Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць

№3 (106)

Київ 2010

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 3 (106) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2010. – 210 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

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

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

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

Відповідно до постанови Президії ВАК України від 9 червня 1999 р. 1–05/7 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, 2010. Реєстраційний № КВ 5350
© Науково–дослідний економічний інститут, 2010

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Л.К. КУЛЬПІНСЬКА,
к.е.н., доцент, УДУФМТ,
В.С. ГВОЗДЬ,
аспірант, НДЕІ Мінекономіки України

Програмно–цільовий метод формування бюджету

У статті узагальнено теоретичні положення впровадження програмно–цільового методу в бюджетному процесі та запропоновано пропозиції щодо його удосконалення.

В статье обобщены теоретические положения внедрения программно–целевого метода в бюджетном процессе и изложены предложения по его усовершенствованию.

The article deals with theoretical statements of the programme–aim method introduction in the budget process and proposes its improvement.

Постановка проблеми. Протягом років існування незалежної України в центрі уваги стоять питання створення ефективної бюджетної політики, як складової комплексної політики держави, її функцій. На сучасному етапі розвитку нашої країни в цьому напрямі зроблено чимало кроків, головний з них – прийняття основного нормативного документу, що визначає засади бюджетної системи України, принципи, правові засади бюджетного процесу та міжбюджетних відносини – Бюджетний кодекс України. Однак вирішення проблеми формування ефективної державної бюджетної політики залишається некомплексним. Це стосується її довгострокового планування і прогнозування, методів визначення пріоритетів бюджетної політики, узгодження бюджетної і грошово–кредитної політики держави. Без розробки і включення цих складових до державної бюджетної політики остання буде не комплексною, а тому й неефективною. Так, ефективне вирішення проблем регіонального розвитку передбачає орієнтацію економічного потенціалу регіонів на пріоритетні напрямки соціально–економічного розвитку, експертизу відповідності потенціалу регіональним проблемам і визначення напрямків подальшого його удосконалення. Основне завдання організації та управління виконанням місцевого бюджету полягає в забезпеченні відповідності діяльності розпорядників бюджетних коштів визначеній меті та завданням. Однак сучасна модель фінансування бюджетних установ будується на системі «від досягнутих результатів», тобто, щоб в плановому періоді не скоротився обсяг асигнувань, установи максимально використовують виділені в поточному періоді кошти, незважаючи на ефективність цих витрат.

© Л.К. КУЛЬПІНСЬКА, В.С. ГВОЗДЬ, 2010

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання програмно–цільового методу формування бюджету досліджувалися переважно у працях зарубіжних вчених Ш. Бланкарта, К. Вайс, Е. Ведунга, Р. Зоді, Е. Лехана, Р. Хакета та інших. І лише впродовж останніх років вітчизняні вчені і практики, зокрема О. П. Кириленко, М.І. Кульчицький, І.Я. Чугунов, розглядали ці питання у своїх працях.

Метою статті є узагальнення та поглиблення теоретичних положень і розроблення пропозицій щодо удосконалення процесу впровадження програмно–цільового методу в бюджетному процесі.

Необмеженість потреб та обмеженість ресурсів – протиріччя, яке досі не вдалося розв'язати в суспільстві, тому, незважаючи на рівень розвитку країни, поняття «достатності бюджетних коштів» залишатиметься відкритим, а пошук методів підвищення ефективності їх використання є завжди актуальним. Ефективне управління видатками набуває особливої актуальності в умовах трансформації економічних відносин, коли бюджет виступає найважливішим інструментом, через який держава та органи місцевого самоврядування здійснюють свої функції та створюють стимули для соціально–економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Здобувши незалежність, Україна задекларувала намір інтегруватися в європейські структури, взявши на себе зобов'язання провести відповідні реформи, особливо у галузі економіки, фінансів, привести чинне законодавство у відповідність до міжнародних стандартів.

Сучасний етап соціально–економічного розвитку країни потребує поглибленого розуміння ролі бюджету в економічній системі держави. Сьогодні в Україні у період політичних дискусій та загострення соціально–економічних проблем особливо актуальна потреба у поліпшенні прозорості і зрозумілості бюджету для громадськості, підвищенні якості надання державних послуг, які залежать як від обсягу реальних доходів бюджету, так і від того, настільки ефективно розпорядники бюджетних коштів управляють цими фінансовими ресурсами.

Як відомо, головною метою всіх методів складання та формування бюджету є ефективний розподіл державних фінансів та контроль за ними. До цього часу чи не найрозповсюдженим методом формування бюджету був постатейний метод, який використовувався для формування бюджету нашої країни. Проте існує дуже багато інших методів, які є більш дієвими та ефективними в контексті розподілу державних фінансів.

Саме таким інструментом, який дає змогу ефективніше і прозоріше використовувати бюджетні кошти, є програмно–цільовий метод формування бюджету, впровадження якого в Україні відбувалося відповідно до вимог Бюджетного кодексу України та Концепції застосування програмно–цільового методу в бюджетному процесі, де чітко визначено мету та основні принципи застосування програмно–цільового методу, елементи та етапи реалізації. Положення статей 2, 87, 90, 92 Бюджетного кодексу України чітко визначають перехід до програмно–цільового методу формування бюджету [2, 3].

Програмно–цільовий метод в бюджетному процесі (ПЦМ) – це система планування та управління бюджетними коштами, розрахована на перспективу, спрямована на розробку та реалізацію бюджетних програм, орієнтованих на кінцевий результат. Програмно–цільове бюджетування робить акцент на програмах. Програми складаються із тісно взаємопов'язаних комплексів, напрямів діяльності, спрямованих на досягнення мети або системи цілей та відповідних завдань на багаторічний період.

Згідно з міжнародною методологією та практикою система планування бюджету на підставі програм – це система прийняття рішень щодо розробки, аналізу, впровадження програм та розподілу ресурсів.

Основними компонентами програмно–цільового методу є:

– стратегічне планування;

– середньострокове планування бюджету;

– бюджетна програма;

– показники виконання бюджетних програм;

– моніторинг та оцінка виконання програм;

– прозорість бюджетного процесу та залучення громадськості.

Зазначені компоненти характерні не лише для ПЦМ. Це сучасні методики бюджетного менеджменту, які допомагають підвищити ефективність і результативність бюджету, підготовленого за будь–яким форматом. Тому ПЦМ потребує дотримання всіх зазначених компонентів.

Особливостями програмно–цільового методу є такі:

– планування «від майбутнього» на основі визначених цілей здійснення видатків та показників їхньої соціальної та економічної результативності;

– бюджет складається у розрізі бюджетних програм та КЕКВ;

– бюджет спрямований на досягнення найбільш ефективних результатів від бюджетних видатків;

– персональна відповідальність керівників установ та організацій за досягнення результатів бюджетних програм;

– бюджет планується на три роки.

Переваги застосування програмно–цільового підходу в бюджетному процесі:

– сконцентрованість фінансових ресурсів на досягнення першочергових завдань, що дозволяє попередити розпорошення ресурсів;

– визначеність щодо мети і завдань бюджетної політики та строків її реалізації;

– підвищення контрольованості бюджетних витрат за результатами;

– обґрунтованість доцільності окремих видатків бюджету;

– ефективність розподілу і використання бюджетних коштів, упорядкування та оптимізація організації діяльності розпорядника бюджетних коштів щодо формування і вико–

нання бюджетних програм шляхом чіткого розмежування відповідальності між виконавцями.

Метою запровадження програмно–цільового методу у бюджетному процесі є встановлення безпосереднього зв'язку між виділенням бюджетних коштів та результатами їх використання.

Середньострокове бюджетне планування є необхідним елементом впровадження ПЦМ у бюджетному процесі. Сутність середньострокового формування бюджету полягає в тому, що обсяги прийнятих зобов'язань є на кілька років (на три роки) нормою для включення до видаткової частини бюджету планового року [5].

Середньострокове бюджетне планування – це визначення головними розпорядниками бюджетних коштів на підставі діяльності Кабінету Міністрів України, плану своєї діяльності на середньостроковий період та обсягу необхідних коштів для досягнення цілей у середньостроковій перспективі.

Основною метою запровадження середньострокового планування бюджету є підвищення дисципліни державних видатків, а також забезпечення процесу аналізу використання коштів, що буде стимулювати прийняття більш ефективних рішень щодо використання бюджетних коштів на всіх рівнях та планування головними розпорядниками коштів своєї діяльності.

У зв'язку з тим що середньострокове планування охоплює три наступні за бюджетним роки, воно дає можливість:

– посилити загальний бюджетний контроль;

– встановити більш чіткі пріоритети у сфері державних видатків;

– розробити більш стабільну бюджетну політику;

– підвищити відповідальність головних розпорядників щодо розподілу та використання бюджетних коштів;

– передбачити поточні видатки, які виникнуть у зв'язку із завершенням проектів бюджетних капіталовкладень.

Середньострокове планування забезпечує формат для ефективного управління доходами та видатками бюджету, а також реалізацію стратегічних напрямів розвитку відповідного регіону.

Середньострокове планування видатків бюджету в умовах програмно–цільового методу включає в себе такі етапи:

1. Визначення та доведення граничних обсягів бюджетних видатків на наступні роки для кожного головного розпорядника бюджетних коштів, виходячи із загального прогнозу бюджетних надходжень та відповідно до пріоритетів, визначених урядом. Зазначені граничні обсяги можуть коригуватися щороку, аби відобразити зміни динаміки прогнозних макроекономічних показників у середньостроковій перспективі (обсяг ВВП, курс національної грошової одиниці, індекс споживчих цін тощо), зміни пріоритетних напрямів політики Уряду та структурні зміни у відповідних галузях. На цьому етапі визначається перелік проблемних питань, які є в галузях, оцінюються обсяги витрат на їхнє розв'язання та кількість років, за які ці питання можуть бути вирішені, здійснюється оцінка ефективності діяльності галузі та розпорядників бюджетних коштів.

2. Визначення головними розпорядниками бюджетних коштів плану своєї діяльності та обсягу необхідних для цього бюджетних коштів на середньостроковий період, враховуючи встановлені граничні обсяги. При цьому згідно зі статтею 7 Бюджетного кодексу України в основу діяльності розпорядника бюджетних коштів має бути покладений принцип ефективності: під час складання та виконання бюджетів усі учасники бюджетного процесу мають прагнути досягнення запланованих цілей при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів. На основі пріоритетних напрямів розвитку відповідної галузі розпорядники бюджетних коштів складають стратегічні плани своєї діяльності, які визначають головну мету їхньої діяльності, цілі, завдання, перелік бюджетних програм для їхнього досягнення та очікувані результати від їх реалізації у середньостроковій перспективі.

