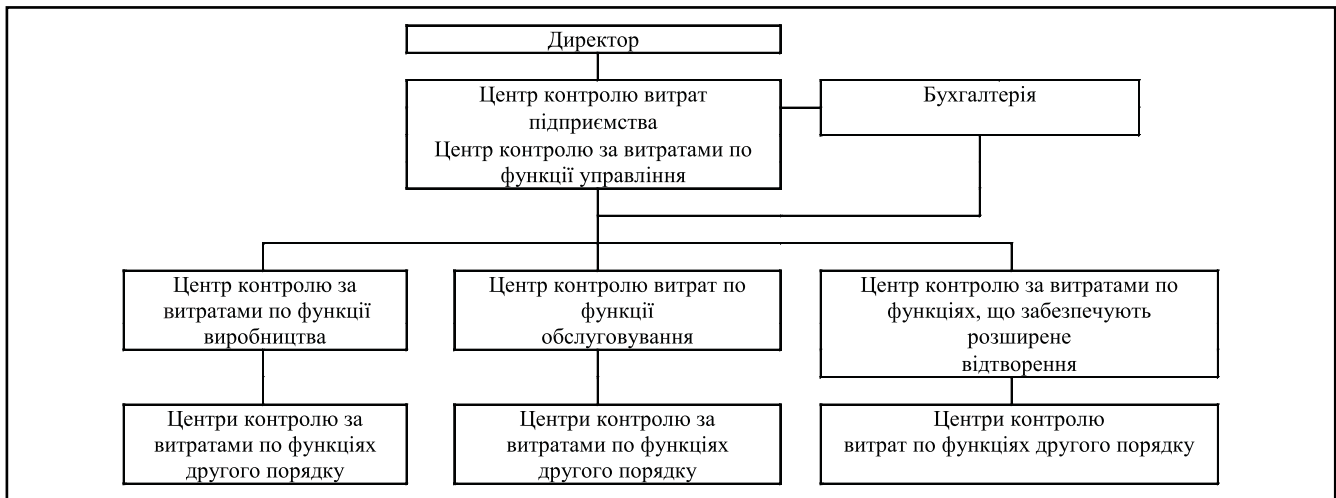
Загальний характер формулювання цільової концепції управління має свої переваги: її можна використовувати у визначенні концепції управління підприємством як загальної для будь-якої моделі підприємства, що виділена залежно від ролі і виду цільової концепції управління, а також критеріїв оцінювання ефективності діяльності в результаті еволюції теоретичних концепцій управління. Однак, з іншого боку, він не дає змоги врахувати особливості кожної з моделей підприємства.

Якісно нові умови ринку, який до цього часу під впливом зростання концентрації виробництва й обігу, подальшого розвитку ринку покупця значною мірою втрачає властиву йому раніше хаотичність і потрапляє під регулюючий вплив сформованих господарських відносин, а також трансформація уявлення про маркетинг у поняття «ринкова концепція управління» [6, с. 165] мають знайти відображення в цільовій концепції управління підприємством.

Запропонована автором організаційна структура системи функціонального управління витратами подана на рисунку.

Відповідно до запропонованої структури концепція припускає, що управління витратами підприємства буде організовано з позиції функціонального підходу, тобто з позиції оцінювання доцільності та необхідності тих чи інших робіт, що становлять сутність загальних функцій підприємства. Запропонована система функціонального управління витратами розглядається як модель, форма реалізації, практичного втілення принципів і методів управлінського обліку, прийнятих Україною до реалізації.

З метою полегшення знаходження джерел поліпшення результатів виробничої діяльності керівні органи використовують різні варіанти класифікації показників ефективності. Одні вважають важливим відношення прибутку до обсягу продажів, обсягу продажів – до всіх капітальних вкладень [6, с. 460], інші звертають увагу на відношення прибутку до інвестицій, чистого доходу – до інвестицій, обсягу реалізації – до розміру власності [9].



Організаційна структура системи функціонального управління витратами

Висновки

Розвиток господарської системи впливає на показники використання наявних ресурсів через динаміку техніко-економічних параметрів промислового виробництва. Рівень ефективності використання ресурсів, у свою чергу, впливає на оцінки ефективності всієї господарської системи. Ці дві системи виміру виявляються тісно пов'язаними як у теорії, так і на практиці.

Теорія ефективності використання ресурсів заснована на стратегії, яка полягає в мінімізації витрат при даному рівні випуску. У термінах мікроекономіки це означає, що підприємство завжди прагне досягти найбільш високої ізокванти, залишаючись при цьому на даній ізокості, чи, навпаки, досягти найбільш низької ізокості, залишаючись на даній ізокванті, тобто підприємство працює із застосуванням найефективніших методів. Ця теорія виходить з того, що обсяг випуску цілком визначається кількістю і структурою використовуваних ресурсів і це виражається виробничою функцією.

При зміні умов функціонування підприємства, що змінюють не тільки пріоритетність стратегії, але й саму модель поведінки, принциповим залишається такий момент: при оцінюванні управління підприємством аналіз ефективності виробництва має передувати аналізу ринків, на яких це підприємство працює. Це пов'язано з тим, що без знання фактичного рівня фінансового стану, платоспроможності, рентабельності підприємства, а також рівнів ефективності використання виробничих витрат неможливо визначити, яка частина і який ринок мають піддатися найбільш детальному дослідженню і впливу з боку виробника.

Література

1. Шерер Ф.М., Росс Д. Структура отраслевых рынков. – М.: Инфра-М, 2007. – 698 с.

2. Эйлон С., Голд Б., Сезан Ю. Система показателей эффективности производства. – М.: Экономика, 1980. – 560 с.

3. Хей Д., Моррис Д. Теория организации промышленности: в 2-х т. Т. 1. / Пер. с англ. под ред. А.Г. Слуцкого. – М.: Экономика, 2000. – 432 с.

4. Хлапенев Л.Е. Анализ особенностей холдингов как организационно-правовой формы деятельности угледобывающих предприятий // Вісник Східноукраїнського національного університету. – 2001. – №1(35). – С. 242–246.

5. Хлапенев Л.Е. Бюджетирование функциональных затрат // Вісник Східноукраїнського національного університету. – 2001. – №12. – С. 225–236.

6. Хремлі Т.К., Зубцова О.В., Колесниченко Е.Ю. Применение функционально-стоимостного анализа при совершенствовании управления маркетингом и сервисным обслуживанием на предприятии // Менеджер. Вестник Донецкой государственной академии управления. – 2008. – №2(14). – С. 133–138.

7. Сно К.К. Управленческая экономика. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 671 с.

8. Семенов Г., Мигас І. Трансформація економіки та енергетичний потенціал України в період кризи // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – №1. – С. 3–7.

9. Сетров М.И. Основы функциональной теории организации. – Л.: Наука, 1972. – 156 с.

10. Синк Д. Скотт. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение. – М.: Прогресс, 1989. – 528 с.

11. Білоусова І.А., Чумаченко М.Г. Управління собівартістю продукції в промисловості (управлінський облік). – Донецьк: ІЕП НАН України, 2006. – 68 с.

12. Бланк І.А. Управление прибылью. – К.: «Ника-Центр», 1998. – 544 с.

13. Блейк Р. Роджерс, Маутон Д. Научные методы управления / Пер. с англ. – К.: Наукова думка, 1990 – 374 с.

Тенденції розвитку ринку меблів в Україні

У статті основним напрямом дослідження є висвітлення основних тенденцій розвитку ринку меблів України. Визначено сучасні тенденції розвитку виробництва, оптової та роздрібною торгівлі меблями. Проаналізовано нові тенденції щодо форм та методів продажу меблів в Україні.

Ключові слова: розвиток, ринок меблів, тенденції, продаж меблів.

В статье основным направлением исследования является определение основных тенденций развития рынка мебели Украины. Определены современные тенденции развития производства, оптовой и розничной торговли мебелью. Проанализированы новые тенденции относительно форм и методов продажи мебели в Украине.

Ключевые слова: развитие, рынок мебели, тенденции, торговля мебелью.

Basic research direction is determination of basic progress of furniture market of Ukraine trends in the article. Modern progress of production trends are certain, wholesale and retail trade by furniture. New tendencies are analysed in relation to forms and methods of sale of furniture in Ukraine.

Постановка проблеми. Ринок меблів України починаючи з 2001 року і до початку фінансової кризи 2008 року характеризувався високими темпами розвитку. Таким чином, посилювалася конкуренція за рахунок появи нових вітчизняних та іноземних операторів. Зміна потреб покупців у напрямі індивідуалізації стилю вимагала від виробників та продавців меблів гнучкого мобільного відтворення відповідних пропозицій товарів та вирішення інтегральних завдань у межах бізнес-партнерств та окремих підприємств. Ці явища вимагають дослідження тенденцій розвитку ринку меблів в Україні і аналізу факторів, що на нього вплинули.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Варто зазначити, що аналіз діяльності підприємств меблевої та деревообробної промисловості в Україні проводила Г. Шевченко. Питання теорії та практики формування логістичних систем на ринку меблів досліджувала І. Луценко; проблеми позиціонування корпусних меблів на ринку України аналізували П. Мамонов та Ю. Семенова. С. Усик проводив дослідження технологій здійснення продажів на меблевому ринку

України. Г. Шевченко та О. Прокопович проводили аналіз стану меблевого ринку як метод обґрунтування прийняття маркетингових рішень. І. Приварникова та О. Писаренко проводили аналіз альтернативних варіантів організації меблевого бізнесу в Україні. Необхідно відмітити, що постійний моніторинг тенденцій розвитку ринку меблів проводиться за замовленням Української асоціації мебельників. Але, незважаючи на досить велику кількість публікацій на дану тематику, необхідність наукових досліджень основних аспектів розвитку ринку меблів залишається актуальною.

Мета статті. Основним напрямом дослідження є визначення основних тенденцій розвитку ринку меблів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Збут меблів стає все більш проблематичним в умовах насичення меблевого ринку та зниження купівельного попиту населення на дану групу товарів починаючи з кінця 2008 року. Вітчизняні виробники та роздрібні торговці прагнуть знайти нові можливості для успішного просування своєї продукції.

На думку українських та іноземних експертів, в Україні існує якісна сировина для меблевої індустрії, яка має невисоку вартість; використовується недорога робоча сила, що значною мірою знижує собівартість меблів, вироблених в країні, порівняно із закордонними аналогами [6]. Не можна оминати увагою той факт, що зростання попиту на меблі протягом останнього десятиріччя років змусило підприємців збільшувати потужності своїх меблевих фабрик, замінюючи морально і фізично застаріле обладнання та устаткування на більш продуктивніше.

Меблева промисловість України постійно розвивається та нарощує обсяги виробництва продукції. Високому темпу зростання меблевого виробництва сприяло підвищення попиту та конкурентоспроможності українських меблів. Дані табл. 1 характеризують виробництво меблів в Україні за 2003–2009 роки.

Протягом 2003–2008 років значно збільшилися обсяги виробництва меблів в Україні. Так, порівняно із 2003 роком у 2008 році виробництво меблів для сидіння спеціальних з металевих каркасом зросло у 2,1 раза, меблів для сидіння з дерев'яним каркасом – у 1,7, меблів конторських та для підприємств торгівлі – в 1,9, меблів кухонних – у 3,7, меблів

Таблиця 1. Виробництво меблів в Україні, тис. шт.

Вид меблів	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Меблі для сидіння спеціальні (переважно з металевим каркасом)	3100	4266	5180	5614	7096	6563	3802
Меблі для сидіння (переважно з дерев'яним каркасом),	1173	1491	1819	1972	2059	1999	1346
Меблі конторські (офісні) та для підприємств торгівлі	1103	1672	1520	1885	2096	2093	825
Меблі кухонні	251	349	423	489	707	921	566
Меблі дерев'яні для укомплектування інтер'єру житлових приміщень	1045	1237	1665	1771	1940	2122	1271

Джерело: [4, с. 129, 5, с. 72].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

дерев'яних для умеблювання інтер'єру житлових приміщень – у 2 рази.

Не можна оминати увагою той факт, що у 2008 році можна спостерігати зниження обсягу виробництва порівняно із 2007 роком таких видів, як меблі для сидіння спеціальні (переважно з металевим каркасом) (–533 тис. шт.), меблі для сидіння (переважно з дерев'яним каркасом) (–60 тис. шт.), меблі конторські (офісні) та для підприємств торгівлі (–3 тис. шт.). У той же час можна спостерігати зростання обсягів виробництва за такими видами меблів, як меблі кухонні (214 тис. шт.) та меблі дерев'яні для умеблювання інтер'єру житлових приміщень (182 тис. шт.). Але варто зауважити, що у 2009 році фінансово-економічна криза торкнулася також меблевого виробництва, яке зменшилося порівняно із 2008 роком майже вдвічі за всіма видами меблів.

Найбільшою динамікою розвитку характеризується ринок домашніх меблів. Цьому сприяє зростання темпів житлового будівництва та підвищення платоспроможності населення, порівняно з 2003 роком. В сегменті дорогих ексклюзивних меблів пріоритетні позиції посідають закордонні виробники таких країн як Італія, Іспанія та Німеччина. Серед іноземних виробників меблів особливе місце на українському ринку займає Китай, адже вони пропонують до продажу аналоги успішних європейських моделей меблів для офісу, що коштують майже вдвічі дешевше аналогів відомих брендів [1].

Важливу роль у розвитку вітчизняного виробництва меблів відіграє торгівля, зокрема оптова.

Дані табл. 2 свідчать про зростання обсягів оптового товарообороту у вартісному виразі у 2008 році порівняно із 2006 роком у 1,6 рази. Аналогічний показник зростання питомої ваги непродовольчих товарів спостерігається в оптовому товарообороті підприємств в Україні. Проте у товарній структурі оптового товарообороту продаж меблів значно знизився із 1649,7 млн. грн., що становило 0,23% у 2006 році, до 1633,2 млн. грн. у 2007 році, що відповідало 0,19%. Уже у 2008 році він становив 0,28% від усього оптового товарообороту підприємств України і порівняно з 2006 роком збільшився у 1,8 рази. Таким чином, можна зробити висновок, що в Україні спостерігається тенденція до

збільшення обсягів продажу меблів через оптову ланку, а також збільшення обсягів продажу через роздрібну торговельну мережу підприємств, що зазначено в табл. 3.

Дані табл. 3 свідчать про зростання обсягів роздрібного товарообороту у торговельній мережі підприємств з 2001 року по 2008 рік майже у п'ять разів. При цьому варто зауважити, що фізичний обсяг роздрібного товарообороту непродовольчих товарів зріс у 6,5 рази. Показники індексів фізичного обсягу роздрібного товарообороту в торговельній мережі підприємств свідчать про стійкий тренд зростання продажу меблів. Порівняно із 2000 роком у 2008 році обсяг продажу меблів у роздрібній торговельній мережі зріс у 3,6 рази. Однак вже у 2009 році порівняно із 2008 роком можна спостерігати стрімке зниження індексів фізичного обсягу роздрібного товарообороту, в тому числі меблів, на 13%, у торговельній мережі підприємств.

Товарну структуру роздрібного товарообороту підприємств характеризує табл. 4.

Товарна структура роздрібного товарообороту протягом дев'яти років зазнала суттєвих змін. Так, загальний роздрібний товарооборот із 28757,4 млн. грн. у 2000 році зріс у 8,6 рази – до 246903,2 млн. грн. у 2008 році. Роздрібний продаж непродовольчих товарів зріс із 13826,7 млн. грн. у 2000 році у 11,7 рази до 161851,4 млн. грн. у 2008 році. Проте варто звернути увагу, що, незважаючи на зростання реалізації меблів через роздрібну торговельну мережу з 306,9 млн. грн. у 2000 році до 1401,4 млн. грн. у 2008 році, в товарній структурі роздрібного товарообороту підприємств частка продажу меблів знизилася із 1,1% у 2000 році до 0,6% у 2008 році.

Про розвиток роздрібною торгівлі меблями свідчить той факт, що не лише в Києві, а й у багатьох містах України, таких як Одеса, Полтава, Севастополь, Вінниця, Житомир, у 2009 році почали свою роботу меблеві магазини у спеціалізованих торговельних центрах.

Слід зазначити, що серед тих магазинів, що завоюють найбільшу частку ринку, варто виділити фірмові монобрендові, вузькоспеціалізовані, широкоасортиментні мультибрендові, які все більше уваги приділяють міжфірмовій

Таблиця 2. Динаміка питомої ваги меблів в оптовому товарообороті України, млн. грн., у фактичних цінах

Показник	2006	2007	2008	2008 у % до 2006
Оптовий товарооборот – усього	667228,6	863881,9	1050392,9	157,4
з них				
Непродовольчі товари	563939,6	732398,7	895292,4	158,8
у тому числі меблі	1649,7	1633,2	2931,6	177,7

Джерело: [4, с. 283].

Таблиця 3. Індекси фізичного обсягу роздрібного товарообороту, в тому числі меблів, у торговельній мережі підприємств, % до попереднього року

Вид товарів	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Усі товари,	114	115	121	122	123	126	129	117	79
з них									
Непродовольчі товари	122	121	126	123	128	132	137	122	73
у тому числі меблі	103	107	109	149	116	115	117	131	87

Джерело: [4, с. 285; 5, с. 155].

Таблиця 4. Динаміка обсягу роздрібного товарообороту, в тому числі меблів, підприємств України [3]

Показники	2000	2005	2006	2007	2008	2009
млн. грн.						
Усі товари,	28757	94332	129952	178233	246903	230955
з них						
Непродовольчі товари	13827	55111	80249	115328	161851	138541
у тому числі меблі	307	700	819	980	1401	1376
відсотків						
Усі товари,	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
з них						
Непродовольчі товари	48.1	58.4	61.8	64.7	65.6	60.0
у тому числі меблі	1.1	0.8	0.6	0.5	0.6	0.6

взаємодії підприємств–партнерів. Зазначені торговельні підприємства мають не лише велику торгову площу, що дозволяє утримувати велику кількість товарних запасів, а й використовують комплекс маркетингових рішень. Зауважимо, що з початком фінансово–економічної кризи оборотність меблів у днях значно знизилася. У 2009 році вона становила 147 днів порівняно із 83 днями у 2005 році. А також зросла вартість товарних запасів меблів у роздрібній мережі по Україні з 186 млн. грн. у 2005 році до 477 млн. грн. у 2009 році, про що свідчать дані табл. 5.

Важливо відмітити той факт, що підприємці, які займаються виробництвом та реалізацією меблів, зрозуміли неможливість продовження цінової конкурентної боротьби.

На перше місце виходить поява і розвиток як брендів меблів, так і брендів роздрібної торговельної мережі, що спеціалізується на їх продажу. Це призвело до підвищення порогів входження учасників на ринок у якості мереж, а також сприяло розвитку франчайзингу в цій галузі.

Вітчизняні виробники та продавці меблів пропонують покупцям широкий асортимент від кухонь до м'яких офісних меблів в ціновому діапазоні від 1000 до 3000 грн. за метр погонний. За даними Української асоціації мебельників, у 2008 році меблевий ринок посів 11–те місце у переліку найбільш прогресивних споживчих ринків України. Оскільки вітчизняні виробники з кожним роком пропонують все більш якісний товар, частка українських меблів на ринку становить близько 60–70% [2]. Покупці стають усе більш вимогливими щодо асортименту, якості, ціни. Так, ще кілька років тому українські покупці меблів віддавали перевагу товару за невисокою ціною. Із зростанням рівня доходів населення можна спостерігати ситуацію, коли споживачі зацікавлені у придбанні меблів із натуральної деревини сучасного дизайну. Відповідно виробники почали переходити із сегменту низької ціни до середнього цінового сегмента.

Варто зауважити, що бренд підприємства відіграє для покупців більш важливу роль при придбанні того чи іншого виду

дорогих меблів, наприклад шаф–купе. На даний момент значно меншою мірою бренд впливає на позитивне рішення про купівлю корпусних та м'яких меблів, при цьому вирішальне значення має країна–виробник. Слід зауважити, що наповнення бренду змістом «відмінна якість за доступною ціною» не дозволяє ані товару, ані підприємству виділитися серед інших аналогічних. На думку вітчизняних практиків, саме поєднання унікального імені та унікального іміджу допомагає отримати максимальну ефективність від брендингу.

Окремо варто виділити також той факт, що з посиленням конкуренції на ринку меблів виробники збагнули необхідність зосередження своєї уваги не лише на посередниках, а й на встановленні контактів з кінцевими покупцями, завоюванні їхньої лояльності. Отже, для популяризації своїх брендів виробники обирають такі заходи, як–от пайова участь у рекламних акціях посередників, проведення власних рекламних кампаній у ЗМІ та оформлення бренд–секцій в мультибрендових меблевих магазинах [3].

Серед магазинів, які представлені на меблевому ринку, варто виділити постійно діючі виставки. В таких салонах представлені меблі неможливо придбати одразу, оскільки вони слугують лише демонстраційними зразками і не є серійними. Головна перевага такого оформлення магазину меблів – продемонструвати замовникам можливості технологій і дизайнерсько–конструкторських рішень, які пропонує те чи інше підприємство.

Не можна обійти увагою той факт, що при просуванні меблів велику увагу приділяють рівню обслуговування покупців. У багатьох меблевих магазинах покупці мають змогу разом із спеціалістами за допомогою комп'ютерної програми підібрати необхідний товар, побачити, як меблі будуть вписуватися до інтер'єру, обрати колір, фактуру тощо, після чого меблевий виріб буде виготовлено за індивідуальним замовленням. У більшості випадків це характерно для шаф–купе, кухонь та інших видів корпусних меблів. До того ж важливо відмітити, що з метою скорочення часу доставки

Таблиця 5. Структура товарних запасів у роздрібній мережі по Україні [3]

Види товарів	2005	2007	2008	2009	2005	2007	2008	2009
млн. грн.					у днях торгівлі			
Усі товари	9560	17729	25703	26867	32	35	40	42
Непродовольчі товари	7094	13812	20514	20715	38	41	48	52
у тому числі меблі	186	301	417	477	83	112	102	147

і встановлення готових меблів, підприємства, що займають-ся їх виробництвом і продажем, намагаються оптимізувати логістичний ланцюг.

Новою тенденцією у розвитку ринку меблів можна назвати активне використання позамагазинних форм продажу товарів. Заходячи до всесвітньої мережі Інтернет, покупець уже може не тільки ознайомитися з певними характеристиками меблів того чи іншого виробника або продавця та їхньою ціною, а також зробити замовлення на покупку, доставку та встановлення меблів. Ще одна з форм позамагазинного продажу меблів з'явилася в Україні. Це продаж товарів через відділення «Укрпошти» на замовлення за каталогом «Меблі поштою».

Таким чином, ми спостерігаємо взаємодію між покупцем і продавцем на ринку меблів, яку можна умовно розділити на такі складові, а саме: взаємодія в межах відносин «виробник і продавець сировини та фурнітури – виробник і продавець готових меблів – покупець готової продукції».

Основною перевагою міжфірмової взаємодії на ринку меблів України є те, що виробники, постачальники сировини та матеріалів, роздрібні торговці співпрацюють на ринку з відомою торговою маркою, використовують її репутацію, мають єдиний фірмовий стиль та стандарти обслуговування споживачів. Мережі магазинів дозволяють контролювати процес просування меблів на ринку, ціноутворення, представлення меблів у торговельній залі, рівень сервісу, кваліфікації персоналу. Не зважаючи на велике значення малого бізнесу, майбутнє конкурентоспроможності української економіки обумовлено успішним розвитком великого корпоративного підприємства або бізнес-мереж. Останні ж дозволяють ефективно співіснувати малому, середньому та великому бізнесу.

Не можна заперечувати той факт, що на розвиток ринку меблів впливають не лише фактори ринкового середовища, а також і показники соціально-економічного розвитку країни, обсяг ВВП у фактичних цінах та середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників в Україні, рівень доходів населення, рівень інфляції тощо.

Висновки

Таким чином, проаналізувавши вищенаведену інформацію, можна дійти таких висновків. Зростання рівня конкуренції на ринку меблів протягом останнього десятиріччя призвело до підвищення вимог покупців до якості товарів, викликало необхідність встановлення стандартів торговельного обслуговування, сприяло розвитку нових типів магазинів та форм продажу товарів, в тому числі і поза магазинних, які ще декілька років тому були не характерні для продажу меблів. В Україні з'являються великі спеціалізовані магазини, що пропонують покупцям широкий асортимент меблів, активно використовуючи засоби мерчандайзингу.

Велика увага стала приділятися покупцями не лише брендам товарів, а й брендам магазинів. У свою чергу, виробники збагнули необхідність прямого контакту не лише з дилерами, а також з кінцевими покупцями. Оптиміальна маркетингова стратегія поширюється як на роботу з приватними, так і корпоративними клієнтами. Адже сезонні коливання попиту, що характерні для реалізації побутових меблів, можна вирівняти за рахунок продажу офісних меблів.

Також варто відмітити, що зростання конкуренції на ринку меблів призвело до збільшення випадків утворення, так званих, квазіінтеграційних об'єднань, посилення ролі міжфірмових зв'язків, які можуть вивести країну на новий рівень економічного розвитку.

Література

1. Кирьянова А. Обзор рынка мебели в Украине. // www.b2blog-ger.com/articles/review/97.html
2. Мебельный рынок Украины. // www.gamma-furniture.com.ua
3. Роздрібна торгівля України у 2009 році / Державний комітет статистики // www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/rozd_torg/rozd_torg2009.zip
4. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Державний комітет статистики України. К.: Вид-во «Консультант». 2009. – 566 с.
5. Україна у цифрах 2009. Статистичний збірник. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 258 с.

А.М. ІВАНОВА,

аспірантка, Київський національний торговельно-економічний університет

Показники системи захисту прав споживачів як індикатор розвитку інфраструктури ринку споживчих товарів

У статті сформульоване визначення поняття інфраструктури ринку споживчих товарів та досліджено залежність якості надання послуг споживачам від ступеню розвитку інфраструктури ринку споживчих товарів, проведено аналіз кількісних та

якісних показників захисту прав споживачів на державному та територіальних рівнях. Обґрунтовано залежність рівня та якості надання торговельних послуг від розвитку інфраструктури ринку споживчих товарів.

Ключові слова: інфраструктура ринку споживчих товарів, якість надання торговельних послуг, захист прав споживачів.

В статье сформулировано определение понятия инфраструктуры рынка потребительских товаров и исследована зависимость качества предоставления услуг потребителям от степени развития инфраструктуры рынка потребительских товаров. Проведен анализ количественных и качественных показателей защиты прав потребителей на государственном и территориальных уровнях. Обоснована зависимость уровня и качества предоставления торговых услуг от развития инфраструктуры рынка потребительских товаров.

Ключевые слова: инфраструктура рынка потребительских товаров, качество предоставления торговых услуг, защита прав потребителей.

In this article the definition of the infrastructure of consumer goods and dependence of service quality to consumers on the degree of development of the infrastructure of consumer goods, The analysis of quantitative and qualitative indicators of consumer protection at national and regional levels. Grounded dependence level and quality of trade services from the development of infrastructure of consumer goods.

Keywords: Infrastructure of consumer goods, the quality of trade services, consumer protection.

Постановка проблеми. Однією з важливих характеристик інфраструктури ринку споживчих товарів є діяльність системи захисту прав споживачів спрямована на підтримку малого і середнього бізнесу. Однак у цій важливій соціальній сфері залишається багато не вирішених питань і проблем. Насамперед це надходження на споживчий ринок неякісних, фальсифікованих, контрафактних товарів, надання неякісних послуг, свавілля монополістів, несумлінних виробників і продавців. Вирішити ці проблеми можливо шляхом удосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, об'єднавши зусилля та підвищивши ефективність співпраці органів виконавчої влади та громадських організацій.

Забезпечення споживачів якісною продукцією за належними цінами є одним із завдань держави для належного існування та розвитку суспільства. Для виконання відповідної функції необхідна тісна співпраця державного та приватного секторів економіки країни. Захист прав споживачів є однією з найбільш актуальних та злободенних соціально-економічних проблем практично для кожної країни світу. Існує вона з моменту зародження та розвитку ринкових відносин як проблема пошуку та досягнення балансу полярних інтересів виробника, продавця товарів або надавача послуг та їх споживача.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемі розвитку інфраструктури ринку споживчих товарів присвячено наукові роботи О.М. Азарян, П.Ю. Беленького, Н.О. Голошубової, В.Д. Лагутіна [4], Л.О. Лігоненко [5], О.В. Прокопенко [7], А.А. Ткача [8], О.О. Шубіної та інших, окремі аспекти функціонування інфраструктури ринку спо-

живчих товарів в Україні розглядаються такими науковцями, як Т.М. Попович, А.Т. Путінова, В.П. Федько [9], та іншими. Однак висвітлення все ж таки часто проводиться в контексті дослідження інших процесів на ринку споживчих товарів, відтак відповідне питання розглядається без достатньої теоретико-методологічної бази, а відтак відсутній системний підхід. Тому дослідження зазначеного питання можна і необхідно розширювати.

Метою статті є дослідження та аналіз впливу розвитку інфраструктури ринку споживчих товарів та її окремих складових на підвищення ефективності та якості надання торговельних послуг споживачам, та на кількісні та якісні показники захисту прав споживачів на державному та територіальних рівнях.

Виклад основного матеріалу. Ринок споживчих товарів і послуг – один із найважливіших компонентів товарного ринку. Економіка передбачає створення товарів та їх доведення до споживачів, що потребує організації сфери обігу товарів. Відтак найважливішою умовою успішного функціонування товарного ринку є формування і розвиток його інфраструктури, що забезпечує процес просування товарів від виробників до споживачів.

Для розгляду та аналізу впливу інфраструктури на якість надання послуг та захист прав споживачів необхідно роз'яснити, що термін «інфраструктура» (від лат. *infra* – підстава, фундамент і *structura* – будова, взаєморозташування, устрій) уперше був застосований у 40-х роках XX ст. у дослідженнях західних економістів [9, ст. 8].

Одночасно при розгляді поняття ринкової інфраструктури можна погодитися з економістом А.А. Ткачом, який вважає, що формування інфраструктури в економічній теорії потрібно розглядати в контексті сучасних уявлень про її системну роль в розвитку економіки в цілому [8, ст. 10].

Інфраструктура ринку споживчих товарів – це одна з фундаментальних рис ринкової економіки, ознака мобільності матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів. Вона дозволяє ефективно розв'язувати тимчасові проблеми дефіциту товарів, а головне, не дає укорінитися цим проблемам. Для нормального функціонування і забезпечення дієздатності інфраструктури ринку споживчих товарів її елементам має бути властиве оптимальне поєднання гнучкості, адаптивності та продуктивності.

Пропонуємо для подальшого застосування таке визначення, що інфраструктура ринку споживчих товарів – це система державних, приватних і громадських інститутів (організацій і установ), технічних засобів та каналів зв'язку, що обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин, забезпечують їхню ефективну взаємодію в економічному, правовому та соціопсихічному середовищі та регулюють рух товарно-грошових потоків.

Інфраструктура внутрішнього ринку має створювати умови для підтримки необхідної збалансованості попиту та пропозиції, прискорення обороту капіталу, зниження витрат обігу, ско-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

рочення часу реалізації товарів, формування ефективного конкурентного середовища та захист інтересів усіх суб'єктів ринкових відносин [4, ст. 15]. Основним суб'єктом ринкових відносин у даному випадку є споживач, заради якого і створено всю систему забезпечення споживчими товарами. Відтак його права й потреби мають формувати пріоритетні напрями розвитку інфраструктури ринку споживчих товарів.

Однією з основних характеристик ринку споживчих товарів з погляду споживача є якість та доступність надання відповідних послуг. Відтак для держави забезпечення та захист прав споживачів є невід'ємною функцією.

На сучасному етапі Україна значно відстає від загальноприйнятих світовою спільнотою тенденцій, які закріплені у низці найважливіших міжнародно-правових актів. Як наслідок споживчий ринок України продовжує насичуватися неякісною, фальсифікованою, небезпечною для життя і здоров'я людей продукцією, передусім продукцією харчування та алкогольними напоями іноземного або взагалі невідомого походження, товарами та послугами без необхідної, доступної, достовірної та своєчасної інформації.

На жаль, законодавча практика останніх років серйозно обмежила права споживачів. На сьогодні не відповідають вимогам статті 42 Конституції України, яка закріпила права споживачів, нова редакція Закону України «Про захист прав споживачів» від 01.12.2009 р., зокрема, в частині реалізації пра-

ва споживача у разі придбання продукції неналежної якості, ряд норм Закону України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» від 05.04.2007 р. та інші нормативно-правові акти [10].

Наразі національна нормативно-правова база перебуває в стадії гармонізації з нормами міжнародних угод і договорів, учасницею яких є або планує стати Україна. Однією з пріоритетних сфер виконання Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства ЄС є сфера захисту прав споживачів [1 та 6].

Практика засвідчує, що довіра споживачів до державних служб захисту їх прав та інтересів постійно зростає. Кількість звернень громадян за допомогою та консультацією з питань захисту своїх прав щорічно збільшується.

Для ефективного забезпечення прав громадян як споживачів на належну якість та безпеку товарів Держспоживстандартом України систематично проводиться аналіз стану споживчого ринку України щодо якості та безпеки продовольчих і не-продовольчих товарів, стану надання споживачам послуг.

За результатами здійснення державного контролю за дотриманням законодавства України про захист прав споживачів у 89% від перевірених суб'єктів господарювання у 2009 році виявлено і упереджено 213,5 тис. порушень прав споживачів. Кількість виявлених порушень у порівнянні з 2008 роком зменшилася на 4%.

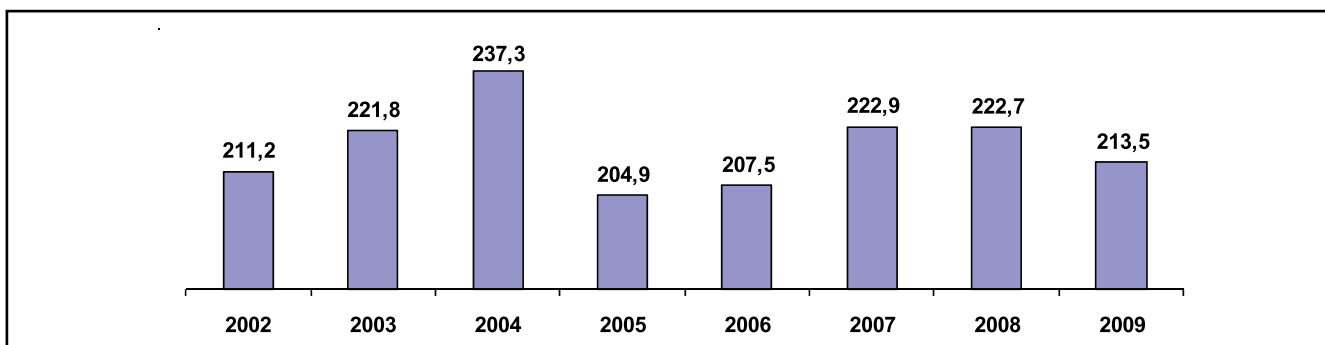


Рисунок 1. Динаміка кількості порушень законодавства про захист прав споживачів суб'єктами господарювання, тис. од.

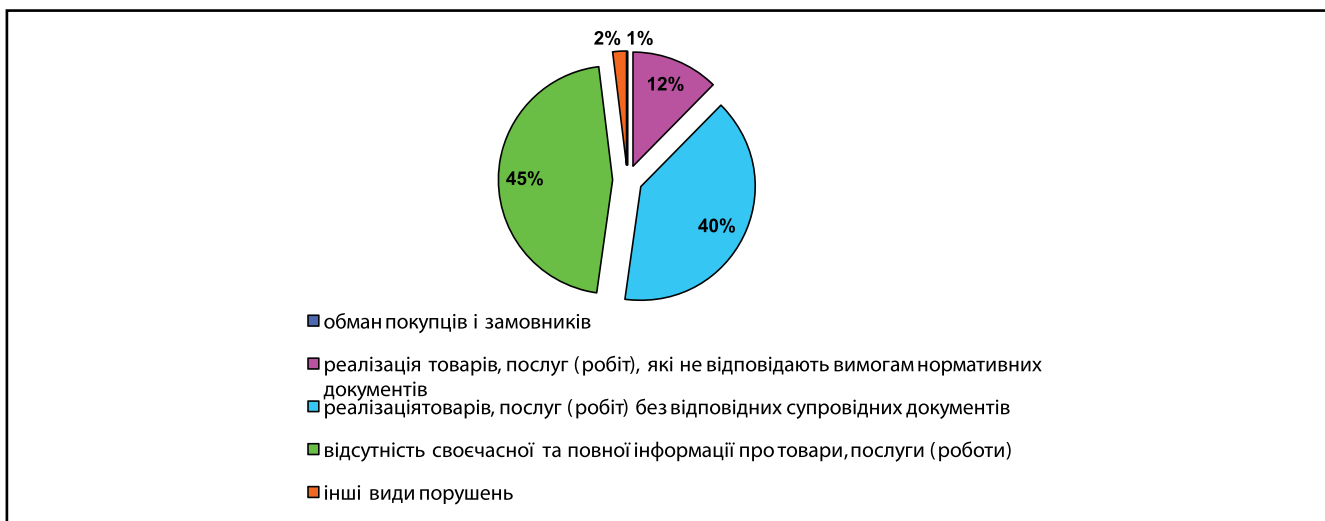


Рисунок 2. Структура основних видів порушень

Протягом 2009 року роботи виявлено більше 2,3 тис. фактів обману споживачів; близько 26,1 тис. порушень при реалізації товарів, які не відповідають вимогам нормативних документів; майже 84,2 тис. випадків реалізації товарів без відповідних супровідних документів щодо якості та безпеки; більше 96,8 тис. фактів ненадання споживачам своєчасної та повної інформації про товар [2].

Протягом 2009 року перевірено якість та безпеку товарів, надання послуг (робіт) на суму майже 303,6 млн. грн., що на 18% менше, ніж у 2008 році. Упереджено придбання і використання населенням України недоброякісних продовольчих, непродовольчих товарів та надання послуг (робіт) на суму майже 101,3 млн. грн., що становить 33% від перевіреної кількості.

Слід зазначити, що відповідний показник зріс у порівнянні з 2008 року, коли частка неякісної (забракованої) продукції становила 28%. Дане збільшення кількості надходження неякісної та небезпечної продукції напряму пов'язане з недосконалою роботою однієї із ланок інфраструктури ринку споживчих товарів, а саме експертизи якості товарів.

Відсутність фінансування у 2010 році на проведення незалежної експертизи якості товарів, сировини, матеріалів, напівфабрикатів за рахунок коштів державного бюджету позбавило можливості у повному обсязі визначати відповідність перевіреної продукції вимогам нормативних документів за органолептичними, фізико-хімічними, мікробіологічними, токсикологічними та іншими показниками. Перевірка якості та безпеки товарів продовольчої групи без проведення їх лабораторних досліджень є неповною і не може достатньою мірою захистити споживачів від придбання неякісної та небезпечної продукції.

Одночасно недосконалий порядок роботи такої інфраструктурної складової, як контрольна, а саме те, що при перевітках державні органи у справах захисту прав споживачів мають право здійснювати планові заходи щодо контролю за діяльністю суб'єктів господарювання тільки за умови їх письмового попередження не менше, як за 10 днів. Попередження суб'єктів господарювання, відсутність елементу несподіваності суттєво впливає на ефективність перевірки.

Позапланові перевірки суб'єктів господарювання з урахуванням вимог Тимчасових обмежень проводяться тільки за зверненнями фізичних та юридичних осіб про порушення законодавства про захист прав споживачів.

Таким чином, кількісні та якісні показники діяльності територіальних управлінь у справах захисту прав споживачів щодо контролю суб'єктів господарювання у сфері торгівлі і послуг, у тому числі ресторанного господарства, дотримання ними обов'язкових вимог щодо якості і безпеки продукції, а також дотримання правил торгівлі та надання послуг суттєво знизилися.

Як наслідок, сума застосованих адміністративних штрафів зменшилася на 15% у порівнянні з 2008 роком і становить 5,8 млн. грн. До адміністративної відповідальності притягнуто 39 400 осіб.

Значно зменшилася сума застосованих до суб'єктів господарювання адміністративно-господарських санкцій, а саме на 43% у порівнянні з 2008 роком, та становить 18,1 млн. грн. (рис. 3).

Як показав аналіз статистичних даних, суми застосованих штрафних санкцій прямо пропорційні кількості виявлених порушень.

Аналізуючи сучасну ситуацію із забезпеченням реалізації споживачами своїх прав, слід зазначити відсутність експертних установ у багатьох галузях. Визначення суттєвого недоліку, наприклад у мобільному телефоні, проводить сервісний центр, акредитований на це самим виробником. Значні труднощі виникають із проведенням експертиз щодо всіх електро побутових товарів, дефектування взуття і, особливо, визначення якості послуг.

Окрім того, суттєвою складовою торговельної мережі на сьогодні є дистанційна торгівля (телемагазини, Інтернет торгівля та ін.). Дана форма реалізації товарів є досить складною для належного регулювання та контролю за якістю надання послуг. Так, надходять численні звернення громадян про порушення суб'єктами господарювання прав споживачів, стосовно належної якості, безпеки і торговельного обслуговування при реалізації цієї продукції з укладанням договорів на відстані.



Рисунок 3. Динаміка обсягу застосованих штрафних санкцій, млн. грн.

При просуванні на ринок харчових продуктів для спеціального дієтичного споживання, функціональних харчових продуктів та дієтичних добавок реалізатори приписують їм надзвичайні лікувальні властивості. Вони стверджують, що ці препарати за своїми можливостями можуть змінювати високий чи низький кров'яний тиск, знищувати віруси – бактерії при грипі, синегнійку – інфекційне стрептококове нагноєння кістки, а також лікувати онкологічні та інші захворювання, які потребують професійного лікування тощо. Аналогічна ситуація склалася з різноманітними приладами, що не зареєстровані в Україні як медична техніка, але яким реалізатори також приписують надзвичайні лікувальні властивості.

Користуючись потужним інформаційним впливом, ці товари пропонуються за ціною, що у десятки і навіть сотні разів перевищує ринкову.

Крім того, порушення при реалізації проявляються, як правило, в тому, що суб'єкт господарювання не оформлює належним чином правовідносини зі споживачем, а саме – не надає споживачеві документ, який засвідчує факт укладення договору, що надалі буде основою для виникнення взаємних прав та обов'язків, а також не надає споживачеві необхідну, достовірну, своєчасну та доступну інформацію, яка передбачена законодавством про захист прав споживачів. Відповідно до законодавства про захист прав споживачів такий документ має містити інформацію про: дату укладення договору; найменування та місцезнаходження продавця (виконавця); найменування продукції; ціну; строк виконання робіт (надання послуг); інші істотні умови договору; права та обов'язки сторін договору.

Відсутність зазначеного документа та інформації призводить до того, що територіальні управління у справах захисту прав споживачів не в змозі виконати покладені функції щодо захисту прав споживачів та вжити до таких суб'єктів господарювання заходів, передбачених чинним законодавством.

Найбільшою проблемою при розгляді звернень споживачів у таких ситуаціях є відсутність інформації про найменування та місцезнаходження продавця (виконавця), оскільки провести перевірку у цьому разі неможливо, а тому звернення споживачів залишаються невирішеними по суті.

На підставі вищевикладеного доцільно переглянути та удосконалити положення Закону України «Про рекламу» та внести відповідні зміни до Закону України «Про захист прав споживачів» з метою врахування сучасних реалій та розвитку торговельної інфраструктури та інфраструктури ринку споживчих товарів.

Одночасно слід звернути увагу на те, що, незважаючи на недосконалість інфраструктурного забезпечення в системі захисту прав споживачів, відбуваються процеси розвитку та поліпшення відповідних напрямів обслуговування. Відтак підготовлені пропозиції до внесення змін до нормативних актів, розробляються нові методики для проведення перевірок. Слід зазначити, що йде робота над удосконаленням матеріально технічної бази, а також інноваційним розвитком

всієї інфраструктури ринку споживчих товарів для щонайкращого захисту прав споживачів.

Висновки

1. Інфраструктура ринку споживчих товарів – це одна з фундаментальних рис ринкової економіки, ознака мобільності матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів. Вона дозволяє ефективно розв'язувати тимчасові проблеми дефіциту товарів, а головне, не дає укорінитися цим проблемам. Для нормального функціонування і забезпечення дієздатності інфраструктури ринку споживчих товарів, її елементам має бути властиве оптимальне поєднання гнучкості, адаптивності та продуктивності.

2. До елементів інфраструктури ринку споживчих товарів необхідно віднести чотири основні складові залежно від функціонального призначення та ролі у розвитку ринку споживчих товарів: організаційно-технічну, фінансово-кредитну, державно-регуляторну та науково-дослідну та інформаційне забезпечення.

3. Для оцінки ефективності роботи та розвитку інфраструктури ринку споживчих товарів з точки зору споживача, як центральної фігури відповідної системи, доцільно застосовувати показники захисту прав споживачів на ринку споживчих товарів України, а саме кількість порушень законодавства про захист прав споживачів суб'єктами господарювання, видів порушень, обсяг застосованих штрафних санкцій у зв'язку з порушенням прав споживачів.

4. Кількісні та якісні показники діяльності суб'єктів господарювання у сфері торгівлі і послуг, у тому числі ресторанного господарства, додержання ними обов'язкових вимог щодо якості і безпеки продукції, а також додержання правил торгівлі та надання послуг суттєво знизились, через зміни нормативної бази що регулює відповідну сферу діяльності, а також зменшення фінансування відповідного напрямку з державного та міського бюджетів.

5. Однією із найвразливіших складових ринку споживчих товарів з точки зору контролю за якістю товарів та дотриманням прав споживачів є дистанційна торгівля, а саме телемагазини, інтернет-торгівля та інші форми торгівлі на відстані. Зважаючи на те що дані види торгівлі є найбільш динамічними точки зору розвитку та нарощування товарообігу, слід якомога швидше привести у відповідність нормативну базу для забезпечення захисту прав споживачів.

Література

1. Закон України «Про захист прав споживачів».
2. Звіт Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики про підсумки роботи державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики за 2009 рік.
3. Концепція аналізу та вдосконалення розвитку внутрішнього ринку товарів і послуг / Кабінет Міністрів України. Наказ від 25.05.1999 р., №27–38/145 // [http // www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua)

4. Лагутін В.Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку та регулювання: Монографія. – К.: Київ нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – С. 168.

5. Лігоненко Л.О. Роздрібна торгівля України у дзеркалі світових тенденцій розвитку галузі // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2005. – №6. – С. 12–22.

6. Наказ Держспоживстандарту України від 25 жовтня 2006 року №311 «Про Порядок проведення перевірок у суб'єктів господарювання сфери торгівлі і послуг, у тому числі ресторанного господарства, якості продукції, додержання обов'язкових вимог щодо безпеки продукції, а також додержання правил торгівлі та надання послуг».

7. Прокопенко О.В. Школа В.Ю. Дегтяренко О.О. Інфраструктура товарного ринку. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – С. 18–19 (296).

8. Ткач А.А. Інституційні основи ринкової інфраструктури: Монографія / НАН України. Об'єднаний інститут економіки. – К., 2005. – С. 10 (295).

9. Федько В.П., Федько Н.Г. Інфраструктура товарного ринку. – Ростов н/Д, 2000. – С. 8 (512).

10. Щорічна доповідь голови Держспоживстандарту України про стан захисту прав споживачів в Україні у 2009 році.

Є.Ю. ПАЩЕНКО,
здобувач, Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України

Важелі організаційно-економічного механізму регулювання видобутку і використання напівдорогоцінного каміння в Україні

Виходячи з ресурсних перспектив України щодо численної групи самоцвітного напівдорогоцінного каміння акцентується увага на впорядкуванні і розвитку ринкових відносин у сфері їх видобування і використання. Аналізуються завдання організаційно-економічного регулювання у зазначеній сфері, що включають розробку методів і регламентів оцінки ресурсів та формування цінових показників, порядку легалізації старательської діяльності, впровадження відповідних дозвольно-реєстраційних процедур і спрощеного оподаткування.

Ключові слова: видобуток, використання, напівдорогоцінне каміння, оцінка ресурсів, дозвольно-реєстраційні процедури, спрощене оподаткування.

Исходя из ресурсных перспектив Украины, относящихся к многочисленной группе самоцветных полудрагоценных камней, акцентируется внимание на упорядочении и развитии рыночных отношений в сфере их добычи и использования. Анализируется задача организационно-экономического регулирования в отмеченной сфере, что включает разработку методов и регламентов оценки ресурсов и формирование ценовых показателей, порядка легализации старательской деятельности, внедрения соответствующих разрешительно-регистрационных процедур и упрощенного налогообложения.

Ключевые слова: добыча, использование, полудрагоценные камни, оценка ресурсов, разрешительно-регистрационные процедуры, упрощенное налогообложение.

On the basis of resource prospects of Ukraine relating to the large group of semi-precious gemstones accented by streamlining and development of market relations in their production and use. Examines the organizational task of

economic regulation in the marked area, which includes development of methods and regulations for resource assessment and development of price indices, the order of the legalization of artisanal activity, introduction of appropriate licensing and registration procedures and simplified taxation.

Постановка проблеми. Дорогоцінне, напівдорогоцінне самоцвітне каміння супроводжує людство протягом всієї його історії. Не втратило воно привабливості та популярності і в наші часи. Його естетично-декоративне та загалом культурно-художнє значення навіть зростає, а ювелірні вироби з нього стають бажаною власністю для все більшої кількості людей. Причиною підвищеної уваги до багатьох видів природного самоцвітного каменю залишається і широке його технічне застосування – в приладобудуванні, радіотехніці тощо.

Природні самоцвіти – це, по суті, одна з груп корисних копалин, яка охоплює значну кількість мінералів і гірських порід.

В Україні ресурсна база більшості самоцвітів, за окремими винятками (Клесівське родовище бурштину та Волинське родовище топазу, п'єзокварцю і моріону), на жаль, не сформована. Мінерали-самоцвіти добуваються здебільшого у кустарний спосіб любителями самоцвітного каміння, самодіяльними старателями для поповнення своїх колекцій, продажу, виготовлення ювелірних виробів, сувенірів та виробів прикладного мистецтва. В цьому відношенні починають створюватися зачатки ринку і виникає потреба в його розвитку та регулюванні.

Метою даної статті є організаційно-економічний аспект справи, пов'язаний із формуванням і розширенням сировинної бази напівдорогоцінного каміння та з ефективним її використанням для задоволення наростаючого попиту на естетично-культурну продукцію природного походження.

Адже Україна багата на різноманітне самоцвітне каміння, часто унікальне і має потенціал значного розширення його ресурсної бази [1–3]. На порядок денний поставлено питання переходу від напівкустарного виробництва і любительства у цій сфері до формування повноцінного національного ринкового сегменту з переорієнтацією на цій основі внутрішнього попиту на використання власної сировинної бази. В цьому контексті постають завдання із запровадження специфічних механізмів ринково-господарського регулювання з їх націленістю на регіональні інтереси.

Щодо об'єкта дослідження – мова йде про численну групу самоцвітного каміння, яка класифікується як дорогоцінне. Основні регламенти і цьому відношенню закладено постановами Кабінету Міністрів України від 27 червня 1994 року та від 12 грудня того ж року [5, 6]. Категорія напівдорогоцінного каміння поділяється на два порядки. В перший зараховано малахіт, бірюзу, нефрит, тигрове та котяче око, хризокіла, чароїт. У другому – агат, амазоніт, джеспіліт, скам'яніле дерево, егірніт, епізодит, кварцит і кремій кольорові, онікс, опал, пірофіліт, родоніт, сердолик, содаліт, халцедон, яшма та деякі ін. Постановою від 12 грудня 1994 року виділено сировину ювелірно-виробну напівдорогоцінного каміння, і в цю групу включено 21 його вид. Деякі формальні розбіжності в документах не заважають розгляду суті справи. В цьому контексті слід додати, що в Україні відомо близько 600 проявів самоцвітного каміння і понад 50 їх різновидів.

Виклад основного матеріалу. До окремих самостійних родовищ самоцвітного каміння в Україні, як це зазначено, належить лише два – Клесівське у Рівненській області та Волинське у Житомирській області. Всі інші їх геологічні прояви і місцезнаходження – це об'єкти видобутку таких видів корисних копалин, де самоцвітне каміння є супутнім (акцесорним) компонентом. Мова йде про родовища будівельної, фарфоро-фаянсової, залізорудної, хімічної та інших видів сировини, а також про їх кар'єри, шахти та відвали. Самоцвітне каміння добувається при цьому старательським способом, напівлегально і так само надходять на ринок виробки з них, колекційних зразків і т. ін. [1, 2].

Попередній аналіз свідчить, що на цей час практично 95% цієї сировини втрачається, вона гине у кар'єрних відвалах, при проведенні вибухових робіт, на каменепереробних заводах. Належна їй оцінка і відбір відсутні.

Питання економіко-правового регулювання, а також формування передумов ефективного використання природно-ресурсної бази самоцвітного каменю залишаються мало розробленими. Це також стосується особливостей і специфіки підприємницької діяльності у цій сфері, відносин власності, ролі і завдань центральних і місцевих органів влади у становленні зазначеної сфери.

Поставивши за мету обґрунтування важелів організаційно-економічного регулювання видобутку і використання каменесамецвітної сировини, до найбільш проблемних нами віднесено такі питання:

- створення методичних підходів до оцінки ресурсної бази і організації відповідного обліку;
- розробка регламентів і порядку формування цінових показників щодо каменесамецвітної сировини;
- удосконалення управління відповідної діяльності на засадах субсидіарності;
- формування дозвільної системи і податкового режиму діяльності, пов'язаної з пошуком, видобуванням і використанням напівдорогоцінного каміння.

При організації і регулюванні діяльності з відбору (видобування) самоцвітного каменю оцінка потенціалу сировинної бази постає перш за все. Це, по суті питання, визначення обсягів можливого видобутку сировини та її наступного використання в ювелірній промисловості тощо. Природні запаси напівдорогоцінного каміння на цей час ніким не визначалися, і будь-які методичні матеріали з цих питань відсутні. В основі відповідних оцінок мають лежати результати пошукових робіт із застосуванням при цьому теорії пошуку. В розрізі діючих гірничодобувних підприємств проводиться аналіз їх ресурсного потенціалу з урахуванням виробничих планів.

Український ринок самоцвітного каміння тільки починає формуватися як щось організаційно ціле. Сьогодні на ньому домінують товари закордонного виробництва з Росії (яшма, селеніт, агати), Вірменії (обсидіан), Ірану (мармур, онікс), Китаю (нефрит, халцедон, агат) тощо. Кон'юнктура ринку виробів з самоцвітів формується, як правило, на виставках, які відбуваються, зокрема, в Києві. Але в жодному нормативному документі не визначено вимоги до їх якості, критерії оцінки. Самоцвіти України достатньо добре вивчені в геологічному відношенні. Однак з ринкових позицій найбільш затребуваною є інформація про каменесамецвітну сировину як про товар: якість сировини за системою ознак, види виробів та сировини, область застосування у каменерізній та ювелірній справі, врешті коштовність сировини та виробів. Відповідна інформація формується за геологічною оцінкою самоцвітів і передбачає використання певної методології та методики.

Опис самоцвітів включає характеристики, починаючи з їх зовнішнього виду, визначення різновидів, якісних параметрів і закінчуючи придатністю до виготовлення тих або інших виробів. У табл. 1 зазначене ілюструється на прикладі агатів Рафалівського родовища у Рівненській області. Відповідні вимоги розроблено автором на підставі узагальнення наявного досвіду, що в свою чергу дозволяє диференціювати і регламентувати вартісні показники на самоцвітну сировину та виробки з неї. Такі ж вимоги розроблено, зокрема, для гематит-магнетитових джеспілітів, епідозитів і деяких інших різновидів самоцвітного каміння.

Формування цінових показників щодо самоцвітної сировини і виробів з неї може передбачати декілька підходів виходячи з попиту та аналізу ринкової ситуації. Показано, що стосовно предмету розгляду доцільно розрізняти два види таких показників – прогностичні та фактичні. Основні підходи до встановлення вартості та її прогнозування це метод аналогії, метод

Таблиця 1. Вимоги до якості агатів Рафаловського родовища*

Найменування агату	Якісна характеристика	Вид виробу	Сорт і ціновий діапазон	Вихід природного матеріалу, %
Халцедонові	Химерна форма мигдалин без механічних пошкоджень. Сапфіровий колір халцедонового агату. Розмір 3–6 см	Авторські виробу, камеї	Вищий, \$100–150	100
Кварц–халцедонові, халцедоно–кварцеві (пейзажні)	Мигдалини, уламки з контактом халцедонового агату і кварцу з пейзажним рисунком. Розмір до 10 см	Кабошони, картини	Перший, \$30–70	80–100
Халцедон–цеолітові, халцедонові, кварц–халцедонові	Уламки мигдалин з одиночними тріщинами, які не порушують цілісність зв'язку. Розмір 10 см	Кабошони, художнє різьблення	Другий, \$1–12	80–50
Аметист–халцедонові, карбонат–кварц–халцедонові	Уламки, жеоди, щітки. Розмір 10 см	Колекційне каміння	Третій, \$0,1–0,5	100

* Розроблено і складено автором.

економічного обґрунтування та метод збалансованих порівнянь. Кожен з них має свої межі практичного застосування. Слід підкреслити переваги методу збалансованих порівнянь, в якому по суті інтегровані інші підходи. За цим методом прогнозування цінних показників здійснюється на основі розгляду споріднених об'єктів (зразків) більш високої і більш низької якості, але таких, які не є аналогічними до «еталонного», а вартість встановлюється за інтерполяційним підходом.

Розвиток мінерально–сировинної бази регіонів України, як загалом, так і стосовно самоцвітів, у сучасних економічних умовах потребує реорганізації управління надрокористуванням, насамперед за рахунок посилення прерогатив регіонів щодо управління розвитком і освоєнням наявних в областях корисних копалин передусім, місцевого призначення. Реформування має передбачати, зокрема, передачу на обласний рівень права надання ліцензій (спеціальних дозволів) на користування надрами щодо місцевих видів корисних копалин. Потребує перегляду перелік мінерально–сировинних об'єктів, що належать до категорії місцевих, з їх розширенням за рахунок дрібних родовищ, напіввідпрацьованих кар'єрів та, зокрема, самоцвітного каміння.

Брак регулювання у цій сфері, відсутність належного обліку ресурсних джерел та загалом контролю з боку держави та місцевої влади уводять в тінь десятки мільйон гривень. На погляд автора доцільним є запровадження на території України єдиного дозволу на старательські роботи, який би надавав право продажу здобутих самоцвітів. Це б дозволило отримати суттєвий економічний ефект, передусім для місцевих бюджетів. Ліцензування пропонується обмежити першою групою дорогоцінного каміння (алмаз, рубін, синій сапфір, смарагд та олександрит). Щодо інших груп самоцвітів досить ввести дозвіл єдиного зразку з продажем на місці. Це дозволить активізувати ринок і послужить основою здорової конкуренції.

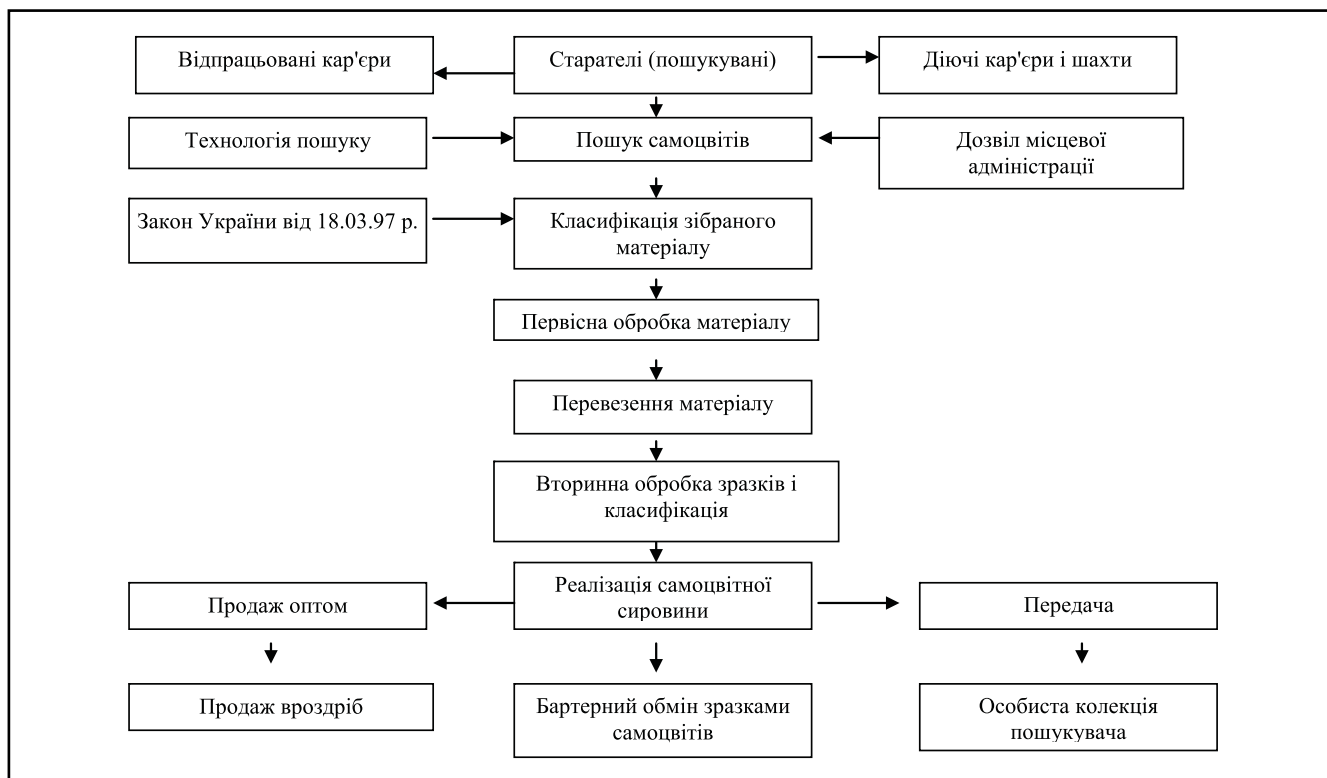
Отримані ресурсні оцінки свідчать, що каменесамецвітна сировина може мати вагоме значення як один із факторів соціально–економічного розвитку регіонів України. При

цьому немає необхідності вкладати великі гроші та залучати інвестиції – це під силу вітчизняному малому та середньому бізнесу. Розвиток вітчизняної каменесамецвітної сфери позитивно вплине на ювелірну та каменерізну промисловість, де будуть одержані нові види виробів, що зможуть конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках і приносити доходи. Очевидна економічна ефективність (доходи від господарської діяльності), поєднується з соціальним ефектом (нові робочі місця), культурним аспектом у процесі створення декоративно–художніх виробів та предметів мистецтва. Загалом забезпечується перехід на якісно новий рівень оцінки вітчизняних запасів каміння.

Узагальненням ринково–економічних підходів до організації і підвищення ефективності діяльності з видобування та використання самоцвітної сировини є блок–діаграма на рисунку. Вона демонструє багатоетапний шлях самоцвітного каміння до споживача. Кожний з етапів пов'язаний із застосуванням спеціальних методів (пошуку, оброблення), регламентів оціночної діяльності, формальних і неформальних, нормативних джерел. Формування ринкового механізму ще знаходиться на початковій стадії, але спирається він переважно на індивіда–старателя чи самодіяльні артілі, що виступають поряд із любителями суб'єктами пошуку і видобування.

Базовою передумовою дієвого державного контролю щодо видобування, оброблення і реалізації самоцвітного каміння та виробів з нього є належне нормативно–правове врегулювання, регламентація підприємницької (у вигляді старательства, кооперативів тощо) та любительської діяльності у зазначеній сфері. Введення патентів і спрощених дозвільно–реєстраційних процедур є найбільш доцільними кроками на цьому шляху. В контексті оподаткування (платності) такого роду діяльності і певним досвідом може служити встановлення та адміністрування податку на промисел, а в рамках чинного Податкового кодексу України спеціальні податкові режими.

У цьому зв'язку слід зазначити, що неодмінним атрибутом права на користування надрами є платежі типу роялті. В Україні не плата за користування надрами, в Російській Феде–



Блок-схема організації пошуку та добування каменесамецвітної сировини, її оброблення та реалізації

рації – податок на видобування корисних копалин, в Казахстані – роялті на видобуток корисних копалин. Вони поширюються на суб'єктів підприємницької діяльності, в тому числі громадян, які провадять господарську діяльність в межах конкретних ділянок надр з видобуванням корисних копалин при наявності відповідних спеціальних дозволів.

Зазначені податки встановлюються, як правило, у вигляді відсоткових ставок до вартості видобутих корисних копалин. Порівнюючи відповідний досвід оподаткування в Україні, Росії та Казахстані (табл. 2), можна відзначити досить широкий діапазон ставок.

В Україні плата за користування надрами при видобуванні дорогоцінного каменю носить поодинокий характер. Фактично вона має місце лише стосовно бурштину на Клесівському родовищі Рівненської області і п'єзокварцу – Воло-

дар-Волинського родовища. Тобто, встановлена нормативна база практично не має в Україні застосування. В цьому контексті ми маємо зазначити, що в порядку старательської і любительської діяльності окрема плата типу «роялті» не повинна мати місце, змінюючись вартістю патенту (входячи в її склад) чи вартістю певних дозволів на видобування.

Зазначене підтверджується досвідом окремих країн, що практикують діяльність типу старательської – Росія, Бразилія, Канада. У Бразилії, зокрема, існує система муніципального видобутку мінеральної сировини, яка передусім стосується міського будівництва але дозволяє також самостійно видобувати інші види, в тому числі виробне каміння. Крім того, широко розповсюджена система видобутку малими підприємствами щодо певних дрібних покладів, які без особливого пошуку можуть розроблятися.

Таблиця 2. Оподаткування видобутку дорогоцінного та напівдорогоцінного каміння в різних країнах (2009–2010 роки)*

Країна	Вид податку (плати)	Вид корисних копалин	Ставки плати, %**
Україна	Плата за користування надрами	Сировина ювелірна (дорогоцінне каміння) – бурштин, топаз, моріон, берил тощо	5,0
		Сировина ювелірно-виробна (напівдорогоцінне каміння)	4,0
		Сировина виробна	4,0
Російська Федерація	Податок на видобуток корисних копалин	Природні аналізи та інше дорогоцінне та напівдорогоцінне каміння	8,0
Республіка Казахстан	Роялті за видобутих корисних копалин	Дорогоцінне каміння – алмаз, рубін, сапфір, ізумруд, гранат, олександрит, топаз та ін.	7,0
		Виробне каміння – нефрит, лазурит, родоніт, чароїт, малахіт, агат, яшма, халцедон.	2,0
		Технічне каміння – алмаз, корунд, агат, яшма, азбест, слюда, серпентиніт	1,5

* Систематизовано автором.

** Від вартості видобуваних корисних копалин.

У питанні оподаткування (платності) старательської діяльності певним орієнтиром може служити досвід встановлення податку на промисел. В Україні щодо нього склалася де-що звужена практика. Податок із самого початку було встановлено як податок за право разової торгівлі. Платниками виступали громадяни (в т.ч. іноземні), якщо вони не були зареєстровані як суб'єкти підприємництва і якщо вони здійснювали несистематичний продаж виробленої, переробленої та купленої продукції, товарів. Об'єктом оподаткування була сумарна вартість товару за ринковою ціною, що зазначалось у декларації.

Податок на промисел сплачувався також у вигляді одного разового патенту на торгівлю, вартість якого визначалась на підставі вказаної платником сумарної вартості товарів і ставки податку.

У новому Податковому кодексі України, прийнятому у 2010 році, податок на промисел формально скасовано. Однак змістовно він зберігся, що створює передумови для його застосування у сфері видобування, оброблення і реалізації самоцвітного каменю. В розділі «Податок на фізичних осіб» статтю 17 передбачено оподаткування доходу одержаного фізичною особою від ведення підприємницької діяльності без створення юридичної особи з продажу товару і надання супутніх такому продажу послуг за фіксованим розміром податку шляхом придбання патенту. Фізична особа – резидент може придбати патент для здійснення підприємницької діяльності на всій території України. Форма патенту встановлюється центральним органом державної податкової служби України.

Зазначені підходи до регулювання індивідуальної підприємницької діяльності прямо не можуть бути поширені на сферу поводження із самоцвітним каменем, оскільки в чинній редакції вони обмежуються правом продажу товарів. Однак за формою вони близькі, а фінансовий аспект може бути в цьому відношенні певним орієнтиром.

Іншою категорією підприємництва, що близька до здійснення старательської діяльності, є самозаймана особа. Під нею розуміють платника податку, який є фізичною особою – підприємцем або проводить незалежну професійну діяльність за умов, що такі особи не є працівниками в межах підприємницької професійної діяльності. Однак у чинному Податковому кодексі України за визначеними видами професійної діяльності самозайнятої особи можливість віднесення до неї сфери поводження з самоцвітним каменем не передбачена. В той же час у процедурно-регламентному відношенні вона може бути повчальною. Мається на увазі реєстраційний порядок легалізації такої особи і оподаткування згідно податкової декларації за результатами звітного року.

Висновки

Таким чином, у чинному нормативно-правовому полі відсутні прямі норми регулювання підприємницької діяльності, які могли б бути поширені на сферу видобування, оброблен-

ня і продажу самоцвітного каменю, маючи на увазі специфіку цього виду діяльності. Відтак нами поставлено питання і обґрунтовано пропозиції щодо доцільності прийняття окремого нормативного акта – на рівні Указу Президента України чи постанови Кабінету Міністрів України, яким би запроваджувався дозвільний порядок і спеціальний старательський патент (ліцензія) на діяльність у сфері видобування і оброблення самоцвітного каміння.

На шляху впорядкування діяльності зі збирання й обробки каменесамецвітної сировини, враховуючи її соціально-економічну значимість, пропонується:

- прийняти окремий нормативний акт (на рівні Указу Президента, постанови Кабінету Міністрів України чи доповнень до деяких законів), яким би запроваджувався дозвільний порядок збирання;

- впровадити спеціальну старательську ліцензію на самоцвітне, а також дорогоцінне каміння, яке видобувається на Україні, максимально спростивши її видачу аж до продажу на місцях видобутку по фіксованій ставці.

Враховуючи особливості сфери поводження з самоцвітним камінням, питання заохочення і регулювання старательської і любительської діяльності має бути віднесено до прерогатив регіонів. Це стосується і встановлення ставок податків для фізичних осіб (в рамках норм щодо спеціальних податкових режимів). Разом із тим в організаційно-економічному відношенні контроль щодо ресурсного обліку і використання має базуватися на нормативно-правових регламентах державного рівня.

Введення категорії старательського промислу і її трансформація в різні форми малого підприємництва, ощадлива регламентація цієї діяльності з податкової точки зору, а також створення на відповідній базі туристично-привабливих об'єктів може стати суттєвим позитивним соціально-економічним фактором для регіонів, а для окремих з них – певним брендом.

Література

1. Баранов П., Шевченко С. Каменесамецветное сырье и его значение для экономики Украины // Геолог Украины. – 2006. – №1. – С. 24.
2. Міщенко В.С. Програмне планування розвитку мінерально-сировинної бази України: методологія і практика. – К.: ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2011. – 157 с.
3. Пашенко Є.Ю. Старательське діло у Володар-Волинському районі Житомирської області // Геолог Украины. – 2006. – №1. – С. 84–87.
4. Податковий кодекс України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>
5. Про загальну класифікацію та оцінки вартості природного каміння / Постанова Кабінету Міністрів України від 27 червня 1994 р. №512. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>
6. Про затвердження переліків корисних копалин загальнодержавного та місцевого значення / Постанова Кабінету Міністрів України від 12 грудня 1994 р. №827. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>

Кваліметрична оцінка якості праці промислових підприємств

У статті запропоновано методичний підхід до кваліметричної оцінки факторів якості праці, що надає можливість зведення отриманих оцінок в єдиний інтегральний показник. На основі запропонованого інструментарію розраховані інтегральні коефіцієнти якості праці, які характеризують значимість факторів якості праці та загальний рівень якості праці підприємства.

Ключові слова: якість праці, кваліметрична оцінка, підприємство, інтегральний показник, фактор якості праці.

В статье предложен методический подход к кваліметрической оценке факторов качества труда, который предоставляет возможность свести полученные оценки в единый интегральный показатель. На основе предложенного инструментария рассчитаны интегральные коэффициенты качества труда, которые характеризуют значимость факторов качества труда и общий уровень качества труда предприятия.

Ключевые слова: качество труда, кваліметрическая оценка, предприятие, интегральный показатель, фактор качества труда.

In the article the methodical going is offered near the kваліmetricheskoy estimation of factors of quality of labour which gives possibility to take the got estimations in a single integral index. On the basis of the offered tool integral coefficients are expected qualities of labour, which characterize meaningfulness of factors of quality of labour and general level of quality of labour of enterprise.

Постановка проблеми. Розвиток глобальної конкуренції та необхідність вітчизняних підприємств підвищувати якість продукції обумовлює нові вимоги до виміру та оцінювання як окремих складових якості, так і якості продукції в цілому з урахуванням усіх властивостей, що її формують. Значення проблеми виміру та оцінювання якості зростає у зв'язку із структурною перебудовою економіки та реформуванням промислового сектору. Це ініціює зростання дослідницького інтересу у напрямі теоретичних розробок і практичних рекомендацій щодо удосконалення методології кількісного виміру й оцінки якості.

Такі найважливіші економічні категорії, як ефективність виробництва, продуктивність і рентабельність суспільної праці, ціна, прибуток, все у більшому ступені пов'язуються з показником якості праці. Якість праці на сьогодні є об'єктом планування і управління, а отже потребує вимірювання й оцінки. Через те в розряд базових висувається проблема кваліметричного вимірювання якості праці у зв'язку з нагальною потребою розв'язання низки найважливіших практичних проблем, так чи інакше пов'язаних з формуванням якості праці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема кваліметричної оцінки якості привертає увагу багатьох вчених. Так, у роботі І.І. Грузнова як елемент організаційно-економічного механізму управління виділяється оцінка якості [1]. О.І. Момот та А.В. Волоконський пропонують шляхи підвищення ефективності комплексної оцінки якості продукції з метою підвищення ступеня задоволення споживача [2]. У працях [3, 4] автори порушують питання застосування кваліметричних методів в оцінці якості продукції машинобудування. О. Криворучко пропонує застосовувати кваліметричні методи на прикладі оцінювання якості менеджменту підприємства [5].

Мета статті – визначити інтегральні показники якості праці на прикладі промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу. Першим етапом кваліметричної оцінки якості праці є виявлення ступеня впливу факторів на якість праці за допомогою методу евристичного прогнозування на основі експертних оцінок. Оцінку впливу факторів якості праці було здійснено на прикладі двох підприємств Хмельницької області – ВАТ «Красилівський машинобудівний завод» та ДП «Новатор». У результаті ранжування факторів якості праці визначено їх ієрархію для групи об'єктивних та суб'єктивних факторів.

Для групи об'єктивних факторів, що здійснюють вплив на якість праці, вона є такою: технічна озброєність праці (T_o), використання фонду матеріального стимулювання (M_c), регламентація функцій апарату управління (P_ϕ), участь в управлінні виробництвом (U_v), рівень інформатизації виробництва (I_v). Ієрархія суб'єктивних факторів якості праці має такий вигляд: освітня структура працівників (Co), соціально-професійна структура працівників (Cn), стабільність кадрів (Ck), творча активність (Ta), показник здоров'я персоналу ($Зп$). У контексті забезпечення ефективного формування якості праці на підприємствах зроблено акцент на вирішальній ролі факторів, пов'язаних з якістю трудового потенціалу, що є передумовою формування політики управління якістю продукції [6].

Наступним етапом дослідження є визначення інтегрального коефіцієнта якості праці підприємства, який характеризує ступінь досконалості факторів якості праці і обчислюється як сума загальних коефіцієнтів якості праці, зважених з урахуванням їх впливу на якість праці за формулою (1):

$$I_{яп} = Z_1 \cdot K_1 + Z_2 \cdot K_2 + Z_3 \cdot K_3 + Z_j \cdot K_j, \quad (1)$$

де Z_j – коефіцієнт відносної значущості фактора якості праці; K_j – частковий коефіцієнт, який визначає j -й фактор якості праці.

Використовуючи результати попередньої експертної оцінки та розрахунки коефіцієнтів, що характеризують ступінь

Розрахунок інтегрального показника якості праці*

Показники	Значення коефіцієнтів відносної значимості факторів якості праці									
	суб'єктивні фактори					об'єктивні фактори				
	<i>Ta</i>	<i>Co</i>	<i>Sk</i>	<i>Зп</i>	<i>Сп</i>	<i>Pф</i>	<i>To</i>	<i>Iв</i>	<i>Ув</i>	<i>Mc</i>
Z_i	0,28	0,09	0,21	0,3	0,12	0,2	0,09	0,3	0,25	0,16
K_{i1}	0,64	0,75	0,53	0,78	0,88	0,86	0,65	0,85	0,8	0,63
K_{i2}	0,74	0,85	0,75	0,65	0,85	0,78	0,84	0,68	0,79	0,76
$Z_i * K_{i1}$	0,18	0,07	0,11	0,23	0,11	0,17	0,06	0,26	0,2	0,1
$Z_i * K_{i2}$	0,2	0,06	0,16	0,3	0,1	0,16	0,08	0,24	0,17	0,12
$I_{я1}$	1,5									
$I_{я2}$	1,6									

* Примітка:

 K_{i1} – часткові коефіцієнти, які визначають j -й фактор якості праці по ДП «Новатор»; $I_{я1}$ – інтегральний показник якості праці для ДП «Новатор»; K_{i2} – часткові коефіцієнти, які визначають j -й фактор якості праці по ВАТ «Красилівський машинобудівний завод»; $I_{я2}$ – інтегральний показник якості праці для ВАТ «Красилівський машинобудівний завод».

розвитку оцінюваних факторів якості праці на двох підприємствах, отримано такі значення інтегральних показників якості праці (табл. 1).

Таким чином, за допомогою інтегрального показника якості праці можна зробити висновок про те, що рівень якості праці на обох підприємствах є досить високим. Разом із тим результати розрахунку часткових коефіцієнтів (K_j) дають можливість виявити недоліки та рівень впливу факторів, які формують якість праці на підприємстві.

Так, аналіз розрахованих показників на ДП «Новатор» свідчить про те, що на підприємстві досягається оптимальне співвідношення груп робітників із різним складом праці, про що свідчить високий рівень коефіцієнта соціально-професійної структури робітників. Цей коефіцієнт відбиває соціальний аспект технічного рівня виробництва і вимагає оптимального співвідношення груп робітників із різним складом і кваліфікацією праці. Тобто необхідно прямувати до досягнення ефективного поєднання груп робітників кваліфікованої, високої і малокваліфікованої праці. В сучасних умовах використання новітніх науково-технічних досягнень потребує розширення знань, розвитку творчих здібностей. Тому створення умов для змістовної і висококваліфікованої праці має не тільки економічне, а й соціальне значення.

Важливими напрямом збагачення праці є впровадження системи професійного навчання працівників, суміщення професій і функцій, виконання різних видів робіт при бригадній формі організації праці тощо. У цьому контексті важливим є забезпечення відповідності рівня кваліфікації робітника роботі, які він виконує, та рівня освіти керівників і службовців займаній посаді. У випадку, коли середній розряд робіт нижче середнього розряду робочих, соціальний потенціал матиме від'ємне значення. І навпаки, коли середній розряд робіт вище середнього розряду робочих, соціальний потенціал матиме позитивне значення. Від'ємне значення соціального потенціалу за показником рівня раціональності використання персоналу свідчить про наявний резерв кваліфікації робочих на підприємстві, неефективне використання їхніх можливостей.

Рівень втрат робочих днів на підприємстві незначний, що позитивним чином характеризує медичне профілактичне оздоровлення персоналу, якість організації спортивно-оздоровчої роботи, дотримання санітарно-гігієнічних норм умов праці і побуту на підприємстві.

Значення коефіцієнту освітнього рівня персоналу свідчить про значний потенціал освічених працівників на підприємстві. Разом із тим частка працівників із високим стажем роботи є недовисокою. Цей коефіцієнт характеризує стабільність кадрів, яка визначає досвід роботи, набуті професійні знання, навички й уміння. У цьому контексті слід відмітити, що в сучасних економічних умовах необхідне структурне реформування професійно-технічної освіти відповідно до потреб інноваційної економіки: створення гнучкої системи професійної підготовки кадрів, постійно діючих курсів з їх перепідготовки з метою підвищення професійно-кваліфікаційного рівня та отримання нових знань для підвищення ефективності трудової діяльності. Значення розрахованого коефіцієнту пояснюється тим, що на підприємстві проводиться політика залучення молодих, освічених кадрів, які мають високий рівень ініціативності, трудової активності.

Показник творчої активності знаходиться на достатньо високому рівні, що свідчить про здатність та бажання працівників підприємства творчо працювати, розвивати свої здібності, брати участь у раціоналізаторських і винахідницьких процесах. Тобто на підприємстві спостерігається наявний теоретичний інтелектуальний капітал, а розвиток практичного інтелекту шляхом підвищення якості професійної підготовки дозволяє виявити винахідницькі, інноваційні здібності, і має більш широку соціальну основу. З огляду на таке слід відзначити, що підприємству необхідно активізувати роботу у напрямі більш раціонального використання трудового потенціалу, його професійного навчання, узгодження рівня кваліфікації з рівнем роботи, рівня освіти з посадою.

У сучасних умовах зростає роль творчих факторів формування якості праці, підвищення зацікавленості працівників в якісних результатах своєї праці. В умовах динамічного розвитку техніки і технологій творча праця базується на висо-

кому рівні знань, професійній підготовці і містить такі важливі елементи, як ініціативність, новаціність, творче відношення до праці, раціоналізаторство і винахідництво.

Якщо проаналізувати економічні показники, то бачимо, що коефіцієнти регламентації функцій апарату управління, інформатизації виробництва, участі працівників в управлінні виробництвом мають високе значення.

Так, майже на одному рівні знаходяться значення показників технічної озброєності праці та матеріального стимулювання, що висуває проблему розробки дієвих заходів з їх підвищення. Є підстави говорити про те, що на підприємстві існують деякі недоліки в системі організації заробітної плати та її взаємозв'язку з якістю праці. У цьому контексті зазначимо, що розмір заробітної плати повинен враховувати реальний внесок працівника у кінцеві результати праці та ступінь використання фондів матеріального заохочення. Значимість винагород є потужним стимулом у забезпеченні стійкої якості праці.

Основними формами економічного стимулювання якості праці мають бути:

- премії за підвищення кількості та якості праці, професійні і ділові якості, ініціативність виконавців;
- премії за підвищення якості продукції і удосконалення технології виробництва;
- премії за участь у розробці, впровадженні й освоєнні нової техніки, виконанні організаційно-технічних заходів, застосуванні передових заходів та методів праці;
- виплата винагород авторам раціоналізаторських пропозицій й винаходів;
- направлення у творчі відрядження, навчання за рахунок підприємства.

Для вирішення проблем стимулювання високої якості праці пропонується впроваджувати систему комплексних оцінок працівників. Для характеристики працівника кількісній оцінці підлягають його професійно-кваліфікаційний рівень і ділові якості, що створюють необхідні передумови для виконання відповідних функціональних обов'язків.

Зазначимо, що на підприємстві діє система комплексної оцінки результатів діяльності, яка забезпечує кількісну оцінку ефективності та якості роботи за показниками якості продукції та організаційними показниками. Методика обчислення показників якості праці враховує нормативні значення відхилень в якості праці. Недоліком даної системи є те, що вона була розроблена ще у 1990 році, є дещо застарілою і потребує удосконалення у сфері стимулювання працівників за якість праці.

Недостатньо високий рівень технічної озброєності праці потребує розробки заходів із забезпечення підприємства сучасними видами обладнання, модернізації існуючої техніки. Це є важливою умовою ефективного протікання виробничого процесу, оскільки технічні фактори є одним з основних елементів, що формують якість праці. Більш удосконалені засоби виробництва змінюють спосіб виробництва,

професійно-кваліфікаційну структуру трудового потенціалу, технічний рівень знань, культуру праці та особисте ставлення до техніки і технології.