3. Складання середньострокового прогнозу видатків бюджету в цілому виходячи з індивідуальних стратегічних планів головних розпорядників, з використанням механізмів взаємодії та узгодження позицій Міністерства фінансів України та головних розпорядників коштів бюджету.

Цілі середньострокового планування:

– поліпшення макроекономічного балансу шляхом розроблення узгоджених та реалістичних прогнозів доходів до бюджету;

– визначення і дотримання чітких пріоритетів у сфері місцевих видатків;

– забезпечення можливості ініціювання змін у бюджетній політиці та механізмів контролю за їх реалізацією;

– удосконалення розподілу бюджетних коштів, спрямованих на досягнення стратегічних пріоритетів, як за функціями так і між відповідними функціями.

– підвищення відповідальності розпорядників бюджетних коштів за ефективне та раціональне використання бюджетних коштів;

– посилення загального бюджетного контролю.

Відповідно до цілей переваги та недоліки запровадження середньострокового планування можна зобразити таким чином (рис. 1).

Введення середньострокового бюджетного планування змінює традиційний порядок планування і передбачає застосування так званого «ковзного триріччя» (рис. 2).

Зміст планування бюджету на основі «ковзного триріччя» полягає в тому, що затверджується бюджет на поточний рік, а проекти бюджетів на два подальші роки затверджуються окремо. Після завершення першого року «триріччя» раніше затверджені проектування стають основою для нового бюджету і до них додається ще один – «третій рік». Не дивлячись на те, що формально немає ніяких обмежень на щорічний перегляд раніше затверджених параметрів, сформоване та-

Рисунок 1. Переваги та недоліки середньострокового планування

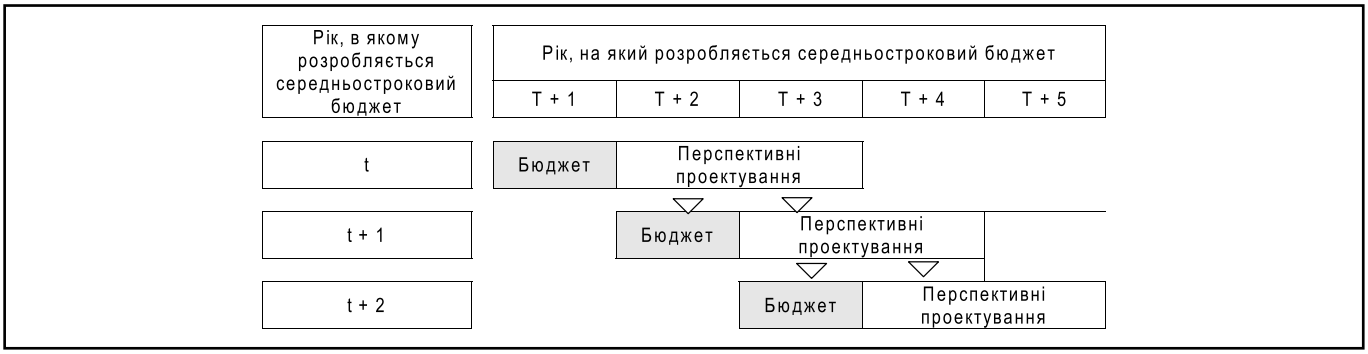


Рисунок 2. Схема середньострокового планування бюджету на основі «ковзного триріччя»

ким чином «триріччя» виявляється достатньо стійким, оскільки всі істотні зміни вимагають обґрунтування з точки зору зміни зовнішніх умов, економічного прогнозу, пріоритетів державної політики тощо. Як показує міжнародний досвід, ця техніка істотно підвищує якість бюджетного планування [6].

Затвердження законом проектувань на другий і особливо третій рік не означає заборони на їх коригування в наступному бюджетному циклі. Але слід підкреслити, що це має бути саме коригування – залежно від об'єктивних умов, що змінилися, уточнення обсягу і структури зобов'язань, а не довільний перегляд. Схема, зображена на рис. 2, демонструє виняткову роль, яку відіграє процес коригування планів у міру наближення відповідних планових періодів. Саме коригування надає процесу середньострокового планування необхідної узгодженості в часі [7].

Таким чином, «ковзне триріччя» забезпечує, з одного боку, стабільність і передбачуваність бюджетних проектувань, а з іншого боку, можливість реагування на змінну ситуацію, реструктуризацію зобов'язань, реалізацію нових пріоритетів бюджетної політики.

Типову структуру програми бюджетної установи можна розподілити на такі структурні елементи: інформаційний блок, цільовий блок, функціональний блок, ресурсний блок. Розподіл на блоки в залежності від функції, яку виконує окрема частина програми [8].

• Інформаційний блок містить загальну інформацію про бюджетну установу, напрямки діяльності, включаючи нормативні документи, що регламентують діяльність установи, цілі бюджетних програм, які планує реалізувати розпорядник бюджетних коштів, стратегію, за якою буде реалізовуватися програма. Інформація повинна бути викладена так, щоб можна було отримати загальне уявлення щодо суті програм, шляхів їх реалізації.

• Цільовий блок містить характеристику цілі програми. Ціль програми повинна бути чіткою та відображати сутність програми.

• Функціональний блок включає сукупність взаємоузгоджених заходів, спрямованих на досягнення мети програми.

• Ресурсний блок характеризує обсяги необхідних фінансових ресурсів, які необхідні для реалізації програми. В складі ресурсів зазначається джерело забезпечення – бюджетні кошти чи інші залучені кошти.

Складовими елементами бюджетної програми є:

1. Мета бюджетної програми – законодавчо визначені основні цілі, яких необхідно досягти у результаті виконання конкретної бюджетної програми.

2. Завдання бюджетної програми – конкретні цілі, яких необхідно досягти у результаті виконання бюджетної програми протягом відповідного бюджетного періоду і оцінити які можна за допомогою результативних показників.

3. Напрями діяльності – конкретні дії, спрямовані на виконання завдань бюджетної програми, з визначенням напрямів витрачання бюджетних коштів. Напрями діяльності повинні відповідати завданням і функціям головного розпорядника бюджетних коштів. Визначення напрямів діяльності забезпечує реалізацію бюджетної програми у межах коштів, виділених на цю мету.

4. Результативні показники – кількісні та якісні показники, які характеризують результати виконання бюджетної програми і підтверджуються статистичною, бухгалтерською та іншою звітністю і які дають можливість здійснити оцінку використання коштів на виконання бюджетної програми.

Показники виконання бюджетної програми – кількісні та якісні показники, які характеризують результати виконання бюджетної програми, підтверджуються статистичною, бухгалтерською та іншою звітністю і дають можливість здійснити оцінку використання коштів на виконання бюджетної програми.

Процес виконання програм це безпосередньо процес діяльності бюджетних установ, в ході якого вона виконує поставлені завдання та досягає своїх цілей.

Мета бюджетної програми має узгоджуватися з головною метою діяльності розпорядника коштів. Мета програми зазвичай може бути одна. Рідко зустрічаються випадки, коли у програми є кілька цілей. У такому випадку вони встановлюються у порядку пріоритетності. Мета бюджетної програми є соціально спрямованою, довгостроковою і не підлягає кількісному та якісному виміру.

Під час розробки програми планують і етапи її виконання – послідовність кроків, які приведуть до бажаного результату. Елементами процесу ефективного управління є моніторинг, контроль і оцінка програм. Ціль здійснення моніторингу та оцінки полягає у стеженні за ходом та результатами реалізації програми, використанням ресурсів та наданням інформації про поточну ситуацію тим особам, які приймають рішення. Моніторинг і оцінка ефективності програм мають споріднені елементи, які відрізняються лише за рівнем складності та методологічними підходами.

Моніторинг – постійний процес збору даних про видатки та показники виконання програми, що досягаються у ході її реалізації. Дані, отримані в процесі моніторингу, можуть бути основою для проведення оцінки ефективності програм. Місце моніторингу та оцінки бюджетних програм у системі управління бюджетним процесом, на прикладі, стратегічного плану соціально–економічного та культурного розвитку міста (району) (рис. 3).

Принципи та етапи побудови системи моніторингу. Створювати систему моніторингу необхідно на стадії підготовки програми. Розробка системи моніторингу починається зі з'ясування таких питань:

– що саме необхідно знати про програму;

– чому саме ця інформація важлива;

– яким чином і хто використовуватиме отриману інформацію;

– засоби систематизації та подання інформації.

Потім необхідно підготувати форми для збору інформації, передбачити методику обробки та аналізу одержуваної інформації, а також планування процедур подальшого використання отриманих даних. Надалі визначаються:

– показники виконання програми;

– методи і джерела збору даних;

– періодичність проведення моніторингу;

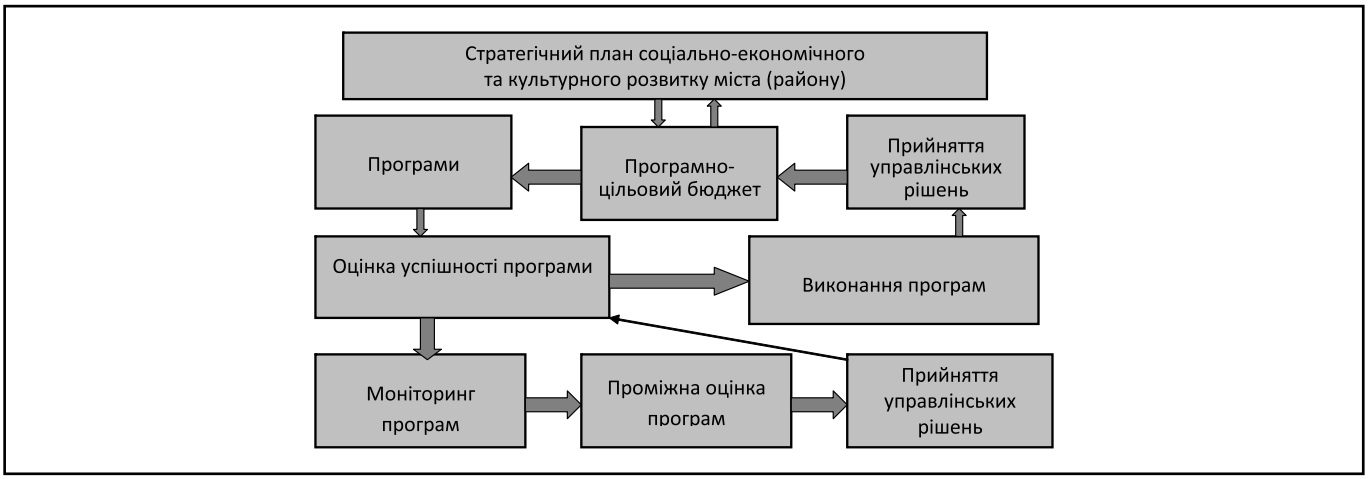


Рисунок 1. Переваги та недоліки середньострокового планування

Особливості моніторингу та оцінки

Моніторинг	Оцінка
Завдання моніторингу – своєчасне виявлення відхилень, що забезпечить оперативне корегування показників програми з метою вирішення наявних проблем	Завдання оцінки – проведення аналізу економічності, ефективності, результативності програми
· Проводиться постійно	· Проводиться періодично (наприклад, на ключових етапах реалізації програми)
· Описує проблеми реалізації програми	· Пояснює причини виникнення проблем реалізації програми і вказує шляхи їх вирішення
· Фактичні результати діяльності порівнюються з запланованими	· Аналізуються причини недосягнення запланованих результатів
· Одержана інформація використовується для покращення роботи по програмі	· Одержана інформація використовується як для покращення роботи по даній програмі, так і для уточнення планів на майбутнє

– відповідальні за проведення моніторингу;

– витрати на проведення моніторингу.