Якщо проаналізувати результати розрахунків по ВАТ «Красилівський машинобудівний завод», можна відмітити, що значення інтегрального показника якості праці підприємств є також високим, однак часткові коефіцієнти якості праці дещо відрізняються від ДП «Новатор».

За рахунок ефективної соціально-професійної структури персоналу, високого рівня освіти, досвіду і навичок підприємство раціонально використовує трудовий потенціал, який має високий ступінь творчої активності.

Показник рівня здоров'я свідчить про необхідність посилення заходів з покращення соціальних факторів умов життя та праці людей. Проведений аналіз дозволяє зробити висновок про те, що для більшості працівників (крім низькооплачуваних), покращення умов і загального рівня організації праці, піклування про здоров'я є найбільш важливими факторами для підвищення якості праці, на відміну від підвищення заробітної плати. При цьому умови праці оцінюються не тільки з точки зору їх дії на процес відтворення робочої сили, працездатності, а й їх ролі в розвитку особистості працівника [7, с. 102].

За результатами аналізу значимості об'єктивних факторів якості праці виявлено високий рівень технічної оснащеності праці, що свідчить про ефективну політику підприємства по оновленню виробничих фондів.

На високому рівні знаходяться показники розподілу функцій між підрозділами та ступеня участі працівників в управлінні виробництвом. Що стосується об'єктивного економічного фактора якості праці – матеріального стимулювання, то коефіцієнт, який його характеризує, має досить високе значення, тобто підприємство проводить ефективну політику організації заробітної плати, враховує в ній елементи стимулювання за якість праці.

Удосконалення потребує процес інформатизації, про що свідчить розрахований коефіцієнт. З метою здійснення ритмічної роботи із забезпечення якості продукції необхідне забезпечення працівників оперативною інформацією. Вважимо за доцільне створити єдину інформаційну систему, яка містить нормативну інформацію, збір, реєстрацію, переробку і надання всіх даних про фактичний стан виробництва, якісні зміни у продукції, що випускається, вимоги до якості праці і продукції, реклами, попиту на продукцію, наявні дефекти праці та шляхи їх усунення тощо. При цьому на підприємстві має діяти спеціальний інформаційний центр із програмним забезпеченням, обчислювальною технікою, включаючи Інтернет.

Ефективне формування якості праці на підприємстві пропонується здійснювати за рахунок впровадження процесу постійного удосконалення інтелектуальних, творчих, професійних знань працівників, узгодження планів навчання з програмами технічного розвитку підприємства, поширення інформованості працівників на кожному рівні виробництва

про технічні досягнення і новітні розробки для виготовлення продукції більш високої якості. У результаті такого підходу з'являється багато можливостей для розвитку і удосконалення засобів праці, раціонального й ефективного їх використання, пошуку шляхів ефективного їх поєднання з результатами праці і самою якістю праці.

Аналіз розрахункових показників показав низку проблем, які існують в управлінні якістю продукції на підприємствах і на які слід звернути увагу.

Слід звернути увагу ще на один важливий фактор якості праці – коефіцієнт розподілу функцій між підрозділами. Хоча на обох підприємствах даний коефіцієнт має високе значення, вважаємо за доцільне наголосити на тому, що в сучасних умовах змінюються принципи побудови організаційних систем. Відомий принцип ієрархічності сьогодні є основою побудови більшості організаційних систем. Ефективність управління знижується внаслідок неузгодженості і необхідної взаємодії в діяльності функціональних підрозділів, що в кінцевому рахунку призводить до погіршення економічних результатів. Через те на зміну традиційним підходам приходить системно-інтегрований підхід до побудови організаційних структур.

Сутність цього підходу полягає в інтеграції різних видів діяльності, необхідних для досягнення конкретних цілей, а також концентрації необхідних для цього ресурсів. У результаті створюються організаційні структури матричного типу з інтегрованими органами управління, на які покладається відповідальність за досягнення поставлених цілей. Саме це дозволяє досягти інтенсивного розвитку організаційної системи. При системно-інтегрованому підході управління спрямоване не стільки на вертикальні рівні, скільки на горизонтальні.

З метою підвищення ефективності взаємодії між підрозділами необхідне широке використання методів стандартизації, уніфікації, на основі яких розробляються і застосовуються положення про підрозділи підприємства, посадові, робочі та технологічні інструкції, стандарти підприємства та інші документи. Велику роль у застосуванні цих методів відіграють стандарти ISO 9001:2009, які стали могутнім стимулом для використання стандартизації та процесного підходу в організаційних системах.

Існуючі на сучасних підприємствах організаційні системи, які побудовані на основі традиційного ієрархічного принципу, обумовлюють зростання значення організаційних факторів впливу на якість праці та викликають необхідність у пошуку нових методів управління якістю.

Висновки

Таким чином, отримання інтегральних показників якості праці дозволяє проводити порівняльну характеристику рівня якості праці різних структурних підрозділів, яка може використовуватися з метою матеріального стимулювання за результати праці. Така оцінка також дозволяє порівнювати рівні якості праці різних підприємств між собою, результати якої висвітлюють загальний стан роботи в області управління якістю продукції. До того ж систематичний контроль та аналіз роботи з формування якості праці за результатами її оцінки дозволить підвищити ефективність заходів, які здійснюються з метою підвищення рівня якості праці, більш обґрунтовано підійти до планування роботи з формування якості праці.

Для досягнення найбільших результатів у розробці і впровадженні заходів з управління якістю продукції необхідним є посилення ролі матеріального стимулювання та зацікавленості працівників, забезпечення чіткої ув'язки розміру премії за виконання основних виробничих завдань та бездефектності праці з досягнутим рівнем якості праці. Диференціація розміру премій, врахування у заробітній платі індивідуального коефіцієнта якості праці посилять зацікавленість персоналу та підвищать відповідальність за якість праці, змінить відношення до праці.

Література

1. Грузнов И.И. Эффективные организационно-экономические механизмы управления (Теория и практика) / И.И. Грузнов. – Одесса: Полиграф, 2009. – 528 с.
2. Момот О.І. Шляхи підвищення ефективності проведення комплексної оцінки якості продукції і ступеня задоволення споживача // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць / О.І. Момот, А.В. Волоконський. – Дніпропетровськ, 2007. – Випуск 232. – Том І. – С. 24–30.
3. Гличев А.В. Качество, эффективность, нравственность. – М.: ООО «Премиум Инжиниринг», 2009. – 358 с.
4. Квалиметрия в машиностроении / Р.М. Хвастунов, А.Н. Феофанов, В.М. Корнеева, Е.Г. Нахапетян. – М.: Экзамен, 2009. – 288 с.
5. Криворучко О. Оцінювання якості менеджменту підприємства / О. Криворучко // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2009. – №6. – С. 36–43.
6. Тельнов А.С. Управление качеством продукции на основе эвристической оценки качества работы / А.С. Тельнов // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – Т. 4, №5. – С. 256–259.
7. Тельнов А.С. Організація соціально-економічного управління умовами праці в системі забезпечення якості праці / М.П. Войнаренко, А.С. Тельнов // Економіка і держава. – 2008. – №3. – С. 100–103.

Поняття та значення інформації, знань та інформаційних технологій в умовах розвитку інформаційного суспільства

У статті розглянуто підходи до трактування поняття «інформація», визначено можливість поєднання інформації, знань та інформаційних технологій як основних ресурсів XXI століття, що визначає сьогодні існування глобальної моделі розвитку, а саме: «Інформаційні технології задля розвитку».

Ключові слова: інформація, концепція інформації, знання, інформатизація, інформаційні технології.

В статье рассмотрены подходы к трактовке понятия «информация», определена возможность сочетания информации, знаний и информационных технологий как основных ресурсов XXI века, что определяет сегодня существование глобальной модели развития, а именно: «Информационные технологии ради развития».

Ключевые слова: информация, концепция информации, знания, информатизация, информационные технологии.

In the article the approaches to interpretation of notion «information» are considered, possibility of combination of information, knowledge's and information technologies is defined as basic resources of XXI age that determines existence of global model of development today, namely: «Information technologies for the sake of development».

Постановка проблеми. Процеси інформатизації і комп'ютеризації докорінно змінюють сутнісні характеристики самого суспільства, воно дістає назву інформаційного, головною ознакою якого є отримання, переробка, розповсюдження та зберігання інформації, кількість та швидкість зміни якої все наростає. Розроблювані в межах філософії концепції дослідження інформатизації, як правило, обмежуються вивченням соціальних аспектів комп'ютеризації, логіко-гносеологічних питань. Проблеми, пов'язані зі зміною способу існування інформації, процесів її творення, зберігання, переробки, обміну, поширення, залишилися за межами спеціалізованого філософсько-методологічного дослідження. Цим і пояснюється актуальність теми дослідження, а також теоретична його значущість.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Перші спроби систематичного обміркування перспектив, що відкриває розвиток комп'ютерної техніки, був зв'язаний із кібернетикою, при дослідженні філософських проблем якої використовувалися певні фрагменти теорії пізнання. Цей підхід був характерним для праць В.М. Глушкова, Б.В. Бирюкова, В.С. Тютіна, О.І. Кочергіна, Н.Т. Абрамової, А.Д. Урсу-

ла та інших, присвяченим проблемам інформації та управління, відображення, мислення і штучного інтелекту, праці вчених далекого зарубіжжя Д. Белла, Л.Р. Грехема, У.Р. Ешбі, О. Тоффлера, І. Пригожина, Я. Хінтіки, російських авторів І.Ю. Алексєєвої, О.Б. Бондалєтової, Б.А. Глінського, Л.Г. Голубєвої, К.А. Зуєва та ін.

На сьогодні наукового й практичного дослідження потребують питання, пов'язані з визначенням із множини «концепцій інформації» такої, яка має найбільш конструктивний зміст для застосування інформаційного підходу та інформаційного забезпечення в різних галузях науки.

Метою статті є теоретичне обґрунтування концепції інформації, знань та інформаційних технологій, що визначає сьогодні існування глобальної моделі розвитку, виступає основним ресурсом XXI століття та справляє вагомий вплив на вирішення проблем людства.

Виклад основного матеріалу. У розвинутих суспільствах сьогодні стало набагато більше роботи в інформаційній сфері, діяльність в якій вважається до того ж найбільш престижною. З іншого боку, одного лише факту кількісного збільшення інформації недостатньо для того, аби вважати суспільство інформаційним. Для якісної обробки інформації необхідні відповідні знання, і вже залежно від застосування знань людиною відбуватиметься практичне використання інформаційного ресурсу. На нашу думку, основним наразі є не кількісний показник наявних знань, а якісний, оскільки, лише знаючи, яким чином і з якою метою можна швидко та якісно опрацювати та засвоїти потрібну інформацію, людина здатна справитися з лавиною інформаційного потоку. Отже, первинним ресурсом суспільства нового типу виступає інформація, а людина на цій основі створює нові знання; проте без ефективного використання знань для систематизації та обробки нових даних уся інформація перетворюється у так званий інформаційний смітник. Визначальною у цьому процесі є роль сучасних інформаційних технологій, які сприяють швидкому розповсюдженню, нагромадженню та обробці інформації. Таким чином, знання – це відображення у свідомості людини властивостей речей, предметів, явищ дійсності, що перероблені в категоріях людського досвіду.

Хто володіє інформацією, той володіє світом – сьогодні це одна з найпоширеніших фраз. Інформація є фундаментальною основою та загальною властивістю Всесвіту. Вона існує незалежно від нас у просторі й часі [8]. Недаремно, в теперішній час із поняттям «інформація», з його поширеністю навряд чи може конкурувати будь-яке інше явище [4].

Є.А. Макаренко у своїй праці зазначає, що інформація адекватно відтворює явища і закони зовнішнього світу, духовну діяльність людства, створює можливості передбачення і перетворення дійсності в інтересах міжнародної спільноти. Інформація перетворилася на глобальну цінність, тобто має міжнародний характер, а також виступає складовим компонентом інших життєво важливих глобальних процесів. Інформаційний фактор здійснив у житті цивілізації за ХХ ст. найбільш глибокі зміни за всю її історію – об'єднав світ в єдину систему, яка функціонує у режимі реального часу [19, с. 17].

Д. Белл поклав інформаційний фактор в основу своєї концепції «постіндустріального суспільства», в якому він вбачав економічний прорив на шляхах переходу від виробництва товарів до виробництва інформаційних послуг. Для Д. Белла знання стає «центром новачок, а технологія – ключем до майбутнього» [4, с. 167]. Усі нові технології будуть розроблені на комп'ютерній основі. Майбутнє, вважає Д. Белл, буде належати інтелектуалам. За Т. Стоунером, «інформація виступає стратегічним ресурсом, специфічною рисою якого є невичерпність при споживанні. Вона збагачує фундаментальні знання, організує глобальну спільноту, зменшує ентропію» [4, с. 395–397].

Отже, як слід розуміти поняття «інформація»? Можна погодитися з визначенням інформації як сукупності відомостей, необхідних для активного впливу на керовану систему з метою її оптимізації, набір вузькоспеціалізованих даних, що виробляються у величезних кількостях у всіх сферах діяльності суспільства, необхідний резерв і ресурс політичного та соціально-економічного розвитку суспільства, подібний до інших ресурсів: трудових, енергетичних, матеріальних; найцінніший інтелектуальний ресурс у системі життєзабезпечення суспільства, найважливіша частина його інтелектуальної власності, частка якого дедалі більше зростатиме в сучасному світі [1, с. 7].

Що стосується інших тлумачень даного феномену, то нічні переважно виділяються підходи, згідно з якими інформація розглядається як поєднання свідчень, що виступають засобом, знаряддям оптимізації певної системи шляхом активного впливу на неї; сукупність вузькофахових даних, що постійно виникають у різних сферах суспільного буття; об'єктивно виражений ресурс суспільного розвитку, рівноцінний за своєю важливістю із працею, енергією, капіталом; особистісна власність, цінний інтелектуальний ресурс, значущість якого зростає у сучасному світі й навіть стає своєрідним критерієм розмежування геополітичного простору.

Узагальнюючи, можна виділити дві концепції інформації. Прихильники першої концепції зробили спробу співвіднести інформацію з поняттям «відображення», розкриваючи у той же час необхідність єдності відображення й взаємодії як діалектичної єдності полярних категорій.

Друга концепція інформації, на думку багатьох вчених, є більш плідним підходом до вирішення проблеми інформації – «різноманітна» концентрація інформації. У рамках даного підходу інформацію можна трактувати як «зняту нерозрізне-

ність», як розмаїтість. «Інформація, – підкреслює Б.В. Бірюков, – існує там, де є розмаїття, неоднорідність. Інформація «виявляється» тоді, коли хоча б два «елементи» у сукупності різняться, і вона «зникає», якщо об'єкти «склеюються», «ототожнюються» [6].

Багато авторів використовують у своїх дослідженнях ті визначення інформації, які наведені в енциклопедичному словнику. Зокрема, «інформація – це відомості, що передаються людьми усним, письмовим або іншим способом» [9]. Одночасно розглядається і більш узагальнене системне поняття: «інформація – це загальнонаукове поняття, що включає обмін відомостями між людьми, людиною й автоматом, автоматом і автоматом; обмін сигналами у тваринному й рослинному світі; передачу ознак від клітини, від організму до організму» [14]. Зазначено, що для цих двох визначень характерна єдина внутрішня сутність, що дає підставу застосовувати їх для різноманітних систем.

Теорія інформації з'явилася у сорокові роки ХХ століття. Фундатором цієї теорії є американський математик К. Шеннон. Проблеми кібернетики вивчав Н. Вінер, який запропонував нові підходи до управління, обробки і передачі інформації. Питаннями аналізу інформації з точки зору управління займалися Дж. Ф. Нейман, У. Ешбі. Роботи К. Шеннона стали фундаментом таких областей науки, як загальна теорія зв'язку, теорія керуючих систем, теорія інформації.

З інформацією можна виконувати такі операції: передавати від однієї системи до іншої; реалізовувати у формі предметів, систем, конструкцій і т.д.; перекидати на інший носій; консервувати (зберігати); перетворювати.

З огляду на все вищезазначене можна стверджувати, що інформація є загальною властивістю структурованої матерії та її похідних і виступає як загальний організаційний фактор.

Властивості інформаційних систем дозволяють сформулювати принцип системності інформації в такій формі: кожна цілісна інформаційна система здатна сприйняти лише ту інформацію, що відповідає її актуальному стану (змісту), у протилежному випадку вона буде сприйматися як «шум» і здатна привести до дезорганізації системи, навіть якщо ця інформація відігравала важливу роль у колишніх станах тієї ж системи. Мова в даному випадку йде саме про інформацію, сприйняту адресатом, тобто про інформацію, що буде не тільки отриманою, а й сприйнятою (засвоєною), реалізованою у формі, структурі, в ідеях, моделях і т.п. Таким чином, будь-яка система, що приймає, але не використовує потенційну інформацію, може виступати як посередник у процесах передачі і збереження інформації.

З приведеного визначення видно, що принцип системності інформації спирається на принцип необхідної розмаїтості Ешбі, відповідно до якого «тільки розмаїтість може знищити розмаїтість».

Методологічне значення цього принципу визначається насамперед необхідністю моделювання механізмів утворення стійких інформаційних систем.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На кінець проаналізуємо природу інформаційних технологій, що виступають ключовим фактором інформаційного устрою, який сьогодні обумовлює економічний розвиток держав світу.

За умов раціонального використання інформаційні технології стають потужним засобом електронного залучення, економічного розвитку та демократизації суспільних процесів [20].

Фундаментальними функціями інформаційних технологій є:

- розширення та спрощення доступу до інформації та знань;

- прискорення і водночас здешевлення будь-яких економічних операцій, стимулювання виробництва інтелектуальних продуктів і застосування методів контролю реального часу, сприяння організаційним інноваціям;

- стимулювання виникнення нових видів співпраці між різними суспільними секторами. Як наслідок, це сприяє мобілізації соціального капіталу, розвитку громадського суспільства та його включенню до глобалізованої світової спільноти [22].

Політичні, економічні та соціальні зміни, які відбуваються в інформаційному суспільстві, зумовлюють розвиток принципово нової технологічної структури виробництва, яка покликана забезпечити його комплексну автоматизацію. Основою цього процесу є формування замкнутих автоматизованих систем, впровадження високої інформаційно-інтелектуальної технології, що базується на електронній автоматизації, інформації та біотехнології й забезпечує пріоритетний розвиток матеріально-, ресурсо- та працезберезливих виробничих процесів. Зрештою, йдеться про розвиток самовідтворюваних технологічних структур, за якими автоматизовані системи відтворюються за допомогою одна одної [17].

Інформаційні технології та глобальні інформаційні системи створюють інформаційне середовище, де практично відсутні державні кордони, обмеження на поширення інформації, яку раніше не можна було вільно поширювати, обмеження на розміщення та отримання інформації. Суттєвий прогрес і поширення інформаційних технологій, глобальний характер систем масової комунікації привели до утворення глобального інформаційного простору, який змушує світову спільноту, кожну державу швидко орієнтуватися та адаптуватися у сучасному інформаційному середовищі. Інформаційні технології також дають змогу встановлювати інформаційні відносини та впливати на інформаційний простір. Разом із тим формування загального світового інформаційного поля є одним з аспектів, в якому виявляється швидко зростаюча спільність людства [12].

Інформаційно-комунікаційні технології, як відзначає американський вчений Ф. Фукуяма, активно сприяли децентралізації і демократизації протягом усього життя нинішнього покоління. Саме електронні засоби масової інформації і зв'язку певною мірою визначили падіння деспотичних режимів, включаючи диктатуру Маркоса на Філіппінах і комуністичні уряди у Східній Німеччині та Радянському Союзі [21, с. 131]. Отже, в сучасному світі у розвинутих країнах сфера

високих інформаційних технологій поступово стає основним джерелом суспільно-політичного зростання, визначає структурні зміни в економіці, забезпечує взаємодію між людьми, різними соціальними групами і громадськими структурами, між громадським суспільством і владою.

Висновки

1. Інформація адекватно відтворює явища і закони зовнішнього світу, духовну діяльність людства, створює можливості передбачення і перетворення дійсності в інтересах міжнародної спільноти. Інформація перетворилась на глобальну цінність, тобто має міжнародний характер; інформація також виступає складовим компонентом інших життєво важливих глобальних явищ. Відтак інформаційний фактор здійснив у житті цивілізації за XX століття найбільш глибокі зміни за всю її історію: він об'єднав світ в єдину систему, яка функціонує у режимі реального часу. Ще Д. Белл поклав інформаційний фактор в основу своєї концепції «постіндустріального суспільства», в якому він вбачав економічний прорив на шляхах переходу від виробництва товарів до виробництва інформаційних послуг.

2. Симбіоз трьох факторів – інформації, знань та інформаційних технологій – визначає сьогодні існування глобальної моделі розвитку, виступає основним ресурсом XXI століття та справляє вагомий вплив на вирішення проблем людства. Цю модель асоціюють з практичним використанням ресурсів інформаційного суспільства для вирішення практичних проблем держав, регіонів, міст, громадян.

3. На основі проведеного аналізу різноманіття способів обчислення кількості інформації виявлено неможливість дати позитивне єдине і несутуперечливе визначення поняття «інформація».

4. Систематизувати і структурувати суму знань – значить багаторазово спростити її.

5. Методологічне значення принципу системності інформації, який спирається на принцип необхідної розмаїтості Ешбі, визначається насамперед необхідністю моделювання механізмів утворення стійких інформаційних систем.

6. Саме завдяки інформаційним технологіям стали можливими широке розповсюдження ідей науково-технічної революції, новітніх технологій. Тому для країн, що розвиваються, та країн із перехідними економіками найширше запровадження інформаційних технологій є найнеобхіднішим.

Література

1. Алексеева И.Ю. Возникновение идеологии информационного общества // Информационное общество. – 1999. – №1. – С. 30–35.
2. Астахов А.Д. Методологические основы организации вычислительных и информационных процессов // Системные исследования: Методол. проблемы. Ежегодник 1986. – М. Наука, 1987. – С. 199–222.
3. Белкина Г.Л. Компьютеризация и общество // Вопросы философии. – 1988. – №6. – С. 132–138.

4. Белл Д. Социальные рамки информационного общества // Новая технократическая волна на Западе / Под. ред. П.С. Гуревича. – М., 1998. – С. 27–45.
5. Бирюков Б.В. Кибернетика и методология науки. – М.: Наука, 1974. – 260 с. – С. 237.
6. Бирюков Б.В., Эджунов Л.Г. «Кризис жанра» или временные трудности? (подводные камни на пути гуманитарной информатики) // Вопр. философии. – 1992. – №6. – С. 75–90.
7. Бритков В.Б., Дубовский С.В. Информационные технологии в национальном и мировом развитии // Общественные науки и современность. – 2000. – №1. – С. 146–150.
8. Винер Н. Кибернетика, или Управление и связь в живом и машине: Пер. с англ. – М.: Наука, 1983. – 340 с.
9. Глушков В.М. Мышление и кибернетика // Вопр. философии. 1963. – №1. – С. 36–37.
10. Глушков В.М. О гносеологических основах математизации наук // Диалектика и логика научного познания. – М.: Наука, 1966. С. 406–407.
11. Гриценко В.І., Вовк М.І., Котова А.Б. Комп'ютерний інтегративний мозок в інтелектуальному інформаційному суспільстві // Вісн. НАН України. – 2002. – №3. – С. 53–56.
12. Гуманістичний вимір інформатизації // Науковий світ. – 2008. – №1. – С. 2–3.
13. Інформація і духовний розвиток людини // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2007. – №604. – С. 204–313.
14. Інформатизація соціально-економічного життя: Світові тенденції та українські реалії // Економічний часопис. – 2005. – №4. – С. 23–29.
15. Колмогоров А.Н. К логическим основам теории информации и теории вероятности // Проблемы передачи информации. – М.: Наука, 1969. – 264 с.
16. Костюк В.Н. Информационные процессы в постиндустриальном обществе // Общественные науки и современность. – 1996. – №6. – С. 101–110.
17. Кочетов А. Н. Влияние Интернета на развитие общества // Информационное общество. – 1999. – №5. – С. 43–48.
18. Краткий философский словарь. – М.: Госполитиздат, 1954. – С. 236.
19. Макаренко Е.А. Європейська інформаційна політика. – К.: На-ша культура і наука – 2000. – 368 с.
20. На шляху до сучасного інформаційного суспільства // Освіта 2007. – №49–50. – С. 2–5.
21. Наше постчеловеческое будущее: Последствия биотехнологической революции / Ф. Фукуяма; Пер. с англ. М.Б. Левина. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ОАО «ЛЮКС», 2004. – 349 с.
22. Ральчук О. Інформаційне суспільство: між ейфорією спокус та законами універсуму // Вісник НАН України. – 2003. – №2. – С. 36–50.
23. Социальные, гносеологические и методологические проблемы технических наук. – К., 1978. – 267 с.
24. Становлення елементів інформаційного суспільства в Україні // Банківська справа. – 2004. – №4. – С. 10–23.
25. Урсул А.Д. Информация. – М.: Наука, 1971. – 178 с.
26. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике. – М.: Мир, 1968. – 260 с.

П.В. ПУЗИРЬОВА,
к.е.н., доцент, Європейський університет

Сучасні аспекти та необхідність впровадження контролінгу на промислових підприємствах

У статті розглядаються ключові питання щодо необхідності та значення впровадження контролінгу на промислових підприємствах через призму його завдань, видів та системи інформаційного забезпечення в ринкових умовах.

Ключові слова: контролінг, промислові підприємства, інформаційне забезпечення.

В статье рассматриваются ключевые вопросы необходимости и значения внедрения контроллинга на промышленных предприятиях через призму его задач, видов и системы информационного обеспечения в рыночных условиях.

Ключевые слова: контроллинг, промышленные предприятия, информационное обеспечение.

The article dealt with key issues concerning the necessity and importance of controlling the introduction of indu-

ustrial enterprises, through the prism of its tasks, types and sytemy information provision in market conditions.

Постановка проблеми. В період гострої конкурентної боротьби, нестійкості зовнішнього середовища, прискорення науково-технічного прогресу загострюється проблема створення ефективної гнучкої системи управління промисловим підприємством. Для забезпечення високого рівня керованості промисловими підприємствами необхідно впроваджувати нові системи управління, що відповідатимуть динамічним змінам внутрішнього і зовнішнього середовища.

Впровадження системи контролінгу дозволяє підвищити рівень координованості процесів планування, контролю, обліку, аналізу і регулювання на промислових підприємствах, забезпеченості їх методичною та інформаційною ба-

зою, за рахунок чого дозволяє підвищити якість управлінських рішень та ефективність системи управління в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематикою необхідності та значення впровадження контролінгу на промислових підприємствах, визначення його завдань, видів та системи інформаційного забезпечення займаються такі відомі західні та вітчизняні вчені, як О.О. Ананькіна, С.В. Войтко, С.Ф. Голова, Т.О. Головіна, А. Дайле, Н.Г. Данілочкіна, С.В. Данілочкін, О.М. Деменіна, О.Г. Дерев'янка, О.М. Десятнюк, К. Друрі, Р. Ентоні, Р.Е. Ісакова, А.М. Карминский, В.В. Лавриненко, М.Р. Лукач, Е. Майєр, Р. Манн, А.Г. Примаєв, С.Н. Петренко, Л.В. Попова, М.С. Пушкар, Л.М. Приходько, О.М. Савицька, І.Б. Стефанюк, Л.А. Сухарева, А.М. Ткаченко, М.Г. Чумаченко, С.Г. Фалько, Л.І. Федулова, Д. Хан, Г.О. Швиданенко, Ю.П. Яковлев та інші.

Метою даної статті є розкриття основних аспектів та проблем з огляду на необхідність та значення впровадження контролінгу на промислових підприємствах, через призму його завдань, видів та системи інформаційного забезпечення.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні контролінг можна визначити як систему управління процесом досягнення кінцевих цілей і результатів діяльності фірми, тобто систему управління прибутком. Перебуваючи на перехресті обліку, інформаційного забезпечення, контролю й координації, контролінг посідає особливе місце в управлінні промисловим підприємством: він пов'язує воедино всі ці функції, інтегрує та координує їх, до того ж не підмінює собою управління підприємством, а лише переводить його на якісно новий рівень. Контролінг є своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві, що забезпечує зворотний зв'язок у контурі управління [8].

Впровадження системи контролінгу на вітчизняних промислових підприємствах перебуває у проектному стані. Це пов'язано з відсутністю спеціальних служб, які б мали час і можливість проводити детальний аналіз економічних і фінансових показників діяльності підприємств з метою управління його прибутковістю.

Контролінг – нове явище для промислових підприємств, тому його запровадження може викликати опір. Запровадженню контролінгу заважають дві групи чинників: недосконалість самої моделі й соціально-психологічні фактори [8]. Особливу увагу діяльності та конкурентоспроможному функціонуванню промислових підприємств приділяє фінансовий контролінг.

Під фінансовим контролінгом прийнято розуміти функціональну систему планування, контролю, аналізу відхилень, координації, внутрішнього консалтингу та загального інформаційного забезпечення керівництва підприємством. Служби фінансового контролінгу на промислових підприємствах безпосередньо не приймають рішення, а здійснюють їхню підготовку, функціональну та інформаційну підтримку і контроль за реалізацією. Інформаційне забезпечення управління має здійснюватися у зрозумілій для користувачів формі. З цієї мети відповідна інформація спочатку обробляється,

узагальнюється, аналізується і подається користувачам у формі рапортів, звітів, доповідних записок, резюме, рекомендацій, прогнозів тощо.

Фінансовий контролінг є одним із напрямів контролінгу поряд з такими, як контролінг збуту, контролінг виробництва та закупівель тощо. Однією з основних цілей фінансового контролінгу є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку та вартості капіталу власників при мінімізації ризику і збереженні ліквідності та платоспроможності промислових підприємств.

Ефективність організації фінансового контролінгу на промислових підприємствах передбачає таку його побудову, за якою досягаються найкращі результати в умовах мінімізації витрат праці та фінансових ресурсів.

Актуальні завдання контролінгу промислових підприємств охоплюють значно ширшу сферу питань, ніж контроль чи система управління витратами, і являє собою систему підтримки необхідної рівноваги функціонування звичайного підприємства, що зорієнтована на його майбутній розвиток.

З наведеного випливає, що впровадження та управління контролінгом на промислових підприємствах неможливе без дотримання основних його функцій: формування інформаційних каналів та інформаційного забезпечення підприємства; координації планів виробничої діяльності; стратегічного та оперативного планування; контролю, ревізії та внутрішнього аудиту; методологічного забезпечення та внутрішнього консалтингу.

Поеднання завдань та функцій контролінгу з принципами фінансового управління становить систему контролінгу промислових підприємств зокрема. Система фінансового контролінгу орієнтована на досягнення цілей підприємства шляхом створення інформаційної підтримки якісних управлінських рішень та дає змогу поєднати результати аналізу відхилень зі всіма рівнями та площинами процесу прийняття рішень. При цьому особливістю фінансового контролінгу є раціональне поєднання механізмів формування та координації планів промислових підприємств, їх організаційне втілення, контроль та управління процесами виробництва, координація і концентрація інформаційної підтримки процесів удосконалення та реалізації системи цілей підприємств [4].

Таким чином, фінансовий контролінг як сфера завдань відповідних фахівців є необхідним елементом, пов'язаним із плануванням, управлінням і контролем фінансової діяльності на промисловому підприємстві. Фінансовий контролінг забезпечує також методичну та інформаційну підтримку. Основна увага приділяється утриманню підприємства в стані ліквідності, рентабельності та фінансової рівноваги.

Фінансовий контролінг дозволяє кардинально поліпшити якість ефективності системи управління та виробничої діяльності промислових підприємств у цілому. В умовах фінансової нестабільності, гострої конкуренції та виробничої стратегії застосування фінансового контролінгу як цілісної системи є реальною конкурентною перевагою промислових підприємств.

Фінансовий контролінг як інтегрований підхід до управління промисловим підприємством характеризується своєю системністю. Поняття «система» передбачає цілісність об'єкта, що складається з багатьох взаємодіючих елементів [1]. Окрім цілісності система характеризується структурою, певними властивостями, зв'язками між елементами як всередині системи, так і зовні. Сукупність вище перерахованих характеристик визначається загальною концепцією системи контролінгу на промислових підприємствах.

Також особливої уваги потребують і різноманітні концепції, що дають змогу виділити такі системи контролінгу на промислових підприємствах:

а) концепція контролінгу, орієнтована на систему обліку, – полягає в тому, що контролінг відіграє основну роль у процесі розробки системи обліку, що базується на планових показниках і призначена для підтримки реалізації основних цілей підприємств;

б) концепція контролінгу, орієнтована на інформаційну систему, – узагальнює і розширює можливості координування інформаційного забезпечення управлінського процесу, намагається відмежувати сферу діяльності контролю від інформаційної системи;

в) концепція орієнтована на систему управління – розглядає контролінг як інструмент і інтегровану частину системи управління. Ця концепція становить найбільший інтерес із точки зору наукового дослідження управлінських рішень, оскільки дозволяє поєднати найбільш важливі елементи двох розглянутих вище концепцій [2]. При цьому слід зазначити, що чіткого розмежування між концепціями не існує.

Розглядаючи сучасний фінансовий контролінг промислових підприємств як систему управління, можна стверджувати, що дана система є безперервним процесом, що постійно вдосконалюється під впливом зовнішнього і внутрішнього середовища, тобто є досить гнучкою системою управління контролем.

Сучасна система контролю – це принципово нова концепція інформації і управління, яку можна визначити як обліково-аналітичну систему, що реалізує синтез елементів обліку, аналізу, планування, контролю забезпечує як оперативне, так і стратегічне управління процесом досягнення цілей та результатів діяльності промислових підприємств [5].

Інтегрована система фінансового контролінгу передбачає координацію як внутрішніх управлінських процесів, так і взаємодію зовнішнього середовища підприємства із внутрішнім, тому його варто розділити на два види: стратегічний та оперативний контроль [6].

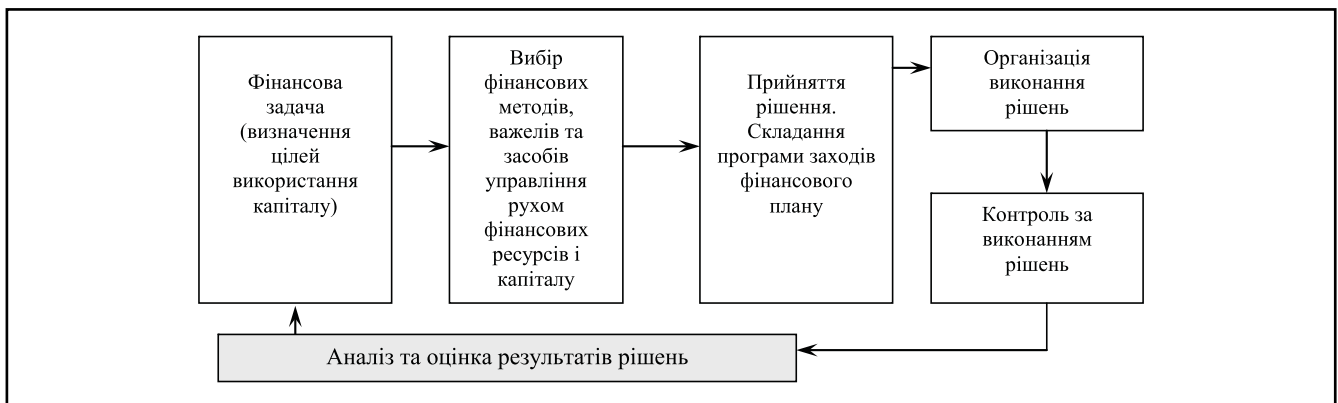
Сучасна система фінансового контролінгу, з одного боку, являє собою одну із ключових систем загального менеджменту, а з іншого – виступає як система раціонального та ефективного використання капіталу, як механізм управління рухом фінансових ресурсів. Фінансовий контролінг на промислових підприємствах спрямований на зростання фінансових ресурсів, виробничої програми, інвестицій та нарощування об'ємів капіталу. В загальному вигляді систему фінансового контролінгу можна описати схематично (див. рис.).

Фінансовий контролінг в галузі промислових підприємств спрямовується на зростання виробничих потужностей та на зниження собівартості продукції і збільшення капіталу. В умовах ринку фінансовий контролінг як система стає однією з ключових фігур на промислових підприємствах. Він несе відповідальність за постановку фінансової проблеми на підприємстві, а також визначає найбільш прийнятний варіант вирішення цих проблем.

Система фінансового контролінгу має забезпечувати довгострокові результати і ефективний розвиток промислових підприємств в умовах активного впливу зовнішнього середовища.

У рамках системи фінансового контролінгу об'єднані основні елементи управління промисловим підприємством, а саме: бізнес-процеси і витрати; центри відповідальності підприємства; система планування і бюджетування, сформовані на основі центрів відповідальності; система фінансового обліку; система стратегічного управління, заснована на аналізі ланцюга цінностей, аналізі позиційного функціонування; інформаційні потоки, що дають змогу оперативно фіксувати поточний фінансовий стан; моніторинг і аналіз результатів виробничої та фінансового-господарської діяльності підприємства; виявлення причин відхилень і формування керівних впливів у рамках центрів відповідальності [7].

Отже, контролінг як інтеграційна складова функціонує впродовж тривалого періоду, включає низку заходів, основним з яких є удосконалення всіх сфер виробничо-госпо-



Загальна схема системи фінансового контролю [2]

дарського напрямку діяльності промислових підприємств, що у майбутньому допоможе передбачити, оцінювати та прогнотувати можливі ситуаційні проблеми.

Висновки

Таким чином, для ефективного функціонування промислового підприємства система фінансового контролінгу має бути націлена на своєчасне виявлення і використання нових резервів, а також на прийняття кваліфікованих фінансових управлінських рішень для запобігання чи подолання кризових ситуацій. Система фінансового контролінгу – це необхідний елемент, який має впроваджуватися на промислових підприємствах і який сприяє підвищенню якості управлінських рішень та досягненню мети діяльності підприємств.

Література

1. Войтко С.В., О.М. Савицька О.М. Інтегрована система контролінгу як ефективний механізм управління підприємствами високотехнологічних галузей промисловості // Вісник економічної науки України – 2006 – №2 – С. 57–62.
2. Деменіна О.М. Методика оцінки ефективності системи оперативного контролінгу на промисловому підприємстві

// Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №8(38). – С. 158–163.

3. Килимнюк В. Еволюція контролінгу. Його місце та роль в економіці підприємства // Економіст. – 2004. – №1.

4. Контролинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контролинга в организациях / А.М. Карминский. Н.И. Оленев, А.Г. Примаков, С.Г. Фалько. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 256 с., с. 123.

5. Стефанюк І.Б., Поняття, сутність і причини виникнення контролінгу // Фінанси України. – 2005. – №2. – С. 146.

6. Сухарева Л.А., Петренко С.Н. Контролинг – основа управления бизнесом. – К.: Эльга, Ника –Центр, 2002. – 208 с.

7. Ткаченко А.М. Формування контролінгового механізму в системі управління підприємством // Економіка та підприємництво. – 2007. – №2. – С. 256., с. 256–260.

8. Федулова Л.І. Менеджмент організацій: Підручник. – Київ: Либідь, 2004, 448 с.

9. Швиданенко Г.О. Контролинг: Навч. посіб. / Швиданенко Г.О., Лавриненко В.В., Дерев'яно О.Г., Приходько Л.М. // – К.: KNEU, 2008. – 264 с.

10. Яковлев Ю.П. Контролинг на базі інформаційних технологій. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 318 с.

О.Ю. КЛЕМЕНТЬЄВА,
к.е.н., Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

ABC аналіз в управлінні прибутком підприємств ресторанного бізнесу

У статті розглянуто методику класичного ABC аналізу для підприємств ресторанного господарства. Визначено особливості використання кросс ABC аналізу для управління продажами ресторану. Розкрито методику визначення оптимального асортименту ресторану з метою максимізації прибутку.

Ключові слова: ABC аналіз, прибуток, прибуток на одиницю продукції, асортимент ресторану, управління продажами на підприємствах ресторанного господарства.

В статье рассмотрена методика классического ABC анализа для предприятий ресторанного хозяйства. Определены особенности использования кросс ABC анализа для управления продажами ресторана. Раскрыта методика определения оптимального ассортимента ресторана для увеличения прибыли от реализации.

Ключевые слова: ABC анализ, прибыль, прибыль на единицу продукции, ассортимент ресторана, управление продажами на предприятиях ресторанного хозяйства.

The article considered method of classical ABC analysis for the enterprises of restaurant management. The features of cross ABC analysis for sales management restau-

rant were determined. The methods of determining the optimal assortment for the restaurants were developed to maximize the profit.

Постановка проблеми. Для підприємств ресторанного господарства виручка від реалізації продукції є основним фактором визначення його прибутковості. Збільшення конкуренції на ринку громадського харчування та зростання постійних витрат змушують менеджмент ресторанів шукати напрями збільшення торговельної націнки, яка для ресторанів є основним джерелом відшкодування витрат та отримання прибутку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сучасні умови господарювання вимагають використання в практичній діяльності суб'єктів господарювання ефективних методів та методик аналізу структури продаж, які дають змогу знайти напрями збільшення прибутковості. Одним із таких інструментів є ABC аналіз. Родоначальником ABC аналізу вважається В. Парето (XIX ст.), роботу якого за останні десятиліття продовжили В. Хоп, Р. Занг, Ф. Партові [1], Дж. Шанк [2], Х. Фольмут [3].

Використання ABC аналізу для управління продажами досліджено в більшому ступені російськими вченими [4–8],

тоді як у вітчизняній науковій практиці це питання обмежується вивченням теорії ABC аналізу у межах фінансового контролінгу [9] та частковим дослідженням для аналізу асортименту [10, 11].

Більшість науково-практичних публікацій щодо методів ABC аналізу присвячені теоретичним основами його проведення або його використанню для управління товарними запасами, витратами та аналізі постачальників. Тоді як дослідження продажів за допомогою вказаних методів звужується лише до вивчення покупців та клієнтів, які генерують значний обсяг реалізації. При цьому не повністю розкритими лишаються питання управління прибутком підприємств роздрібною торгівлі за допомогою інструментів ABC аналізу.

Виходячи з викладеного основною **метою** даного **дослідження** є надання методичних та практичних рекомендацій щодо використання методів ABC аналізу для управління прибутком на підприємствах ресторанного господарства.

Виклад основного матеріалу. Італійський економіст В. Парето встановив, що більша частина багатства світу належить меншій частині населення. В результаті чого було визначено правило Парето «80:20», яке для різноманітних об'єктів аналізу звучить так:

- для запасів – 80% вартості запасів на складі становить 20% їх номенклатури. Іншими словами, для мінімізації товарних запасів необхідно контролювати оборотність 20% номенклатури, тому що вона становить більшу частину заморожених грошових коштів у запасах підприємства;
- для продаж – 80% прибутку приносить 20% покупців. Таким чином ці 20% покупців є найбільш важливими для підприємства, тому для них необхідно розробляти різноманітні програми лояльності;
- для собівартості – 80% вартості готової продукції залежить від 20% вихідної сировини. Інакше кажучи, 20% вихідної сировини визначають на 80% собівартість продукції, тому для визначення напрямів її зменшення необхідно контролювати 20% сировини та матеріалів;
- для якості – більшість (80%) дефектів обумовлені незначною кількістю причин (20%), тобто визначення таких причин дозволить уникнути 80% дефектів [12].

Таким чином в основі ABC аналізу лежить принцип, який базується на тому, що 20% усієї продукції або товарів дають 80% цінності (обороту, прибутку і т.д.). Суть ABC аналізу полягає у визначенні незначної кількості запасів, товарів, продукції, постачальників, покупців та ін. (об'єкт аналізу), які є найціннішими та мають найбільшу питому вагу у загальній сукупності вартісних показників. Згідно з цим підходом складові об'єкта аналізу поділяються на три групи за ступенем їх важливості:

- група А – найцінніші, що приносять найбільшу вигоду підприємству;
- група В – середні;
- група С – найменш цінніші, використання яких малоефективне для підприємства.

Проведення традиційного ABC аналізу у спрощеному вигляді передбачає такі етапи:

- визначення мети проведення;
- вибір об'єкта та показника, за яким здійснюється аналіз. Звичайно об'єктами ABC аналізу є постачальники, товарні групи, товарні категорії, товарні позиції. Кожен із цих об'єктів має різні параметри опису та виміру: обсяг продажів (у грошових або одиницях), дохід (у грошовому вимірі), товарний запас, оборотність і т.д.;
- побудову аналітичної таблиці з вхідними даними, яка включає в себе перелік складових елементів об'єкта аналізу (покупці, постачальники, назва матеріалів та продукції) та відповідний кількісний вимір показника – параметр;
- розрахунок питомої ваги показника окремого елементу об'єкта аналізу в загальній сумі параметру досліджуваної сукупності;
- ранжирування переліку об'єктів аналізу за питомою вагою їх показника в загальній сукупності вартісних показників;
- розрахунок наростаючим підсумком питомої ваги показника за всіма складовими об'єкта аналізу;
- визначення правил віднесення до груп А, В та С складових об'єкта аналізу та встановлення для них відповідного рейтингу;
- підготовка аналітичних висновків за результатами аналізу та визначення заходів та напрямку дій.

Розглянемо практичний приклад використання ABC аналізу для київської мережі ресторанів відомої торговельної марки. Метою проведення такого аналізу є визначення продажних груп продукції та товару, що приносять найбільшу операційну маржу мережі закладів. Таким чином буде проведений аналіз продажних груп мережі за рівнем торговельної націнки або операційної маржі за один місяць. Зауважимо, що для підприємств ресторанного господарства рівень операційної маржі (торговельної націнки) визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції (товару) та собівартістю, до складу якої входять виключно матеріальні витрати пов'язані з реалізацією (вартість продуктів, матеріалів та товару).

Будуємо аналітичну таблицю з переліком продажних груп та низкою показників, що відображають результати роботи мережі, а саме: виручка від реалізації, собівартість та торговельна націнка. Визначаємо питому вагу операційної маржі кожної продажної групи у валовій маржі всієї мережі і даний показник сортуємо за убубанням. Розраховуємо наростаючим підсумком суму часток усіх продажних груп.

Продажні групи продукції та товарів, накопичена питома вага яких по рівню націнки становить до 50%, відносимо до групи А, продажні групи, маржа яких не більш 80%, – до групи В, і продажні групи, питома вага яких менше 20%, – до групи С.

У результаті такого аналізу отримаємо аналітичну таблицю, в якій будуть проведені всі розрахунки та визначено цінність кожної продажної групи для забезпечення прибутковості мережі (див. табл.).

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На підставі отриманих даних можемо стверджувати, що 20% продажних груп (група А) генерують 60% торговельної націнки, ще 20% (група В) – 20%, решта продажних груп 60% (група С) приносять мережі всього 20% прибутку від реалізації. Тобто можна стверджувати, що для даної мережі ресторанів контроль 40% асортименту є запорукою отримання достатнього рівня прибутку.

Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що основними продажними групами товару, які забезпечують прибутковість роботи мережі, є: піца стандартна, салати, пиво, алкогольні напої, млинці солоні, соки, кавові та гарячі напої. Тому менеджменту мережі з метою збільшення прибутку закладів необхідно забезпечити безперебійну реалізацію продукції та товарів визначених продажних груп. Крім того, основним напрямом збільшення торговельної націнки мережі має стати контроль собівартості вказаних груп.

Вище було розглянуто різновид ABC аналізу, який ґрунтується на одному параметрі, тоді як він може проводитися по двом факторам, наприклад: виторг – маржа або оборотність – маржа, тобто напрями даного аналізу можуть бути різноманітні як по об'єкту аналізу, так і по параметрах, що аналізуються.

Найбільш цікавою та найкращою реалізацією ABC аналізу є його доповнення XYZ аналізом. Така консолідація дозволяє проаналізувати інтерес покупця до конкретної продукції з одночасним аналізом прибутковості продажу цієї продукції для ресторану. В практичній діяльності такий варіант об'єднання має назву крос ABC аналіз. Для якого правило Парето звучить так: надійний контроль 20% позицій асортименту дозволяє на 80% контролювати прибуток ресторану. Основною метою крос ABC аналізу є визначення групи продукції та товарів, які найчастіше затребувані клієнтами і приносять найбільшу суму прибутку. В його основі лежить оцінка асортименту ре-

сторану по двох параметрах: сума маржі (націнки) на одиницю продукції (товару) та частота продаж.

Методика крос ABC аналізу передбачає побудову матриці, по горизонталі якої відображається частота продажу товару в натуральних одиницях, а по вертикалі – націнка на одиницю продукції або товару. Таким чином, консолідуючі інтереси покупця з інтересами продавця, одержуємо важливу для управління асортиментами крос таблицю (див. рис.).

Група АА – найцінніша продукція та товар ресторану, які клієнти купують найчастіше, така продукція приносить найбільше прибутки. Частка даної групи становить 5–10% асортименту та є джерелом майже 50% операційної маржі ресторану. Товар та продукція групи АА завжди мають бути в необхідній кількості для максимального задоволення попиту клієнтів. Саме для даної групи необхідно розробляти рекламні заходи, спрямовані на її просування. В цілому для забезпечення достатнього рівня прибутковості ресторану менеджменту необхідно зосередити максимум уваги на управлінні саме цією групою товару.

Групи АВ, ВА – ще 15–20% асортименту ресторану, що генерують 25% операційної маржі. Для підприємства ресторанного господарства вказані групи мають достатньо високу цінність, але непотрапляння в групу АА може бути зумовлено:

– високою ціною – по рівню націнки товар входить у категорію А, але якби ціна була менше, можливо, його купували б частіше і товар приносив би більше прибутку від реалізації. Така причина характерна для товарів групи АВ;

– низька ціна – по частоті покупок товар має максимальну величину, але прибутку приносить недостатньо. Якщо це не товар-лакмус, за яким покупець оцінює рівень цін у ресторані (наприклад кава), можна спробувати збільшити ціну,

Результати ABC аналізу мережі підприємств ресторанного господарства за січень 2011 року

Продажна група	Виручка, тис. грн.	Соб-ть, тис. грн.	Націнка, тис. грн.	Питома вага націнки	Накопич. % націнки	Група за ABC
Піца стандартна	1 678,4	565,8	1 112,6	29,2	29,2	А
Салати	1 024,4	361,1	663,3	17,4	46,6	А
Пиво	383,2	129,6	253,6	6,7	53,3	А
Алкогольні напої	392,3	138,8	253,5	6,7	59,9	А
Млинці солоні	298,5	89,0	209,5	5,5	65,4	В
Соки та фреши	292,1	107,2	184,9	4,9	70,3	В
Кавові напої	250,3	68,0	182,3	4,8	75,1	В
Гарячі напої	221,4	49,9	171,5	4,5	79,6	В
Піца маленька	219,5	66,9	152,5	4,0	83,6	С
Млинці солодкі	209,6	65,0	144,6	3,8	87,4	С
Перші страви	214,6	70,8	143,8	3,8	91,2	С
Аль Форно	153,4	52,6	100,9	2,6	93,8	С
Десерти та морозиво	112,3	40,9	71,4	1,9	95,7	С
Фасовані напої	99,8	44,9	54,9	1,4	97,1	С
Мол. і б/а коктейлі	62,3	15,9	46,3	1,2	98,3	С
Хлібні вироби	34,8	13,3	21,5	0,6	98,9	С
Антикризове меню	32,5	11,7	20,8	0,5	99,5	С
Соуси	11,4	3,2	8,2	0,2	99,7	С
Штучний товар	32,3	24,3	8,1	0,2	99,9	С
Сніданки	8,1	3,6	4,5	0,1	100,0	С
Всього по мережі	5 731,3	1 922,6	3 808,7	100,0	х	х

Операційна маржа (торговельна націнка) на одиницю продукції або товару, грн.	AC ☺ \$\$\$\$\$	AB ☺ \$\$\$\$\$	AA ☺☺☺ \$\$\$\$\$
	BC ☺ \$\$	BB ☺ \$\$	BA ☺☺☺ \$\$
	CC ☺ 1 коп.	CB ☺ 1 коп.	CA ☺☺☺ 1 коп.
DD	частота продаж, в натуральних одиницях (порціях, шт.)		

Матриця крос ABC аналізу

але це необхідно робити дуже обережно. Така ситуація характерна для товарів групи BA;

- недостатнє інформування клієнта про продукцію й товар, що ускладнює його покупку;
- періодична відсутність продукції й товару.

Групи BB, BC та CB – дана група – це продукція та товари, необхідні для асортименту ресторану. Товари даної групи можуть не мати щоденного продажу та приносять невеликий прибуток. Збільшити ефективність використання в ресторані таких асортиментних позицій дуже важко, оскільки є обмеження за ціновою політикою та споживчими перевагами клієнтів. Єдиним напрямом оптимізації є обмеження товарного запасу по позиціям вказаних груп, що дозволить не заморожувати грошові кошти ресторану в товарних запасах.

Група AC – це продукція та товари преміум-сегмента, тому потенційно їх можна продавати ще дорожче. Оскільки для споживача ціна не є фактором, що впливає на його рішення відносно покупки таких товарів, тому, збільшивши ціну, ресторан буде мати змогу генерувати додатковий прибуток. Зауважимо, що збільшення ціни на дану групу товарів не буде мати суттєвого впливу на прибуток ресторану в цілому, оскільки дана група товару становить близько 10% асортименту ресторану. Для прикладу, якщо відбудеться збільшення націнки за групою товару AC за рахунок збільшення ціни на 20%, це збільшить прибуток ресторану всього на 2%.

Група CA – це малоприбуткова продукція й товари, але при цьому їх дуже часто купують. Зростання прибутковості даної групи можна забезпечити за рахунок збільшення ціни або зменшення собівартості на товари, що потенційно може привести до переміщення асортиментних позицій в іншу групу товарів за рахунок операційної маржі або заміщення товарів групи CA іншою менш прибутковою продукцією та товарами, але які затребувані покупцями. Систематичне управління ціною даної групи дозволить збільшувати прибуток ресторану.

Групи CC, DD – продукція та товар, які мають мінімальну цінність для ресторану. Товарний запас за цією групою лише займає місце на складі та заморожує грошові кошти в запасах. Зауважимо, що для підприємств ресторанного гос-

подарства зазначена проблема може бути не такою гострою, як для роздрібних магазинів, оскільки в ресторані один і той же продукт може використовуватися при приготуванні страви, яка має попит і яка зовсім не продається. Але підтримка асортиментних позицій груп CC та DD може призвести до перевантаження технологічного процесу та персоналу закладу, крім того, внаслідок втрачання навичок приготування страв цих груп може бути втрачена їх висока якість.

У цілому групи товару CC, DD не ефективні для ресторану та не викликають достатнього попиту у клієнтів. Тому з товаром даних груп необхідно або знижувати ціну до мінімуму, або зменшувати на складі кількість продуктів, пов'язаних з її приготуванням, або взагалі виводити з асортименту ресторану. Виводити дану групу товарів з асортименту ресторану треба обережно, оскільки вказана продукція дозволяє проявляти лояльність до клієнта або забезпечувати завантаження ресторану в провальні часи роботи (наприклад сніданки).

Підводячи підсумки дослідження, варто зазначити, що методика крос ABC аналізу зонайкраще відповідає на питання «яка роль конкретної продукції або товару в конкретному ресторані?». Дії менеджменту по управлінню продажами мають бути спрямовані на рух продукції та товару від групи DD до групи AA. Зауважимо, крос ABC аналіз не варто робити в масштабах регіону, філії або всієї компанії. Він призначений винятково для аналізу конкретного ресторану або торговельної точки.

Висновки

Крос ABC аналіз визначає дві найважливіші характеристики: наскільки затребувана продукція (товар) клієнтом та наскільки вони вигідні ресторану. Виходячи із цієї інформації можна приймати рішення щодо зміни асортименту, планувати та підтримувати певну структуру товарного запасу і розробляти заходи, спрямовані на просування найбільш ефективного асортименту. Подальшої розробки потребує методика визначення параметрів віднесення продукції та товару до окремої групи та розробка практичних рекомендацій для її використання на підприємствах ресторанного господарства.

Література

1. ABC analysis Software for LOGISTIC & MARKETING [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.abc-analysis.ru>
2. Шанк. Дж. Стратегическое управление затратами: Новые методы увеличения конкурентоспособности / Дж. Шанк, В. Говиндараджан; [пер. с англ. Бугаева В.П.]. – СПб.: Бизнес Микро, 1999. – 288 с.
3. Фольмут Х.Й. Инструменты контроллинга от А до Я / Х.Й. Фольмут; [пер. с нем. Лукашевича М.Л., Тихоненковой Е.Н.]. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 288 с.
4. Бодряков Р. ABC и XYZ [Электронный ресурс] / Роман Бодряков // Клуб закупщиков. – Режим доступу к ресурсу: http://www.rombcons.ru/ABC_XYZ.htm
5. Березин И.С. Маркетинговый анализ. Рынок. Фирма. Товар. Продвижение / И.С. Березин. – СПб.: Вершина, 2008. – 480 с.
6. Голубков Е.П. ABC– и XYZ–анализ: проведение и оценка результативности / Е.П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – №3. – С. 12–23.
7. Подольская О.А. Применение методов ABC–XYZ анализа к управлению ассортиментом торгового предприятия / О.А. Подольская // III Всероссийская молодежная конференция по проблемам управления (ВМКПУ'2008): Труды / Под ред. Д.А. Новикова, З.К. Авдеевой. – М.: ИПУ РАН, 2008. – С. 155–156.
8. Шитова, Ю.Ю. Интегрированный ABC–XYZ–анализ ассортимента и клиентской базы (на примере ОАО «Подмосковный хлеб») / Ю.Ю. Шитова, Е.В. Гусарова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – №6. – С. 11–28.
9. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: [навч. посібник] / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
10. Заблодская И.В. ABC–XYZ – анализ как эффективный инструмент формирования ассортимента / И.В. Заблодская, Р.А. Галгаш // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2006. – №6. – 245 с.
11. Сумец А.М. Использование метода ABC–анализа для составления номенклатурных групп продукции / А.М. Сумец, А.А. Гайкова // Маркетинговые исследования в Украине. – 2006. – №1. – С. 34–40.
12. Василенко Т. Миф о 80/20 [Электронный ресурс] / Тимур Василенко // Информационный портал организация времени. – Режим доступа к ресурсу: <http://www.improvement.ru/zametki/pareto/>

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

О.І. ПОПРОЗМАН,
к.е.н., доцент, Європейський університет

Вплив рекреаційно-туристичного потенціалу на формування стратегії економічного розвитку регіону

У статті досліджується стан існуючих проблем і перспективи розвитку туристично-рекреаційної сфери регіону з метою формування стратегії економічного розвитку регіону.

Ключові слова: рекреаційно-туристичний потенціал, стратегія економічного розвитку регіону.

В статье исследуется состояние существующих проблем и перспектив развития туристическо-рекреационной сферы региона с целью формирования стратегии экономического развития региона.

Ключевые слова: рекреационно-туристический потенциал, стратегии экономического развития региона.

The article deals with the research of the state of existent problems and perspectives of the development of the tourist – recreational sphere of the region with the purpose to develop the strategy of the economic development of the region.

Постановка проблеми. Соціально-економічні процеси, що відбуваються в Україні, обумовили закономірне підвищення інтересу до природного потенціалу розвитку продуктивних сил. Сучасні економічні умови в країні створили передумови для вільного розвитку в регіонах підприємництва, заснованого на використанні природних ресурсів, у тому числі рекреаційних.

Перші кроки в нових соціально-економічних умовах показали, що розвиток сфери туризму та рекреації неможливий без елементів державного регулювання. Про це свідчать як результати наукового осмислення подій, що відбу-

ваються, так і досвід тих країн, що перебороли чи успішно переборюють кризові явища у своїй економіці.

Для сучасного етапу суспільного розвитку характерне зростання ролі рекреації в процесі відновлення сил людини. Термін «рекреація» є сукупністю – відновлення – розвага, відпочинок, зміна дій, яка виключає трудову діяльність і характеризує простір, пов'язаний із цими діями.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У працях М.І. Долішнього, В.С. Кравців, І.А. Колодійчука, Я.О. Побурко активно досліджується проблема раціонального природокористування, яка полягає в забезпеченні всебічного й ефективного використання, відновлення і збереження природних умов і ресурсів рекреації з врахуванням об'єктивно існуючих потреб.

Туристично-рекреаційна сфера бурхливо розвивається в останні роки і відображає об'єктивні тенденції соціального розвитку у світі, у нашій країні і практично у всіх її регіонах. Без рекреації тепер неможливо уявити собі економіку ні однієї розвитої країни чи соціально збалансованого територіально-виробничого комплексу.

Мета статті полягає в дослідженні сучасного стану та перспектив розвитку туристично-рекреаційних ресурсів регіону.

Виклад основного матеріалу. Територіально-рекреаційний комплекс має складну внутрішню структуру і значні зовнішні зв'язки. Внутрішня структура комплексу визначається рівнем розвитку матеріально-технічної бази галузей рекреаційної спеціалізації, виробничої і соціальної інфра-

структур, станом навколишнього середовища, наявністю трудових ресурсів, характером розселення населення в рекреаційних районах. Зовнішні зв'язки комплексу визначаються соціально-економічними умовами комплексоутворення, такими як транспортно-географічне положення комплексу, зв'язок з внутрішніми пунктами матеріально-технічного і продовольчого постачання, розташуванням відносно зон, з яких в пікові сезони може бути залучена додаткова робоча сила.

Рекреація (відновлення) – поняття, що охоплює усі види відпочинку, в тому числі санаторно-курортне лікування і туризм. Рекреаційне природокористування має три основні функції: соціальну, економічну і природоохоронну. Соціальна функція рекреаційного природокористування – це задоволення специфічних потреб населення у відпочинку, оздоровленні, спілкуванні з природою, що сприяє зміцненню фізичного і розумового здоров'я суспільства. Економічна функція полягає, головним чином, у відновленні робочої сили. Завдяки рекреації підвищується працездатність, збільшується фонд робочого часу, що сприяє зростанню продуктивності праці. До економічної функції належать також розширення сфери застосування праці і прискорений розвиток соціальної і виробничої інфраструктури на територіях інтенсивного рекреаційного природокористування. Природоохоронна функція полягає в попередженні деградації природних рекреаційних комплексів під впливом антропогенної діяльності, в тому числі і рекреаційної [8].

Майже в усіх областях України є рекреаційні ресурси, серед яких домінують санаторно-курортні. Один із найважливіших рекреаційних ресурсів є район Карпат, що вирізняється добрими умовами для організації як літнього, так і зимового відпочинку. Широко відомі своїми цілющими мінеральними водами Закарпаття та Прикарпаття. Кожен регіон має визначену структуру свого рекреаційного комплексу. На прикладі Закарпатського та Прикарпатського регіонів розглянемо структуру рекреаційного комплексу Карпат.

Становлення деяких галузевих елементів рекреаційної системи Карпат відбувалося ще в період кінця XIX – початку XX ст. На початку XX ст. уже склалися і отримали популярність такі широко відомі нині бальнеологічні центри, як Шаян, Свалява, Сойми, Солотвино, Трускавець, Моршин, відомі були також лікувально-оздоровчі місцевості в долинах рік Тиса, Ріка, Прут, Дністер. Невеликі водолікарні починають функціонувати в Закарпатті: Ужгороді, Квасах.

За сьогоденними даними у регіоні існує 62 санаторії, 17 лікувальних пансіонатів, в яких нараховується близько 25 тис. місць. Одним із найвідоміших курортів є Трускавець. Тут щорічно обслуговується більше 300 тис. людей. Наступним по потужності й популярності є курорт Моршин, що у рік обслуговує більше 75 тис. чол. Так само відомі Шаян, Свалява, Келечин, Гірська Тиса і т.д. Крім безпосереднього використання мінеральних вод на курортах у лікувальних і оздоровчо-профілактичних цілях здійснюється так само проми-

словий розлив мінеральних вод «Шаянська», «Драгівська», «Свалява», «Моршинська», «Трускавецька». Важливе значення для оздоровлення місцевого населення мають санаторії-профілакторії, бази відпочинку, табори відпочинку для дітей. У десяти будинках відпочинку на 2,5 тис. місць відпочивають близько 50 тис. людей щорічно [1].

Тут розміщено 53 туристичні бази, готелі, кемпінги. Можна виділити такі як «Едельвейс», «Верховина», «Джерела Карпат» і багато інших. У Карпатському рекреаційному регіоні освоєно більше десяти гірськолижних територій, в яких діє кілька десятків гірськолижних підйомників. До них відносяться Ясіня, Рахів, Славське, Подбовець, Ворохта. У регіоні утворилося кілька найважливіших туристично-екскурсійних вузлів. Це такі міста як Ужгород, Мукачеве, Львів, Яремче, Коломия, Вишня. Через регіон проходить кілька міжнародних маршрутів.

Економічна оцінка рекреаційних ресурсів регіону з народногосподарської точки зору необхідна для вибору послідовності освоєння тих чи інших об'єктів рекреаційного природокористування. Така оцінка відображає максимально можливий рівень розвитку різних субгалузей рекреації при формуванні стратегії економічного розвитку регіону.

Природний рекреаційний потенціал є частиною природного потенціалу, який можна розглядати як здатність природних систем виробляти якусь продукцію або роботу, що використовується в господарській діяльності людей, яка виражається групою еколого-економічних показників. З точки зору стратегії економічного розвитку регіону рекреаційний потенціал розглядається як здатність природного середовища сприяти відпочинку і відновленню сили людини.

Під потенціалом рекреаційної галузі слід розуміти розвідані і ті, що знаходяться в експлуатації природні рекреаційні ресурси. Об'єктом економічної оцінки природно-рекреаційного потенціалу є природні рекреаційні ресурси, характер використання яких визначається відповідними природними умовами рекреаційно-туристичної діяльності. Отже, до завдання економічної оцінки потенціалу регіону входить визначення сукупної можливості наявних природних рекреаційно-туристичних ресурсів задовольняти рекреаційні потреби; виявлення, таким чином, максимальних можливостей їх використання рекреаційно-туристичною сферою і розрахунок народногосподарської цінності рекреаційно-туристичних ресурсів [7].

Відповідно до поставлених завдань слід визначати критерії економічної оцінки рекреаційно-туристичних ресурсів. У першому випадку – продуктивність рекреаційних ресурсів, в другому – народногосподарський ефект від їх використання. Продуктивність рекреаційних ресурсів виражається за допомогою науково обґрунтованих норм споживання природних ресурсів рекреантами, для лікування і відпочинку яких у певний період часу достатньо їх запасів. Норми споживання того чи іншого ресурсу різні і залежать від специфіки ресурсів, тривалості лікування або відпочинку. Норми являють собою знаменник, який дозволяє кількісно порівняти якісно різні види природних ресурсів.

Показником продуктивності природно-рекреаційного потенціалу виступає кількість людей, яким можна надати лікування, відпочинок і туристичні послуги виходячи з запасів природних рекреаційних ресурсів регіону за один рік. Цей показник дозволяє не тільки кількісно порівняти рекреаційні ресурси, а й виразити можливості рекреаційного використання різних видів ресурсів і їх суми. Отримавши таким чином кількісний вираз можливостей рекреаційного використання природних ресурсів регіону, можна охарактеризувати величину його природного рекреаційного потенціалу.

Виділяють таку ієрархію рекреаційно-туристичних ресурсів: сукупний рекреаційно-туристичний потенціал регіону – потенціал субгалузей рекреації 1-го рангу (санаторно-курортне лікування, туризм і відпочинок) – потенціали субгалузей рекреації 2-го рангу (бальнеопитне-, грязе-, озокерито- і кліматолікування, тривалий відпочинок і туризм, короточасний відпочинок) – потенціали окремо взятих родовищ рекреаційних ресурсів, рекреаційних місцевостей.

Природний потенціал санаторно-курортного лікування Карпатського регіону включає потенціал бальнеопитне-, грязе-, озокерито- і кліматолікування. Потенціал бальнеопитного лікування визначається запасами лікувальних мінеральних вод. В основу його розрахунку беруться тільки балансові експлуатаційні запаси мінеральних вод, на базі яких можливий розвиток санаторно-курортних закладів [2]. Структура запасів мінеральних вод Карпатського регіону наведена в таблиці.

Методика оцінки рекреаційно-туристичного потенціалу в натуральних показниках включає кілька етапів. На першому оцінюються потенціали родовищ рекреаційних ресурсів, зон туризму і відпочинку. Сума отриманих результатів дає потенціали субгалузей рекреації різних рангів і сукупний рекреаційно-туристичний потенціал регіону. Як вихідні дані для оцінки потенціалів родовищ лікувальних рекреаційних ресурсів використовують показники обсягу балансових експлуатаційних

запасів родовищ лікувальних мінеральних вод, грязей. Потенціал озокеритолікування визначається кількістю отриманого з рудної маси медичного озокериту. Вихідними даними для визначення потенціалів кліматолікування, туризму і відпочинку служать показники площі територій, придатних для відповідних видів рекреаційного використання.

Сприятливість кліматичних умов території для рекреаційної діяльності – один із найважливіших факторів її рекреаційного освоєння. При рекреаційній оцінці клімату слід виділити два основних етапи: 1) характеристика кліматичних умов території з метою виявлення загального кліматичного фонду; 2) оцінка кліматичних рекреаційних ресурсів [6].

На території Карпатського регіону виділяють три кліматичні рекреаційні зони: 1) Закарпаття і Передкарпаття, де клімат найбільш сприятливий для літніх видів туризму і відпочинку; 2) нижня зона Карпат із сприятливими кліматичними умовами як для літніх, так і для зимових видів туризму і відпочинку; 3) середньогірська зона Карпат, де клімат найсприятливіший для зимових видів туризму і відпочинку. Кліматолікуванню в Карпатах у найбільшій мірі сприяють біокліматичні умови міжгірських котловин Верховинсько-Путилівського низькогір'я, долин верхньої течії рік Тиса, Ріка, Прут і їх приток, Вулканічного хребта. Середньорічна кількість днів зі сприятливими для кліматотерапії типами погоди тут понад 200 днів на рік.

Природні ресурси туризму і відпочинку регіону представлені головним чином мальовничими лісовими масивами Карпат. Можливості їх рекреаційного використання визначаються площею заліснених ландшафтів і граничне допустимими рекреаційними навантаженнями. Крім того, вони залежать і від тривалості сприятливого для туризму і відпочинку кліматичного періоду.

Туристичний бізнес можна справедливо вважати бізнесом XXI століття, тому що він є одним із найбільш динамічним і прибутковим серед усіх галузей світового господар-

Родовища з експлуатаційними запасами лікувальних мінеральних вод Карпатського регіону [3]

Родовище	Область	Бальнеологічні групи вод	Балансові експлуатаційні запаси всього, куб. м/ добу
Сойминське	Закарпатська	Вуглекислі	743,0
Шаянське	Закарпатська	Вуглекислі	251,6
Драгівське	Закарпатська	Сульфідні	97,0
Новополянське	Закарпатська	Вуглекислі	303,0
Полянське	Закарпатська	Вуглекислі	535,0
Гірсько-Тисенське	Закарпатська	Вуглекислі	422,0
		Залізисті	501,0
Калечинське	Закарпатська	Сульфідні	90,0
Синякське	Закарпатська	Сульфідні	152,0
Трускавецьке	Львівська	З високим вмістом органічних речовин	47,2
		Сульфідні	6,0
		Без специфічних компонентів і властивостей	490,8
		В тому числі розсоли	466,5
		Всього	544,0
Східницьке	Львівська	З високим вмістом органічних речовин	82,7
Моршинське	Львівська	Без специфічних компонентів і властивостей	79,0
Великолюбленське	Львівська	Сульфідні	576,0

ства. За даними статистики Всесвітньої організації туризму, на туризм припадає 10% валового світового продукту, 7% загального обсягу інвестицій, 5% усіх податкових надходжень. Туристична діяльність безпосередньо впливає на близько 40 галузей економіки і 10–15% працездатного населення будь-якої країни: це ціла галузь, яка об'єднує навколо себе багато супутніх галузей, таких як пасажирські перевезення (авіа, авто та морські), сфера побутових послуг (готелі, ресторани, пральні, розважальні заклади тощо), сувеніри та багато інших. Тому пошук передумов зростання туристичної індустрії є актуальною проблемою [3].

Особливо чітко постає актуальність цього питання для України, яка являє собою унікальний комплекс історичних, культурних та природних пам'яток і має значні рекреаційні можливості, що сформувалися завдяки географічному положенню та історичному розвитку нашої держави. Важливою особливістю туристичного потенціалу нашої країни також є те, що Україна поєднує в собі красу степової та лісної природних зон, а також гірські пейзажі. Окремі її регіони є дуже привабливими для туристів, зокрема для іноземних. Україна має значний різносторонній туристичний потенціал; туризм сприятиме надходженню валюти в країну, отже і поповненню Держбюджету; туризм пов'язаний із багатьма іншими галузями економіки, тому розвиток цієї індустрії покличе за собою розвиток багатьох супутніх галузей; розвиток туризму в регіонах спричинить збільшення доходів місцевих бюджетів, що призведе до покращання рівня життя населення, зростання інтересу до продукції місцевої промисловості, покращання кон'юнктури в будівництві та інфраструктурі в регіоні в цілому.

Стратегічною метою розвитку туризму в Україні є створення конкурентоспроможного на внутрішньому та світовому ринках національного туристичного продукту, розширення внутрішнього та збільшення обсягів в'їзного туризму, забезпечення на цій основі комплексного розвитку курортних територій та туристичних центрів з урахуванням соціально-економічних інтересів їх населення, збереження та відновлення природних територій та історико-культурної спадщини. Це обумовлює необхідність активних цілеспрямованих дій, насамперед у контексті державної туристичної політики, що являє собою діяльність держави з розвитку туристичної індустрії і суб'єктів туристичного ринку, вдосконалення форм туристичного обслуговування громадян і зміцнення на їх основі свого політичного, економічного та соціального потенціалу [5].

Одним із першочергових завдань я вважаю створення позитивного туристичного іміджу України шляхом здійснення комплексної рекламної-інформаційної кампанії, яка має включати: активізацію публікацій, як друкованих так і електронних, про унікальність української природи та культурну привабливість регіонів України; участь у професійних виставках на основних зарубіжних туристичних ринках для пропаганди національного туристичного потенціалу; розвиток ділового туризму шляхом проведення різноманітних конференцій та інших ділових та наукових заходів, особливо всесвітніх.

Особливої уваги потребують природно-заповідні території України. Для раціонального використання їх потенціалу необхідно: ввести поняття «пропускної спроможності» – тобто для кожного туристичного центру необхідно визначити критичну чисельність відвідувачів і розмістити їх так, щоб вони не завдали шкоди культурним та природним пам'яткам та могли вільно насолоджуватись перебуванням на території центру. Для цього необхідно розділити відвідувачів за часом відвідування; створити на території центру огорожі і зони, недоступні для туристів, пішохідні зони; будувати більш віддалені зони паркування та підвищувати плату за паркування; попереджувати про небажаність відвідувань у періоди максимального завантаження; проводити пропаганду природоохоронних знань, екологічне виховання, використовуючи попередній інструктаж гідів та керівників туристичних груп та поширюючи відповідну літературу на території туристичного центру; постійно проводити діяльність по відновленню ресурсів туристичного центру.

Наступним напрямом є створення регіональної системи підготовки та підвищення кваліфікації туристичних кадрів, враховуючи існуючу та потенційну потребу у фахівцях даного профілю. Також необхідним є проведення наукових досліджень з проблем розвитку туристичних послуг, видання наукових публікацій тощо для привернення уваги науковців до розробки програм реалізації туристичного потенціалу України [4].

До перспективних інвесторів можна віднести, наприклад, представники численної української діаспори, оскільки в останні роки вони проявляють підвищену зацікавленість до української культури. Ще одним важливим інструментом державного впливу повинні стати ліцензування, сертифікація та стандартизація послуг сфери туризму. Це є дуже актуальним питанням, оскільки, наприклад, єдиною гарантією надійності тур фірми для споживача зараз є її реклама або думки інших споживачів, що вже скористались її послугами, тому тур фірми приділяють основну увагу своїй піар-кампанії, а не прагнуть покращити якість послуг, що вони надають. Цю проблему може вирішити саме введення стандартизації та сертифікації. Тут також не можна не згадати необхідність стандартизації готельних послуг в Україні, тому що ціна на них є надто високою порівняно з якістю наданих послуг. Для цього вкрай необхідно здійснити реконструкцію діючих готелів, привести рівень обслуговування в них до світових стандартів.

Останнім напрямом державної туристичної політики має бути підтримка галузей і виробництв, що є постачальниками товарів та послуг для підприємств туристичної індустрії – кафе, ресторанів, кінотеатрів, побутових послуг тощо. Особливу увагу тут слід приділити також відродженню, розвитку та підтримці місцевих ремесел, фольклорних і культурних традицій, народних звичаїв, щоб туристи могли повністю відчувати український колорит.

Комплексна реалізація поданих заходів, спрямованих на реалізацію туристичного потенціалу України, вимагає як державної підтримки, так і залучення приватного та інозем-

ного капіталу в модернізацію інфраструктури туризму. Україна має великі, а головне реальні, перспективи розвитку туристичної галузі, тому вона може і повинна зайняти одне з чільних місць серед країн – світових туристичних лідерів.

Для ефективності використання природних рекреаційних ресурсів необхідно вдосконалити еколого–економічну класифікацію природних рекреаційних ресурсів та систему показників для оцінки їх використання. Дослідження стану використання рекреаційних ресурсів та аналіз показники господарської діяльності суб'єктів рекреаційного природокористування та санаторно–курортної сфери дає можливість розробити стратегію економічного розвитку регіону при застосуванні адміністративних та економічних інструментів регулювання використання природних рекреаційно–туристичних ресурсів.

З метою удосконалення планування і економічного стимулювання ефективного використання природного рекреаційного потенціалу необхідно вдосконалити класифікацію природних рекреаційних ресурсів. Природні рекреаційні ресурси поділити на групи за видовими ознаками, критеріями вичерпності, особливостями екологічного і економічного призначення та територіального розташування. Для оцінки рекреаційно–туристичного потенціалу необхідно здійснити систематизацію показників, які характеризують кількісні та якісні параметри природних рекреаційних ресурсів і дають змогу оцінити їх запаси, якість, інтенсивність та ефективність використання [3].

Висновки

Якісні параметри використання природних рекреаційних ресурсів необхідно оцінювати за показниками, що враховують соціально–економічні показники, а також за показниками, які характеризують організацію і облаштування рекреаційного природокористування. Ефективність використання природних рекреаційних ресурсів характеризується показниками, які визначаються відношенням економічного,

соціального ефектів від користування окремими компонентами природно–рекреаційного потенціалу до його потенційних можливостей.

Література

1. Долішній М.І. Регіональна політика: методологія, методи, практика / НАН України; Інститут регіональних досліджень / М.І. Долішній (відп. ред.). – Л., 2007. – 719 с.
2. Збірник наукових праць за матеріалами доповідей міжнародної науково–практичної конференції «Регіональна політика України: наукові основи, методи, механізми», Львів, 21–23 травня 2008 р. / НАН України; Інститут регіональних досліджень / М.І. Долішній (відп. ред.). – Л.: [Ін–т регіон. досліджень], 2008. – 428 с.
3. Долішній М.І., Кравців В. С., Колодійчук І. А. Карпатський регіон: сучасний стан, проблеми, перспективи сталого розвитку / Інститут регіональних досліджень НАН України / М.І. Долішній (відп. ред.), В.С. Кравців, І.А. Колодійчук. – Л., 2006. – 83 с.
4. Побурко Я.О. Основи організації регіональної статистики / НАН України; Інститут регіональних досліджень / М.І. Долішній (відп. ред.). – Л., 2007. – 196 с.
5. Проблеми регіональної політики: Зб. наук. праць / НАН України; Інститут регіональних досліджень / М.І. Долішній (відп. ред.). – Львів, 2005. – 263 с.
6. Регіональна політика України: наукові основи, методи, механізми: Зб. наук. праць за матеріалами доп. міжнар. наук.–практ. конференції, Львів, 21–23 травня 2008 р. / Інститут регіональних досліджень НАН України / М.І. Долішній (ред.). – Львів, 2008. – 430 с.
7. Соціально–економічні проблеми управління розвитком регіону в умовах трансформації економіки: Зб. наук. праць / НАН України; Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2009. – 306 с.
8. Україна в XXI столітті: концепції та моделі економічного розвитку: Матеріали доп. V Міжнародного конгресу українських економістів, Львів, 22–26 травня, 2009 р. / Інститут регіональних досліджень НАН України; Львівський національний ун–т ім. І. Франка – Л., 2009. – 466 с.

К.В. ПЕТРЕНКО,
к.е.н., доцент, Київський національний університет культури і мистецтв

Проблеми депресивності та глобальності в українському контексті

Стаття присвячена проблемам глобальності та депресивності в контексті державної регіональної політики. Визначено основні показники глобальності та вплив глобалізації на соціально–економічний розвиток територій.

Ключові слова: глобальність, депресивність, регіональна політика, розвиток територій.

Статья посвящается проблемам глобальности и депрессивности в контексте региональной политики.

Определены основные показатели глобальности и влияние глобализации на социально–экономическое развитие территорий.

Ключевые слова: глобальность, депрессивность, региональная политика, развитие территорий.

This article is dedicated to issues of globality and depression in the context of regional policy. Identified the main indicators of globality and globalization on socio–economic development of the territories.

Постановка проблеми. Глобалізація світогосподарських процесів супроводжується суперечливими наслідками. З одного боку, вона сприяє зростанню економічної ефективності світової економіки, зниженню трансакційних витрат за рахунок уніфікації виробничих процесів та адміністративних процедур відносно просторового переміщення товарів та послуг. Разом із тим вона приводить до загострення боротьби між територіями за енергоресурси, фінансові та інвестиційні ресурси, активізації тіньових соціально-економічних механізмів, а відтак це призводить до загострення соціальних та економічних проблем особливо депресивних територій. Тому нові виклики, що несе з собою глобалізація економічного простору, потребують належного теоретичного осмислення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні аспекти регіоналізації в умовах глобалізації світогосподарських процесів взагалі, а також природа та особливості європейської інтеграційної моделі зокрема досліджувалися у працях вітчизняних вчених В. Андрійчука, О. Білоруса, І. Бураковського, В. Будкіна, О. Власюка, В. Горбуліна, А. Гальчинського, В. Гейця, Б. Губського, М. Дудченка, Л. Кістерського, А. Кредісова, С. Кримського, Д. Лук'яненка, В. Новицького, Ю. Макогона, Ю. Павленка, Є. Панченка, Б. Панасюка, Ю. Пахомова, С. Пирожкова, А. Поручника, О. Рогача, В. Рокочої, А. Рум'янцева, В. Савчука, В. Сіденка, С. Соколенка, А. Філіпенка та багатьох інших, а також знайшли своє відображення у працях закордонних вчених Х. Балдершайма, Ю. Ваннопа, А. Вільямса, Б. Йохансона, М. Кітінга, М. МакДжиніса, Г. МакЛейда, Х. Патсі, А. Родрігеса-Посе, В. Салет, Дж. Сіма, К. Станлберга, М. Сторпера, А. Фалузі, Р. Хадсона, С. Харді, М. Харта та інших. У публікаціях М. Бурди, І. Валлерстайна, Р. Кларка, К. Калдера, Дж. Лессінджера, П. Ліндєрта, М. Портера, Дж. Снокса, Дж. Хадсона, Й. Шумпетера регіональні аспекти розвитку пов'язуються з макроекономічними, перетисом із впливом на них глобальних циклів. Концептуальні основи сталості внутрішніх регіонів та посилення їх зовнішньоекономічної відкритості досліджувалися у багатьох працях таких українських і російських економістів, як Е. Алаєва, А. Алімова, М. Бандмана, Р. Бурганова, О. Гранберга, Б. Данилишина, М. Долішного, С. Дорогунцова, Н. Зубаревич, Е. Кочетова, І. Іванова, Б. Лавровського, М. Лендел, І. Лукінова, М. Некрасова, Д. Прейгера, В. Пили, С. Романюка, О. Савченка, В. Симоненка, М. Тимчука та інших.