Особливості моніторингу та оцінки наведено в таблиці.

Оцінка результативності програм є досконалим інструментом управління, який дає можливість здійснити оцінку використання коштів на виконання бюджетної програми для досягнення визначених мети та завдань такої бюджетної програми головного розпорядника. Багатопланові і багатоаспектні критерії оцінки надання конкретних послуг можуть сприяти продовженню функціонування або розширення програми. Системи постійного контролю, в яких наголос робиться на аналізі результативних показників та пов'язує їх із шляхами поліпшення функціонування міністерства, можуть сприяти відстеженню результатів діяльності, а з часом і їх поліпшенню.

Оцінка результативності програм може сприяти визначенню пріоритетів у діяльності головного розпорядника. Особливо важливим в оцінці та відстеженні ефективності виконання програми, є вчасне отримання даних, які відображають надання послуг. Оцінка повинна стосуватися всієї організації, як цілісної системи. Важливо вивчити діяльність та результати програми в цілому, а не просто її кількісні показники або ефективність.

Показники результативності можуть бути використані для різних напрямків роботи. Аби успішно керувати своїми організаціями, державні управлінці повинні володіти певними ключовими даними про свої відомства. Це стосується всіх рівнів управління і всіх типів організацій. Необхідно, щоб оцінка результативності програми розглядалася як невід'ємна і вкрай важлива частина управлінського процесу [9].

Результативні показники поділяються на такі типи:

– показники затрат або вхідних ресурсів – визначають обсяги та структуру ресурсів, що забезпечують виконання бюджетної програми;

– показники продукту (обсяг виконаних робіт) – визначають показники, необхідні для оцінки досягнення поставлених цілей, такі як кількість користувачів товарами (роботами, послугами), виробленими шляхом реалізації бюджетної програми;

– показники ефективності (рентабельності) – визначається як відношення кількості наданих послуг до їх вартості у грошовому або людському вимірі. Ці показники визначені як показники, що визначають вартість (у грошах або робочих годинах) одиниці продукції або результату. Тобто це витрати ресурсів на одиницю показника продукту;

– показники якості – повинні відображати результати і якість надання послуг. Вони показують досягнення чи корисність, отримані від здійснення заходів бюджетної програми.

Оцінка програм – це процес розгляду результатів програмної діяльності і визначення, наскільки ефективною була програма в досягненні своїх цілей. Інформація, отримана в результаті оцінки програми, важлива для ефективності загального менеджменту програм, особливо в ситуаціях, коли фінансування недостатнє для здійснення функцій програми повною мірою. В таких ситуаціях оцінка програм стає навіть більш важливою, оскільки необхідно забезпечити ефективне спрямування програмної діяльності на надання якомога більших обсягів послуг якомога більшій кількості громадян з найменшими можливими витратами.

Оцінку програм не слід плутати з *моніторингом* програм. *Моніторинг* програм – це процес простого спостереження за програмною діяльністю і збору інформації про програми. *Оцінка* програм є більш складним процесом, і хоча в ньому використовується інформація, зібрана шляхом моніторингу програм та з інших джерел, оцінка йде далі шляхом здійснення відповідних оцінок наслідків програмної діяльності. Інформація, отримана в результаті оцінки програм, має використовуватися керівниками програм та установ для оцінювання ефективності програм і прийняття рішень щодо майбутнього фінансування та інших тем, які стосуються програмних перспектив. Відповідно до програмних досягнень, програми можуть залишати в первинному стані або змінювати (збільшувати, скорочувати, змінювати напрямок або комбінувати з іншими програмами).

Оцінка програм може здійснюватися різними способами.

– коли програма планується і здійснюється вперше, застосовується «формувальна» оцінка з використанням порівняння з іншими програмами, які вже успішно виконувалися, для того, щоб забезпечити успішний старт нової програми;

– коли програму потрібно впроваджувати згідно з певним графіком, слід розглядати її успішність з точки зору дотримання графіка;

– кожна програма повинна мати чітку ціль, якої вона повинна досягти. Якісні, кількісні показники або описову інформацію щодо досягнення цілей повинні збирати і аналізувати кваліфіковані працівники. Шляхи такого оцінювання та інформація, яку використовують у процесі оцінювання, мають відповідати характеру програми.

Мета здійснення оцінки – вимір результатів програми та співставлення їх із завданнями, які мають бути вирішені в результаті виконання програми та є засобом для прийняття управлінського рішення стосовно програми.

Завдання здійснення оцінки виконання програм:

– визначення обґрунтованості та ступеню напруженості завдань;

– здійснення контролю за виконанням завдань;

– вивчення чинників, що вплинули на результат виконання;

– здійснити аналіз ефективності використання ресурсів;

– виявити невикористанні внутрішні резерви та мобілізувати їх;

– виявити тенденції та закономірності розвитку організації та на їх основі побудувати головні напрями подальшого розвитку діяльності установи.

Одним з видів моніторингу у бюджетному процесі є фінансовий контроль за виконанням програми.

Контроль – це методи і процедури, які застосовуються для забезпечення:

– дотримання визначених стратегій в управлінні програмою;

– ефективного розподілу і використання фінансових ресурсів;

– використання ресурсів відповідно до законодавства та затвердженого бюджету.

Разом із тим слід відзначити, що визначені показники мають ряд недоліків і потребують суттєвого удосконалення, хоча і використовуються у світовій практиці.

Для досягнення визначених цілей бюджетування за програмами за своїм змістом має передбачати реалізацію в управлінні бюджетними коштами принципу підвищеної відповідальності розпорядника коштів, тобто відповідального виконавця програми. В Україні визначено виконавців бюджетних програм, які одночасно розробляють їх результативні показники [10]. Контролюючими органами виступають Рахункова палата та Державна контрольно–ревізійна служба України. Повноваження загального координатора має виконувати Кабінет Міністрів України, рішення про виділення коштів має приймати Міністерство фінансів України [11].

Висновки

1. Однією з найсуттєвіших і водночас складних проблем у процесі трансформації економічних відносин є формування ефективної системи державного управління. В Україні розбудовується нова система державного управління. Держава, окрім виконання своїх безпосередніх владних та соціальних функцій, виступає суб'єктом економічних відносин та несе відповідальність за ефективність діяльності державних органів щодо надання якісних громадських послуг. Основним принципом державотворення є той, що функції держави, які на неї покладаються Конституцією України, виконуються за рахунок державного і місцевих бюджетів. Ефективність бюджетної політики має оцінюватися на основі двох критеріїв, по–перше, фіскальної ефективності бюджетної політики, по–друге, її соціально–економічної ефективності.

На нашу думку, з метою створення ефективно працюючого механізму державного управління ключове значення має вибір такого методу управління видатками бюджету, який зможе забезпечити високий рівень результативності діяльності бюджетної сфери. Важливе місце серед методів управління займає програмно–цільовий метод. Цей метод є одним з конкретних проявів комплексного, системного підходу до управління. Застосування методу дозволяє зосередити матеріальні, трудові та фінансові ресурси на досягнення визначених цілей діяльності. Віддаленість державного управління від цілей, заради яких і створюються органи державного управління, призводить до послаблення прямого зв'язку між ланками механізму управління. Це, в свою чергу, призводить до того, що з'являються завдання, які будуть вирішуватися без орієнтації на цілі управління. Цільовий підхід реалізується у формі програм розвитку: установ та організацій державних органів та органів місцевого самоврядування.

2. Цільовий підхід дозволяє визначити головну ціль та працюючі на неї підцілі, черговість та стратегії реалізації цілей. Визначити головну мету іноді нелегко, тому що їй передує велика кількість проміжних цілей. Поряд з великою кількістю цілей існує обмежена кількість ресурсів для їх реалізації, тому постає необхідність мінімізувати цілі, обравши головні та пріоритетні, а їм підпорядкувати всі інші цілі. Програмно–цільовий метод забезпечує розподіл ресурсів у відповідності до пріоритетності визначених цілей. Цільовий підхід дозволяє визначити головну ціль бюджетної установи та працюючі на неї підцілі, черговість та стратегії реалізації цілей.

3. Програмно–цільове бюджетування робить акцент на програмах. Програми складаються із тісно взаємопов'язаних комплексів, напрямків діяльності, спрямованих на досягнення мети або системи цілей та відповідних завдань на багаторічний період. Програмна структуризація напрямків діяльності означає, що дані про видатки, пропозиції стосовно фінансування та відповідні вимоги можна організувати у відносно невелику кількість статей у будь–якому окремому бюджеті. Основною рисою програмно–цільового бюджетування є те, що здійснюється суворий контроль за результатами програм, а не за обсягом здійснених видатків. Визначивши проблему, головний розпорядник коштів планує бюджетну програму, видатки на яку можуть бути передбачені в проекті бюджету на наступний рік чи в середньостроковій (стратегічній) перспективі.

4. Діюча система фінансування бюджетної сфери не має інструментів визначення ефективності використання бюджетних коштів. Бюджетні асигнування надаються розпорядникам

бюджетних коштів на основі розроблених ними проектів кошторисів та бюджетних запитів. Планування витрат на здійснення своєї діяльності розпорядники коштів здійснюють, виходячи з нормативів та показників попереднього року.

5. Застосування програмно–цільового підходу в бюджетному процесі дозволить збалансувати потреби та ресурси, співвіднести різні варіанти рішення управлінських задач з метою виявлення найоптимальнішого, взаємоузгодити кількісні та якісні показники діяльності. Місцева громада, суспільство та всі гілки влади отримують ясну картину стосовно пріоритетів та цілей, на які спрямовуються кошти бюджету, запланованих обсягів діяльності в бюджетному періоді та результатів, яких вдалося досягти.

6. Програмно–цільовий метод є важливою умовою підвищення ефективності використання бюджетних ресурсів та як результат покращення якості надання суспільних послуг. За рахунок внесення елементів конкуренції в систему фінансування бюджетних установ, повинна відчутно зрости продуктивність праці працівників бюджетної сфери, що в свою чергу спричинить підвищення ефективності використання бюджетних коштів. В плані аналізу та моніторингу виконання бюджету він впроваджує зіставлення витрат і досягнутих результатів.

7. Застосування методу дозволить посилити відповідальність розпорядників бюджетних коштів за результати своєї діяльності. Це досягається за рахунок впровадження кількісних та якісних індикаторів соціальної та економічної ефективності діяльності розпорядників коштів.

8. На основі ПЦМ вирішуються комплексні соціальні та економічні проблеми розвитку суспільства. В цілому соціально–економічною проблемою прийнято називати наявність невідповідності між наявним і очікуваним станом, положенням економічних об'єктів, процесів, відносин, осіб, що беруть в них участь і бажаним, нормативним станом. Діяльність органів державного управління в ринкових умовах має бути спрямована саме на вирішення пріоритетних, нагальних суспільних проблем.

9. Програмно–цільовий метод управління бюджетними ресурсами – напрям бюджетної реформи, який повинен забезпечити перехід на нові методи управління в регіонах та вирішити одне з основних завдань влади – надання громадянам якісних суспільних послуг за рахунок бюджетних коштів.

Література

1. Конституція України. – К.: Українська правнича фундація, 1996.
2. Бюджетний кодекс України №2542 від 21.06.2001 р.
3. Концепція застосування програмно–цільового методу в бюджетному процесі, схвалена розпорядженням Кабінету міністрів України від 14.09.2002 р. №538–р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nau.kiev.ua).
4. Азоєв Г.Л. Конкуренція: аналіз, стратегія і практика. – М.: 1996. – С. 98.
5. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования: Офиц. изд–е. – М.: НПКВЦ «Техинвест»,1994. – С. 80 с., с. 39.
6. Тюнина С.В., Шамьюнов М.М. Профессиональный взгляд на новый Бюджетный кодекс // Финансы. – 2007. – №8. – С. 14.
7. Бюджетний менеджмент: Підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.; За заг. ред. В. Федосова. – К: КНЕУ, 2004. – С. 730.
8. Райсберг Б.А., Лобко А.Г. Программно–целевое планирование и управление: Учебник. – М.: ИНФА. – М, 2002.
9. Прогнозування і розробка програм: Метод. рек. / Науково–дослідний економічний ін–т / В.Ф. Беседін (ред.). – К. : Науковий світ, 2000.
10. Про запровадження результативних показників, що характеризують виконання бюджетних програм: Наказ Міністерства фінансів України від 08.08.2002 р. №621.
11. Жибер Т.В., Удосконалення процесу бюджетування в Україні // Фінанси України, 2009. – №8 – С. 76–81.

О.О. БАГРІЙ,
м.н.с., Інститут економіки і прогнозування НАН України

Теоретичні основи оподаткування нерухомого майна

У статті розглянуті теоретичні основи оподаткування нерухомого майна та вплив податку на нерухомість на економіку країни та добробут громадян. Також розглянуті принципи та функції податку на нерухомість та відповідність їх загальноприйнятим принципам оподаткування.

В статье рассмотрены теоретические основы налогообложения недвижимого имущества и влияние налога на недвижимость на экономику страны и благосостояние граждан. Также рассмотрены принципы и функции налога на недвижимость и соответствие их общепринятым принципам налогообложения.

In the articles considered theoretical bases of real property taxation and influence of property tax are on the economy of country and welfare of citizens. Also considered principles and functions of property tax and accordance them to the generally accepted principles of taxation.

Постановка проблеми. Для реалізації соціально–економічних програм місцевим органам влади в Україні необхідно

© О.О. БАГРІЙ, 2010

мати стабільний, прогнозований та незалежний податок з широкою базою оподаткування та мінімальними можливостями ухилення від сплати. Міжнародна практика місцевого оподаткування вказує, що таким є податок на нерухомість, який відповідає усім наведеним критеріям. Практика застосування податку на нерухомість у зарубіжних країнах показує, що він має високу питому вагу серед майнових податків та серед податкових надходжень місцевих бюджетів. Це вказує на важливу роль цього податку в розвитку муніципалітетів та високій довірі до нього від місцевих урядів.

Введення податку на нерухомість є однією з важливих умов завершеності системи оподаткування. Але в умовах економічної трансформації в Україні організаційно–методичні підходи до оподаткування нерухомості викликають гостру дискусію як теоретичного так і практичного характеру, що відображуються в тих законопроектах, які подавалися до розгляду Верховної Ради України [1]. Різні підходи до формування податку на нерухомість (в більшості випадків запозичені з міжнародної практики оподаткування нерухомості), а саме обґрунтування його елементів (об'єкт, суб'єкт, база, ставка оподаткування, пільги, та інші) та визначення його місця в податково–бюджетній політиці викликає необхідність проведення глибокого аналізу теоретичних аспектів оподаткування нерухомості, таких як принципи побудови, структура, умови запровадження податку, які знайшли своє відображення в зарубіжній та вітчизняній науковій думці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню механізму оподаткування нерухомості приділена значна увага зарубіжних вчених та дослідників. Цій темі присвятили праці Дж. Еккерт, Я. Бржецкі, Р. Бьорд, Е. Слак, Дж. Зодроу, Д. Нетзер, В. Маккласкі, Ф. Пліммер, У. Оутс, Дж. Мальме, Дж. Янгмен, В. Фішел, Р. Балл, Р. Олмі, С. Мендель.

В Україні питання, пов'язані з оподаткуванням нерухомості досліджуються в роботах В.П. Вишневського, В.С. Загорського, І.О. Луніної, А.М. Соколовської, П.В. Мельника, О.Д. Василика, В.М. Мельника, О.П. Кириленко, Л.П. Чубук, В.П. Чекіної та ін.

Метою статті є висвітлення основних теоретичних проблем, які потребують розв'язання, для впровадження податку на нерухомість в Україні

Виклад основного матеріалу. Аналіз існуючих в світі методологічних та методичних підходів до оподаткування нерухомого майна показує їх суттєву диференціацію. Це підтверджується значним колом зарубіжних публікацій, які описують різні аспекти майнових податків. Дослідження і обговорення в області теорії оподаткування нерухомості почали проводитися з середини 19–го сторіччя, проте узгодження позицій вчених по фундаментальним проблемам оподаткування нерухомого майна, незважаючи на велику кількість думок, все ще не відбулося.

Так, одним із важливих аспектів теоретичних основ функціонування податку на нерухоме майно є визначення платника податку. Хто фактично платить податок на нерухомість: власник нерухомого майна чи орендар? Тобто основне питання зводиться до того, яку частину податку заплатить власник, а яку орендар.

Даний аспект, як правило, розглядається на такому прикладі: візьмемо нерухомість з річною орендною платою 100 грошових одиниць, додатково припустимо, що ставка дисконту становить 10% і що нерухомість має нескінченний термін користування, тобто вартість нерухомості становить 1000 грошових одиниць. У разі введення податку на нерухомість у розмірі 10 грошових одиниць можливі два варіанти розвитку подій. У першому випадку податок перекладається на орендаря і відображається у вартості оренди. В такому разі орендна плата піднімається до 110 грошових одиниць. У другому випадку податковий тягар лягає на власника. Орендар все ще платить орендну плату 100 грошових одиниць щорічно, але землевласник отримує лише 90 грошових одиниць після сплати податку. В свою чергу, вартість майна зменшується до 900 грошових одиниць, тобто податок на нерухоме майно повністю капіталізується у вартість нерухомості.

Ще в 1890 році А. Маршал при дослідженні впливу податку на нерухомість у своїй праці «Принципи економічної науки» стверджував, що навантаження від податку на нерухоме майно буде переміщено на споживачів. Як наслідок, місцевий податок на нерухоме майно може призвести до пересувань резидентів на інші території, в яких цей податок є нижчим. Очевидно, що такий податок зрештою буде сплачуватись землевласниками. А. Маршалл також відзначав, що деякі податки, можливо, генерують чисті вигоди для тих, хто їх платить. У такій ситуації, місцевості з більшим податком, можливо, будуть приваблювати населення і промисловість [2, с. 92].

Нерухомість є важливим елементом ринкової економіки, який можна розглядати як засіб виробництва (земля, адміністративні, виробничі, торгівельні, складські та інші приміщення) або об'єкт споживання (ділянки землі, житлові будівлі, дачні будиночки, гаражі і так далі). Відповідно до такої класифікації можна говорити про деяку схожість податку на нерухомість з податками на капітал або податками на споживання. Дана специфіка податку на нерухомість привела до виникнення різних теорій щодо визначення ролі цього податку, які дозволяють розкрити його економічний зміст, сферу впливу на платників податків і економіку в цілому. У світовій практиці існує три основних погляди (теорії): «традиційний», або ортодоксальний погляд, «нове бачення»і «теорія вигод» [3, с. 141].

Згідно з традиційним поглядом, представниками якого є Р. Нетцер і Г. Саймон, податок на нерухомість розглядається як податок на дохід, оскільки інвестиції в майно націлені на повну окупність і отримання доходу. Ця окупність часто має грошовий вираз, але можливі також і інші варіанти, наприклад заощадження часу і коштів або забезпечення інших цінних зручностей. У рамках традиційного підходу стверджується, що податок на землю і податок на будови мають різні ефекти і тому вони розглядаються окремо.

Земля як об'єкт оподаткування має свої особливості, які полягають у тому, що кількість землі є фіксованою, а отже база оподаткування є нееластичною і немобільною. Отже, за відсутності можливості перемістити землю в інше місце підвищення податкової ставки призведе до зменшення доходів землекористувачів після оподаткування. Такий ефект вплине на зменшення капітальної вартості землі. Таким чином, представники традиційної теорії вважають, що навантаження від податку в повному обсязі лягає на власника землі, а не на орендаря або кінцевих споживачів товарів. Землевласники і фермери вже максимізували свої доходи, і якщо вони підніматимуть свої ціни ще більше, вони ризикують зіткнутися зі зниженням попиту на землю або продукцію [4, 8].