Метою статті є дослідження проблем регіонального розвитку в умовах глобалізації світогосподарських процесів і в європейській інтеграційній моделі зокрема, що спрямована на стимулювання ефективного соціально-економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Економічний, соціально-політичний, культурний розвиток людства в останній чверті ХХ ст. відбувається під знаком глобалізації. Її економічна складова пов'язана насамперед із джерелами, факторами, формами господарського поступу. Йдеться про інвестиції й технології, робочу силу, інтелектуальні й фінансові ресурси, менеджмент і маркетинг та ін. Таким чином, глобалізація стає по-

стійно діючим фактором і внутрішнього, і міжнародного економічного життя. Розгортання процесу глобалізації вирізняється суперечливим впливом на національні економіки та на весь перебіг сучасного світового господарського розвитку.

З одного боку, глобалізація небачено розширює можливості окремих країн щодо використання та оптимальної комбінації різноманітних ресурсів, їхньої більш глибокої і всебічної участі в системі міжнародного поділу праці, з іншого – глобальні процеси значно загострюють конкурентну боротьбу, спричиняють маніпулювання величезними фінансовими й інвестиційними ресурсами, що становить реальну загрозу для країн із низькими і середніми доходами, а також для проблемних територій в середині країни.

Теоретичне осмислення проблем глобалізації розпочалося в 60-х роках ХХ століття. Але до цих пір ще ведуться дискусії щодо визначення терміна «глобалізація». Зокрема, Е. Гіденс трактує глобалізацію «як розширення світових зв'язків, які з'єднують віддалені регіони...»; Д. Гелд вважає: «Глобалізація передбачає, що політична, економічна і соціальна діяльність стає всесвітньою за своїми наслідками»; Р. Робертсон розуміє глобалізацію як «історичний процес посилення контактів між різними частинами світу, що призводять до зростання одноманітності у житті народів планети». При визначенні терміна «глобалізація» існують такі підходи: 1) розуміння процесу як зміцнення зв'язків з найдавнішими кутками планети; 2) як процеси наростання загальнолюдських інтересів у всіх сферах буття; 3) як виникнення спільних для людства проблем; 4) поширення на планеті однакових технологій, ідей і цінностей [5].

Таким чином, слід враховувати неоднозначність, різноманітність впливу глобалізації на розвиток різних груп країн та галузей сучасного виробництва. В процесі глобальних структурних трансформацій, що поступово поширюються на світовий економічний простір, перевагу отримують галузі обробної промисловості та сфери послуг. Сюди ж здійснюється перелив капіталу і кваліфікованої робочої сили. Водночас інші галузі відчувають гострий дефіцит факторів виробництва, посилюється їх депресивний стан (наприклад, вугільна промисловість). Іншим наслідком глобальних структурних змін стає процес деіндустріалізації, який розпочався ще в 70-ті роки ХХ ст. під впливом світової енергетичної кризи («голландська хвороба» деіндустріалізації). Нині позитивним проявом деіндустріалізації можна вважати розвиток сервісної економіки, неосферизацію виробництва, виникнення космічних технологій, поступовий перехід до неоекономіки, до постекономічних форм суспільства. Негативний аспект деіндустріалізації полягає в загрозі повернення до застарілих, традиційних, архаїчних структур господарства в ряді країн, що розвиваються, та в перехідних економіках внаслідок їхньої не конкурентоспроможності та слабкості власної ресурсної бази економічного розвитку.

Глобалізаційні процеси також не знімають гостроти регіональних проблем. Наростає тенденція до зміцнення світових

зв'язків і взаємозалежностей. З одного боку, глобалізація все більше проникає в найвіддаленіші куточки планети, а з іншого – проблеми регіонів стають відомішими на загальнопланетарному рівні. Світовий рівень глобалізації визначається зростаючою економічною взаємозалежністю країн і регіонів, переплетінням їхніх господарських комплексів та економічних систем. Глобалізація на рівні окремої країни характеризується такими показниками, як відкритість економіки, частка зовнішньоторговельного обороту чи експорту у ВВП, обсяг зарубіжних інвестиційних потоків, міжнародних платежів та ін. Галузевий зріз глобалізації найкращим чином ілюструється співвідношенням обсягів зустрічної внутрішньогалузевої торгівлі до світового виробництва галузі, відповідним показником у сфері інвестицій, а також коефіцієнтом спеціалізації галузі, розрахованим на основі співвідношення національних і міжнародних експортних квот галузі. Нарешті, глобалізація на рівні компанії залежить від того, наскільки ефективно вона диверсифікувала свої надходження та розмістила свої активи в різних країнах з метою збільшення експорту товарів і послуг та використання місцевих переваг, пов'язаних із ширшим доступом до природних ресурсів та відносно дешевої робочої сили. Ступінь глобалізації компанії не в останню чергу визначається такими показниками, як міжнародне розосереджування надходжень від продажів та головних активів, внутрішньофірмова торгівля та відповідні технологічні трансфери.

Початок XXI століття переконливо свідчить, що регіоналізм і глобалізм не лише не суперечать, а й тісно доповнюють один одного, а отже регіональні проблеми можуть породжувати глобальні, і навпаки глобалізація відчутно може впливати на загострення проблем окремих територій.

У 90-ті роки XX ст. у країнах ЄС остаточно були визначені критерії віднесення регіонів до складу «депресивних». Відповідно до них було розроблено та впроваджено регіональну політику ЄС на 2007–2013 роки (яка отримала назву «політика згуртування», тобто вирівнювання диспропорцій регіонального розвитку та досягнення на цій основі подальшого зближення, конвергенції всіх країн-членів та регіонів ЄС) ці критерії тісно узгоджені з такими цілями європейської регіональної структурної політики:

Ціль 1 – «Конвергенція» (Convergence objective) – поширюється на регіони (країни у складі ЄС), що відстають у розвитку за показником ВВП на душу населення. Якщо цей показник нижче ніж 75% від середнього по ЄС, такій країні надається допомога структурних фондів. До «депресивних» відповідно до першої цілі також відносяться малозаселені території (де щільність населення менше восьми мешканців на квадратний кілометр території), а також периферійні, найбільш віддалені від центру території (так звана ультрапериферія). Фінансування проектів у межах цієї цілі передбачає стимулювання розвитку європейських регіонів з відставою («депресивною») економікою, насамперед у напрямках активізації науково-дослідної та інноваційної діяльності;

формування мережі базової інфраструктури; стимулювання розвитку людських ресурсів та інформаційного суспільства.

Ціль 2 – «Регіональна конкурентоспроможність та зайнятість» (Regional Competitiveness and Employment objective) – допомога переважно надавалася «депресивним» регіонам ЄС, для яких традиційними є проблеми високого безробіття та низької зайнятості населення: Словаччина (де станом на кінець 2008 року безробіття становило 18,4%), Польща (14,8%), Болгарія (16%), Греція (15,9%) та Іспанія (14,4%) тощо. На цих територіях насамперед фінансуються проекти модернізації ринку праці шляхом фахового навчання, місцевих ініціатив у сфері працевлаштування та покращення доступу до робочих місць. Пріоритетом європейської регіональної політики відповідно до цієї цілі визнано: модернізацію системи освіти, фінансування професійної підготовки та працевлаштування (насамперед молоді та осіб, вивільнених внаслідок структурної трансформації регіональної економіки під впливом НТР); фінансування проектів, пов'язаних з удосконаленням умов на регіональному ринку праці тощо.

Ціль 3 – «Європейська територіальна кооперація» (European Territorial Cooperation objective) ставить за мету об'єднання місцевих та регіональних ініціатив, сприяння міжтериторіальній співпраці, обміну досвідом. У цьому напрямі приділяється увага розвитку транспортної мережі та транспортної інфраструктури як умовам активізації створення єдиного територіального простору для здійснення господарської та комунікаційної політики у межах ЄС та створенні на цій основі сприятливих умов для розвитку економіки депресивних територій. У рамках проекту допомоги розвитку регіонів до 2013 року в ЄС планується відбудувати та реконструювати близько 25000 км автомобільних доріг та біля 7700 км залізниці. Передбачається, що будівництво доріг, по-перше, сприятиме залученню до цього процесу місцевих ресурсів (у тому числі і «депресивних» територій), що надасть стимулів їх економічному розвитку і, по-друге, створення розвинутої транспортної інфраструктури сприятиме активізації підприємницької діяльності на містах, прискорить залучення місцевої економіки до загальноєвропейського економічного простору тощо.

Україна теж відчуває вплив глобалізації на соціально-економічний розвиток в країні. Аналіз реформування економічних відносин та вирішення регіональних проблем в Україні за роки її незалежності свідчить про те, що перехід економіки регіонів до ринкових відносин здійснювався недостатньо регульовано. Внаслідок цього відбулася руйнація звичних територіальних пропорцій, замість поступового нівелювання рівнів соціально-економічного розвитку регіонів спостерігається їхня подальша диференціація, наростання поляризації між регіонами за рівнями соціокультурного розвитку та потужністю економічного потенціалу. За цих обставин в Україні гостро постала необхідність формування та реалізації активної державної регіональної політики, яка б була спрямована на:

– розбудову нової системи державного управління, демократизації й формування громадянського суспільства, зміцнення системи місцевого самоврядування;

– реалізацію головних завдань регіонального розвитку, які визначено в Концепції державної регіональної політики України;

– забезпечення подальшого розвитку науково-технологічного, інноваційного й людського потенціалу, підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Також проблеми депресивних територій, зміцнення потенціалу регіонів потрібно розглядати у контексті євроінтеграційного курсу України. Інтегрування нашої країни в європейські структури потребує вироблення і реалізації такої моделі взаємовідносин з регіонами й управління ними, яка б відповідала принципам регіональної політики Європейського Союзу.

Більшість країн старих членів Європейського Союзу мають сформовану протягом багатьох десятиріч власну модель регіональної політики та систему її законодавчого забезпечення, натомість нові держави-члени формували свою систему законодавства з регіонального розвитку протягом кількох років, перед вступом до Європейського Союзу і отримали дуже вражаючі результати [4].

Значна увага, що приділяється проблемам регіонального розвитку, зменшення регіональних економічних і соціальних диспропорцій у країнах Європейського Союзу є підтвердженням того, що державна регіональна політика має розглядатися як один із найважливіших механізмів забезпечення сталого економічного зростання та суспільної злагоди в Україні. У країнах ЄС напрацьовано великий досвід у питаннях механізмів регулювання регіонального розвитку, підтримки депресивних територій, економічного й бюджетного вирівнювання [1, с. 178]. Нам необхідно використати

цей досвід, адаптувавши його найвагоміші досягнення до умов України.

Висновки

Сучасній регіональній політиці України в умовах глобалізації необхідно додати європейського рівня якості та системності, посиливши її такими елементами, як: а) пріоритети регіонального розвитку, що інтегруються із загальнодержавними пріоритетами; б) сукупність стратегічних індикаторів виконання пріоритетів (індикативних планів); в) засоби виконання цих пріоритетів (сукупність угод, цільових програм і проектів); г) узгоджені із визначеними пріоритетами галузеві програми розвитку секторів публічної сфери – освіти, науки, охорони здоров'я тощо; д) об'єкти управління; е) склад суб'єктів управління – сукупність органів влади, керівництво реального й фінансового секторів, представники громадськості; є) механізми та інструменти приватно-державного партнерства, що мають цільові орієнтири.

Література

1. Варналій З.С. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / За ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.
2. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Глобализация и регионализм: уроки для России // Общественные науки и современность. – 2004. – № 1.
3. Чужиков В.І. Регіональні інтеграційні стратегії постсоціалістичних країн Європи. – К.: «Кадри», 2003. – 297 с.
4. Чужиков В.І. Регіональний розвиток у європейському спільному економічному просторі (динамізація та структурні зміни): дисертація д-ра екон. наук: 08.05.01 / Київський національний економічний ун-т. – К., 2003.
5. Ярош Б.О., Ярош О.Б. Загальна теорія політики: Навч. посіб. для студ. спец. «Політологія» вищ. навч. закладів. – Луцьк: РВВ «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2005. – 240 с.

Ф.А. ВАЖИНСЬКИЙ,
к.е.н., с.н.с., ІРД НАН України,
А.В. КОЛОДІЙЧУК,
студент, Львівський НУ «Львівська політехніка»

Вплив економічної кризи на розвиток сільських територій

Проаналізовано негативні наслідки економічної кризи на розвиток сільських територій регіону та запропоновано заходи, спрямовані на мінімізацію їх негативного впливу.

Ключові слова: сільські території, криза, соціальна база, економічний розвиток, екологічний розвиток, інвестиції, прогноз.

Проанализированы негативные последствия экономического кризиса на развитие сельских территорий

региона и предложены мероприятия, направленные на минимизацию их негативного влияния.

Ключевые слова: сельские территории, кризис, социальная база, экономическое развитие, экологическое развитие, инвестиции, прогноз.

The negative consequences of economic crisis on development of rural territories of region are analysed and measures, directed on minimization of them negative influence, are offered.

Постановка проблеми. В умовах розвитку ринкової економіки в Україні основним напрямом аграрних реформ має стати курс на підвищення їх соціальної спрямованості, послідовну переорієнтацію сільської економіки на задоволення потреб населення. У цьому зв'язку головною метою політики соціально-економічного розвитку сільських територій є створення життєздатного середовища, зокрема через підвищення конкурентоспроможності трудових ресурсів, формування збалансованого ринку праці з чіткими соціальними орієнтирами, забезпечення продуктивної зайнятості та соціального захисту працездатного населення, сприяння розвитку підприємництва.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченню проблеми розвитку сільських територій України приділяє увагу багато вітчизняних вчених В.Г. Андрійчук, С.О. Гудзинський, М.В. Зубець, В.П. Мікловда, М.К. Орлатий, М.І. Пітюлич, І.В. Прокопа, П.Т. Саблук, М.П. Талавиця, Л.О. Шепотько та інші. Ними вже напрацьовано теоретичні положення, на базі яких можна робити певні узагальнення та проводити подальші дослідження.

Разом із тим недостатньо дослідженими залишаються питання впливу зональних особливостей на розвиток сільських територій; моделі організації системного розвитку сільських територій; оптимальна стратегія з урахуванням природно-ресурсного та виробничо-господарського потенціалу; проблеми фінансування процесів розвитку сільських територій; інституційні засади забезпечення розвитку сільських територій; особливості організації системного розвитку сільських територій в період економічної кризи.

Розвиток сільських територій потребує комплексного підходу до вирішення всіх проблем сільських територій – економічних, соціальних, екологічних, демографічних тощо.

Метою статті є розробка на основі прогнозованих наслідків економічної кризи для розвитку сільських територій регіону відповідних заходів, спрямованих на мінімізацію їх негативного впливу.

Виклад основного матеріалу. Сільські території України як система не ізольовані, а функціонують та розвиваються під впливом цілої низки факторів зовнішнього середовища (соціальних, економічних, екологічних, нормативно-правових, організаційно-управлінських, політичних) [1]. Вплив економічної кризи на функціонування та розвиток сільських територій неминучий.

Криза села характеризується такими тенденціями [2]:

- зниженням частки сільськогосподарських підприємств у виробництві валової продукції рослинництва та тваринництва;
- скороченням обсягів сільськогосподарського виробництва;
- зниженням рівня використання орних земель виробниками сільськогосподарської продукції;
- переважною зайнятістю сільського населення в особистому господарстві;

- значним скороченням інвестицій у розвиток соціальної бази села;

- депопуляцією сільського населення.

Економічна криза охопила практично всі сторони життєдіяльності села та вплинула на розвиток агропромислового комплексу регіону.

Можливі наслідки економічної кризи для розвитку соціальної бази сільських територій:

- скорочення народжуваності, у зв'язку з погіршенням фінансового становища сільських родин та втратою реальної вартості компенсацій при народженні дитини;

- зростання рівня смертності у зв'язку з подорожчанням ліків (багато ліків є імпортними, відповідно з девальвацією національної валюти автоматично зростає їх вартість);

- зниження рівня міграції з сіл у зв'язку з відсутністю можливостей вигідно працевлаштуватися у містах;

- криза може змусити мешканців міст переселятися на сільські території у зв'язку з неспроможністю сплачувати іпотечні кредити, оренду, комунальні послуги; відсутністю роботи в містах і можливості зайнятості в особистому господарстві;

- зниження реальних доходів населення у зв'язку з інфляцією, розширення натурального виробництва;

- скорочення фінансування програм розвитку об'єктів соціальної інфраструктури (будівництво лікарняних, освітніх, культурних та інших закладів), зниження темпів розвитку торгівлі, транспортного господарства та побутового обслуговування;

- збереження та розвиток існуючих сіл шляхом переселення до них міських жителів або повернення колишніх мешканців.

Прогнозований вплив економічної кризи на економічний розвиток сільських територій:

- скорочення виробництва валової продукції сільського господарства;

- зростання питомої ваги господарств населення у виробництві валової продукції сільського господарства і, відповідно, скорочення питомої ваги сільськогосподарських підприємств;

- у рослинництві – скорочення обсягів валового збору зернових культур, льону, цукрових буряків (фабричних), насамперед у сільськогосподарських підприємствах;

- у тваринництві – скорочення поголів'я великої рогатої худоби, овець та кіз, коней, кролів, насамперед, у сільськогосподарських підприємствах і фермерських господарствах;

- зниження темпів розвитку несільськогосподарських видів діяльності у зв'язку з припиненням кредитування та скороченням темпів інвестування;

- скорочення виробничих потужностей суб'єктів підприємницької діяльності;

- зниження темпів розвитку підприємництва;

- банкрутство та закриття частини суб'єктів господарювання;

- скорочення реальних доходів селян;

- зростання рівня безробіття;

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

- скорочення доходів місцевих бюджетів, у зв'язку із зростанням безробіття та зниженням темпів виробництва, зменшенням бюджетів розвитку;

- відсутність нових ринків збуту продукції;

- зростання конкурентоспроможності місцевих виробників.

Прогнозований вплив економічної кризи на екологічний розвиток сільських територій:

- розвиток ерозійних процесів і зниження родючості ґрунтів;

- зниження обсягів використання добрив та отрутохімікатів;

- використання переважно ручної праці;

- вирощування екологічно чистої продукції, в тому числі немодифікованої генетично;

- покращення екологічного стану сільських територій через скорочення виробництва;

- скорочення інвестицій у екологічні програми.

У вищенаведених прогнозованих наслідках впливу економічної кризи на розвиток сільських територій необхідно робити поправку на характеристики самої кризи – терміни закінчення та початку піднесення економіки, політичну стабільність у державі, ефективність антикризових заходів уряду.

Відповідно до трьох напрямів системного розвитку сільських територій регіону (соціального, економічного та екологічного) розглянемо заходи, спрямовані на мінімізацію наслідків негативного впливу кризи:

1. З метою запобігання скороченню народжуваності в сільській місцевості необхідно розробити та затвердити регіональну концепцію стимулювання народжуваності в сільській місцевості, запропонувати конкретні заходи для її вирішення:

- надання сім'ям додаткових грошових виплат на новонароджену дитину;

- надання пільг на сплату комунальних платежів, які встановлюються органами місцевого самоврядування;

- безоплатне надання сільським родинам, в яких народжується дитина, земельної ділянки для зведення будинку та ведення особистого господарства

2. З метою запобігання зростанню рівня смертності в сільській місцевості необхідно:

- сприяти роботі фельдшерсько–акушерських пунктів і аптечно–поліклінічних закладів;

- провести суцільне медичне обстеження сільського населення з метою виявлення осіб, які потребують негайної медичної допомоги;

- посилити роз'яснювально–пропагандистську роботу щодо небезпеки інфікування такими хворобами як СНІД, туберкульоз та ін.;

- посилити боротьбу з алкоголізмом та наркоманією;

- посилити контроль за роботою аптек, фельдшерсько–акушерських пунктів, поліклінічних закладів та лікарень.

3. З метою захисту реальних доходів населення від інфляції необхідно [3]:

- інформувати селян про можливості диверсифікації їх доходів;

- контролювати ціни на основну групу продовольчих товарів з метою недопущення їх необґрунтованого підвищення;

- підтримувати диверсифікацію збуту сільськогосподарської продукції господарствами населення з метою недопущення монополізації ринку та встановлення занижених закупівельних цін;

- залучати різноманітні дорадчі служби, бізнес–центри до проведення роз'яснювальної роботи серед місцевого населення щодо можливостей започаткування власної справи тощо.

4. З метою поліпшення умов проживання в сільській місцевості необхідно [3]:

- підготувати інвестиційні проекти для залучення коштів у розбудову соціальної сфери села;

- активно співпрацювати з місцевими підприємцями в утриманні об'єктів соціальної сфери;

- забезпечити підвищення якості соціальних послуг (освітніх, медичних, побутових та ін.).

5. З метою запобігання скороченню фінансування програм розвитку об'єктів соціальної інфраструктури необхідно [4]:

- залучати кредити фінансових установ на розвиток соціальної інфраструктури сільських поселень під кошти, закладені в місцевих бюджетах;

- залучати інвестиції під реалізацію комунальних об'єктів, земельних ділянок несільськогосподарського призначення;

- знизити орендну плату, плату за землю місцевим підприємцям в обмін на їхні інвестиції у розвиток соціальної інфраструктури;

- сприяти участі господарств населення в розбудові соціальної інфраструктури своїх поселень.

6. З метою поступового відродження відмерлих сіл необхідно [3]:

- розробити механізми безоплатного надання земельних ділянок, а також допомоги в облаштуванні житла мешканцям, які бажають переселитися на території відмерлих поселень;

- розглянути можливості долучення їх земель до сусідніх сіл і сільських рад.

Заходи, спрямовані на розвиток економічної підсистеми сільських територій, повинні забезпечити вирішення наступних проблем:

1. З метою запобігання скороченню питомої ваги сільськогосподарських підприємств у виробництві валової сільськогосподарської продукції необхідно [5]:

- створити регіональний фонд кредитування сільськогосподарських виробників для надання їм можливості проведення посівної кампанії та збору врожаю. Джерелом погашення таких кредитів може бути вироблена ними продукція;

- сприяти залученню кредитних спілок та інших фінансово–кредитних установ до кредитування сільськогосподарських виробників;

- надавати пільги на сплату орендної плати, плати за землю та інших місцевих платежів у межах чинного законодавства;

- розробити механізми диверсифікації галузевої структури сільськогосподарських підприємств, відповідно до наявного

попиту та їх кооперації з іншими виробниками, переробними та збутовими підприємствами, кредитними спілками;

- здійснювати громадський контроль за діяльністю сільськогосподарських підприємств з метою недопущення їх штучного банкрутства;

- сприяти залученню сільськогосподарськими підприємствами регіону інвестицій.

2. З метою недопущення скорочення валової продукції рослинництва та тваринництва в усіх категоріях господарств необхідно:

- забезпечити систематичний контроль за показниками виробництва продукції рослинництва і тваринництва з метою вчасного реагування на їх скорочення у тій чи іншій галузі;

- надавати місцевим сільгоспвиробникам методичну, інформаційну, організаційну та іншу допомогу;

- сприяти підвищенню рентабельності галузей рослинництва і тваринництва шляхом коригування цін на сільськогосподарську продукцію порівняно з іншими товарами.

3. З метою запобігання зниженню темпів розвитку не-сільськогосподарських видів діяльності необхідно:

- сприяти діяльності несільськогосподарських підприємств;

- сприяти залученню інвестицій у розвиток несільськогосподарських видів діяльності;

- розробити механізми надання їм пільг в оплаті за комунальні послуги, оренді землі та приміщень тощо;

- посилити роботу дорадницьких структур з метою розробки та реалізації проектів розвитку несільськогосподарських видів діяльності.

4. З метою запобігання зниженню темпів розвитку підприємництва, банкрутству та ліквідації суб'єктів господарювання, скороченню виробничих потужностей необхідно [5]:

- посилити роботу з населенням в напрямку інформування та консультування щодо можливостей відкриття власної справи;

- спростити процедуру реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності за принципом «єдиного вікна»;

- надавати суб'єктам підприємницької діяльності різноманітні пільги;

- налагодити співпрацю з фінансовими установами регіону в питаннях кредитування підприємництва та реструктуризації наявних кредитів.

5. З метою запобігання скороченню доходів місцевих бюджетів необхідно:

- розробити механізми продажу земельних ділянок не-сільськогосподарського призначення та комунального майна у відстрочку з метою забезпечення мінімального надходження коштів;

- оптимізувати ставки орендної плати та плати за землю з метою недопущення банкрутства підприємств та збереження дохідності місцевих бюджетів. Надання таких пільг суб'єктам господарювання повинно бути при умові збереження існуючих виробничих потужностей, кількості працівників та розмірів заробітних плат;

- розробити інвестиційні програми, спрямовані на реалізацію в регіоні інфраструктурних проектів із залученням коштів державного бюджету, приватних інвесторів, фінансово-кредитних установ та ін.

6. З метою розширення ринків збуту сільськогосподарської та іншої продукції необхідно:

- посилити контроль за монополізацією ринків збуту сільськогосподарської та іншої продукції, виробленої в сільській місцевості та встановлення монополічних закупівельних цін;

- сприяти розвитку ринків збуту.

Заходи, спрямовані на екологічний розвиток сільських територій, передбачають збільшення інвестицій на екологічні програми і запобігання погіршенню природно-ресурсного потенціалу регіону.

З метою запобігання погіршенню екологічної ситуації необхідно:

- посилити контроль над викидами забруднюючих речовин в атмосферне повітря від усіх видів джерел;

- зменшити викиди забруднюючих речовин у водні об'єкти;

- збільшити контроль за представниками флори і фауни;

- розробити заходи з охорони земельних і лісових ресурсів.

Кожна криза надає і певні можливості для розвитку, використавши які, можна суттєво реформувати чинну систему та забезпечити розвиток цілих галузей [2].

Щоб скористатися можливостями, які відкриваються перед сільськими територіями регіону в період економічної кризи, необхідні відповідні заходи:

1. З метою зниження рівня міграції із сіл та стимулювання переселення людей на сільські території необхідно:

- організувати відділ переселення мешканців на сільські території та налагодити його організаційну та методичну роботу;

- створити фонд сприяння переселенню на сільські території з метою надання одноразової допомоги мешканцям;

- розробити заходи із забезпечення переселенців роботою, житлом та ін.

2. З метою розвитку туризму, зокрема сільського зеленого, необхідно:

- розвивати соціальну та туристичну інфраструктуру;

- здійснювати заходи щодо пропагування краю серед іноземних туристів;

- розвивати народні промисли для реалізації їх продукції туристам.

3. З метою підвищення конкурентоспроможності місцевих сільськогосподарських виробників необхідно:

- надавати пільги місцевим виробникам для зниження собівартості їх продукції;

- диверсифікувати ринки збуту продукції сільгоспвиробників;

- сприяти залученню інвестицій у сферу переробки та виробництва сільськогосподарської продукції.

4. З метою покращення екологічного стану сільських територій регіону необхідно забезпечити виконання наступних заходів:

- вирощування екологічно чистої продукції, в тому числі не модифікованої генетично;
- покращення екологічного стану сільських територій регіону внаслідок скорочення виробництва.

Висновки

Сільські території України перебувають у вкрай важкому становищі. Тому першочерговими заходами є прийняття регіональної програми розвитку сільських територій з метою забезпечення підтримки села та сільськогосподарських виробників.

Головними причинами низької ефективності існуючих програм розвитку сільських територій є: відсутність системного підходу до організації розвитку сільських територій, єдиного ефективно діючого центру управління програмами розвитку; неповне фінансування і, відповідно, невиконання затверджених програм розвитку через недостатність реальних джерел надходження коштів тощо.

Організація розвитку сільських територій має охоплювати всі сторони життєдіяльності: зміцнення соціальної бази (підвищення добробуту селян; стабілізацію демографічної ситуації; розвиток соціальної інфраструктури); економічний розвиток (розвиток підприємництва, несільськогосподарських видів виробництва, збільшення зайнятості та доходів селян, доходів місцевих бюджетів, ринків збуту продукції); екологічний розвиток (покращення екологічного стану сільських територій).

Економічна криза значно впливає на розвиток сільських територій (соціальний, економічний та екологічний їх розвиток).

З метою мінімізації негативного впливу економічної кризи на розвиток сільських територій необхідно розробити та здійснити комплекс заходів, спрямованих на їх мінімізацію. Заходи мають постійно переглядатися на предмет їх ефективності, а в разі потреби, розроблятися нові.

Література

1. Юрчишин В.В. Сільські території як системоутворюючі фактори розвитку аграрного сектора економіки / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2005. – №3. – С. 3–10.
2. Уткин Э.А. Антикризисное управление / Э.А. Уткин. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем»; изд. «Экмос», 1997. – 400 с.
3. Вдовиченко М.Х. Соціальне відродження і розвиток села в умовах становлення ринкової економіки / М.Х. Вдовиченко, К.І. Якуба, М.К. Орлатий та ін.: [за ред. П.Т. Саблука, М.Х. Вдовиченка]. – К.: Урожай, 1993. – 216 с.
4. Полозенко Д.В. Соціальна інфраструктура села та джерела її фінансування / Д.В. Полозенко // Фінанси України. – 2002. – №1. – С. 3–12.
5. Батіг А.І. Планування та організація діяльності аграрного підприємства: посіб. / [А.І. Батіг та ін.]; за ред. А.І. Батіг. – К.: Аграрна освіта, 2003. – 425 с.
6. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підруч. / В.Г. Андрійчук. – [2-ге вид., доп. і перероб.]. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
7. Замятіна Н.В. Розвиток потенціалу сільських територій / Н.В. Замятіна // Економіка АПК. – 2006. – №4. – С. 134–141.
8. Мельник С.І. Соціально-економічні проблеми відтворення та ефективного використання ресурсного потенціалу села / Мельник С.І. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2004. – 428 с.
9. Саблук П.Т. Реформування соціальної сфери села: організаційно-методичні засади / Саблук П.Т. – К.: УААН ННЦ «Ін-т аграрної економіки», 2000. – 475 с.
10. Талавира М.П. Заходи підтримки економічного розвитку сільських територій / М.П. Талавира // Агроінком. – №2. – 2006. – С. 110–113.
11. Шаповал П. Сільськогосподарський регіон у системі управління розвитком економіки / П. Шаповал // Вісник УАДУ при Президентів України. – 2002. – №4. – С. 72–76.

Ю.В. РИБАК,

заст. заввідділу методологічного територіального планування Науково-дослідного економічного інституту

Транскордонні кластери в системі регіонального розвитку країн високого конкурентного статусу

Автором визначено та проаналізовано основні тенденції розвитку транскордонних кластерів у країнах – членах ЄС. Розглядається досвід Скандинавських країн у створенні успішних транскордонних кластерів. Оцінюються стан та перспективи розвитку транскордонних кластерів в Україні.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, транскордонні кластери, євро регіони, регіональна економіка, стратегія, конкурентоспроможність.

Автором определены и проанализированы основные тенденции развития трансграничных кластеров в странах – членах ЕС. Рассматривается опыт Скандинавских

стран в создании успешных трансграничных кластеров. Оцениваются состояние и перспективы развития трансграничных кластеров в Украине.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, трансграничные кластеры, региональная экономика, евро регионы, стратегия, конкурентоспособность.

The main tendencies of cross-border clusters development in EU countries are analyzed in the article. The experience of Scandinavian countries in creating of successful cross-border clusters is considered. The main tendencies of cross-border clusters creation in Ukraine are considered.

Постановка проблеми. Світовий досвід продемонстрував ефективність застосування кластерної моделі до транскордонних регіонів. Транскордонні регіони країн ЄС повною мірою включилися в процеси кластеризації і отримують синергійні ефекти на транскордонних ринках, про що свідчить успіх європейських транскордонних кластерів, таких як: Біофармацевтичний кластер «Біодолина» (BioValley, CH/D/F); Транскордонне об'єднання навколо затоки Ересунн (Oresund, DK/S) Данії та Швеції, включаючи транскордонний кластер біотехнологій «Долину Медікон» (Medicon Valley), транскордонний кластер ІКТ й транскордонний кластер харчової промисловості; Транскордонний кластер «Європейський аерокосмічний кластер» (European Aerospace Cluster); Німецько-голандське транскордонне об'єднання «Твенте» (Twente); Транскордонний кластер текстилю (A/CZ) у регіоні Нижня Австрія (Niederösterreich/A) і чеському регіоні Богемія (Bohemia); Транскордонне об'єднання «Долина Доммель» (Dommel-Valley), Транскордонний кластер у галузі біотехнологій «МедКоастСкандинавія» (MedCoast Scandinavia), що розташований у Норвегії (регіон Осло) й Швеції (регіон Готенберг) (Oslo region in Norway and the Gothenberg region in Sweden) тощо.

Україна має реальний шанс вийти з кризи та підвищити міжнародну конкурентоспроможність за допомогою формування та розвитку транскордонних кластерів, що сприятиме посиленню дії факторів місцевого виробництва, а саме: прискоренню промислової реорганізації; стимулюванню інноваційної діяльності; зміцненню міжнародної кооперації на інноваційній основі; стратегічному спрямуванню бюджетних інвестицій, залученню якісних внутрішніх та зовнішніх інвестицій на засадах державно-приватного партнерства. Особливо актуальним питання формування транскордонних кластерів постає зараз, у період формування європейської політики сусідства, в рамках якої Україна отримує 470,1 млн. євро. Відомо, що вже тривалий час транскордонна співпраця на зовнішніх кордонах ЄС є ключовим пріоритетом для європейської політики сусідства.

Можемо виділити такі цілі транскордонного співробітництва:

- сприяння економічному та соціальному розвитку в регіонах по обидва боки спільних кордонів, підвищення конкурентоспроможності обох регіонів;
- вирішення спільних проблем у таких сферах, як навколишнє середовище, охорона здоров'я, запобігання та боротьба з організованою злочинністю;
- збільшенні ефективності та безпеки кордонів;
- сприянні транскордонній співпраці на місцевому рівні.

Транскордонне співробітництво спрямоване на підвищення ефективності використання природно-ресурсного потенціалу прикордонних територій, на об'єднання зусиль для вирішення спільних та ідентичних проблем по обидва боки кордону і дає можливість застосувати кластерний підхід до транскордонного регіону. Україна може брати участь у таких операційних програмах ТКС: Угорщина – Словаччина – Румунія

– Україна; Румунія – Молдова – Україна; Польща – Білорусь – Україна; Багатостороння програма Чорне море [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.

В останні десятиліття теорії та методології кластерного підходу присвячена досить велика кількість робіт. Серед їх переліку варто відзначити праці зарубіжних вчених: Е. Дахмана, Е. Лімера, М. Портера, С. Розенфельда, Д. Сольє, І. Толенадо, Е. Дж. Фезера, В. Фельдмана, М. Енрайта та інш., в яких були сформовані його класичні поняття. Дослідження транскордонного співробітництва на мікро- та мезорівні представлені в роботах вітчизняних та закордонних науковців: Ю.В. Полунєєва, Ю.В. Макогона, В.І. Ляшенка, В.О. Кравченка, Н.А. Мікули, В.С. Куйбіди, А.Ф. Ткачука, В.В. Толкованова. Роботи науковців мають значну теоретичну та практичну цінність, але разом із тим необхідно зазначити, що подальшого комплексного аналізу потребує вивчення проблеми підвищення конкурентоспроможності транскордонних регіонів на основі кластерного підходу.

Отже, **метою статті** є виявлення та аналіз ефективних стратегій підвищення конкурентоспроможності регіонів на основі кластерного підходу, дослідження основних тенденцій розвитку транскордонних кластерів в країнах-членах ЄС, аналіз стану та перспектив розвитку транскордонних кластерів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Успіх високо розвинутих країн, що обрали кластерну модель економічного розвитку, свідчить про те, що вона є основою стратегії підвищення конкурентоспроможності країни та її економічного розвитку. Успіх транскордонних кластерів продемонстрував ефективність формування кластерів в євро регіонах, що призвело до підвищення конкурентоспроможності країн-членів ЄС. Так, кластерна теорія посіла гідне місце в політиці країни щодо підвищення конкурентоспроможності, зміцнення потенціалу регіону, активізації його інвестиційної діяльності, а також в розвитку міжнародних відносин, а саме в політиці транскордонного співробітництва.

На даний час уряд України разом із міністерствами працює над створенням Концепції Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів. У 2004 році було прийнято Закон України «Про транскордонне співробітництво». В доповнення до цього закону в 2006 році постановою Кабінету Міністрів України було затверджено Державну програму розвитку транскордонного співробітництва на 2007–2010 роки шляхом підтримки малого та середнього підприємництва у семи створених на державному кордоні євро регіонах. Важливим є врахування світового досвіду високорозвинутих країн у формуванні стратегій конкурентоспроможності.

В умовах глобалізації транскордонне співробітництво виступає стратегічним напрямом реалізації державної регіональної політики, що направлений на зміцнення міжнародних відносин, реалізацію скоординованих дій щодо інтеграції економік суміжних країн, шляхом створення та розвитку тран-

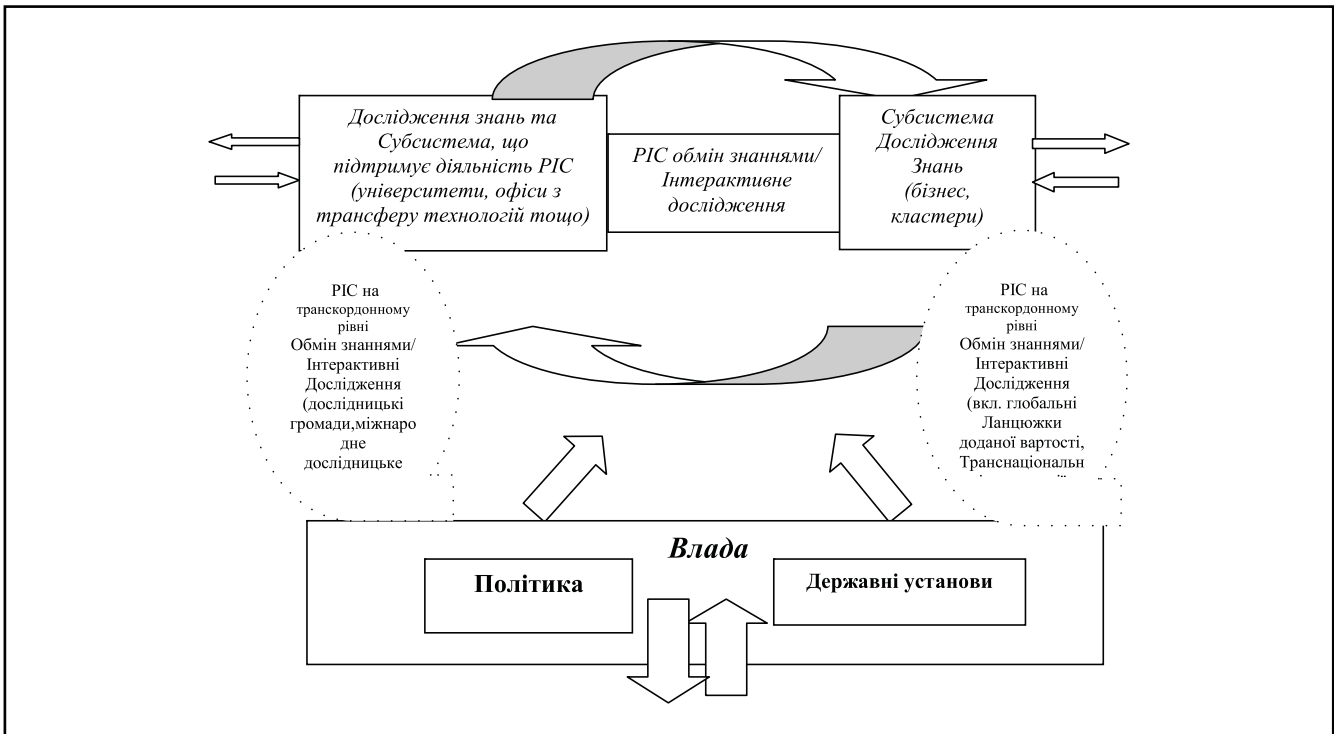
скордонних кластерів. Необхідно зазначити, що на сьогодні відсутнє єдине, загальнозживане визначення поняття транскордонного кластеру, що зумовлюється його дискусивністю та багатовимірністю. Експерти ЄС проекту «Кластерний розвиток Балтійського регіону» (EstRuClusters Development) визначають транскордонний кластер як географічно сконцентровані мережі компаній, що співпрацюють в транскордонному регіоні у споріднених галузях [2]. У даному дослідженні визначаємо транскордонні кластери як мережі незалежних компаній та асоційованих інституцій, які географічно зосереджені у транскордонному регіоні, спеціалізуються у споріднених галузях, конкурують але при цьому ведуть спільну роботу та реалізують спільні проекти, що в кінцевому підсумку дає можливість отримання синергетичних ефектів. Транскордонні кластери охоплюють суміжні прикордонні території сусідніх держав, до складу яких входять інституції, розміщені по обидва боки кордону. Реалізація кластерного підходу в рамках прикордонного співробітництва створює великий потенціал економічного росту прикордонних областей.

В умовах глобалізації транскордонне співробітництво стало одним із ключових механізмів в реалізації державної регіональної політики на інноваційній основі, що сприяє зміцненню добросусідства та реалізації скоординованих дій щодо інтеграції економік сусідніх країн. Досвід європейських країн продемонстрував, що транскордонні кластери виступають інструментами підтримки динамічного сталого розвитку транскордонних просторів. Транскордонний кластер, як правило, представляє собою добровільне об'єднання незалежних компаній, науково-дослідних інститутів, освітніх закладів, державних установ, асоційованих інституцій й інших суб'єктів транскордонного співробітництва, що охоплюють суміжні прикордонні території сусідніх держав й розміщені у різних податкових, митних, законодавчих середовищах сусідніх країн, однак можуть мати спільні підприємства та організації, користуватися спільною інфраструктурою, і функціонують, насамперед, на транскордонних ринках. Однак треба відмітити, що наявність кордонів може мати й негативні наслідки для ведення бізнесу, наприклад бар'єри для вільного руху товарів, робочої сили, капіталу, мови, культури.