З іншого боку, податок на будівлі має абсолютно протилежні властивості. Передбачається, що база оподаткування в довгостроковій перспективі може бути мобільною. Це не означає, що склади або офісні будівлі можуть бути перенесені. Проте інвестори самі можуть приймати рішення відносно забудови території, де їх дохід від інвестицій після оподаткування буде більш високим і стабільним. При збільшенні суми податку на нерухомість, очікуваний дохід або віддача від капіталу зменшується, а інвестори вимушені зменшувати обсяги будівництва і обмежувати пропозицію капіталу, що веде до збільшення вартості. В даному випадку податковий тягар переноситься на споживачів.

У результаті ми маємо два податки з різними ефектами для забезпечених громадян (власників) і для споживачів товарів і послуг. У першому випадку при оподаткуванні землі ми маємо прогресивний податок, де податкове навантаження лягає в основному на власників землі. При оподаткуванні нерухомості основний податковий тягар переноситься на споживачів. Деякі представники традиційного погляду вважають, що в комплексі «земля + будови» мають більшу вартість, а значить податок на нерухомість має більш регресивний характер, ніж прогресивний [4, 9].

Інший погляд на оподаткування нерухомості пов'язується з представленням нерухомості в якості капіталу і розглядається в так званому «новому баченні». Основними представниками даної теорії виступають Пітер Міцковські і Джордж Зодроу. Вони показали, що в загальнонаціональному масштабі місцеві майнові податки схожі з акцизами, які дають спотворюючий ефект і перешкоджають до певної міри використанню капіталу. При введенніподатку на нерухомість відбувається капіталізація податку у вартість майна. Майбутні покупці нерухомого майна беруть до уваги той факт, що разом з майном вони набувають майбутні податкові зобов'язання. Відповідно, в тих юрисдикціях, де ставка податку є високою, ціни на житлову нерухомість і товари зростають, а ціни на землю та рівень доходів громадян зменшуються. У тих юрисдикціях, де ставка податку відносно невелика, вартість нерухомості та товарів є стабільною або зростають з відносно меншими темпами, а рівень доходів громадян та ціна на землю відповідно зростають. При значному збільшенні ставок податку на нерухоме майно, нерухомість стає менш привабливою для інвестування на відміну від земельних ділянок, які призначені для забудови. Податковий тягар розповсюджується на всіх власників капіталу і веде до його інтенсивної міграції. Зрештою, юрисдикції звищою ставкою податку понесуть втрати у вигляді зменшення числа робочих місць і скорочення податкової бази [3, с. 143].

Дж. Зодроу відзначає, що при розгляді окремо взятої юрисдикції використання оподаткування нерухомості характеризується ознаками, що асоціюються з теорією «вигод».

«Теорія вигод» в оподаткуванні нерухомості була вперше запропонована Чарльзом Тібу в 1956 році. Ця теорія інтерпретує податок на нерухоме майно як вартість отримання суспільних послуг, забезпечених місцем розташування. Дані вигоди включають навчання, пожежний і правовий захист, громадський транспорт тощо.

Головна ідея, закладена в принцип «вигоди», полягає в тому, що податки є не просто деякими примусовими зобов'язаннями громадян, а навпаки характеризують добровільну плату за необхідні їм суспільні послуги або інші товари. При цьому мається на увазі еквівалентний обмін між платниками податків з одного боку і урядом, що надає послуги, з іншого. Тим самим встановлюється зв'язок між тим, які товари і за якою ціною можуть бути надані органами влади, а також тим, хто і скільки повинен за них платити. Звідси і друга його назва – принцип еквівалентності.

В основу даної теорії, на нашу думку, покладено праці вчених–економістів докласичної, класичної та неокласичної школи економічної теорії. Так, Ш. Монтеск'є визначав податок, як «...частку, яку кожен громадянин дає зі свого майна для того, щоб отримати охорону іншої частки, або користуватися нею з більшим задоволенням» [5, с. 59].

Розглянуті ідеї згодом були покладені в основу теорії обміну послугами між державою та громадянами.

А. Сміт до одного з трьох основних обов'язків держави відносив «...обов'язок створювати і утримувати певні суспільні споруди і установи, створення і діяльність яких не може слугувати користі окремих осіб або невеликих груп, тому, що прибуток від них не зможе ніколи покрити видатки окремій особі або невеликій групі, хоча і зможе часто з надлишком сплатити їх великому суспільству» [6, с. 497–498]. Податки, на його думку, були справедливою ціною за оплату цих послуг з боку держави. Французький вчений Ж.Б. Сей відмічав, що не дивлячись на те, що державні послуги неможливо віднести до сфери матеріального виробництва, вони також можуть створювати корисність [7, с. 42].

Дещо пізніше представник німецької школи економістів кінця XIX століття Л. Штейн сформулював концепцію суспільних товарів (public goods). Зокрема, він відзначав, що є продукти і послуги, якими користуються всі члени суспільства, проте міру їх вжитку кожною окремою особою неможливо виміряти точно. Є ті, виробництво яких не під силу приватним особам або виробництво яких не приносить їм

вигоди. Є також і такі, що вимагають монопольного виробництва. Держава і є такий організм. При цьому завдання держави міняються з часом, але звести нанівець їх неможливо. На думку Л. Штейна, податки є продуктивним споживанням капіталу. Вони, як будь–яка інша виробнича витрата, входять у витрати виробництва і, отже, перекладаються на споживачів, але послуги держави збільшують споживання праці і тим самим повертають громадянам сплачений податок [7, с. 49–50].

Відзначимо, що в своїй теорії «вигод» Ч. Тібу виділяє два фактори, які враховуються при купівлі будинку – кількість і якість місцевих суспільних послуг, і вартість цих послуг, тобто величина податку на нерухоме майно. Різні території пропонують різні комбінації вигод, що асоціюються з місцевими суспільними послугами. Отже, домовласники і бізнес–структури прагнуть розмістити свою власність в тих місцевостях, де задовольняються їх особисті переваги в суспільних послугах з відповідним рівнем оподаткування нерухомості [3, с. 144].

Дана теорія отримала подальший розвиток в працях Уолеса Оутса, який виявив такий зв'язок: вартість майна збільшується з підвищенням якості суспільних послуг і зменшується зізбільшенням податку на нерухомість. Проте Оутс погоджувався з тим, що деякі домовласники готові заплатити вищу ціну за кращі суспільні послуги [8, с. 1–2].

Теорія «вигод» також передбачає, що при збільшенні податків на нерухоме майно суспільні послуги стають більш цінними, або навпаки, при поліпшенні якості і кількості суспільних послуг збільшується сума податку. Варто враховувати, що багато місцевих суспільних послуг, таких як навчання і громадський транспорт, передусім обслуговують індивідуумів із низьким розміром доходів, а платники податків звисоким рівнем доходу несуть збільшений податковий тягар.

Окремі фахівці вважають, що теорія «вигод» в оподаткуванні нерухомості є більш характерною для системи приміських співтовариств, ніж для центральних міст, які є неоднорідними за своєю природою. Існує думка, що неоднорідність між домовласниками і промисловими платниками податків в межах одного співтовариства є суттєвим чинником, який перешкоджає реалізації теорії «вигод» на практиці в повному обсязі і дана теорія, в кращому разі, є частковою. Таким чином, за винятком випадків точного районування, податок на нерухоме майно стає спотворюючим, оскільки платники податків намагаються знизити податковий тягар за допомогою зменшення свого попиту на житловий або промисловий капітал. Тобто принцип вигоди від суспільних товарів та послуг є вірним лише за певних умов [9, с. 38].

На думку В.П. Вишневського, сама концепція теорії оподаткування, яка передбачає отримання вигоди від споживання суспільних товарів та послуг, в макроекономічному аспекті ґрунтується на таких допущеннях:

– громадяни – платники податків є вільними членами демократичного суспільства, заснованого на господарстві ринкового типа, які мають право приймати економічні рішення у власних інтересах і формувати підконтрольні органи влади, уповноважені виконувати їх волю;

– уряд надає лише суспільні товари і послуги і не займається ніякою іншою діяльністю, яка не може бути представлена як продукт, призначений для еквівалентного обміну;

– уряд, приймаючи рішення про кількість і якість суспільних товарів, що надаються, виходить не із загальносистемних або своїх автономних інтересів, а лише виражає суверенний вибір громадян платників податків;

– кожен суспільний товар, що має свої споживчі властивості, ототожнюється з певним самостійним податком, оскільки так само як приватний товар має свою ринкову ціну, суспільний – має податкову [7, с. 73].

Повертаючись до питання про суспільні товари, важливо відзначити, що держава в особі центрального уряду не є єдиним органом влади, який займається їх наданням. Причина полягає в тому, що суспільні товари володіють територіальними атрибутами, а вигоди від їх вжитку поширюються лише на певні райони. Очевидно, що саме ті громадяни, які, проживаючи на даній території, користуються конкретним суспільним товаром, повинні оплачувати його шляхом перерахування податків виборному органу влади. Оскільки суспільні товари в своїй більшості не є загальнонаціональними, а мають регіональну або місцеву сферу поширення вигод, то це означає, що, по–перше, надаватися вони повинні на рівні органів місцевого самоврядування, і, по–друге, фінансувати їх слід за рахунок місцевих, а не загальнонаціональних податків [7, с. 97].

Слід відзначити, що зарубіжні дослідження з оподаткування нерухомого майна відображають традиції та досвід побудови системи майнового оподаткування в розвинених країнах зі стійким інституційним середовищем та розвиненими ринковими відносинами. При цьому жодна з трьох концепцій повною мірою не відповідає сутності податку на нерухомість, а представники цих концепцій демонструють лише часткове уявлення про вплив цього податку на оточуюче економічне середовище. Як вже відзначалося, незважаючи на тривалий термін існування податку на нерухомість та жваве обговорення його впливу на економічні та соціальні явища в суспільстві, узагальненої теорії оподаткування нерухомості не існує, тому кожна з цих концепцій має право на існування.

У рамках податкових систем податок на нерухомість є одним з найстаріших, тому він має свої принципи та функції, які з'являлись у міру розвитку людства та взаємовідносин громадян і держави. В даний час система оподаткування нерухомого майна формується на основі багатьох принципів. Ці принципи мають бути згруповані за адміністративною, соціальною, юридичною, економічною і політичною категоріями. Деякі з них доповнюють один одного, інші – навпаки суперечать, але всі вони, як правило, ґрунтуються на практичній доцільності і базуються на загальноприйнятих критеріях побудови податкової системи [10, 9]. Найважливішими з них є такі.

Платоспроможність – пропорційне оподаткування індивідів відповідно до їх спроможності платити даний податок. Принцип платоспроможності має великий вплив в системах оподаткування нерухомості розвинених країн, які засновані на вартості нерухомості. Виходячи з можливості платити податок, платники, що мають однакові за технічними характеристиками об'єкти, які, проте, відрізняються за вартістю, повинні оподатковуватися пропорційно вартості свого майна і рівню доходів [10, 9].

Сутність платоспроможності розкривається в поняттях вертикальної і горизонтальної рівності, які формують загальний принцип рівності в теорії оподаткування.

Принцип горизонтальної рівності проголошує, що ставлення до відносно ідентичних індивідів або об'єктів повинно бути однаковим, тобто при оподаткуванні двох ідентичних за всіма показниками об'єктів нерухомості, власники будуть мати однакові податкові зобов'язання. Дотримання горизонтальної рівності в системі оподаткування нерухомості є можливим при класифікації нерухомого майна з подальшим застосуванням єдиної ставки податку для об'єктів нерухомості певного класу [11, с. 159].

Принцип вертикальної рівності вказує, що деякі індивіди можуть, а відтак, повинні сплачувати вищі податки, ніж інші. Для визначення того, чи має один індивід платити більше за іншого, існує три критерії: більш високий рівень платоспроможності, більш високий рівень економічного добробуту, отримання більшої кількості вигод від державних витрат [12, с. 482].

Нейтральність. Податок є нейтральним тоді, коли він не спотворює економічні рішення. Ефективна податкова система повинна заохочувати оптимальне поєднання факторів виробництва (робочої сили, капіталу, управління і землі), що згідно з постулатами економічної теорії збільшує суспільний добробут. Високі податки на один з факторів виробництва мають тенденцію змінювати інвестиційні потоки до інших інвестиційних проектів з нижчими податками.

На противагу до принципу нейтральності Р. Олмі виділяє такий принцип в системі оподаткування нерухомості, як стимулювання ділової активності [10, с. 10]. У разі рівноправного оподаткування нерухомості, яка бере участь в підприємництві, в деяких випадках податкова перевага і навмисні відступи від принципу рівності використовуються для того, щоб субсидувати окремі галузі економіки, специфічну діяльність підприємств або для залучення інвестицій. Використання цього принципу головним чином залежить від політики держави спрямованої на підтримку перспективних напрямів розвитку економіки

Відкритість або прозорість. Відкритість – характеристика демократичного суспільства. Вважається, що відкриті ринки нерухомості функціонують краще закритих. А податки мають бути прозорі для розуміння їх платниками. Якщо податки в значній мірі приховані або не відображають вартість місцевих послуг, вони навряд чи забезпечують інформацію, потрібну для обґрунтованих фінансових і фіскальних рішень. Приховані податки з непрозорою системою їх стягнення не сприяють фіскальним альтернативам суспільства. У розвинених країнах, фактично, місцеві норми податку на нерухоме майно часто зв'язуються безпосередньо із запропонованими програмами, по яких виборці повинні прийняти рішення на місцевих референдумах. Це і є вища міра прозорості.

Принцип прозорості втілюється в принцип політичної відповідності, який проявляється як згода членів суспільства сплачувати цей податок. Це сукупний ефект багатьох речей, включаючи рівень податку, невимушеність сплати, отримані вигоди, прозорість адміністрування, і справедливість. Зобов'язання до комунального обслуговування, успішна суспільна діяльність і соціальні програми можуть побудувати суспільне сприйняття.

Гнучкість. Гнучкість відноситься до здатності податку реагувати на зміни в економічній ситуації в державі. Оскільки податки на власність не є операційними, гнучкість вимагає таких адміністративних дій, як періодичні переоцінки об'єктів оподаткування, використання коефіцієнтів зміни податкової бази, врегулювання ставок податку на нерухомість та ін.

Рентабельність. Концептуально рентабельна система оподаткування нерухомості – та, в якій фактично вся база оподаткування виявлена, помилки і недоліки в побудові систем кадастру, оцінки і правового регулювання податку на нерухомість, а також витрати на адміністрування податку мінімізовані, збори податку наближаються до 100 відсотків від загальної запланованої суми. На практиці важко виразити всі заходи ефективності в грошовому еквіваленті, тому кожен критерій має бути розглянутий окремо. Поняття рентабельності включає економічні концепції крайньої корисності і витрат, що зменшуються. Тобто деякий рівень витрат необхідний перш, ніж необхідний рівень ефективності може бути досягнутий. Проте можна або необхідно інколи змінювати систему майнового оподаткування (наприклад, шляхом встановлення вдосконаленої комп'ютерної системи) для досягнення вищої ефективності без додаткових витрат [10, с. 10].

Ще один важливий принцип, який описує фундаментальний характер податку на нерухомість, як місцевого податку – принцип субсидіарності. Згідно з цим принципом регіональні і місцеві органи влади, які уповноважені надавати суспільні послуги, повинні мати права встановлювати та стягувати власні (регіональні та/або місцеві) податки. В даному випадку слід розглядати фіскальний аспект ідеї субсидіарності, тобто переважного здійснення повноважень тими органами влади, які є найбільш близькими до громадянина [7, с. 97].

Податок на нерухомість, як і інші податки, виконує такі важливі функції.

Фіскальна функція. Даний податок спроможний забезпечувати стабільний рівень доходів до зведених бюджетів, оскільки нерухомість виступає в ролі постійного об'єкту оподаткування порівняно з іншими видами майна або доходів. Можна передбачити, що будуть створені умови для стабільних надходжень від оподаткування нерухомості

(нерухоме майно практично неможливо приховати від оподаткування), а також для точної прогнозованості надходжень від даного податку до бюджету. Рівень доходів від податку на нерухомість залежить від економічного потенціалу самої держави і від того, яка система оподаткування нерухомості використовується. Висока частка податку на нерухомість в податкових надходженнях зведеного бюджету спостерігається в високо розвинених країнах (США – 10,5%; Великобританія – 9,1%; Канада – 8,1%; Японія – 7,4%). Такий високий фіскальний рівень податку на нерухомість був досягнутий завдяки тривалій роботі по реформуванню системи адміністрування майнового оподаткування. Зокрема виділяються такі складові адміністрування податку на нерухомість: сформований кадастр нерухомості, діюча система масової оцінки нерухомості, відпрацьований механізм періодичної переоцінки об'єктів оподаткування, високий рівень взаємозв'язку фіскальних органів з платниками податків, прозорість управлінських рішень місцевих рад, достатній рівень платоспроможності та податкової дисципліни громадян та підприємств та інші. До цієї групи також можна віднести ряд європейських країн, які теж мають достатньо високий рівень надходжень від податку на нерухомість у структурі зведеного бюджету: Франція (4,9%), Ісландія (2,8%), Данія, Нідерланди, Швеція, Італія, Ірландія та Іспанія (близько 2%) [13]. Оподаткування нерухомості в країнах, що розвиваються (постсоціалістичні країни), не відіграє суттєвої ролі при наповненні зведених бюджетів (Польща – 3,8%, Словаччина – 1,5%, Угорщина – 0,7%, Чехія – 0,5%). Такий стан справ є наслідком того, що податок на нерухомість є відносно новим для економік цих країн. Так, у Польщі цей податок запроваджений в 1985 році, Угорщині – в 1991 році, в Словацькій та Чеській Республіках – в 1993 році [14] Система майнового оподаткування в цих країнах проходить процес реформування. Зокрема, ведуться роботи з розробки кадастру нерухомості, який об'єднує інформацію про земельні ділянки і спорудження, з впровадження системи масової оцінки нерухомості з метою оподаткування, перехід від бази оподаткування у вигляді площі до вартості нерухомості.

Податки на майно, в склад якого входить нерухомість, займають не останнє місце у доходах країн СНД. Особливо це помітно у великих країнах, таких як Росія та Казахстан, де надходження від майнових податків за останні роки демонструють стабільне зростання. Так, у Росії частка майнових податків у структурі зведеного бюджету зросла з 2,7% в 2004 році до 3,1% в 2007 році [15, с. 584], а в Казахстані за той самий період частка майнових податків зросла з 2,5 до 2,9%. [16, с. 351].

Стимулююча функція даного податку проявляється в декількох аспектах. Податок на нерухомість сприяє раціональнішому використанню комерційної нерухомості, примушуючи власників цієї нерухомості включати до виробничого процесу або бізнесу максимально можливу площу приміщення При неповному використанні нерухомості порожні об'єкти або частини об'єктів можуть бути продані або передані в оренду, в результаті чого пропозиція на ринку комерційної нерухомості збільшуватиметься. На ринку житлової нерухомості даний податок стимулюватиме продавців до прискорення продажу свого об'єкту, що повинно вплинути на стабілізацію цін, а згодом і зниження вартості об'єктів житлової нерухомості. Стягнення податку з об'єктів незавершеного будівництва стимулюватиме процес прискорення будівництва. В умовах розвиненого і конкурентного ринку нерухомості даний податок ніяк не вплине на ціну, оскількинерухомість із завищеною ціною не буде конкурентною на ринку. І нарешті, порожня земля як об'єкт нерухомості в міських умовах забудовуватиметься або переходитиме до більш ефективних користувачів.

Слід врахувати, що введення податку на нерухомість обов'язково принесе з собою цілий ряд дуже важливих не податкових «плюсів» – як в економічній, так і в соціальній сферах. Ці вигоди, можливо, важко оцінити і виразити безпосередньо в грошовому численні, проте вони доповнять і збільшать загальний позитивний ефект і забезпечать його перевищення над витратами на введення податку. При цьому ці витрати повинні розглядатися швидше як вкладення, а не як витрати. Ринки нерухомості можуть розвиватися ефективно лише за умови, що їх учасники мають доступ до повної і надійної інформації. У цьому сенсі введення податку на нерухомість забезпечить розробку бази даних, яка стимулюватиме швидший розвиток ринків нерухомості. Комп'ютеризована реєстрація об'єктів нерухомості (реєстр нерухомості для оподаткування або фіскальний кадастр) у зарубіжних країнах створює колосальну базу даних нерухомості, їх власників і діяльності ринку. Ця інформація використовується для різних інших цілей, не лише для оподаткування нерухомості. Вона може надаватися інвесторам і іншим учасникам ринку, які активізують свою діяльність завдяки цій інформації. Це викличе до життя нові види діяльності і стимулюватиме економічний розвиток території.