Транскордонні кластери набули широкого поширення в Європі та в світі. В статті проаналізовано досвід скандинавських транскордонних кластерів, які продемонстрували свою конкурентоспроможність на міжнародному ринку й позиціонують себе як одні з найсильніших в європейському регіоні в таких галузях як ІКТ, біотехнології та наука про життя, харчова промисловість. Проаналізуємо діяльність одного із найуспішніших транскордонних кластерів в області біотехнологій та науки про життя в Європі – кластер «Долина Медікон» (Medicon Valley), що розташований у транскордонному регіоні Ересунн (Oresund, DK/S) в Данії та Швеції та налічує близько 3,5 млн. людей. населення.

Виділимо основні конкурентні переваги транскордонного регіону Ересунн:

- Висока інвестиційна активність в інфраструктуру регіону. Обсяг інвестицій в інфраструктуру регіону Ересунн становить близько \$10–15 млрд., що гарантує йому стійкі позиції на європейському інвестиційному ринку в найближче десятиліття.
- Розвинута інфраструктура (наявність прямого сполучення, так званого «транснаціонального шляху», тривалістю півгодини між Копенгагеном (Данія) і південною частиною Швеції).
- На території регіону виробляється близько 25% ВВП Данії та Швеції, і регіон Ересунн відповідно має великий економічний вплив на обидві країни.
- Розвинутий ринок венчурного підприємництва.
- Вагома державна підтримка у вигляді існування великої кількості спеціальних фондів (масштабним державним проектом є заснування в 2006 році Спеціального фонду «Датський національний фонд передових технологій», який вже за перший рік роботи виділив близько 200 млн. датських крон (приблизно \$34 млн.) на здійснення 12 великих проектів в області нанотехнологій).
- Базування великої кількості транснаціональних корпорацій, які відкрили свої регіональні скандинавські центри й представництва.
- Вільний доступ до данських і шведських ресурсів робочої сили (збільшення людських ресурсів на підприємствах регіону на 50%).
- Угода про уникнення подвійного оподаткування (учасники угоди – Данія, Швеція і Норвегія) забезпечує сплату податків тільки один раз в одній країні. Особлива податкова угода між Данією і Швецією також сприятиме інтеграції двох країн. Регіон Ересунн є одним із регіонів, де найнижчі податки у світі, й відповідно є привабливим середовищем для ведення бізнесу.
- Урядами Данії та Швеції були розроблені єдині принципи проектного розвитку регіонів.
- Розвинута транскордонна регіональна інноваційна система, яка має оптимальну інституційну основу для інноваційного розвитку й високої інвестиційної активності в регіоні. Транскордонна PIC регіону Ересунн є мобільною та здатною оперативнo й адекватно реагувати на зміну зовнішніх умов функціонування як в Данії так і в Швеції. Водночас Транскордонна PIC за рахунок використання синергетичного ефекту від тісної взаємодії її основних складових елементів виступає надійним фундаментом створення динамічної високо конкурентної середовища регіону Ересунн (див. рис.).
- У дослідженні ми аналізуємо успішні транскордонні кластери регіону Ересунн, який став лідером в Європі згідно з результатами проведеного експертами бенчмаркінгу в 2010 році [5]. На даний час у регіоні Ересунн сформувалися такі транскордонні кластери: Ересунн кластер ІКТ (Шresund IT), Ересунн Харчовий кластер (Шresund Food), Ересунн логістичний кластер (Шresund Logistics), Ересунн кластер нових матеріалів (Шresund Materials), Ересунн екологічний кластер (Шresund Environment), Ересунн кластер «зеленого бізнесу» (Шresund Greenhouse), Ересунн кластер підприємництва (Шresund Entrepreneurship) [6].



Модель Транскордонної РІС регіону Ересунн

Складено автором на основі Звіту «Cross-Border Regional Innovation Systems in Scandinavia», http://iis-db.stanford.edu/docs/190/JanVang_Innovation_Systems_Scandinavia.pdf

Транскордонний кластер «Долина Медікон» (Medicon Valley) займає територію близько 14 тис. кв. км, що зближує взаємодіючі підприємства та лабораторії й університети в мережу, яку можна подолати максимум за три години. Саме завдяки успіху кластеру «Долина Медікон» фармацевтична промисловість стала однією з ключових галузей данської економіки. Загальний обсяг виробництва кластеру становить майже 75% ВВП країни [7]. На даний час данська фармацевтична промисловість є однією з найбільш конкурентоспроможних у світі. Транскордонний кластер розташований у регіоні Ересунн та представляє собою аналог Силиконової долини (Каліфорнія), тільки в сфері біотехнологій. Так, кластер об'єднав мережу численних фармацевтичних і біотехнологічних фірм, університетських лікарень та університетів у один з найбільших й найуспішніших регіонів розвитку «науки про життя» в Європі. В кластері «Долина Медікон» спостерігається феноменально висока просторова концентрація фахівців однієї спеціалізації, а саме в галузі «науки про життя», що взаємодіють у трикутнику бізнес, наука й університети, клініки й медичні лабораторії. Унікальність кластеру полягає в тому, що на його території сформовано цілі «лікувальні райони», що спеціалізуються на лікуванні ряду захворювань, зокрема, діабету, патологій нервової системи, запальних процесів і раку. Важливим чинником успіху діяльності кластеру є успішна кооперація та співпраця малих приватних фірм і крупних успішних компаній — свого роду симбіоз, ефективність якого посилюється їх територіальною концентрацією. Також варто відмітити, що в рамках функціонування кластеру відбувається процес інтенсивного об-

міну робочою силою між данською і шведською сторонами, при цьому шведи частіше їдуть на роботу в Данію.

На наш погляд, основними конкурентними перевагами транскордонного кластеру «Долини Медікон» є:

- по-перше, потужний потенціал кластеру, зокрема, до його складу входять 12 університетів, які єднають «Ересуннське університетське співтовариство»; 32 великих лікарні, в тому числі 11 університетських клінік; 150 тисяч студентів університетів, з яких 45 тисяч спеціалізуються в області «науки про життя»; 7 тисяч дипломованих фахівців в області «науки про життя», що випускаються щорічно з вузів; 10 тисяч наукових співробітників, що працюють у сфері біотехнологій, фармацевтики та інших напрямів «науки про життя» (life science); 2600 аспірантів, що спеціалізуються в області «науки про життя» в університетах Копенгагена (Данія) і Лунде (Швеція); близько 100 зареєстрованих біотехнологічних компаній; 25 фармацевтичних компаній й 200 філіалів іноземних компаній; 65 компаній в області медичної техніки й 170 філіалів іноземних компаній; 12 наукових парків і наукових інкубаторів (зокрема, відомий науковий парк IDEON в шведському університетському Лунде) [8];

- по-друге, розвинута інфраструктура кластеру, що включає високу якість ландшафтного середовища, транспортну доступність, великий міжнародний аеропорт Копенгагена, 16-кілометровий міст-тунель через протоку Ересунн, що сполучає основний масив країн Західної Європи з Скандинавією — Ересуннбрун;

- по-третє, вагомий внесок у розвиток успішної діяльності кластеру зробив уряд як Швеції, так і Данії, зокрема ак-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

центуємо увагу на пільговому оподаткуванні, що діє в кластері, й масштабну урядову підтримку у вигляді дотацій, державних фондів й великої кількості програм та проектів розвитку території;

- по-четверте, «Долина Медікон» є місцем концентрації близько 60% фармацевтичної і біотехнологічної промисловості Скандинавії й посідає друге місце в Європі за обсягами витрат на НДДКР в області фармацевтики, а також є одним із найпривабливіших регіонів Європи щодо реалізації проектів в області «науки про життя»;

- по-п'яте, ефективна співпраця між усіма учасниками кластеру «Долина Медікон» вивели Данію в один зі світових лідерів з наукових досліджень і відкриттів у таких напрямках, як: обмін речовин, вакцинування, хвороби серцево-судинної системи, хвороби центральної нервової системи, онкологічні захворювання. Саме завдяки успіху транскордонного кластеру «Долина Медікон» фармацевтична промисловість стала однією з ключових галузей датської економіки. Загальний обсяг виробництва кластеру становить майже 75% ВВП Данії. На даний час датська фармацевтична промисловість є однією з найбільш конкурентоспроможних у світі. Треба зазначити, що на успішність кластеру «Долина Медікон» впливає активна діяльність кластерної ініціативи «Долина Медікон Альянс» (Medicon Valley Alliance), яка була заснована в 2008 році й включає в себе близько 280 членів [9].

Розглянемо перспективний транскордонний кластер «МедКоаст Скандинавія» (MedCoast Scandinavia) в області біотехнологій та біомедицини, що розташований на території Норвегії в регіоні Осло і Швеції в регіоні Готенберг (Oslo region in Norway and the Gothenberg region in Sweden). Кластер «МедКоаст Скандинавія» було створено як каталізатор для сприяння співробітництву між вченими, компаніями приватного і державного сектора, зміцнення підприємництва та комерціалізації інновацій. Велику увагу в діяльності кластеру було приділено сприянню високої концентрації венчурного капіталу та збільшенню обсягів іноземних інвестицій в регіоні. В кластері зосереджено увагу на співпраці двох регіонів, а саме: ГетеборгБіо, Норвегія (GoteborgBIO, Norway) й Осло Біо, Швеція (OsloBIO, Sweden). У 2010 році стратегічними напрямками розвитку виступили морські інновації, «медичні технології» (MedTech), охорона здоров'я та інноваційне підприємництво, їх розвиток й підтримка. Однією з функцій кластеру «МедКоаст Скандинавія» є забезпечення ефективної співпраці між норвезьким державним фондом досліджень «Фудже» (FUGE) й шведським Фондом Свіжен Swegene, а також університетами, науково-дослідницькими мережами і бізнесом в регіоні. Регіон нараховує 3 млн. населення й близько 25 наукових парків різних розмірів, у тому числі успішний науково-дослідний парк Осло і шведський науковий парк Sahlgrenska [10].

У рамках транскордонного кластеру створено Ініціативу «МедКоаст» (MedCoast) [11], метою діяльності якої є розвиток сфери НДДКР у біотехнології й сприяння залученню вен-

чурного капіталу серед учасників кластеру. Зазначимо, що Норвегія має однакову кількість біотехнологічних компаній на душу населення, як Данія і Швеція, але вони, як правило, не так розвинуті та низько конкурентоспроможні. Отже, стратегічною метою кластеру «МедКоастСкандинавія» є зміцнення позицій Норвегії на міжнародному ринку технологій й підвищення конкурентоспроможності регіонів-учасників.

Конкурентними перевагами транскордонного кластеру «МедКоаст Скандинавія» можемо вважати:

- Перспективу об'єднання з транскордонним кластером «Долина Медікон» (Medicon Valley), що в майбутньому приведе до функціонування висококонкурентного «Скандинавського Біо-регіону». Зазначимо, що кластер «МедКоаст Скандинавія» вже став партнером проекту «СканБалт» (ScanBalt Project), що є наймасштабнішим проектом в області біотехнологій («науки про життя» в Європі. Необхідно зазначити, що транскордонний кластер «Долина Медікон» також є партнером проекту СканБалт (ScanBalt Project).

- Спеціалізація транскордонного кластеру є актуальною в умовах глобалізаційних викликів, а саме унікальні дослідження в області неврології й морської біології (marine biology). За дослідження відповідають два основних університети: університет Осло (the University of Oslo), Університет Готенбурґ (the University of Gothenburg). В кластері зосереджено близько 100 тис. студентів та 4 тис. дослідників. Основними джерелами фінансування кластеру виступають: Скандинавський індустріальний фонд (Nordic Industrial Fund), Фонду Свіжін (Swegene Fund), який фінансує проект протягом п'яти років з бюджетом в \$11 млн. (\$1100 млн. (\$11 млн.) на рік, Фонд «Фуге» (FUGE), який фінансує в проект близько Nkr150 млн. (\$20 млн.) [12].

Усім відомий факт, що Норвегія ніколи не була країною-базування великих фармацевтичних компаній. Однак, якщо пригадати досвід штату Масачусетс, США, який не мав базування великих компаній, але у той же час став успішним біотехнологічним кластером, можемо прогнозувати успіх транскордонного кластеру «МедКоаст Скандинавія» за умов державної підтримки й ефективної співпраці між всіма учасниками.

Також успішним транскордонним кластером у регіоні Ересунн «Харчовий кластер Ересунн» (The Oresund Food Cluster), який був заснований в 2000 році. Діяльність кластеру сфокусована на створенні унікальної мережі співпраці державного й приватного сектору, науки й медицини, харчової промисловості та суміжних галузей, таких як біотехнології, охорона навколишнього середовища, інформаційних технологій та логістики. З огляду на проекти «Харчового кластеру Ересунн», які реалізуються з 2009 по 2012 рік (див. табл.), вважаємо, що кластер зможе стати лідером у харчовій галузі серед європейських кластерів у найближчі роки.

Треба зазначити, що менеджмент «Харчового кластеру Ересунн» позиціонує його як один із найбільш динамічних кластерів у харчовій галузі в Європі, поєднавши в собі присутність великих міжнародних компаній, малих інноваційних

Проекти «Харчового кластеру Ересунн», які реалізуються з 2009 по 2012 рік

Проект	Період, роки	Джерела фінансування	Бюджет проекту	Керівник проекту
Здорове зростання (Healthy Growth)	2008–2011	Фонд регіонального розвитку ЄС (EU Regional Development Fund project) спільно з регіональним проектом Hovedstaden у рамках Продовольчої та охорони здоров'я (Region Hovedstaden within Food & Health)	15,8 млн. датських крон	Харчовий кластер Ересунн
Продовольчий інноватор (Food Innovator)	2009–2012	Регіональний проект Hovedstaden у рамках програми харчування й охорона здоров'я (Region Hovedstaden within Food & Health). Розроблення інноваційного інструменту, орієнтованого на споживачів харчових продуктів	6,3 млн. датських крон	Харчовий кластер Ересунн
«Найкращі харчові продукти» (FoodBEST)	2010–2012	Проект Інтеррег INTERREG IVA	10 млн. датських крон	Харчовий кластер Ересунн
«Балтфуд» (baltfood)	2009–2012	Проект Інтеррег INTERREG IVb. Створює платформу для зростання малих і середніх підприємств харчової промисловості	10 млн. датських крон	Харчовий кластер Ересунн
Кращий дитячий стіл (Children's Best Table)	2010–2012	Спеціалізація – продукти харчування та культура харчування для дітей	3 мільйонів шведських крон	Харчовий кластер Ересунн

Складено автором на основі Annual Report 2010 «Шресунд Food Cluster», <http://www.oresund.org/food/about-us/downloads>

компаній, сильних академічних центрів, професійних науково-дослідних установ і конкурентоспроможних організацій підтримки, що, у свою чергу, робить регіон Ересунн центром передового досвіду в харчовій промисловості.

Також Данія виступає одним із лідерів-експортерів харчових продуктів в Європі. Згідно з проведеними дослідженнями в 2009 році School of Economics & Management, Lund University, Sweden Данія експортує в три рази більше сільськогосподарської та харчової продукції, ніж будь-яка інша країна в світі. На самому півдні Швеції – в провінції Скандія (Scania) – сформований так званий центр харчової промисловості Швеції, де зосереджено близько 45% виробництва харчової промисловості всієї країни [13].

Слід відмітити ефективно побудовану транскордонну мережу з потужним дослідницьким потенціалом, де зосереджено 12 науково-дослідних організацій, що займаються НДДКР у харчовій промисловості, й відповідно 16 агенцій, які сприяють розвитку співпраці й кооперації між харчовим бізнесом та університетами. Саме на території «Харчового кластеру Ересунн» зосереджені відомі науково-дослідні центри успішних шведських та датських компаній харчової промисловості. Фінансування кластеру здійснюється програмами Інтеррег А, Б (Ineterreg IV A, B), «Європейським фондом регіонального розвитку / Інвестиції в майбутнє» (The European Regional Development Fund/Investing in your future), програмами Шведського національного агентства з інновацій Віннова (Swedish national agency for innovation VINNOVA), а також регіональними організаціями та бізнес-сектором [14].

Висновки

Так, з огляду на успішність транскордонних скандинавських кластерів можемо констатувати, що транскордонне співробітництво є одним з інноваційних елементів реалізації державної регіональної політики, яке сприятиме зміцненню

добросусідства та реалізації скоординованих дій щодо інтеграції країни, зокрема шляхом підтримки створення та розвитку транскордонних кластерів як рушійної сили для забезпечення динамічного розвитку країн.

Дослідивши структуру та стратегію діяльності успішних транскордонних кластерів Скандинавських країн, можемо виділити ряд проблем, з якими може зіткнутися Україна на шляху побудови транскордонних кластерів, а саме: головним негативним фактором виступає фінансування сфери НДДКР українським урядом, яка становить менше 1% від ВВП [15], що є критично низьким показником. Для порівняння можемо зазначити, що Швеція довела показник фінансування сфери НДДКР до 4% розміру. Так, ми вважаємо, що фінансування сфери НДДКР в Україні потребує негайного підвищення за рахунок збільшення державного фінансування НДДКР, залучення приватних інвесторів, у тому числі іноземних, до фінансування НДДКР, створення державної системи венчурного фінансування НДДКР. Також негативними факторами розвитку транскордонних кластерів можемо назвати надвисокі ризики інвестиційної й інноваційної діяльності, спекулятивне використання державних пільг (наприклад, неефективними венчурними структурами), зниження рівня «інтелектуалізації» експорту і зростання імпортозалежності країни від наукоємних товарів тощо. На сьогодні основним для держави є створення умов ефективного використання свого науково-технологічного потенціалу. Для цього країна має значно більше вкладати коштів у людські ресурси, підвищення їх кваліфікації, дослідження, розробки і впровадження інновацій й створення сприятливих умов для ведення бізнесу.

Основними завданнями щодо формування транскордонних кластерів мають бути:

1. Активізація транскордонного співробітництва як інноваційного елемента нової державної регіональної політики,

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

сприяння інтеграції України та її регіонів у загальноєвропейський простір. У найкоротший термін необхідним є затвердження Концепції створення транскордонних кластерів в Україні.

2. Удосконалення механізму інформування суб'єктів транскордонного співробітництва, широкого кола громадськості щодо можливостей розвитку транскордонних кластерів та популяризації транскордонних кластерних ініціатив (шляхом створення єдиного веб-сайту, проведення форумів та конференцій).

3. Необхідним є надання належної державної фінансової підтримки щодо реалізації проектів у галузі транскордонного співробітництва, зокрема шляхом утворення Фонду підтримки транскордонного співробітництва та введення окремої субвенції державного бюджету місцевим бюджетам на розвиток транскордонного співробітництва.

4. Створення ефективно діючого венчурного фонду в Україні.

5. Сприяння розвитку міжнародної співпраці з кластерними об'єднаннями ЄС, ОЧЕС на глобальному рівні. Важливим кроком є приєднання до загальноєвропейської стратегії кластеризації економіки та ратифікації «Маніфесту кластеризації ЄС» та Меморандуму про кластери.

Можемо виділити такі основні етапи впровадження інструментів стимулювання розвитку транскордонних кластерів:

- визначення функціонуючих кластерів та оцінка їх конкурентних переваг за допомогою «нанесення на карту» (Cluster Mapping);
- розробка регіональних програм кластерного розвитку та визначення комплексу інструментів і механізмів їх здійснення;
- розробка єдиної методики оцінки конкурентоспроможності регіональних кластерів;
- стимулювання спільних приватно-державних НДДКР та сприяння комерціалізації інновацій, метою яких є реалізація масштабних науково-дослідних проектів за участю провідних університетів, дослідних лабораторій, зацікавлених виробничих компаній;
- підтримка кластерних ініціатив, що являють собою програми стимулювання розвитку кластерів «знизу», тобто регіональними органами влади та місцевими спілками підприємців;
- залучення нових суб'єктів до складу кластерів й розвиток сфери колективних послуг, а саме реалізації тренінгових програм, розвитку інформаційно-комунікаційної інфраструктури, забезпечення трансферу технологій.

Розвиток ініціатив по створенню транскордонних кластерів ставить такі завдання: забезпечити на законодавчому рівні формування сприятливого бізнес-середовища для співробітництва уряду, бізнесу, науки, освіти та інших орга-

нізацій в транскордонних кластерах, включаючи зниження адміністративних бар'єрів для учасників транскордонного кластеру, забезпечення уникнення подвійного оподаткування, введення митних пільг, розроблення єдиного принципу проектного розвитку регіонів.

Література

1. Звіт Європейської Комісії European Neighbourhood Policy: Funding, Individual country programmes_Ukraine, http://ec.europa.eu/world/enp/funding_en.htm
2. Final Report of European Union experts – project: «EstRuClusters Development» – 48 p., November 2009, <http://www.kohtla-areve.ee/uploads/documents/valissuhted/projektid/2/cd/en/final.pdf>
3. Annual Report 2010 «Llresund region clusters», <http://www.oresund.org/food/about-us/annual-reports>
4. Звіт Cross-Border Regional Innovation Systems in Scandinavia, Jan Vang, Bjørn Asheim, Lars Coenen, Jerker Moodyson, http://iis-db.stanford.edu/docs/190/JanVang_Innovation_Systems_Scandinavia.pdf
5. Report by the Agency of the Kompetenznetze Deutschland Initiative & the Institute for Innovation and Technology «Oresund IT Benchmark Report», 2010, p. 55.
6. Звіт щодо діяльності регіону Ересунн, <http://www.foodoresund.com/composite-45.htm>
7. Project title: Medicon Valley, ERDF, 2007, 11 p., http://e-mail.ru/cgi-bin/link?check=1&cnf=cd5fe6&url=http%3A%2F%2Fec.europa.eu%2Fregional_policy%2Fcooperation%2Finterregional%2Fcochange%2Fgoodpractice%2F1knowledge%2F1cluster%2Fdk_medicon.pdf
8. Report «Medicon Valley Region», http://www.mva.org/content/us/the_region
9. Medicon Valley _Europe's Strongest Life Science Cluster Opportunities in Medicon Valley May 22, 2006.
10. Annual Report 2009, official website of MedCoast Scandinavia cross border cluster, <http://www.medcoast.org>
11. Report «New biotech cluster: MedCoast Scandinavia», <http://www.cmbn.no/img/scrip.pdf>
12. Official report Scrip No 2796, p. 6, www.scrippharma.com, Annual Report 2010 «Llresund Food Cluster», <http://www.oresund.org/food/about-us/downloads>
13. Звіт щодо діяльності регіону Ересунн, p.15, <http://www.foodoresund.com/composite-45.htm>
14. A message on the status of Llresund Food, <http://www.oresund.org/food/news/active-news/a-message-on-the-status-of-oeresund-food>
15. Світовий досвід та вітчизняна практика забезпечення розвитку інноваційної діяльності: інформаційно-аналітичні матеріали. – К., 2009.

Теоретичні засади формування механізму подолання кризових явищ на регіональному рівні

У статті проаналізовано сутність поняття механізму подолання кризових явищ на регіональному рівні, визначено цілі та функції даного механізму. Розроблено модель формування даного механізму.

Ключові слова: криза, регіональний рівень, антикризове управління.

В статье проанализирована суть понятия механизма преодоления кризисных явлений на региональном уровне, определены цели и функции данного механизма. Разработана модель формирования данного механизма.

Ключевые слова: кризис, региональный уровень, антикризисное управление.

In this article the meaning of mechanism for overcoming the crisis on the regional level is analysed, objectives and functions of the mechanism is identified. The model of this mechanism is designed.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки життєдіяльність кожного регіону пов'язана із ризиком виникнення кризових ситуацій. Тому однією з важливих проблем є здійснення ефективної політики виходу з гострої економічної кризи, формування механізму подолання кризових явищ.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Пошуку форм і методів антикризового управління, закономірностей їх прояву, практичної реалізації теоретичних положень присвятили свої роботи багато вітчизняних та зарубіжних вчених: У. Бівер, С. Фінк, К. Сапріель, О. Ленбіргер, А.М. Букреев, О.С. Віханський, А.П. Градов, Б.І. Кузьмін. Ними досліджено і вирішено багато теоретичних і прикладних задач, обумовлених особливим характером антикризового управління.

Метою статті є дослідження сутності економічної кризи, зокрема розробка моделі формування механізму подолання кризових явищ на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Перед тим як сформулювати поняття механізму подолання кризових явищ на регіональному рівні, спробуємо розібратися у змістовній частині цього поняття, а також цілої системи взаємопов'язаних категорій, з'ясувати їх зміст, форми прояву і реалізації.

У теоріях циклічних коливань економіки криза являється однією зі стадій кон'юнктурного циклу. Проте під кризою розуміють і більш широке її поняття. Поняття «криза» має багато трактувань. Від грецького криза означає вихід, закінчення. Криза – це складний, загострений стан, різкий перелом або занепад [1]. Криза – крайнє загострення протиріч розвитку [2]. В економічній енциклопедії криза трактується як глибокий

розлад, різкий перелом, період загострення протиріч у процесі розвитку будь-якої сфери людської діяльності [3].

Про економічну кризу мова йде у тому випадку, якщо «виникає небажаний стан економічних відносин, критичне становище більшості верств населення і виробничих галузей економіки» [4]. Оскільки основними елементами соціально-економічної системи є продуктивні сили, техніко-економічні відносини, організаційно-економічні відносини, економічна власність і господарський механізм, то економічна криза означає глибокий розлад кожної з цих підсистем, а водночас і тимчасове вирішення властивих їм суперечностей [5].

Дослідники антикризового управління А.М. Букреев та І.В. Рощупкіна кризову ситуацію пояснюють як процес нерівномірного розвитку економіки та окремих її складових, коливання обсягів виробництва та збуту, виникнення значних спадів виробництва. Кризову ситуацію вони розглядають як загальну закономірність, властиву ринковій економіці [6]. З точки зору кризи-менеджменту особливість кризової ситуації полягає у прискоренні потоку подій, появі нетипових ситуацій, тобто криза характеризується збільшенням невизначеності.

Враховуючи цілий ряд літературних джерел, можна сказати, що регіон – це цілісна соціально-економічна система, складова частина територіального устрою країни, яка характеризується єдністю та взаємопов'язаністю складових.

При розгляді антикризового управління особливістю являється те, що регіон має своєю ціллю вихід із кризової ситуації і придбання стабільного стану. Тому, враховуючи вище сказане, сутність антикризового управління на регіональному рівні представляє собою професійно здійснюване управління господарською діяльністю регіону, що має кризові сигнали або знаходиться у кризовій ситуації, спрямоване на нейтралізацію найбільш небезпечних проявів, стабілізації діяльності регіону шляхом оптимального використання наявних ресурсів.

Термін «механізм» означає систему, пристрій, спосіб, що визначають порядок певного виду діяльності [7]. Деякі економісти пояснюють економічний механізм як спосіб взаємодії господарських явищ. Інші автори вважають, що економічний механізм – це інтегрована, багаторівнева система форм і методів впливу на економічні процеси, яка включає систему внутрішніх економічних відносин та способи оцінки впливу цих відносин на загальні результати.

Як основні завдання, виконувани економічним механізмом, різні вчені виділяють такі: планування; визначення економічних важелів і стимулів, використовуваних у практиці

управління соціально-економічними системами; формування організаційної структури, методів роботи.

Структура механізму – це його елементний склад, виражений у просторовому, часовому і функціональному взаєморозташуванні елементів. Цей склад визначає якість механізму і відповідає концепції його створення. У структурі економічного механізму виділяють: організаційну, економічну, інформаційну, нормативно-правову і методичну складові.

У контексті даного дослідження під організаційною складовою механізму подолання кризових явищ будемо розуміти комплекс організаційних форм, які забезпечують встановлення взаємозв'язків і узгодженості дій учасників антикризового процесу, по застосуванню антикризових процедур, спрямованих на стабілізацію діяльності регіону, що має кризові сигнали або знаходиться у кризовій ситуації.

Під економічним аспектом будемо розуміти комплекс економічних методів оцінки, прогнозування та попередження негативних наслідків кризи.

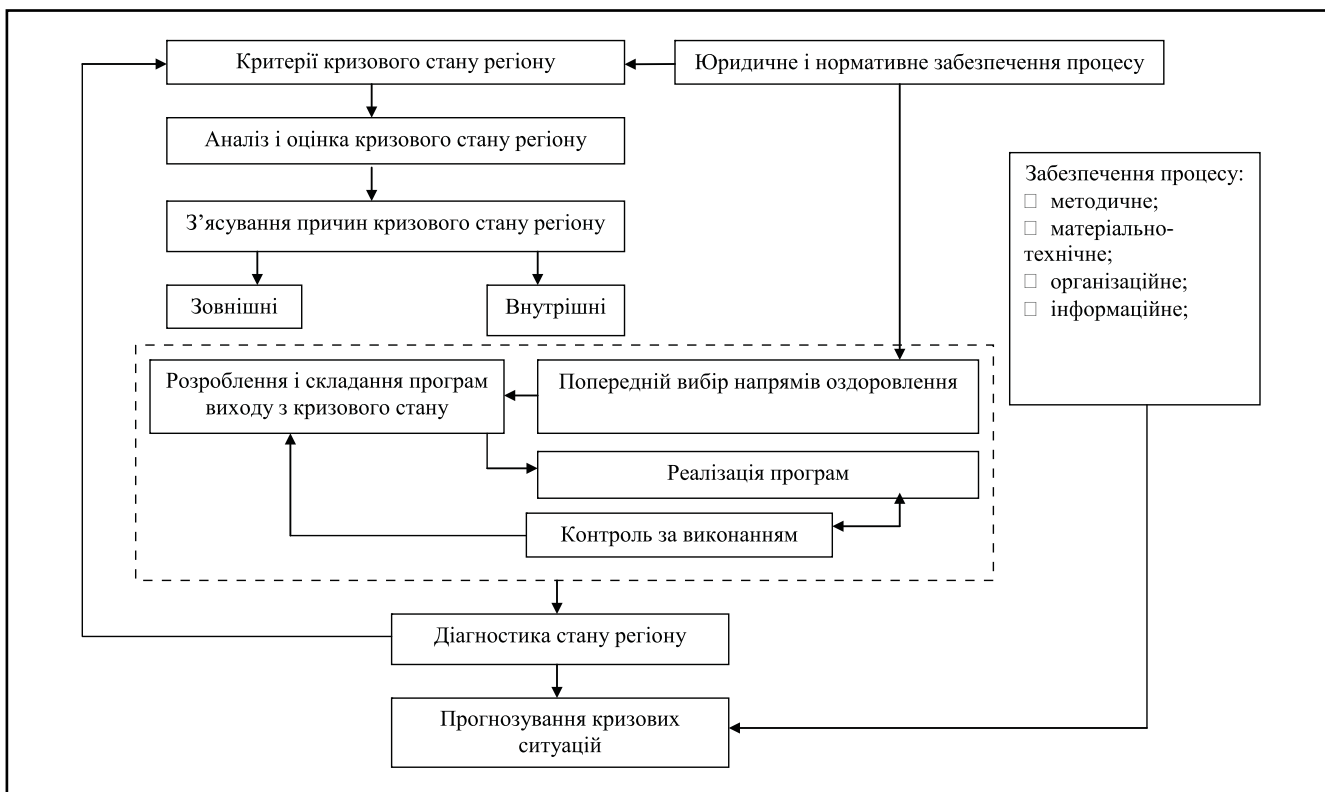
Крім економічно-організаційних аспектів важливим у механізмі є інформаційне забезпечення, нормативно-правове забезпечення і методичне забезпечення антикризового управління: планування антикризових програм, моніторинг кризових процесів, закони, інструкції, положення, методики.

Щодо складових елементів механізму, то вчені одностайні у визнанні як основного його елементу насамперед системи органів антикризового управління. Система органів антикризового управління створюється саме як інструмент реалізації цілей та завдань антикризового управління щодо кризових процесів. А це, у свою чергу, засвідчує, що між

завданнями та цілями антикризового управління, які носять загальний характер, та функціями конкретного органу управління існує прямий зв'язок: функції конкретного органу системи антикризового управління похідні в цілому від цілей та завдань антикризового управління.

Окрім системи органів антикризового управління, до механізму слід віднести ще одну складову – сукупність відповідних правових норм. Правові норми визначають: порядок формування цілей та завдань антикризового управління; цілі та завдання управління і, виходячи з них, функції органів антикризового управління; цілі та завдання діяльності органів антикризового управління, їх компетенцію (предмет управлінського впливу, права та обов'язки); організаційно-правові форми та методи діяльності органів управління; принципи побудови та функціонування органів антикризового управління; структуру та характер взаємовідносин всередині структури системи органів антикризового управління; цілі, основні напрями та організаційні основи функціонування об'єктів організаційно-управлінського впливу антикризового управління; правовий статус, повноваження та межі оперативної самостійності об'єктів організаційно-управлінського впливу антикризового управління; форми, умови, порядок виникнення, зміни та припинення відносин між суб'єктами та об'єктами антикризового управління.

З урахуванням вищесказаного можна зробити висновок, що механізм подолання кризових явищ на регіональному рівні – це сукупність організаційних форм і економічних методів, взаємопов'язаних в єдиний, регульований правовими нормами, механізм, який дозволяє регіону стабілізувати свою ви-



Модель формування механізму подолання кризових явищ на регіональному рівні

робничо–господарську і фінансову діяльність за допомогою антикризових процедур. Дія такого механізму полягає в тому, що він організаційно і економічно примушує учасників кризового процесу до певної антикризової діяльності, впливаючи на економічні інтереси, забезпечує відповідність стратегії кризової поведінки рівню розвитку економіки регіону.

Формуванню механізму подолання кризових явищ на регіональному рівні має передувати аналіз стану регіону, врахування факторів, що впливають на стан регіону. Дія механізму базується на фактичному стані регіону, і з урахуванням цього визначаються основні напрями подолання кризових явищ.

Вихідними елементами для формування механізму подолання кризових явищ являється конкретний об'єкт антикризового управління і цілі. Під цілями побудови механізму будемо розуміти фінальний результат, задля досягнення якого здійснюється антикризове управління. Цілі повинні відповідати основним вимогам: бути конкретними, мати чітко визначений горизонт планування, бути досяжними [8].

Як зазначають А.М. Букреев і І.В. Рощупкіна, «вироблені цілі є критерієм для всього наступного процесу прийняття управлінських рішень» [6]. На думку багатьох учених, найбільш важливими для досягнення успіху є стратегічні цілі. Проте вчені зазначають, що при виборі між діями, спрямованими на досягнення короткострокових показників, та зусиллями щодо зміцнення положення регіону у довгостроковій перспективі виникають труднощі.

Проведені дослідження дали змогу сформуувати принципову модель організаційно–економічного механізму антикризового управління (див. рис.).

Основним ядром даної системи являється вибір напрямів оздоровлення регіону. На рисунку названа підсистема обведена штрих–пунктирною лінією, вона являється центром системи, на яку працюють периферійні підсистеми, наприклад підсистема забезпечення процесів, підсистема, діагностики, прогнозування, аналізу і оцінки.

Запропонована модель дозволяє на основі розроблених критеріїв здійснити вибір методів оздоровлення регіону. Дія даного механізму полягає в тому, що він організаційно і економічно спонукає учасників кризового процесу до певної антикризової діяльності, впливаючи на економічні інтереси.

Висновки

Отже, узагальнюючи вище викладене, можна зробити висновок, що формування і побудова організаційно–економічного механізму антикризового управління мають носити комплексний характер і базуватися на таких положеннях: об'єднанні елементів економічного, організаційного, соціального і функціонального змісту процесу антикризового управління; використанні системного підходу до процесу управління і прийнятті рішень у кризовій ситуації.

Література

1. Словник іншомовних слів / За редакцією члена–кореспондента АН УРСР О.С. Мельничука. Головна редакція Української Радянської Енциклопедії Академії наук Української РСР. – Київ. – 1974 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://supermodern.narod.ru/sloynyk_meln/index.html
2. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика: Учебное пособие для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 415 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vuzlib.net/beta3/html/1/5575/>
3. Экономическая энциклопедия / Науч.–ред. совет изд–ва «Экономика»; Ин–т экон. РАН; гл. ред. Л.И. Абалкин – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 1055 с.
4. Быков А.А., Беязцкая Т.Н. Антикризисный менеджмент: Учеб. пособие для слушателей программы Master of Business Administration / А.А. Быков, Т.Н. Беязцкая. – М.: Изд. центр БГУ, 2003. – 256 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://thebestsellers.ru/load/26-1-0-716>
5. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Ред. кол.: ... С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
6. Букреев А.М. Кризис–менеджмент в акционерных обществах / А.М. Букреев, И.В. Рощупкина; под общ. ред. А.М. Букреева. – Воронеж: Воронежский государственный университет, 2006. – 323 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bankknig.com/knigi/69762-bukreev-a.m.-roshhupkina-i.v.-krizis.html>
7. Економічна енциклопедія: У трьох томах / Ред. кол.: ...С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
8. Немцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К.: УВПК «ЕксОб», 2002. – 560 с.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

А.Г. ЖАРІНОВА,
к.е.н., доцент, директор Українського інституту промислової власності

Модель оцінки доцільності аутсорсингу знань у процесі розвитку персоналу

У статті викладено результати досліджень щодо оцінювання доцільності аутсорсингу в процесі розвитку інтелектуального персоналу, запропоновано модель оцінки, яка дозволяє визначити цінність та ефект від використання інтелектуальних активів і вартості послуг аутсорсера.

Ключові слова: інтелектуальний персонал, аутсорсинг, транзакційні витрати, інтелектуальні активи.

В статье изложены результаты исследований относительно оценивания целесообразности аутсорсинга в процессе развития интеллектуального персонала, предложена модель оценки, позволяющая определить ценность и эффект от использования интеллектуальных активов и стоимости услуг аутсорсера.

Ключевые слова: интеллектуальный персонал, аутсорсинг, транзакционные затраты, интеллектуальные активы.

The results of researches are expounded in the article, in relation to the evaluation of expedience of outsorsingu in the process of development of intellectual personnel, the model of estimation, which allows to define a value and effect from the use of intellectual assets and cost of services of outsorsera, is offered.

Keywords: intellectual personnel, outsorsing, transactions of not an expense, intellectual assets.

Постановка проблеми. Останнім часом підприємства наукомісткої сфери починають все активніше користуватися послугами консалтингових компаній і передавати частину функцій стороннім підприємствам. Суть процесів, що відбуваються, полягає в передачі знань (а не інформації) і прискоренні про-

цесу формування і комерціалізації ІК. У зв'язку з цим автором необхідно розробити модель, що дозволяє оцінити доцільності аутсорсингу знань у процесі розвитку персоналу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аутсорсинг (від англ. outsourcing), або субконтрактація, означає передачу деяких функцій організації зовнішнім виконавцям (аутсорсерам, субпідрядникам, висококваліфікованим фахівцям сторонньої фірми) або відмову від власного бізнес-процесу і придбання послуг з реалізації цього бізнес-процесу в іншій, спеціалізованій організації. Таким чином, аутсорсинг є різновидом кооперації.

Нині термін «аутсорсинг» досить часто використовується в літературі з менеджменту, а також у тексті міжнародних стандартів ІСО серії 9000 версій 2000 року [2, 6]. Аутсорсинг стає найважливішим елементом системи стосунків між підприємством і партнерами. Проте на відміну від звичайного постачальника аутсорсер (тобто організація, яка здійснює аутсорсинг) повністю включений у загальну конфігурацію системи менеджменту якості виробника з відповідного виду діяльності. Така вимога стандарту ІСО 9001–2000 [8].

Ринок аутсорсингу нині переживає фазу бурхливого зростання, що тягне за собою появу цілого ряду нових професій і видів бізнесу. Як правило, це або дуже низькооплачувані і малопрестижні види робіт (наприклад, прибирання приміщень), або надспеціалізовані професії, де підтримка необхідного професійного рівня співробітників або їхнє завантаження для організації представляється проблематичним. У другому випадку на базі аутсорсингу притягується інтелектуальний персонал.

Як відзначено американським ученим П. Дракером, найближчим часом більшості компаній доведеться зіткнутися з ситуацією, коли 40% їх співробітників будуть непостійними, працюючими по тимчасових контрактах, або одержуючими зарплату від керівництва, постачальників, фахівців з аутсорсингу [10].

Мета статті – запропонувати модель оцінки, яка дозволяє визначити цінність та ефект від використання інтелектуальних активів і вартості послуг аутсорсера.

Виклад основного матеріалу. Для підприємств наукомістких галузей аутсорсинг стає однією з ефективних форм промислової реструктуризації, окрім створення дочірніх підприємств, що стало традиційним, на базі головного, оформлення з малими підприємствами орендних відносин і так далі.

Цілі аутсорсингу: збільшення продуктивності, зменшення витрат на виробництво, доступ до нових ринків і технологій, що в цілому сприяє ефективному розвитку підприємства. Причинами доцільності переходу промислового підприємства на аутсорсинг можуть стати:

- відсутність власного дорогого устаткування (придбання якого недоцільне);
- сезонні коливання попиту на продукцію;
- висока динамічність інноваційних процесів, що проявляється в постійному оновленні його елементів (об'єктів досліджень, розробок і виробництва, технологій, схемних і конструктивних рішень, інформаційних потоків і так далі);
- високі транзакційні витрати;
- потреба в отриманні повної і достовірної інформації про новий напрям у найкоротші терміни;
- наявність так званих непрофільних активів, які створюють деякий вартісний баласт, впливаючи на собівартість і ринкову ціну наукомісткої продукції і, зрештою, на показники ефективності підприємства.

Досвід різних підприємств показує, що аутсорсинг дозволяє понизити на 50% або більше за витрачання на відповідні процеси підприємств, пов'язані з виготовленням наукомісткої продукції і наданням послуг [1, 5, 6].

У контексті розгляду питань управління, формуванням і розвитком інтелектуальних активів особливо актуальними стають проблеми управління витратами звернення, так званими транзакційними витратами. До таких витрат можна віднести витрати на здійснення правової охорони інтелектуальних активів, припинення недобросовісної конкуренції, пошук клієнтів, укладення договорів продажу, доставки товарів до покупця, які у спеціалізованого підприємства завжди нижче. Іншими словами, витрати виробництва, швидше за все і у виробника, і у аутсорсера, будуть приблизно однакові, а ось витрати звернення можуть істотно відрізнятись.

Основні результати дослідження. У своїй роботі П. Дракер відмічає, що від встановленої ціни товару виробник отримує усього лише 15–25%. 75–85%, що залишилися, дістаються власникам ринкової інфраструктури (торгівлі, реклами, каналів збуту, зв'язку із споживачами, транспортування і

зберігання, післяпродажного обслуговування і так далі), тобто володарям так званих ринкових інтелектуальних активів [7]. Звідси, зокрема, витікає необхідність для будь-якої компанії розвивати взаємини із споживачами, які стають частиною її інтелектуального капіталу.

Розглянемо детальніше поняття «транзакційні витрати». Уперше воно було розкрито в роботі майбутнього лауреата Нобелівської премії в області економіки Р. Коуза [6]. Економіст першим звернув увагу на те, що розміри і структура діяльності фірм не визначаються механізмом цін, що складаються на ринку, а залежать від інших чинників. У своїх роботах Р. Коуз приводить пояснення аутсорсингу на основі економічного критерію – витрат транзакцій [4]. Відповідно до його концепції необхідно навчитися порівнювати витрати транзакцій усередині компанії з відповідними витратами на ринку, тобто за її межами, і на основі цього аналізу вирішувати питання аутсорсингу будь-якої діяльності, в тому числі наукомісткою, яку компанія має здійснювати у рамках свого бізнесу.

У роботі [4] відзначається, що у вартості кінцевого наукомісткого продукту все більшу питому вагу займають ті види діяльності, які безпосередньо відносяться до стадії обслуговування:

- створення нового продукту, інжиніринг;
- маркетинг, реклама, просування товару на ринок;
- транспортування, логістика;
- фінанси, інформаційні системи;
- консультації, бухгалтерський облік, аудит.

Таким чином, у процесі реалізації інноваційних проектів інтелектуальний персонал спрямовується на рішення різноманітних завдань підприємства, виконання яких тягне виникнення транзакційних витрат, що створюють додану вартість. При цьому основні ресурси ключових фахівців необхідно направити туди, де є найбільші можливості, а слабкі сторони передати тому, для кого ця проблема – сильна сторона діяльності.

Відмітимо, що багато дослідників і фахівці-практики вказують на численні небезпеки, пов'язані із застосуванням аутсорсингу, а саме [1, 2, 4, 5]: небезпека передачі важливих функцій у руки інших компаній; загрозу втрати управлінського досвіду; навчання чужих фахівців замість власних; просочування важливої інформації; особливі вимоги до довірливої дисципліни і зростання ризиків, пов'язаних з їх невиконанням, і тому подібне.

Проте економічна доцільність у багатьох випадках переважає ці ризики і побоювання на вагах ухвалення управлінських рішень. У дослідженій автором науково-практичній літературі не міститься єдиного алгоритму визначення економічної доцільності залучення інтелектуального персоналу на базі аутсорсингу. В зв'язку з цим представляється доцільним запропонувати модель, яка пройшла апробацію на вітчизняних підприємствах наукомістких галузей (рис. 1).

Розкриємо зміст запропонованої моделі детальніше.

1. Визначення цільового інтелектуального активу (далі ІА). На цій стадії розробки управлінського рішення здійснюється

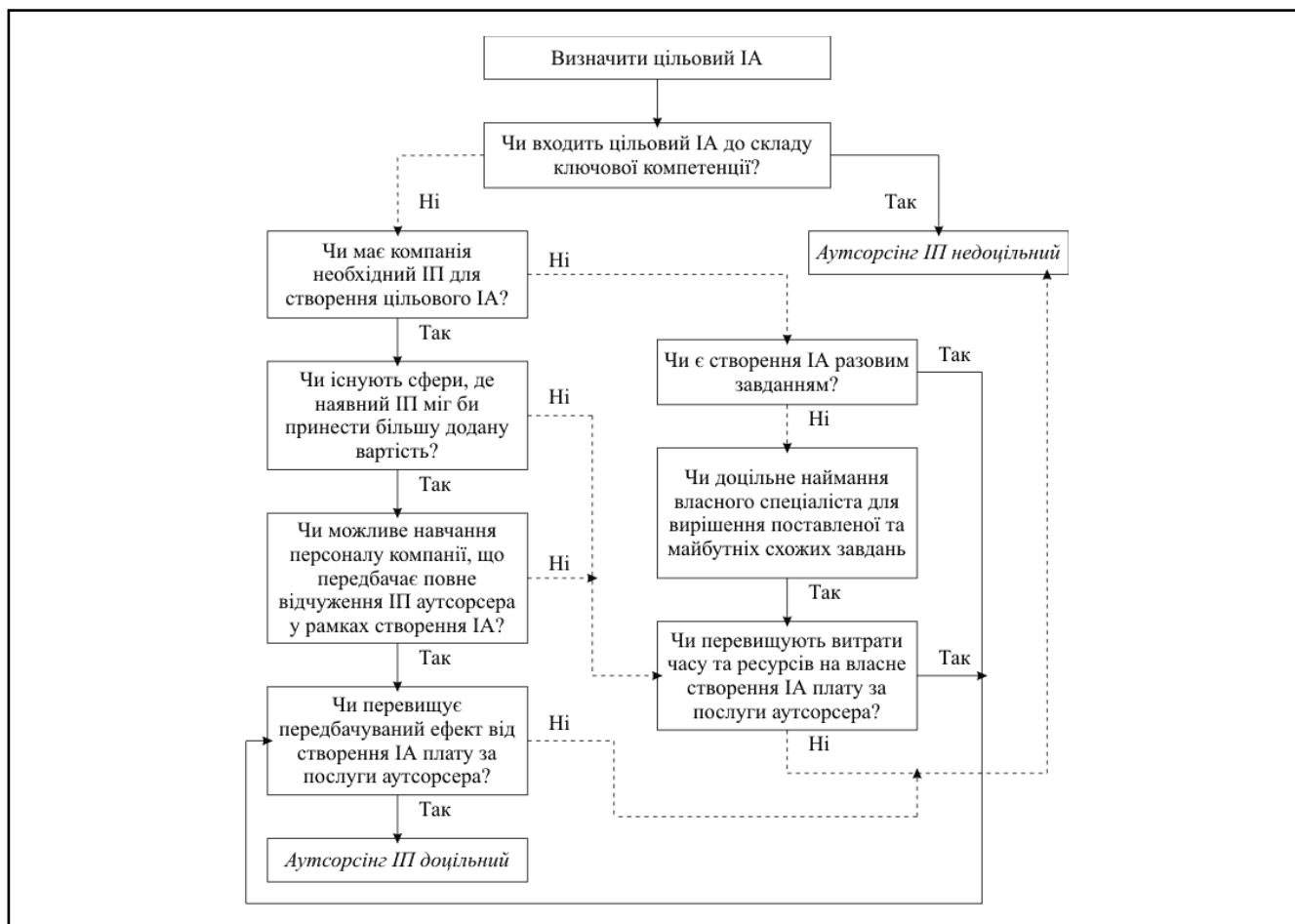


Рисунок 1. Модель оцінки доцільності аутсорсингу знань у процесі розвитку персоналу

постановка завдання, тобто визначення заданого результату, в ролі якого може виступати конкретна технологія, процедура або процес.

2. Визначення відношення цільового ІА до складу ключових компетенцій підприємства. Відповідь на це питання є вирішальною для подальшого визначення доцільності залучення інтелектуального персоналу (далі ІП) на базі аутсорсингу. Необхідно відмітити, що на аутсорсинг недоцільно передавати ключові, стратегічно значущі ІА, оскільки у разі передачі компанія, по суті, платить аутсорсинговій організації двічі і втрачає свої конкурентні позиції. Зворотна ситуація складається з побічними, не основними, ІА, що забезпечують, які могли б приносити більший дохід, якби компанія приділяла їм належну увагу.

3. Оцінка наявності необхідного ІП для створення цільового ІА. На цьому етапі керівництво підприємства здійснює збір інформації про наявне ІП і можливість його використання для вирішення завдання по створенню цільового ІА. У разі наявності необхідного ІП керівництво переходить до наступного етапу виконання алгоритму.

4. Визначення характеру завдання по створенню ІА. Отримання в тій або іншій області експертної оцінки ситуації (у самій компанії або в цілому по галузі) і певних рекомендацій і інтелектуальних результатів може носити разовий, постійний або пе-

ріодичний характер. У разі коли досліджується область разового інтересу, звернення до аутсорсингу може розглядатися як перспективний варіант залучення фахівців у своїй області.

Як правило, створення ІА зачіпає сфери постійного інтересу, в якій компанія або не вважає обов'язковим мати власних фахівців, або має в розпорядженні декілька співробітників, на чю думку і кваліфікацію, проте, не вважає за можливе покластися при вирішенні стратегічних питань.

Найчастіше це наслідок ситуації, коли організація або в цілому заощаджує на фонді зарплати або, досить добре оплачуючи фахівців профільного напрямку діяльності, недооцінює прямий взаємозв'язок інших ІА з ефективністю основного бізнесу і вважає ІА підрозділів, що забезпечують, суто другорядним напрямом (з відповідним коригуванням розміру зарплати).

У цій ситуації менеджерів необхідно реалізувати такий етап алгоритму.

5. Визначення доцільності найму співробітника (співробітників) для вирішення актуальної або схожих перспективних завдань. Оскільки поставлене завдання не має разового характеру, керівництву підприємства необхідно визначити, як це завдання вирішуватиметься не лише у нинішній момент, а й у майбутньому. Можливо, підприємству потрібно буде зробити найм працівника з потрібними кваліфікацією і ІП для вирішення поточної і перспективних завдань. В іншо-

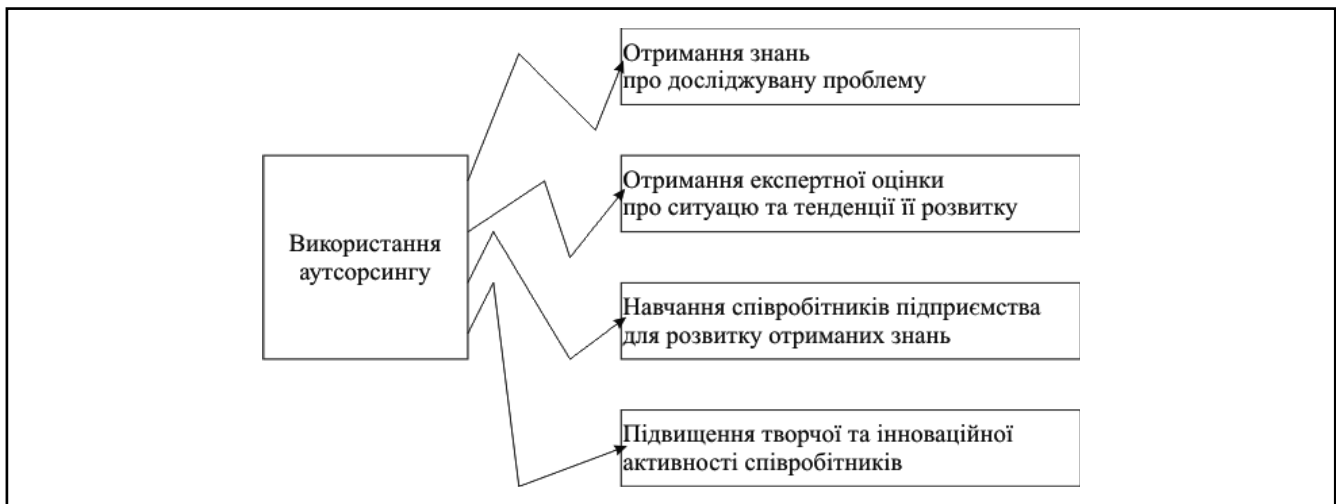


Рисунок 2. Завдання, які вирішуються в результаті використання аутсорсингу в рамках формування і розвитку ІА

му випадку менеджером може бути прийняте рішення про переведення співробітника з одного відділу в інший або перерозподіл функцій між співробітниками. Якість і обґрунтованість таких рішень значною мірою залежать від організації інформаційно-аналітичного забезпечення взаємодії фахівців і наявності бази знань про ІП співробітників і ефективності його використання.

6. Порівняння тимчасових і ресурсних витрат на власне створення ІА і плати за послуги аутсорсера. В сучасних умовах високотехнологічні галузі частенько вимагають усе більшої спеціалізації і характеризуються потребою у висококваліфікованих фахівцях. Крім того, обробка великих обсягів знань і інформації в кожній області для отримання якісної експертної оцінки про ситуацію, що склалася, стає досить дорогою, тобто транзакційні витрати компанії збільшуються значною мірою. В цій ситуації вузькоспеціалізовані аутсорсингові компанії мають реальні конкурентні переваги, тому при ухваленні відповідних рішень менеджерам необхідно зіставляти розрахункові витрати на власне створення ІА і оплату послуг аутсорсера. У разі якщо розмір оплати аутсорсингових послуг виявляється менше, використання таких послуг може бути визнане доцільним.

Повертаючись до третього етапу алгоритму, необхідно відмітити, що у разі, коли компанія має власний ІП для створення цільового ІА, потрібне виконання наступних етапів при ухваленні управлінського рішення.

7. Визначення сфери, в якій існуючий ІП міг би принести велику додану вартість. Управління формуванням і розвитком ІК сучасних наукомістких підприємств пов'язано з рішенням проблем найбільш ефективного використання ІП співробітників у рамках реалізації проектів підприємства, що, зокрема, припускає розподіл співробітників по творчих завданнях. Містечтво менеджера полягає в тому, щоб на підставі наявної у нього інформації про потреби ринку і інтелектуальні можливості фахівців здійснити їх розставляння по проектах з урахуванням емоційно-психологічної сумісності, без якої досягнення синергетичного ефекту майже неможливе.

Як вже відзначалося, сучасні умови господарювання пред'являють високі вимоги до обліку соціально-психологічних чинників, що чинять вплив на інтелектуальну активність. У зв'язку з цим у рамках загальної стратегії управління ІК і на підставі інформації бази знань про ІП співробітників менеджерів необхідно зіставляти потенційні додаткові інтелектуальні продукти, які можуть бути отримані компанією в результаті використання співробітника в тому або іншому проекті (рішенні творчої задачі). У контексті ухвалення рішення про доцільність аутсорсингу цей аспект має важливе значення, оскільки на практиці наукомісткі підприємства частенько втрачають свої конкурентні переваги, коли направляють ключових фахівців на рішення другорядних завдань.

8. Визначення можливості відчуження ІП аутсорсера в процесі навчання співробітників. Незважаючи на безперечну корисність аутсорсингу для вирішення конкретних завдань по створенню ІА, наукомісткі підприємства не повинні зловживати такими послугами. Невдалий досвід зарубіжних компаній по передачі цілих функціональних блоків (наприклад, кадрового) в руки сторонніх компаній підтверджує цю тезу. На думку автора, аутсорсинг у рамках управління ІК має давати творчий поштовх для фахівців підприємства, як би поміщаючи їх на сучасний рівень знань про досліджувану проблему. Завдання, які мають вирішуватися в результаті використання аутсорсингу, представлені на рис. 2.

Висновки

Таким чином, основна цінність залучення ІП на базі аутсорсингу полягає в отриманні компанією в короткі терміни цінних знань про те, як можна розв'язати поставлену проблему. Завдання компанії полягає в тому, щоб зуміти перетворити ці знання на власні ІА і сприяти розвитку ІП своїх співробітників.

Порівняння передбачуваного ефекту від створення ІА і вартості послуг аутсорсера. Ухвалення остаточного рішення про економічну доцільність залучення ІП на базі аутсорсин-

гу припускає співвідношення очікуваного ефекту від створення ІА і вартості послуг, що притягаються. Цей етап вважається дуже трудомістким, оскільки на сьогодні методичне забезпечення оцінки передбачуваного ефекту від створення ІА знаходиться на стадії розробки дослідників і фахівців-практиків. Оцінка ефекту в даному випадку ускладнюється довгостроковим характером цього ефекту і його комплексністю, наявністю багатьох складових, у тому числі соціально-психологічного характеру.

Література

1. Геєць В.М. Про характер перехідних процесів до економіки знань / Гальчинський А.С., Львович С.В., Семиноженко В.П. – К., 2002. – 218 с.
2. Гелбрейт Д. Экономические теории и цели общества / Гелбрейт Д.; под ред. акад. В.Л. Иноземцева. – М.: Прогресс, 1999. – 436 с.
3. Проблеми становлення інноваційної політики в Україні / І.П. Макаренко, О.М. Трофимук, В.П. Кузьменко; ред. І.Я. Макаренко. – К.: УІНЦІР: Ін-т еволюційної економіки, 2004. – 124 с.
4. Прогноз можливих варіантів соціально-економічного розвитку України на найближчі роки та впливу на нього інноваційних факторів

Режим доступу: http://www.foresight.nas.gov.ua/DocLib1/_O3_socio-economic_prognosis.htm

5. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знанием, или История будущего // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: 1999. – 426 с.
6. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації / Ред. Д.Г. Лукьяненко. – К.: КНЕУ, 2001. – 378 с.
7. Трансформаційна економіка: навч. посіб. / В.С. Савчук, Ю.К. Зайцев, І.Й. Малий; за ред. В.С. Савчука, Ю.К. Зайцева. – К.: КНЕУ, 2006. – 612 с.
8. Robert H. Hayes. Matching Process Technology with Product / Robert H. Hayes. / Market Requirements. Managing the innovation. Free press. – N.Y., 1999. – 543 p.
9. Kelly K. New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World / K. Kelly. – N.Y., 1998. – 482 p.
10. Lesser Eric Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications / E.Lesser. – N.Y., 2006. – 387 p.
11. Machlup F. Production and Distribution of Knowledge in the United States / F. Machlup. – Princeton, 1982. – 238 p.
12. Main Science and Technology Indicators / OECD, 2007. Now. – www.oecd.org
13. Modesto A. Entrepreneurs, Champions and Technologic Innovations / A. Modesto. – Amacom, 2001. – 488 p.

А.Г. КОНДИРІНА,
к.е.н., доцент,

Гідна заробітна плата – передумова збереження та розвитку людського капіталу України

У статті здійснено аналіз впливу заробітної плати на формування та реалізацію людського капіталу України. Розраховано вартість людського капіталу в державі за допомогою методу капіталізації чистих заробітків.

Ключові слова: заробітна плата, людський капітал, капіталізація чистих заробітків.

В статье осуществлен анализ влияния заработной платы на формирование и реализацию человеческого капитала Украины. Рассчитана стоимость человеческого капитала в государстве с помощью метода капитализации чистых заработков.

Ключевые слова: заработная плата, человеческий капитал, капитализация чистых заработков.

In article the analysis of influence of a salary on formation and realization of the human capital of Ukraine is carried out. Cost of the human capital in the state by means of a method of capitalization of net earnings is calculated.

Постановка проблеми. Саме людський і соціальний капітал забезпечують нині найвищі темпи економічного зро-

стання, і країни, політика яких спрямована на забезпечення збереження й розвиток людського капіталу, досягають на зламі тисячоліть найбільших успіхів. Однак Україна, прагнучи витримати конкуренцію на світовому ринку за умов високої енерго- та матеріалоємності виробництв, зберігає низьку вартість робочої сили. І нині це є водночас і чинником конкурентоспроможності українських товарів, і – значно більшою мірою – непереборним бар'єром зростання продуктивності праці, розвитку виробництва, науково-технічному прогресу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми впливу заробітної плати на процеси формування та використання людського капіталу постійно знаходяться в полі зору наукової спільноти як за кордоном, так і вітчизняних вчених, зокрема О. Амоши, В. Антонюк, А. Базилюк, Д. Богині, І. Бондар, О. Бородіної, О. Грішнєвої, Б. Данилишина, А. Добриніна, С. Дятлова, Т. Заяць, Т. Кір'ян, А. Колота, М. Крітського, В. Куценко, Ю. Краснова, Е. Лібанової, В. Лича, Н. Лук'яненко, В. Марцинкевич, В. Радаєвої, Л. Семів, С. Струмиліна та інш. Проте, відзначаючи безсумнівну цінність та значимість проведених наукових досліджень, у да-

ний час зростає потреба у більш системній та комплексній розробці даної проблематики, оскільки відбувається процес становлення економіки знань, де першочергову роль відіграють якісні параметри людського капіталу, ефективність його використання.

На сучасному етапі дослідження основних елементів організаційно-економічного механізму відтворення людського капіталу, не достатня увага приділяється проблемам удосконалення системи державного регулювання забезпечення функціонування високопродуктивної, конкурентоспроможної робочої сили. Незважаючи на існування численних досліджень фахівців, питання забезпечення гідної оплати праці, яка є запорукою соціальної стабільності та національної безпеки країни, і дотепер залишаються не вирішеними.

Метою статті є аналіз факторів впливу заробітної плати та доходів населення на процеси формування і використання людського капіталу України, здійснення вартісної оцінки та аналіз тенденцій зміни вартості накопиченого людського капіталу за період проведення економічних реформ в державі.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку суспільства докорінно змінилися уявлення про роль людини в цивілізаційному процесі. Досвід економічно розвинених країн світу, що свого часу здійснили економічний ривок, таких як Японія, Корея, Німеччина, Фінляндія, Ірландія, Чехія. Словенія та інші, свідчить про вирішальне значення людського капіталу в процесі економічного розвитку та забезпечення конкурентоспроможності держав. За оцінками фахівців експертної корпорації «Всесвітній економічний форум», уже в 1992 році конкурентні переваги країн із високим рівнем економічного розвитку лише на 15% залежали від таких показників, як обсяг ВВП, рівень інфляції, стан торговельного балансу, і на 85% – від факторів конкурентоспроможності, пов'язаних з людським чинником, а саме: мотивації праці, ступеня освіченості та кваліфікації кадрів тощо [2]. Слід відзначити, що модель соціально-економічного розвитку України спирається не на якість робочої сили і мотивацію ефективної праці, а на дешевизну людських ресурсів, сировини, товарів, технологій. Наслідком такої політики стало формування «деформованої» соціальної структури в Україні, де замість домінування середнього класу та невеликого рівня розшарування існує поляризоване суспільство з великою часткою бідного населення. Межа бідності в державі (рівень доходу, нижче якого неможливе задоволення основних потреб людини) в 2009 році збільшилася порівняно з 2008 роком на 7% і становила 835 грн., у стані бідності перебували близько 11,7 млн. громадян [1]. За розрахунками Інституту демографії та соціальних досліджень Національної академії наук, бідними були 37% сільських домогосподарств, 21% – міських, 32% домогосподарств із дітьми (в тому числі 24% домогосподарств із дітьми, де всі дорослі працюють). Рівень бідності (питома вага сімей, в яких рівень доходів на одну особу є нижчим від визначеної межі бідності) у 2009 році в Україні становив

26% (для порівняння: у 2000 році – 26,4%), тобто протягом дев'яти років економічних реформ ситуація не покращилася і майже 30% населення країни не мали змоги розвивати свій людський потенціал, а держава отримувати дохід на людський капітал.

Суттєвим негативним наслідком посилення темпів інфляції та падіння виробництва стало зниження реальних доходів населення, так в 2006 році доходи зросли порівняно з попереднім роком на 13,8%, в 2007 році – на 12,5%, в 2008 році – лише на 7,2% (найнижчий показник з 2003 р.), а в 2009 році – взагалі відбулося падіння реальних доходів до 90% від рівня 2008 року (зниження становило 17,6%) [1]. Синхронно сповільнився і темп зростання реальної заробітної плати у порівнянні з попереднім роком: так, у 2004 році реальна середня зарплата зросла на 23,8%, в 2005 році – на 20,3%, в 2006 році – на 18,3%, у 2007 році – на 12,5%, в 2008 році – на 6,3%, у 2009 році підвищення не спостерігалось, а натомість відбулося катастрофічне падіння реальної заробітної плати на 15,5%. Слід зробити висновок, що заробітна плата, яка становить основу доходів населення України, була і залишається надто низькою для виконання своїх основних функцій (відтворювальної – забезпечення можливості відтворення людського капіталу; стимулюючої (мотиваційної) – підвищення зацікавленості в розвитку виробництва; соціальної – сприяння реалізації принципу соціальної справедливості). В той час як згідно з вимогами Європейської соціальної хартії мінімальна заробітна плата має становити не менш ніж 2,5 прожиткового мінімуму, в Україні вона становила в 2007 році лише близько 81% (460 грн.), а в 2009–2010 роках – 100% прожиткового мінімуму для працездатних осіб (744 грн. та 922 грн. відповідно по роках) [2].

За даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств, частка населення України із середньодушовими доходами у місяць нижче прожиткового мінімуму в 2008 році становила 18%, в 2009 році – 21% (майже 40% осіб – працюючі (18% від загальної кількості осіб цієї групи), 13% – непрацюючі пенсіонери (відповідно 12%), майже кожна третя особа – дитина до 18 років (35%)) [1]. Відтак, понад 2,3 млн. працівників в Україні своєю працею не могли забезпечити не тільки достатню кількість інвестицій у формування складових людського капіталу, а навіть мінімального рівня споживання та задоволення основних соціальних і культурних потреб. Так, протягом 2002–2009 років частка інвестицій населення, вкладених у загальному обсязі, в охорону здоров'я становила від 2,5 до 3,1%; в освіту – лише 1,1–1,3%; у сферу культури, спорту та відпочинку – від 1,8 до 2,6%. Механічне підвищення мінімальної заробітної плати, яке відбувалося впродовж 2005–2010 років, не було обумовлене відповідним зростанням продуктивності праці, не сприяло розв'язанню системних суперечностей в оплаті праці і не спонукало роботодавців до висвітлення реальних доходів найманих працівників. Так, чисельність населення із середньодушовими загальними доходами у місяць, нижчи-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

ми прожиткового мінімуму, становила в 2000 році 39,2 млн. осіб (80,2% від загальної чисельності населення), в 2005 році – 25,3 млн. осіб (55,3% відповідно), в 2008 році – 8,1 млн. осіб (18,1%), в 2009 році – 9,5 млн. осіб (21,4%).

На даний час зберігається тенденція до значної диференціації рівня оплати праці за видами економічної діяльності, що вказує на формування заробітної плати від належності до певної сфери економічної діяльності, а не кількості, якості та результатів праці, зокрема, у низці галузей працівники отримують заробітну плату в 2–2,5 раза нижчу за середню по країні. Передовсім низьким рівнем оплати праці відзначаються галузі бюджетної сфери та сільське господарство. У вересні 2006 року 21,0% працівників освіти і 21,9% працівників охорони здоров'я отримали заробітну плату, нижчу за прожитковий мінімум, встановлений законодавством для працездатної особи, у вересні 2007 року – 25,5 та 26,6% відповідно [2]. В 2010 році розмір заробітної плати працівників, зайнятих на підприємствах рибальства та рибництва, готелів та ресторанів, сільського господарства та мисливства, а також з виробництва текстилю, одягу, хутра, шкіри і виробів зі шкіри не перевищував 68% від середнього рівня по економіці. Водночас найбільш оплачуваними в економіці залишалися працівники авіаційного транспорту та фінансових установ, а серед промислових видів діяльності – підприємств із добування паливно-енергетичних корисних копалин та виробництва коксу, продуктів нафтопереробки, де заробітна плата перевищила середній показник по економіці в 1,5–3,0 раза.

З усього вище сказаного слід зробити висновок, що на підґрунті низької вартості робочої сили в сучасних умовах неможливе ефективне функціонування економіки України та забезпечення її конкурентних переваг. Збереження орієнтації на дешеву робочу силу не забезпечує повноцінного відтворення людського капіталу, зменшує мотивацію роботодавців щодо запровадження нових технологій та економії живої праці, а найманих працівників – до ефективної трудової діяльності, сприяє відтізду за кордон найбільш активних й кваліфікованих верств населення, а також потребує невинновданого збільшення державної допомоги для значної частини громадян. Вартість людського капіталу дорівнює сумі отриманого дисконтованого заробітку працівника на протязі усього працездатного віку (М. Фрідмен та Л. Туроу), при цьому враховується лише та частина заробітної плати, яка є результатом

продуктивних здібностей людини, сформованих унаслідок цілеспрямованих інвестицій (частка заробітної плати, яка перевищує мінімальну заробітну плату (оплата за просту некваліфіковану працю)). Такий метод визначення вартості людського капіталу називається методом капіталізації чистих заробітків, а розрахунок здійснюється за формулою:

$$ЛК = (ЗМОП - ФМЗП) / i * 100\%, \quad (1)$$

де ЗФОП – загальний фонд оплати праці найманих працівників; ФМЗП – фонд мінімальної заробітної плати; i – процентні ставки банків у національній валюті за депозитами. Розрахунок вартості нагромадженого людського капіталу України методом капіталізації чистих заробітків представлений у таблиці.

Як видно з таблиці, вартість людського капіталу в державі в 2005 році у фактичних цінах становила близько 2,1 трлн. грн., а в 2009 році – 1,9 трлн. грн., реальна ж вартість нагромадженого людського капіталу у цінах 2000 року дорівнювала в 2005 році 1,4 трлн. грн., а в 2009 році – лише трохи більше 1 трлн. грн., що в розрахунку на одного найманого працівника становить 79,1 тис. грн. Приблизно така вартість людського капіталу на одного працюючого спостерігалася ще 2003 року (71,7 тис. грн.) і на початку 2004 року, що вказує на відсутність не лише системності та послідовності дій щодо реформування соціальної сфери, а й стратегічного осмислення ролі людського капіталу в українському суспільстві. Саме тому політика підвищення доходів має стати невід'ємною складовою ринкових перетворень в Україні. В основу реформування заробітної плати як основної складової доходів населення (у структурі доходів у 2009 році вона становила 47,9%, пенсії, стипендії, соціальні допомоги – 26%) має бути покладено перехід до визначення реальної ціни робочої сили як вартості засобів, необхідних для повноцінного розширеного відтворення працюючої людини і членів її сім'ї. Запровадження в Україні моделі економіки з дорогою робочою силою має спиратися на дотримання принципів соціальної справедливості (належної оплати ефективної праці), створення соціальної структури європейського типу (з низьким рівнем бідності та майнового розшарування та з численним середнім класом), забезпечення належної мотивації активної поведінки населення на ринку праці (зокрема, через набуття високого рівня освіти та кваліфікації, збереження здоров'я, продовження

Розрахунок вартості людського капіталу України методом капіталізації чистих заробітків

	2000	2003	2005	2006	2009
Фонд оплати праці найманих працівників, млн. грн.	71950	122188	216600	265436	277492
Середньорічна кількість найманих працівників, тис. осіб*	15388	13735	13222	13179	12948,5
Фонд мінімальної заробітної плати, млн. грн.	18466	28569	47652	57658	96337
Фонд заробітної плати як ренти на людський капітал, млн. грн.	53484	93619	168948	207778	181155
Процентні ставки банків у національній валюті за депозитами, %	9,2	8,0	8,0	7,6	9,3
Індекс споживчих цін відносно 2000 року	1	1,1878	1,4693	1,603	1,902
Вартість людського капіталу, млн. грн.	581352	1170240	2111850	2733921	1947903
Реальна вартість людського капіталу у цінах 2000 року, млн. грн.	581352	985216	1437317	1705503	1024134
у тому числі на одного найманого працівника, грн.	37780	71730	108706	129410	79093

* З урахуванням працівників малих підприємств.

трудової діяльності після досягнення пенсійного віку), протидію масштабній трудовій еміграції робочої сили.

Висновки

Необхідність швидкого виходу із кризи та забезпечення стабільного економічного зростання в Україні потребує покращення умов і посилення стимулів формування та максимально ефективного використання людського капіталу. Основними напрямками політики, спрямованої на досягнення зазначеної мети, має стати забезпечення максимальної економічної активності населення, створення гідних умов праці, сприяння набуттю високого рівня освіти та кваліфікації, підтримки здоров'я нації. Безпосереднім важелем такої політики є перехід до моделі розвитку, що спирається не на низьку вартість людських ресурсів, а на високу якість людського капіталу. Тому необхідно здійснити поетапне реформування системи підвищення доходів, забезпечуючи реалізацію комплексу заходів щодо попередження зниження реальної заробітної плати і рівня життя населення в умовах прискорення інфляційних тенденцій, усунення надмірних диспропорцій в заробітній платі між галузями і регіонами, переходу до стійкого зростання заробітної плати і доходів населення на основі підвищення продуктивності праці та

ефективності реалізації людського потенціалу. Для реалізації зазначених цілей насамперед потрібно здійснити перехід від фіксованої мінімальної заробітної плати до впровадження соціального стандарту відтворення працівника, який має враховувати необхідність утримання непрацездатних членів сім'ї, дітей, витрати на купівлю або оренду житла, платні послуги охорони здоров'я, освіти, тощо. Розробити заходи заохочення бізнесу щодо збільшення оплати праці на підприємствах та підвищення продуктивності існуючих робочих місць, реформувати ринок праці з метою підвищення гнучкості та адаптивності до вимог попиту на людський капітал, зокрема шляхом удосконалення систем професійної підготовки і перепідготовки, поліпшення інформаційного забезпечення ринку, розвитку механізмів соціального захисту працюючих, формування механізмів легалізації тіньової зайнятості.

Література

1. Статистична інформація Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Україна в 2007 році: внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку // Економіст. – 2008. – №2. – С. 9–71.

О.В. ГАЛІЦИНА,
к.в.н.,
Н.К. САМЧЕНКО,

асистент кафедри, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Структурний аналіз тенденцій розвитку економіки

Стаття присвячена аналізу розвитку економіки на засадах структурного аналізу за Національними рахунками України 1994–2008 років за періодами кризового стану економіки, її стабілізації, стійкого зростання, зниження темпів розвитку.

Ключові слова: економіка, структурний аналіз, темпи розвитку, еластичність, структура економіки.

Статья посвящена анализу развития экономики на основе структурного анализа по Национальным счетам Украины 1994–2008 годов по периодам кризисного состояния экономики, ее стабилизации, устойчивого роста, снижения темпов развития.

Ключевые слова: экономика, структурный анализ, темпы развития, эластичность, структура экономики.

The article analyzes the economical development which is based on structural analysis for the National Accounts of Ukraine during 1994–2008 years. That was the period of critical economical situation and its stability, sustainable growth and its slowdown.

Постановка проблеми. Структурний аналіз тенденцій розвитку економіки як методологія дослідження економічної системи ґрунтується на відображенні сталих внутрішніх зв'язків між її підсистемами та їх елементами, тобто структури економіки з урахуванням властивостей її цілісності, інваріантності, усталеності та динамізму.

Цілісність структури економіки проявляється через інтегрованість її підсистем та елементів, зумовлену властивими економіці специфічними закономірностями, тобто наявністю внутрішньої зумовленості властивостей цілісного об'єкта, що знаходить своє відображення у відповідних структурно-функціональних зв'язках. При цьому співвідношення структури і її підсистем відображає співвідношення різних структурних рівнів економіки, а співвідношення цілого і частини (елемента) проявляється на одному рівні структурної організації. Таким чином, елементи структури мають її властивості як цілого і без нього не існують. У той же час елементи структури є відносно самостійними з притаманними їм функціями, які, проявляючись через структурно-функціональні зв'язки, впливають на розвиток структури як цілісної системи. За кількісним аспек-

том структуру як цілісність можна розглядати у вигляді суми її елементів як частин. При якісному ж підході до оцінювання структури вона більша за таку суму, оскільки у сукупності елементів з'являється нова якість (синергія), що утворюється від поєднання властивостей складових, яка втрачається разом зі зникненням цього зв'язку.

При структурно-функціональному підході до дослідження тенденцій розвитку економіки її структура повинна розглядатися як сукупність структурно-функціональних зв'язків між її елементами, які визначають розвиток цілісного, інваріантного, усталеного і динамічного об'єкта та відтворюють процеси виробництва та використання продукції.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У викладеній постановці дана проблема в існуючих наукових працях не розглядалася.

Метою статті є аналіз тенденцій розвитку економіки та зрушень у її структурі, який дозволяє дати загальну характеристику об'єкта дослідження, виявити основні чинники (умови), що їх обумовлюють, та визначити механізми їх прояву. При цьому першочергова увага має бути приділена дослідженню тих структурних зрушень, які відображують зміни у структурно-функціональних зв'язках в процесі розподілу і використання важливих видів ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Як відомо [3], структурні зрушення в економіці являють собою суперпозицію змін трьох типів: довготермінових тенденцій, які характеризуються стійкістю темпів розвитку окремих складових структури економіки; коливань впродовж коротких періодів, які є наслідком зміни темпів зростання виробництва продукції за ВЕД в різні періоди; внутрішньорічних відхилень. Наслідки зрушень останнього виду ускладнюють дослідження структури економіки через те, що, як правило, впливають на їх монотонність. Ілюстрацією наявності таких зрушень та їх впливу на динаміку випуску продукції по економіці в цілому служить відповідна лінія тренду по роках (рис. 1). При розрахунку рівняння тренду t приймають значення натурального ряду чисел від 1 до 15.

З метою усунення впливу внутрішньорічних відхилень на динаміку випуску продукції сільського господарства здій-

снюється заміна його річних обсягів на середньорічні обсяги за певні періоди. Відповідна лінія тренду розрахована при $\tau = 1, 2, 3, 4$ (рис. 1).

Рис. 1 переконливо доводить, що при проведенні розрахунків по періодах вплив структурних зрушень третього типу у випуску продукції на динаміку його середньорічних показників усунено і при цьому лінія тренду відображує її з більшою тісністю зв'язку ніж у випадку динаміки річного випуску продукції.

Вибір періодів здійснювався за критерієм мінімуму відхилень щорічних значень показника від їх середньорічного значення. Крім того, враховувалася об'єктивно існуюча періодизація розвитку економіки України, а саме: період до 1996 року характеризується різким спадом економічного розвитку; 1997–1999 роки – період зменшення впливу кризових явищ та відносної стабілізації розвитку економіки; 2000–2004 роки – період стабільного розвитку економіки; 2005–2008 роки – період падіння темпів розвитку економіки. Правомірність такої періодизації розвитку економіки частково впливає із [1, 2].

Загальне уявлення про тенденції розвитку економіки та структурні зрушення в економіці впродовж періоду 1994–2008 роки дає порівняння темпів приросту випуску продукції за видами економічної діяльності та кінцевого продукту по економіці в цілому згідно з класифікацією, визначеною при здійсненні таксономії інформаційної бази дослідження структурно-функціональних зв'язків (табл. 1).

У таблицю включені дані за агрегованими таблицями «витрати–випуск», що включають 11 видів економічної діяльності. Таке угруповання видів економічної діяльності є доцільним з погляду на те, що мінливість моделі «витрати–випуск» визначається в значній мірі коливаннями малих коефіцієнтів матеріальних витрат, а із зменшенням розмірності моделі зменшується кількість таких коефіцієнтів, що підвищує стійкість моделі.

Для проведення аналізу тенденцій розвитку економіки розглянемо динаміку темпів приросту даних показників по економіці в цілому по періодах (рис. 2) і по роках (рис. 3).

Загальними тенденціями розвитку економіки впродовж періоду, що досліджується, є значні темпи падіння випуску

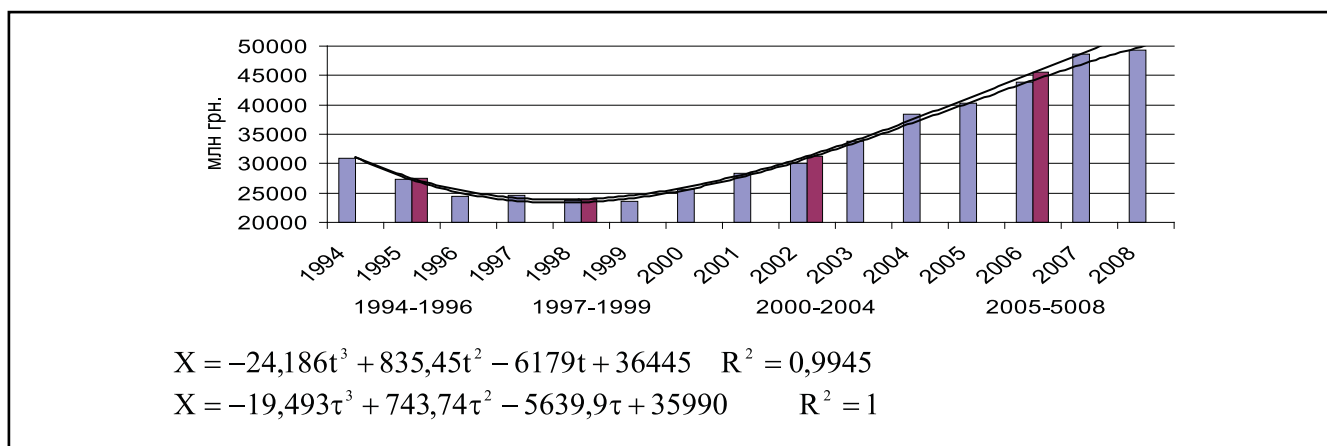


Рисунок 1. Динаміка випуску продукції по економіці в цілому

Таблиця 1. Темпи приросту випуску продукції та кінцевого продукту, у %

Вид економічної діяльності		Період			
		1994–1996	1997–1999	2000–2004	2005–2008
Сільське господарство	1	–14,66	–4,77	5,16	–1,84
Паливна промисловість	2	–14,69	9,15	7,92	1,49
Харчова промисловість	3	–11,61	–3,50	10,57	4,98
Легка промисловість	4	–24,20	–1,78	5,35	10,76
Деревооброблення	5	–20,87	–3,36	26,66	4,28
Хімічне виробництво	6	–16,49	0,80	19,11	9,69
Металургія	7	–18,16	5,58	13,48	4,11
Машинобудування	8	–21,84	–4,94	12,59	10,28
Електроенергетика	9	–16,24	4,54	–6,22	5,28
Будівництво	10	–20,63	–10,11	11,21	12,48
Інші види (послуги)	11	–17,57	–0,85	12,54	10,98
Всього	12	–14,89	–1,19	10,31	6,53
Кінцевий продукт	13	–15,04	–1,7	8,42	5,08

продукції та кінцевого продукту у першому періоді (1994–1996), суттєве їх уповільнення у другому періоді (1997–1999) відповідно у 12,5 і 8,9 раза, зростання темпів приросту цих показників у третьому періоді (2000–2004) більш ніж у 12 разів та їхнє зниження у четвертому періоді (2005–2008) в 1,6 раза.