Соціальна функція полягає в диференціації ставок податку між різними категоріями власників і власності, розподіляючи таким чином податкове навантаження на платників податків. Перш за все нерухомість необхідно розділити на прибуткову, виробничу і житлову. Оподаткування за більш високою ставкою більш цінної землі і вигідно розташованих будівель визначає справедливий розподіл податкового навантаження. Застосування ж єдиної ставки вважається не допустимим і не використовується в зарубіжних системах оподаткування нерухомості.

Висновки

Аналіз теоретичних основ системи оподаткування нерухомості свідчить про його високу значимість в податкових системах зарубіжних країн. Дотримання цим податком ос-

новних функцій (фіскальна, стимулююча, соціальна) та принципів (платоспроможності, нейтральності, прозорості, гнучкості, субсидіарності та ін.) оподаткування дозволяють говорити про цей податок як про необхідний елемент податкової системи кожної країни, що розвивається, в тому числі і України. По особливому роль податку на нерухомість проявляється в країнах з перехідною економікою, де цей податок розглядається не тільки як стабільне і прогнозоване джерело доходів місцевих бюджетів, а як елемент стратегії розвитку держави, де майнові податки являються важливим доповненням приватизації землі та нерухомого майна і служать ефективним засобом перерозподілу матеріального добробуту. Введення в практику оподаткування податку на нерухоме майно в перехідних економіках припускає унікальний процес, що складається з фінансової і урядової децентралізації, приватизації землі і об'єктів нерухомості у складі цілісних майнових комплексів, і передбачає розвиток ринкових відносин. Ці реформи мають фундаментальний характер відходу від центрально керованого і планованого суспільства комуністичного періоду.

В умовах України важко робити висновки, як саме вплине податок на нерухомість на економіку держави, по причині його відсутності. Також важко робити висновки щодо розрахунку податкового навантаження від нового податку на громадян та підприємців. Усе залежатиме від того, яка система оподаткування буде запроваджена При цьому податок на нерухомість доцільно було б розглядати в таких аспектах. По–перше, цей податок необхідно розглядати як податок на капітал, платником якого виступає власник, що, враховуючи особливості української приватизації, було б доречним з боку стягнення недоотриманих від приватизації державного майна коштів. По–друге, доходи від податку на нерухомість (за умови того, що він місцевий) мають спрямовуватися на покращення якості та кількості суспільних товарів та послуг, отриманих за місцем розташування об'єкту нерухомості, тому податок на нерухомість слід розглядати як джерело отримання суспільних вигод в майбутньому. При цьому важливе значення має проведення диференціації платників податків та об'єктів оподаткування для справедливого розподілу податкового навантаження.

Література

1. Багрій О.О. Методичні підходи до формування податку на нерухомість в Україні / О.О. Багрій // Науково–технічна інформація: Науково–практичний інформаційний журнал. – 2009. – №2(40). – С. 51–55. – Бібліогр.: с. 55.

2. Svante Mandell Ground Leases & Local Property Taxes. – Department of real estate and construction management of Royal Institute of Technology. – Stockholm 2001. – P. 113.

3. Zodrow, George R. Property tax as a capital tax: a room with three views// National Tax Journal, Vol. 54, No. 1, March 2001. – P. 139–156.

4. Fitzpatrick M. Lorelli State and local property taxes // Tax Foundation: Special Report. August 2001. №106.

5. Пушкарева В.М. История фнансовой мысли и политики налогов: Учебное Пособие. – М.: Инфра–М, 1996. – 192 с.

6. Смит А. Исследование о природе и причине богатства народов. – М.: Изд–во соц.–полит. лит–ры, 1962. – 684 с.

7. Налогобложение: теории, проблемы, решения / В.П. Вишневский, А.С. Веткин, Е.Н. Вишневская и др.; под общ. ред. В.П. Вишневского. – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.

8. Oates, Wallace E. Local Property Taxation: An Assessment // Land Lines: May 1999, Volume 11, Number 3.

9. Чекина В.Д. Концептуальні основи оподаткування нерухомого майна / НАН України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2007. – 96 с.

10 .Richard Almy A survey of Property Tax Systems in Europe / prepared for Ministry of Finance for Repablic of Slovenia, march 2001.

11. Allen M. and Dare W. Identifying Determinants of Horizontal Property tax Inequity: Evidence from Florida // Journal of Real Estate Research. – 2002. – Vol. 24, №2. – P. 153–164.

12. Стиглиц Дж. Економіка державного сектора. Пер. з англ. під ред. А. Олійника та Р. Скільського. – К.: ОСНОВИ, 1998. – 854 с.

13. Revenue Statistics 1965–2006. – Paris: OECD, 2007.

14. McCluskey W., Plimmer F. The potential for the property tax in the 2004 accession countries of central and eastern Europe // RICS (The Royal Institution of Chartered Surveyors) Research Paper Series, Volume 7, Number 17 November 2007).

15. Экономический журнал ВШЭ. Том 12. «Статистический раздел», 2008. – №4.

16. Казахстан в 2007 году. Статистический сборник / Под ред. А.Е. Мешимбаевой / Агентство Республики Казахстан по статистике – Астана. – 2008. – 494 с. (на государственном и русском языках).

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,
к.е.н., професор, Академія управління МВС

До питання про ґенезу теорії тіньової економіки

У статті розглядається ґенеза тіньової економіки як об'єкта теоретичного дослідження, причини піднесення цього соціально–економічного феномену у 70–ті роки XX століття.

В статье рассматривается генезис теневой экономики как объекта теоретического исследования, причины повышения этого социально–экономического феномена в 70–е годы XX века.

Постановка проблеми. Стрімкий рівень тінізації соціально–економічних відносин обумовлює необхідність пошуку засобів обмеження, вивчення причин розвитку, а разом із ними і генези її виникнення. Всі ці складові сучасного дослідження тіньової економіки, їх практичне впровадження ще не забезпечують ефективної боротьби з цим девіаційним явищем.

На дослідження ґенези тіньової економіки як онтологічного і гносеологічного феномену і спрямована мета даної статті. Необхідність протидії тіньовій економіці знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно–правових актів держави, таких як закон України «Про боротьбу з корупцією» (1995), «Про заходи запобігання та протидії корупції» (2009), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, комплексної програми профілактики злочинності на 2001–2005 роки, затвердженої Указом Президента України (2000, №1376/2000), Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005) тощо, постанови Кабінету Міністрів України з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних дослідників цього небезпечного соціально–економічного явища відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, С.О. Коваленка, І.М. Мазур, В.О. Мандибури, В.М. Поповича, О.С. Пасхавера, О.В. Турчинова та інших. Значний внесок у розробку адміністративно–правових та кримінально–правових аспектів протидії корупції зробили вчені–юристи. В той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіньової економіки як органічної ланки дисфункційного розвитку державного управління, причин масштабних обсягів її поширення в трансформаційний період, її специфічних функцій у вітчизняних умовах потребує подальшого спеціального вивчення.

Мета статті – розглянути ґенезу тіньової економіки як об'єкта теоретичного дослідження, причини піднесення цього соціально–економічного феномену в 70–ті роки XX століття.

Виклад основного матеріалу. Дослідження ґенези соціально–економічного феномена тіньової економіки передбачає визначення його через більш фундаментальні категорії. Як такі доцільно використати категорії «управління», «кризове управління» [1, с. 86–107].

Інститут управління за останні півтора століття його існування як соціально–економічного чинника невпізнанно змінив, оновив соціально–економічні умови життя у високорозвинених країнах світу. Тільки ініційований промисловим переворотом перехід до індустріального суспільства привів до становлення такого типу знання, яке сьогодні отримало назву «управління».

Протягом 20–30–х років минулого століття управління інфільтрує в усі сфери виробництва, при цьому саме перебуває у стані постійної трансформації. Так, перші системи управління були побудовані на тих самих організаційних засадах, що й армія – сфера суспільства, де на той час існувала постійна організаційна структура. У зв'язку з цим адміністративно–командна структура швидко проникає у практику державного управління та бізнес. Однак у 20–30–ті роки здійснюється одна з перших масових децентралізацій управління з метою поєднання переваг великих і малих господарських форм. З'являється маркетинг як спроба використати принципи ефективного управління у сфері збуту продукції. Бухгалтерська справа з функції простого рахівництва перетворюється на знаряддя фінансового аналізу і контролю. Феноменальні зміни відбулися у функції планування, яке здійснило стрибок від вирішення обмежених завдань швидкого розгортання військового виробництва до забезпечення функціонування складних систем управління, заснованих на статистиці, аналітичній логіці, економіко–математичному моделюванні тощо.

Друга світова війна стала могутнім прискорювачем розвитку теорії і практики управління. Саме в управлінні як соціально–економічному чиннику виявились вирішальні переваги промислового виробництва США та Великої Британії над Німеччиною, яка продовжувала спиратися на стару систему організації виробництва. Починається ера кібернетики та інформатики, управління стає неодмінним атрибутом не тільки виробництва, а й будь–якої соціальної дійсності.

Рубіж 70–х років XX століття став найвизначнішим етапом у розвитку відносин управління, перетворення їх на центральну ланку постіндустріальної цивілізації. Проблеми новітнього цивілізаційного стану та його сутність розглянуті у

© В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ, 2010

працях відомих американських вчених Д. Белла і О. Тоффлера, японського економіста–соціолога Е. Масуди, французьких вчених Ж.Ж. Серван–Шрейбера, А. Турена та ін.

Основою процесу розвитку нової технологічної структури постіндустріального розвитку є впровадження інформаційних технологій, що ґрунтується на загальній інформатизації суспільно–економічних відносин, розвитку телекомунікацій, формуванні глобальної інформаційно–комунікативної мережі Інтернету, досягнення біотехнологій, електронної автоматики тощо. Однією з визначальних особливостей постіндустріальної цивілізації є трансформація економічних відносин від енергетичних до інформаційних джерел забезпечення їх функціонування [2, с. 13].

Перехід до інформаційно–технологічної бази перетворює її базову структуру – інформацію на центральний вузол виробничої системи, її головний лімітуючий і визначальний ресурс.