Отже, найбільш успішно економіка розвивалася за даними макроекономічними показниками у післякризовий період до 2005 року.

Від'ємні показники темпів приросту випуску продукції і кінцевого продукту у 1994–1999 роках зумовлені найглибшою за весь період економічних криз в Україні кризою 90-х

років минулого століття. Цей період характеризується тим, що відбувається безсистемний пошук моделі ринкової трансформації економіки винятково шляхом спроб через лібералізацію економічних відносин без достатнього врахування особливостей національної економіки. В результаті цього фактично була втрачена керованість економічними процесами, відбулося глибоке падіння виробництва, наслідком чого стала структурна розбалансованість економіки.

За даними табл. 1 та рис. 2, період 2000–2004 років характеризується в цілому позитивними темпами зростання економіки: темпи приросту випуску продукції за цей період в порівнянні з попереднім періодом зросли по економіці в

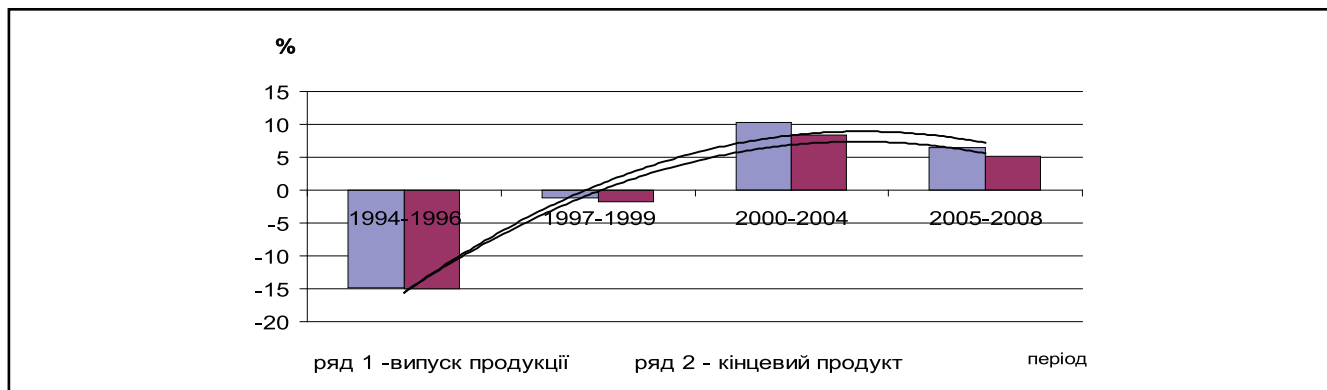


Рисунок 2. Динаміка темпів приросту випуску продукції та кінцевого продукту по періодах

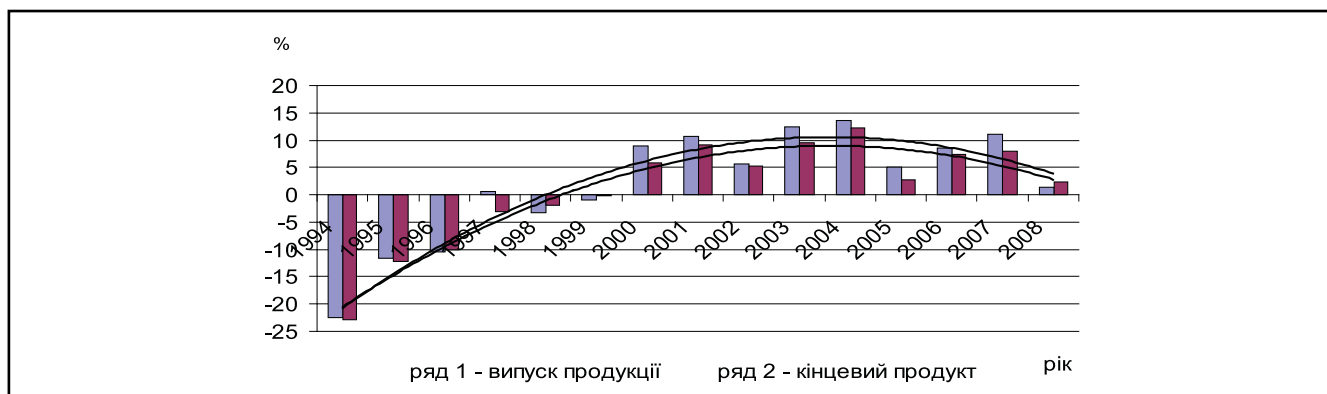


Рисунок 3. Динаміка темпів приросту випуску продукції та кінцевого продукту по роках

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

12,5 раза, а кінцевого продукту – більш ніж і 11 разів. Подібна ситуація спостерігається і по всіх видах економічної діяльності за винятком електроенергетики.

Головні фактори високої динаміки зростання економіки в цьому періоді пов'язані з переходом до структурно-інноваційного типу економічного розвитку та програмованого управління функціонуванням економіки, зі змінами у структурі економіки, зміцненням зв'язків між суб'єктами економічної діяльності і збільшенням частки виробництва, продукція якого споживається на внутрішньому ринку. При цьому було максимально використано прискорення економічного зростання за рахунок сприятливої зовнішньої кон'юнктури.

Найвищого темпу зростання за історію України економіка досягла у 2004 році. Приріст ВВП становив 12,1%, реальних доходів населення – 19,6, а реальної заробітної плати – 23,8%. Рекордного зростання досяг фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування – на 60,8%, що є свідченням високої ефективності економіки. Сальдо у зовнішній торгівлі товарами досягло \$3,7 млрд.

Період 2005–2008 років характеризується в цілому негативними тенденціями у розвитку економіки. Темпи зростання випуску продукції та кінцевого продукту в цілому по економіці за цей період знизилися у порівнянні з попереднім періодом відповідно на 3,78 і 3,34%, а по сільському господарству вони навіть стали від'ємними (–1,84%).

За весь період зростання темпів приросту цих показників відбулося лише у легкій промисловості (у рази), в електроенергетиці (майже у 2 рази) та у будівництві (на 1,27%). По всіх інших видах економічної діяльності відбулося падіння зазначених темпів.

Розширимо період 2005–2008 років за рахунок 2004 року (рис. 4).

Як видно із рис. 4, упродовж цього періоду економіка розвивалася надзвичайно нестабільно. Різке погіршення стану економіки відбулося у 2005 році у порівнянні з 2004 роком: темпи приросту випуску продукції знизилися в 2,7 раза (13,6 до 5,14%), а кінцевого продукту – майже у 4,5 раза (з 12,15 до 2,73%), що можна характеризувати як рецидив кризи.

Виконання розробленої Урядом України антикризової програми дозволило у 2006 році виправити існуюче становище. Впродовж серпня–грудня 2006 р. середньомісячний темп приросту ВВП перевищує 8% проти менше одного від-

сотка за аналогічний період 2005 року. Зростання промислового виробництва у 2006 році становило 6,2%. У цілому обсяг промислового виробництва становив 100,8% порівняно з 1990 роком, тобто відбулося відтворення промислового потенціалу, який був в Україні до розпаду СРСР. У будівництві, де у 2005 році був спад, у 2006 році досягнуто приросту до 10%, а темпи зростання випуску продукції в цілому за рік зросли більш ніж у 20 разів. Крім того, у 2005 році було створене значне інфляційне навантаження: індекс цін виробників промислової продукції становив 16,7%, залізничних тарифів – 39%, а у 2006 році ці показники відповідно у 1,5 та 5,3 раза нижчі.

Позитивні зрушення відбулися і у зовнішньоекономічній діяльності. До 2005 року Україна мала позитивне сальдо у зовнішній торгівлі товарами (у 1994 році – \$3,7 млрд.). У 2005 році внаслідок лібералізації імпорту це сальдо вперше стало негативним (близько \$2 млрд.), а у 2006 році воно зросло до \$5 млрд.

Позитивні тенденції розвитку економіки продовжилися і у 2007 році: темпи приросту випуску продукції зросли у порівнянні з 2005 роком більш ніж у 2 рази, а кінцевого продукту – у 2,9 раза. Особливо слід відзначити уповільнення темпів падіння випуску продукції у сільському господарстві з –7,8% у 2005 році та –5,12% у 2006 році до –1,83% у 2007 році, та суттєве зростання цього показника у металургії відповідно з –1,5 та 5,28% до 12,5% та у машинобудуванні – з 7,55 та 14,36% до 20,43%. Останній рік періоду 2005–2008 років характеризується як і 2005 рік різким зниженням темпів приросту випуску продукції та кінцевого продукту у порівнянні як з 2004 роком, так і з 2007 роком: відповідно з 13,6 і 11,1% до 1,37% та з 12,15 і 7,94% до 2,3%. При цьому зростання темпів приросту цих показників відбулося у порівнянні з 2007 року в сільському господарстві, паливній промисловості та деревообробці, а у порівнянні з 2004 роком – лише в електроенергетиці.

Безумовно, на такий стан економіки у 2008 році вплинула світова криза, але статистика свідчить про те, що спад економічного розвитку почався раніше. Так, приріст ВВП у вересні 2008 року знизився на 5,4% у порівнянні з серпнем того ж року, а обсягу промислової продукції – на 4,0%.

Крім того, починаючи з 2005 року стрімко накопичувався валовий зовнішній борг: на початок 2004 року він становив

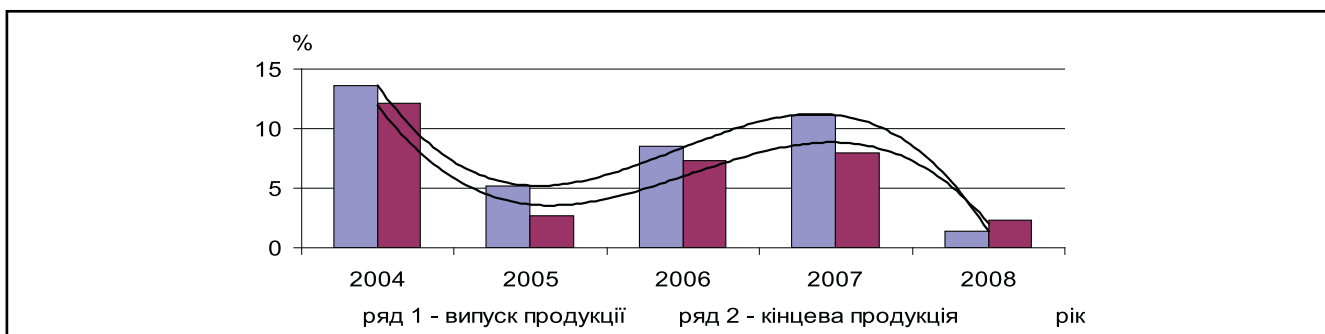


Рисунок 4. Динаміка темпів приросту випуску продукції та кінцевого продукту у 2004–2008 роках

\$23,8 млрд., на кінець першого кварталу 2008 року – \$92,5 млрд., тобто 61% від ВВП. У той же час основна частка прямих іноземних інвестицій спрямовувалася у фінансовий сектор, торгівлю та посередництво. В 2004 році у промисловість було вкладено 45,8% прямих іноземних інвестицій, в 2005 році – 30,9%, а в 2008 році – 22,6%. Частка цих інвестицій в основні засоби, що забезпечують розвиток економіки, в 2005 році становила лише 5,0%, в 2006 році – 3,7, в 2007 році – 3,5, а в 2008 році – 5,2%.

Той факт, що світова фінансова криза лише загострила і прискорила внутрішні економічні проблеми, які виникли у 2008 році, підтверджується аналізом економічного піднесення впродовж 2001–2007 років. За цей час чітко простежується два періоди розвитку економіки: з 2001 по 2004 рік та 2005 по 2007 рік. За весь період динаміка оплати праці та прибутку є позитивною. У 2004 році оплата послуг фінансових посередників зросла – на 54%. Починаючи ж з 2005 року доходи фінансових посередників починають значно випереджати доходи в інших сферах економіки. Поглиблення системно-структурного аналізу розвитку економіки з метою більш точного визначення закономірності структурних зрушень по окремих періодах та виявлення їх особливостей здійснюється шляхом виключення впливу загальноекономічної динаміки на показники темпів приросту випуску продукції по кожному з видів економічної діяльності за рахунок визначення коефіцієнтів еластичності динаміки

цього показника від динаміки темпів приросту кінцевого продукту як співвідношення між ними (табл. 2).

Порівняємо отримані коефіцієнти еластичності з даними табл. 3.

Можна відмітити, що коефіцієнти еластичності по ВЕД, частка випуску продукції яких збільшується в часі, значно більше одиниці і, навпаки, із зменшенням цієї частки коефіцієнт еластичності стає меншим від одиниці. Для тих же видів економічної діяльності, частка випуску продукції яких не відрізняється суттєво між періодами, коефіцієнти еластичності коливаються біля одиниці. Отже, тенденції зміни цих коефіцієнтів відображають спрямованість зрушень у структурі економіки за видами економічної діяльності, особливо в періоди інтенсифікації розвитку економіки.

Підсумовуючи результати структурного аналізу розвитку економіки за 15-річний період, можна виділити певні його характерні тенденції та особливості.

Перш за все слід виокремити із загального розгляду період 2005–2008 років як такий, що характеризується негативними структурними зрушеннями не тільки по окремих видах економічної (за виключенням легкої промисловості, електроенергетики і будівництва), а й по економіці в цілому.

Упродовж другого та третього періодів спостерігаються стійкі темпи зростання економіки за виключенням різкого їх падіння у 2000–2004 роках в електроенергетиці та значного зниження в паливній промисловості. Цей факт свід-

Таблиця 2. Еластичність динаміки темпів приросту випуску продукції від динаміки темпів приросту кінцевого продукту

Вид економічної діяльності		Період			
		1994–1996	1997–1999	2000–2004	2005–2008
Сільське господарство	1	–0,98	–2,81	0,61	–0,36
Паливна промисловість	2	–0,98	5,38	0,94	0,29
Харчова промисловість	3	–0,77	–2,06	1,26	0,98
Легка промисловість	4	–1,61	–1,05	0,64	2,12
Деревообробка	5	–1,39	–1,98	3,17	0,84
Хімічне виробництво	6	–1,10	0,47	2,27	1,91
Металургія	7	–1,21	3,28	1,60	0,81
Машинобудування	8	–1,45	–2,91	1,49	2,02
Електроенергетика	9	–1,08	2,67	–0,74	1,04
Будівництво	10	–1,37	–5,95	1,33	2,46
Інші види (послуги)	11	–0,66	–0,72	1,43	1,79
Всього	12	–0,99	–0,70	1,22	1,29

Таблиця 3. Структура випуску продукції за видами економічної діяльності, %

Вид економічної діяльності		Період			
		1994–1996	1997–1999	2000–2004	2005–2008
Сільське господарство	1	13,89	14,03	12,25	7,93
Паливна промисловість	2	6,21	7,54	7,91	6,41
Харчова промисловість	3	11,10	11,52	11,85	11,04
Легка промисловість	4	2,06	1,76	1,65	1,63
Деревообробка	5	1,24	0,97	1,76	1,89
Хімічне виробництво	6	3,67	3,43	5,00	5,86
Металургія	7	10,02	10,09	10,91	11,32
Машинобудування	8	8,18	6,49	6,43	7,71
Електроенергетика	9	5,00	4,77	3,38	2,38
Будівництво	10	5,93	4,47	3,91	4,87
Інші види (послуги)	11	5,45	5,82	5,83	6,49

чить про наявність ознаки тенденцій позитивних структурних зрушень в економіці, що склалися впродовж 1997–2004 років. Характерною особливістю проміжку часу є диференціація темпів зростання виробництва продукції по окремих видах економічної діяльності на фоні незначного уповільнення темпів приросту випуску продукції та кінцевого продукту по економіці в цілому.

До позитивних тенденцій цього періоду слід віднести значні темпи зростання виробництва по машинобудуванню, що пов'язане з інвестиційним процесом і забезпечує технічне переозброєння виробництва, а також по металургії та хімічному виробництві – постачальників нових матеріалів для забезпечення інноваційного розвитку економіки.

Нарешті, до важливих структурних зрушень слід віднести значне зростання темпів розвитку послуг (8,6% у другому періоді та 13,3% у третьому періоді).

Висновки

Виявлені тенденції та особливості динаміки виробництва продукції за видами економічної діяльності вплинули на змі-

ни структурно-функціональних зв'язків, які відображують зрушення в розподілі та використанні всіх видів ресурсів, що задіяні у виробництві проміжного та кінцевого продукту. Ці зрушення мають бути обов'язково враховані при моделюванні динаміки структурно-функціональних зв'язків як обов'язкового інгредієнту балансової структурно-функціональної моделі, призначеної для прогнозування розвитку відтворювальної структури економіки. Це дасть можливість у повній мірі врахувати структурні зрушення, що відбулися в економіці, у прогностичному періоді.

Література

1. Крючкова І.В. Структурні чинники розвитку економіки України / Крючкова І.В. – К.: Наукова думка, 2004. – 317 с.
2. Суслов О.П. Структурний аналіз розвитку економіки: монографія / Суслов О.П., Галіцин В.К., Галіцина О.В. – Івано-Франківськ: Галицька Академія, 2009. – 224 с.
3. Яременко Ю.В. Теория и методология исследований многоуровневой экономики: [избр. труды в 3 кн.] / Яременко Ю.В. – М.: Наука, 1997. – К. 1. – 357 с.

Р.Д. БАЛА,
асистент, Національний університет «Львівська політехніка»

Метод ідентифікування видів коучингу на підприємстві

У статті досліджуються питання застосування коучингу на підприємствах України. У роботі запропоновано методичний інструментарій, який дозволяє ідентифікувати рівень розвитку коучингу на підприємстві. Також автором систематизовано та узагальнено класифікацію видів коучингу.

Ключові слова: коучинг, підприємство, ідентифікація, класифікація.

В статье исследуются вопросы применения коучинга на предприятиях Украины. В работе предложен методический инструментарий, позволяющий идентифицировать уровень развития коучинга на предприятии. Также автором систематизирована и обобщена классификация видов коучинга.

Ключевые слова: коучинг, предприятие, идентификация, классификация.

Постановка проблеми. Опрацювання значної кількості праць у сфері коучингу дозволили виявити проблему відсутності спеціальних положень з визначення типів коучингу на підприємствах. Коучинг на підприємстві є одним із інструментів розвитку потенціалу працівника, спонукання його до досягнення цілей та забезпечення інтересів підприємства. Менеджери використовують різноманітні способи застос-

ування коучингу на підприємстві. Проте можемо зазначити, що ефективність коучингу буде залежати від основних цілей, яких хоче досягнути керівник, та відповідно від спрямування коучингу. Тому доцільним є розглянути можливі напрями застосування коучингу, що дозволить визначити його види на підприємстві. Для цього нами пропонується розробити методичні положення з ідентифікування видів коучингу на підприємстві.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням реалізації та застосування конкретних видів коучингу на підприємствах присвячено чимало праць зарубіжних науковців та практиків коучингу. Серед відомих праць, в яких досліджуються процеси реалізації коучингу, найпопулярнішою є робота Майлза Дауні «Ефективний коучинг». Дана робота містить рекомендації щодо особливостей реалізації коучингу. В роботі також виокремлено індивідуальний, підприємницький та бізнес-коучинг. Відомою серед практиків є робота Джона Уйтмора «Коучинг високої ефективності», основною заслугою якої є розроблення теоретичних засад застосування коучингу та запропоновані практичні рекомендації із застосування коучингу. Одним із провідних спеціалістів у цій сфері є також Едвард Стак. Його робота «Коучинг для успішних команд та успішних компаній» також містить чимало рекомендацій для практиків коучингу. Варто

зауважити, що зарубіжна практика коучингу є достатньо розвинутою та ефективною. Про це свідчать роботи таких науковців, як А.В. Сорокоумов, Мери Бет О'Ніл, Тімоті Голві, Лаура Уїтворт, Генрі Кімсі-Хаус, Філ Сендал, Макс Ландсберг, Ділтс Роберт. Дослідження цих авторів пропонують чимало теоретичних та практичних рекомендацій із застосування коучингу. На відміну від зарубіжної практики вітчизняний досвід практично відсутній. У роботах вітчизняних науковців переважно аналізуються та удосконалюються зарубіжні рекомендації. Тому чимало питань є невирішеними, що спонукало до здійснення даного дослідження.

Метою статті є узагальнення існуючих класифікацій видів коучингу, їхня систематизація та групування. За результатами систематизації пропонується розробити метод ідентифікування конкретного виду коучингу з метою виявлення важелів впливу та напрямів розвитку потенціалу працівників на підприємстві.

Для досягнення мети у роботі поставлено такі завдання:

- дослідити існуючі класифікації коучингу на підприємстві;
- систематизувати класифікаційні ознаки, за якими ідентифікують конкретний вид коучингу;
- розробити метод ідентифікування конкретного виду коучингу на підприємстві;
- розробити профіль коучингу для виявлення слабких місць у розвитку потенціалу працівника.

Виклад основного матеріалу. Все частіше менеджери звертаються до впровадження у діяльність підприємств нових технологій управління персоналом з метою підвищення

його ефективності. Однак одного лише використання сучасних іноземних тенденцій недостатньо для ефективного їх впровадження, тому актуальним є дослідження таких технологій та можливостей їх успішного застосування на вітчизняних підприємствах.

Однією із технологій розвитку потенціалу є коучинг. Нами визначено, що коучинг спрямований на формування поведінки працівника таким чином, щоб максимально забезпечити самостійність та ефективність прийнятих ним рішень. Ми пропонуємо розглядати коучинг як сукупність способів і прийомів впливу коучера на працівника з метою виявлення та максимальної реалізації його потенціалу [1].

Огляд літературних джерел дозволяє стверджувати, що існує чимала розбіжність у визначенні видів коучингу на підприємстві. Різні автори по-різному розглядають види коучингу. Тому для групування та визначення виду коучингу на підприємстві нами запропоновано систематизувати та доповнити ознаки, за якими класифікують коучинг. Зведену класифікацію видів коучингу наведено на рис. 1 [2, 3, 5, 7].

Коучинг ми пропонуємо класифікувати за такими ознаками:

- за кількістю охоплюваних учасників;
- за характером та метою розвитку;
- за сферою використання;
- за спрямованістю на систему управління;
- за спрямованістю на розвиток;
- за способом проведення.

Розглянемо змістовне призначення конкретного виду на підприємстві (табл. 1).

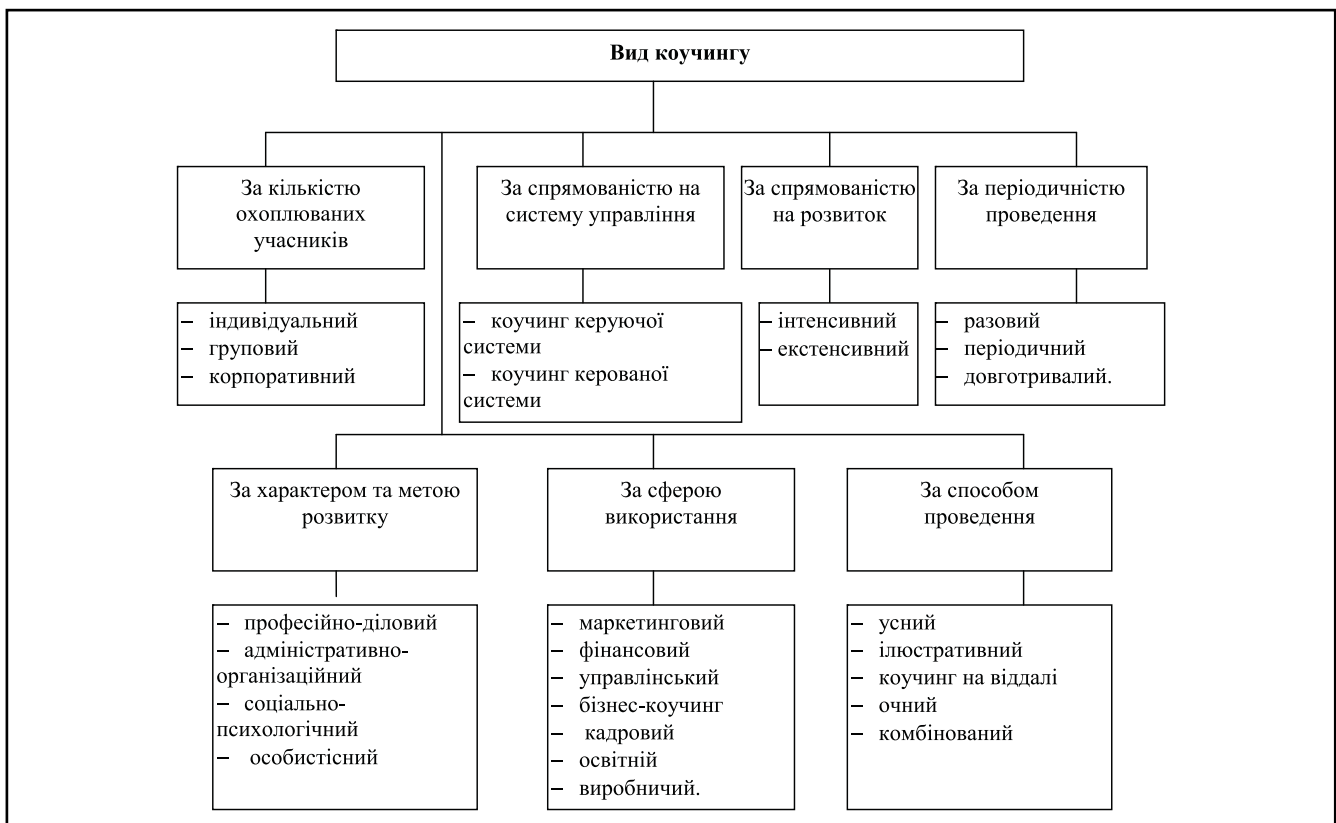


Рисунок 1. Комплексна типологія коучингу на підприємстві

Таблиця 1. Комплексна характеристика видів коучингу

Класифікаційна ознака	Вид коучингу	Характеристика виду коучингу
За кількістю охоплюваних учасників	Індивідуальний	Вид коучингу, який передбачає підвищення особистої ефективності працівника у різних життєвих сферах. Може застосовуватись для розвитку професійно-ділових, моральних, соціально-психологічних та адміністративно-організаційних якостей
	Груповий	Призначенням цього виду коучингу є підвищення ефективності роботи групи. Цей вид коучингу спрямований на підвищення рівня взаємодії у групі, зниження рівня конфліктності, інтегрованості цілей учасників групи, подолання опору змінам у групі.
	Корпоративний	Вид впливу на розвиток підприємства загалом. На наш погляд, цей вид коучингу може бути застосованим для малих та середніх підприємств, оскільки саме такі підприємства можна стимулювати до розвитку в цілому. Щодо великих підприємств, то за доцільне вважатимемо здійснювати для них коучинг конкретних підрозділів, відділів чи структурних одиниць у форму групового коучингу
За спрямованістю на розвиток	Інтенсивний	Представляє собою розвиток нових навичок та компетенцій у працівника. Орієнтований на якісний розвиток
	Екстенсивний	Спрямований на розвиток існуючих характеристик, компетенцій, навичок та якостей працівника. Орієнтований на критеріальний розвиток
За спрямованістю на систему управління	Коучинг керуючої системи	Коучинг, який реалізується для керівників різних рівнів управління
	Коучинг керованої системи	Цей вид коучингу спрямований на розвиток потенціалу керованої системи на підприємстві. Ініціаторами такого виду коучингу можуть бути лінійні менеджери та власники підприємства
За періодичністю проведення	Разовий	Призначенням цього виду коучингу є встановлення необхідності та доцільності застосування саме коучингу, а не інших інструментів чи засобів розвитку працівника, групи чи загалом підприємства
	Періодичний	Це систематична реалізація програм розвитку працівника. Тобто у випадку розвитку певного критерію працівника виникає необхідність розвивати інші характеристики. Оскільки працівники ніколи не повинні зупинятись на досягнутому, а ставити перед собою нові цілі та досягати їх, то саме періодичний коучинг є тим засобом, який спонукатиме їх до такої діяльності
	Довготривалий	Вид коучингу, який застосовується у випадку реалізації довгострокових планів та проєктів розвитку підприємства. На відміну від періодичного його необхідність вказується на початку проєкту і триває до його закінчення. Періодичний же коучинг може здійснюватися, а може і ні. Працівник самостійно приймає рішення про доцільність коучингу
За характером та метою розвитку	Професійно-діловий	Передбачає розвиток професійних компетенцій та навичок. Сприяє розвитку ділових якостей
	Адміністративно-організаційний	Призначенням цього виду коучингу є розвиток організаційних та адміністративних навичок
	Особистісний	Синонімом цього виду коучингу у зарубіжній літературі є – Life-коучинг. Тобто це вид коучингу, який спрямований на формування та реалізацію особистих життєвих цілей людини
	Соціально-психологічний	Спрямований на розвиток культури, умінь керувати своєю поведінкою, психічним станом та іншими характеристиками, які створюють імідж працівника
За сферою використання	Маркетинговий	Типологія видів коучингу згідно з класифікаційною ознакою – за сферою використання, передбачає відповідно використання коучингу у різноманітних сферах діяльності підприємства. Тобто коучинг може бути спрямований на маркетингову, фінансову, управлінську, кадрову, освітню чи виробничу діяльність. Конкретний вид коучингу обирається керівництвом залежно від того, які напрями діяльності мають певні недоліки та потребують розвитку
	Фінансовий	
	Управлінський	
	Бізнес-коучинг (підприємницький)	
	Кадровий	
	Освітній	
	Виробничий	
За способом проведення	Усний	Вид коучингу, який полягає у проведенні вербальної комунікації між коучем та слухачем коучингу
	Ілюстративний	Вид коучингу, який передбачає застосування різноманітних графічних моделей, органіграм, топограм, хронограм та діаграм у процесі реалізації коучингу. Основною метою даного виду коучингу є створення наочності, універсальності, змістовності та зручності подання матеріалів коучингового процесу
	Коучинг на віддалі	Досить поширеним, особливо в зарубіжній практиці, є проведення коучингу на відстані. Серед способів, які при цьому використовуються, – Інтернет та мобільний зв'язок. Тобто користувач коучингу може узгоджувати деякі аспекти досягнення цілей, не здійснюючи безпосереднього контакту із коучем
	Очний	Найбільш поширений вид коучингу, який передбачає безпосередню взаємодію коуча та користувача коучингу у процесі реалізації коучингу
	Комбінований	Вид коучингу, що дозволяє застосовувати вище перелічені засоби проведення коучингу

Запропонована систематизована класифікація дозволяє здійснити ідентифікування виду коучингу, який найбільш розвинений у працівника. Та за результатами ідентифікування робить можливим розроблення практичних рекомендацій із розвитку конкретних навиків.

Для того щоб встановити конкретний вид коучингу, нами були проаналізовані праці [1–8], і встановлено, що спеціальних методик, які дозволяють ідентифікувати конкретний вид коучингу, немає. Деякі напрацювання в цьому питанні стосуються аналізування структурних елементів коучингу у конкретних моделях коучингової взаємодії. Тому ми пропонуємо для аналізування виду коучингу та формування профілю коучингу використовувати таку послідовність: 1) проаналізувати класифікаційні ознаки, згідно з якими здійснюють типологію коучингу; 2) сформувати інструментарій та здійснити інформаційне забезпечення процесу ідентифікування; 3) опрацювати результати дослідження; 4) сформувати конкретний профіль коучингу; 5) розробити практичні рекомендації щодо застосування конкретного виду коучингу.

Для практичного використання вищенаведеної послідовності можна застосовувати різноманітні методи збору інформації. Серед них опитування анкетування, спостереження, експертне оцінювання. Для проведення дослідження ми пропонуємо застосувати метод експертного оцінювання.

При цьому експертам пропонується заповнити матрицю ідентифікування виду коучингу (табл. 2).

За результатами встановлення кількості відповідностей – збігів у відповідях експертів визначається конкретний рівень розвитку певного виду коучингу. За зведеними результатами можна побудувати графік розвитку певного виду коучингу та відобразити профіль розвитку коучингу (рис. 2).

Визначення інтенсивності прояву певного виду коучингу на підприємстві є необхідним для виявлення його особливостей, переваг, недоліків, визначення найбільш та найменш розвинутого виду та за результатами побудови профілю прийняття рішень про подальший розвиток підприємства в цілому. Що, у свою чергу, дозволить підприємству:

- визначити пріоритетні напрями розвитку підприємства;
- забезпечити постійний, сталий розвиток підприємства;
- розробляти стратегії розвитку у відповідності до запланованих цілей розвитку;
- розробляти конкретні заходи та програми розвитку;
- покращити ефективність роботи персоналом та підприємства;
- застосовувати коучинг як новий стиль управління на підприємстві.

Запропоновані методичні рекомендації з ідентифікування виду та формування профілю коучингу дозволяють встановити окремі типи, темпи та характер розвитку коучингу.

Таблиця 2. Матриця оцінювання інтенсивності розвитку коучингу на підприємстві

Вид коучингу	Відповіді експерта щодо рівня розвитку коучингу				Кількість відповідностей				
	кількість експертів				В	Д	С	Н	Σ
	1	2		n					
1. Індивідуальний	В								
2. Груповий		Н		В					
3. Корпоративний			С						
4. Інтенсивний	С								
5. Екстенсивний		Н	В	В					
6. Коучинг керуючої системи	В								
7. Коучинг керованої системи		В							
8. Разовий			Д	С					
9. Періодичний	В								
10. Довготривалий		Н							
11. Професійно-діловий			С						
12. Адміністративно-організаційний	С			С					
13. Особистісний		Н	В						
14. Соціально-психологічний	В			В					
15. Маркетинговий		В							
16. Фінансовий			Д						
17. Управлінський	В			В					
18. Бізнес-коучинг (підприємницький)		Н							
19. Кадровий			С						
20. Освітній	С			С					
21. Виробничий		Н	В						
22. Усний	В			В					
23. Ілюстративний		В							
24. Коучинг на віддалі			Д						
25. Очний	В			В					
26. Комбінований		Н							

У матриці вид розвитку визначається такими параметрами: В – високий рівень розвитку, Д – достатній, С – середній та Н – низький.



Рисунок 2. Типовий профіль розвитку коучингу на підприємстві

Висновки

Розвиток конкретного виду коучингу залежить від чималої кількості чинників, однак питання, пов'язані із ідентифікуванням його виду, викликає чималий практичний інтерес, оскільки встановлення конкретного виду коучингу дозволяє запропонувати конкретні управлінські рішення для підвищення ефективності застосування коучингу на підприємстві. Практична цінність запропонованих методичних рекомендацій полягає у тому, що на їх основі можна формувати типові моделі реалізації коучингу, розробляти стратегії та плани розвитку, оцінювати профілі коучингу тощо.

Загалом результати проведеного дослідження дозволяють стверджувати, що коучинг є ефективним інструментом впливу на потенціал працівника, а запропоновані методичні положення дозволять ефективніше його застосовувати.

Література

1. Бала Р.Д. Функціональне та змістове значення коучингу на підприємстві. / Р.Д. Бала / Науковий вісник Національного лісотехнічного

університету України: збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУУ. – 2010. – Вип. 20.14. – 360 с.

2. Дауни М. Эффективный коучинг. Технологий развития организации через обучение и развитие сотрудников в процессе работы / Майлз Дауни. – М.: «Добрая книга», 2007. – 288 с.

3. Стак Э. Коучинг на предприятии. Станьте менеджером-тренером. 2-е междунар. изд. / Эдуард Стак. – М.: Институт консультирования и системных решений, 2006. – 206 с.

4. Stacke, Edouard. COACHING for winning teams & successful companies, 2006.

5. Уитмор Д. Коучинг высокой эффективности / Джон Уитмор. – М.: МАК, 2005.

6. Кузьмін О.Е. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навч. пос. [2-е вид. доп. і перер.] / О.Е. Кузьмін, О.Г. Мельник. – Львів.: «Інтелект-Захід», 2003. – 352 с.

7. Уитворт Л. Коактивный коучинг / Уитворт Л., Кимси-Хаус Г., Сэндал Ф. – Издательство: «Центр поддержки корпоративного управления и бизнеса», 2004. – 360 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ЧМИР О.С., МИХАЙЛЕНКО О.Ф., ЗАХАРІН С.В. Комплексне оцінювання структурних зрушень в економіці	3
РУДЧЕНКО О.Ю., ШКІЛЬНЯК М.М., РОМАНОВСЬКА Н.Ю., СІНГАЄВСЬКИЙ І.П. Концептуальні питання реформування моделі управління об'єктами державної власності в Україні	7
СТАРОСТИНА А.О., АНТОНЮК О.В. Критерії вибору стратегії просування бренду країни	11
МЕЛЬНИК В.М., МЕЛЬНИК М.М., БАЛИЧЕВ Є.Ю. Напрями удосконалення адміністрування податків на споживання в Україні	14
ГВОЗДЬ В.С. Аналіз розвитку економіки України та її залежності від зовнішніх факторів	18
СЕМЕНЧЕНКО Н.В. Процес глобалізації та його вплив на реструктуризацію підприємств	25
ГАЩИЦЬКИЙ О.А. Модернізація митної системи України в контексті євроінтеграції	30
МАЙБА А.А. Фіскальний простір: економічна сутність та структура	34
ВОЛОШИН Ю.М. Стратегічні напрями розвитку партнерства України з міжнародними фінансовими організаціями	41
ТОПЧИЙ Ю.В. Вплив іноземного капіталу на розвиток банківської системи України	48
ПАВЛЕНКО К.В., СУЩЕНКО О.М. Сучасний стан та перспективи розвитку похідних цінних паперів світового ринку капіталів (Частина II. Практичний аспект)	52

Інноваційно-інвестиційна політика

МЯГКИХ І.М. Аналіз і оцінка інвестиційної привабливості корпорацій та формування системи управління інвестиційними ресурсами авіаційних підприємств	62
ГАНУЩАК-ЄФІМЕНКО Л.М. Система ефективного управління розвитком інноваційного потенціалу в умовах прогнозованих ризиків	66
ГУСАК О.Ю. Механізми інноваційного фінансування для посткризової світової економіки	70
ШАБРАНСЬКА Н.І. Удосконалення інструментів підтримки МІП	76
МЕРЖА Н.В. Економічна сутність фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємства	82
НИКОЛАЕВ В.П. Информационное и нормативно-методическое обеспечение анализа жизненного цикла капитальных инвестиций	88
САВКОВА О.М. Ринок офісної нерухомості: інвестиційно-фінансові аспекти функціонування	94
ХОМЕНКО Я.В., БАРАНЕНКО І.О. Оцінка інвестиційного клімату України за методом дихотомії максимальної резолюції	99
ПОРОДКО Ю.М. Вітчизняні інвестиційні фонди в посткризовому періоді та основні напрями оптимізації їхньої діяльності	105

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ЧУКАЄВА І.К. Напрями підвищення ефективності функціонування нафтовидобувної та нафтопереробної промисловості	111
БІЛИК М.Д., МАНЬКО В.А. Показник середньозваженої вартості капіталу (WACC) як критерій оптимізації структури капіталу промислових підприємств	115
СИДОРЕНКО І.О. Якість готельних послуг	120
НАЛИВАЙЧЕНКО К.В. Планування систем захисту економічної інформації національних компаній	124
БУЖИН О.А. Управління птахівничими господарствами: формалізація собівартості яєць репродуктивного стада з урахуванням амортизації птиці	131
ОВЧАРУК В.В. Економічна оцінка якості продукції деревообробки	134
КАВУН О.О. Концептуальні рішення для підприємства роздрібно-торгівлі, що вводиться в експлуатацію	138
НЕБОГА М.М. Роль основних факторів щодо захисту прав акціонерів	143
ЗОРІНЕЦЬ П.І. Економічна стійкість та фінансова безпека підприємства в умовах нестабільності ринку	148
ВРУБЕЛЬ Н.М. Виробничий потенціал підприємства та його складові	152
ОЛЕХ Н.Л. Теоретичні аспекти управління витратами виробництва на підприємствах у ринкових умовах	156
БЕГЛАРАШВІЛІ О.П. Тенденції розвитку ринку меблів в Україні	160
ІВАНОВА А.М. Показники системи захисту прав споживачів як індикатор розвитку інфраструктури ринку споживчих товарів	163
ПАЩЕНКО Є.Ю. Важелі організаційно-економічного механізму регулювання видобутку і використання напівдорогоцінного каміння в Україні	168
ТЕЛЬНОВ А.С. Кваліметрична оцінка якості праці промислових підприємств	173
ВОЛОТ О.І. Поняття та значення інформації, знань та інформаційних технологій в умовах розвитку інформаційного суспільства	177
ПУЗИРЬОВА П.В. Сучасні аспекти та необхідність впровадження контролінгу на промислових підприємствах	180
КЛЕМЕНТЬЄВА О.Ю. ABC аналіз в управлінні прибутком підприємств ресторанного бізнесу	183

Розвиток регіональної економіки

ПОПРОЗМАН О.І. Вплив рекреаційно-туристичного потенціалу на формування стратегії економічного розвитку регіону	188
ПЕТРЕНКО К.В. Проблеми депресивності та глобальності в українському контексті	192
ВАЖИНСЬКИЙ Ф.А., КОЛОДІЙЧУК А.В. Вплив економічної кризи на розвиток сільських територій	195
РИБАК Ю.В. Транскордонні кластери в системі регіонального розвитку країн високого конкурентного статусу	199
КОВБАН С.П. Теоретичні засади формування механізму подолання кризових явищ на регіональному рівні	206

Соціально-трудові проблеми

ЖАРИНОВА А.Г. Модель оцінки доцільності аутсорсингу знань у процесі розвитку персоналу	209
КОНДИРІНА А.Г. Гідна заробітна плата – передумова збереження та розвитку людського капіталу України	213
ГАЛІЦИНА О.В., САМЧЕНКО Н.К. Структурний аналіз тенденцій розвитку економіки	216
БАЛА Р.Д. Метод ідентифікування видів коучингу на підприємстві	221

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково-дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. **Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.**
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
 - ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англійська);
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, 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 статті 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
№9 (124) 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 20.09.2011 р.
Формат 60х84 ¹/₈. Ум. друк. аркушів 26,51.
Наклад — 500 прим.