Розвиток постіндустріально–інформаційної цивілізації пов'язаний із вибухоподібним поширенням новітніх управлінських технологій, процесів господарювання, інституційних змін: принципових зрушень набувають системи регулювання, найширшого розвитку набуває діяльність саморегулюючих механізмів та їх інституцій, набирає особливого значення розвиток так званих маргінальних економічних форм, відбувається перехід в управлінні до принципів максимізації різноманіття господарських форм, з'являється найширший спектр новітніх організаційних форм та структур управління. Принципово змінюється співвідношення та принципи взаємодії органів державного управління і місцевого самоврядування, відбувається перерозподіл функцій регулювання на користь останніх. Здійснюється перехід до організацій з переважанням горизонтальних структур і зв'язків, що ґрунтується на широкому використанні новітніх інформаційних технологій, демократизації методів прийняття та реалізації рішень. Здійснюється перехід від організаційної раціоналізації, заснованої переважно на нагромадженні досвіду управління, до всебічного застосування сучасних інформаційних та телекомунікаційних мереж. Отримують розвиток процеси інтеграції в управлінні (утворення асоціативних структур і альянсів, в тому числі організації транснаціонального рівня), комплексного реструктуризування, переходу до організацій з «внутрішніми ринками», тенденції до скорочення розмірів організаційних ланок, використання цільових груп, матричних структур і самоосвітніх організацій [3, с. 4].

Новітнього значення, нових форм набувають процеси переміщення капіталів, їх мобільність. У зв'язку з цим різко зростає значення фінансово–кредитного (валютного) ринку. Сучасні телекомунікаційні технології створили можливість централізованого недержавного управління потоками грошового капіталу в глобальних масштабах. З'явилася потреба у швидкому переміщенні й акумуляції «гарячих грошей», створенні офшорних фінансових центрів. У цих умовах відносини управління здійснюють стрімку метаморфозу із суттєвого, але опосередкованого чинника соціально–економічного зростання на його найсуттєвіший, безпосередній та пануючий елемент, де здійснюються сучасні економічні процеси. Невипадково третій ний сектор економіки – сфера послуг, у тому числі і в першу чергу управлінських, фінансово–кредитних, біржових, посередницьких, представницьких, страхових, консалтингових, маркетингових, торгових, юридичних, факторингових, лізингових і т. ін., у розвинених країнах становить переважаючу частину національної економіки, в якій зайнято приблизно 70 відсотків усіх працюючих [4, с. 44].

З початку 70–х років соціально–економічна ситуація у світі різко змінюється. Це пов'язано з «революцією менеджерів», коли корпоративний контроль відокремили від власності. У США і Великій Британії корпоративний капітал в публічних компаніях був сильно розпорошеним і великим пакетом акцій вважалися навіть 1% статутного капіталу.

«Революція менеджерів» своєю появою зобов'язана світовій економічній кризі, різким збільшенням у цей період кількості диверсифікованих компаній і зростанню значення головних офісів цих компаній, які очолювали нове покоління професійних менеджерів, до діяльності яких вже іманентно були властиві більш агресивні, авантюрні дії на межі чи за межею закону ніж у попередніх поколіннях менеджерів.

Ґенеза цього процесу з'явилась у першій половині XX століття, коли відбулися дві принципові зміни. Перша – професійні менеджери прийшли на зміну власниками сімейного бізнесу, забезпечуючи поточне управління компанією. Друга – змінилася сама структура сучасної корпорації. Найвище керівництво корпорацією, чи то власники, чи то наймані менеджери, вже не справлялося з обсягами діяльності, що потребували розпорошення контролю за прийняттям рішень. Першими із цього становища знайшли вихід такі потужні компанії як General Motors і DuPont: вони розпалися на декілька підрозділів, кожному з яких була делегована своя автономна сфера бізнесової відповідальності. Таким чином була створена перша модель диверсифікованої компанії. У 1980–х роках вже було практично неможливо знайти велику американську компанію, яка не була б диверсифікована, оскільки зростання і пошук переваг синергії (переваг, які виникають внаслідок спільних дій або спільного використання) – одного з вихідних винаходів нової корпоративної стратегії, став новою корпоративною релігією [5, с. 143–144].

До 70–х років активи компаній набувалися обережно, консервативно. Це був час панування реальної економіки, коли біржа була лише другорядним інструментом забезпечення бізнесу, а роль віртуальної економіки була вторинною. Активність на ринку M&A була обмежена.

Рейдерські атаки на чужий бізнес вже існували сто років – з часу становлення корпорації. Однак на попередніх етапах корпоративного розвитку поважні підприємці в ньому участі не приймали, а грошові можливості «диких» рейдерів дозволяли їм опановувати рівень компаній лише третього ешелону, що не справляло суттєвого впливу на розвиток

тіньового фінансового ринку. Суб'єкти рейдерських атак, таким чином, становили маргінальний сегмент бізнесу.

«Революція менеджерів» 1974 року розпочалася з того, що один з елітної групи ділового істеблішменту – канадський гірничо–металургійний концерн International Nickel Company Inc. (INCO) – здійснив вороже поглинання компанії з цієї ж поважної групи – концерн FSR. Ці «розбійні» рейдерські дії INCO забезпечував ще більш відомий у діловому світі – елітний інвестиційний банк Morgan Stanley. Це сповістило про початок якісно нової ери зростання процесів тінізації економіки з боку широкого кола суб'єктів ділового менеджменту, лави яких очолили вже не маргінальні, а провідні елітні структури.

Для забезпечення ворожих поглинань у цей період значно зростають обсяги тіньового фінансового ринку за рахунок віртуальних його елементів. Так, після Другої світової війни у США були винайдені угоди M&A з використанням «фінансового важеля» – позичкових засобів Leveraged Buyout (LBO). Великого розповсюдження до ери «революції менеджерів» ці угоди не мали.

Однак вже з кінця 70–х років почалося значне збільшення угод M&A з використанням позичкових засобів, що призвело до збільшення впливу на цьому ринку інвестиційних банків та фондів, які забезпечували акумуляцію позичкових коштів і надання позик вже «від себе» і на своїх умовах. Фінансування угод M&A з використанням позичкових коштів, особливо при придбання недооцінених компаній, мало величезний потенціал тінізації. З переходом рейдерів на технології LBO в економіці США, а потім і в інших країнах формується класичний корпоративний рейд, а рейдери виділилися в окремий клас підприємців [6, с. 64–65].

«Революція менеджерів» головним своїм наслідком, таким чином, мала появу цілого нового класу загроз державному управлінню. Разом з іншими загрозами вона спричинила відкриття нової епохи його дисфункціонального, кризового, розвитку – епохи тінізації соціально–економічних процесів.

Так, епоху системної кризи державного управління відкриває криза 1974–1975 років, яка стала помітною віхою в історії світової економіки. За своїми найважливішими показниками ця криза стала найбільш серйозним потрясінням після Великої економічної кризи 30–х років. Криза мала такі найвагоміші прояви. По–перше, виникає хронічна дисфункція одного з найбільш гнучких економічних інструментів – грошового обігу – інфляція. Вона набуває світового розмаху і за силою впливу на соціально–економічні процеси стає однією з суттєвих загроз, здатних руйнувати самі підвалини економічного розвитку. По–друге, дисфункція грошової системи, пов'язана з руйнівною дією інфляції, спричинила руйнівний вплив на стан міжнародної фінансової та валютної системи – масову втечу капіталів, девальвацію основних західних валют, бюджетні дефіцити. По–третє, кумулятивний вплив цих факторів призвів до загрожуючого зростання безробіття в усіх провідних економічно розвинутих країнах. І нарешті, по–четверте, на тлі економічної кризи вперше відкритого протистояння набув конфлікт між країнами Півдня та Півночі, який досяг «рівня економічної холодної війни» у всесвітньому масштабі.

Розвиток процесів глобалізації призвів до нової хвилі кризи державного управління, послаблення внутрішніх структур у найбільш стійких суспільних механізмів останніх століть – суверенних держав. І хоча національні держави є порівняно новою формою людської спільноти, держава, нація є продуктом індустріальної революції XVIII століття – виключні умови домінування державної форми суттєво послаблюються. Розвиток глобальної економіки наштовхується на обмеження, пов'язані з державною формою поділу сучасного суспільства. Процес послаблення державного організму стосується навіть наймогутніших держав.

Державна форма суспільної організації зазнає нападів у кількох напрямках. По–перше, громадянське суспільство дедалі більшою мірою виступає як опонент держави, який бачить у ній досить неефективну форму сучасної суспільної організації. Криза держави виявляється у втраті її легітимності, довіри до її головних інституцій.

По–друге, стрімко зростає вплив і тиск недержавних організацій, які зіштовхують інституції держави зі звичних функцій них управлінських ніш. Якщо у 1909 році у світі було 37 міждержавних міжнародних організацій і 176 недержавних міжнародних організацій, то наприкінці століття діло вже 260 міждержавних міжнародних організацій і понад 5472 недержавних міжнародних організацій. Сьогодні виділяють наступні головні суб'єкти, що справляють вирішальний вплив на світо господарські процеси. Це недержавні міжнародні організації – Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк, Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), Продовольча і сільськогосподарська організація Об'єднаних Націй (ФАО), Міжнародна організація праці (МОП), Світова організація торгівлі (СОТ); країни «великої сімки»; регіональні організації, яких налічується близько 60; багатонаціональні корпорації (близько 50 тис.); інституціональні інвестори (пенсійні та інвестиційні фонди, страхові компанії); неурядові організації; великі міста; окремі видатні особистості (науковці – нобелівські лауреати, університетські професори, відомі фінансисти, підприємці та ін.) [7, с. 14].

По–третє, найбільш потужна та мобільна частина світової економічної діяльності дедалі більшою мірою опиняється поза контролем національних державних та міжнаціональних інституцій. Глобалізація економічного життя – процесу, розпочатого з початку 70–х років, характеризується не лише зростанням вільної торгівлі товарами та послугами, а й, що важливіше, вільним рухом капіталу. Фінансовому капіталу тут належить привілейоване становище. Взагалі якщо капітал мобільніший за інші фактори виробництва, то фінансовий капітал ще більш мобільний, аніж прямі інвестиції. Завдяки цим своїм перевагам капітал дедалі більше акумулюється у фінансових інституціях і мультинаціональних корпораціях відкритого типу. Процес цей відбувається за посередництвом

фінансових ринків. Різко зростає потреба у мобільному капіталі, швидкому переміщенні й акумуляції «гарячих грошей». За цих умов поява офшорних фінансових центрів стала своєрідним наслідком адаптації суб'єктів господарювання до розвитку глобалізації і потреби прискорення руху капіталу, з одного боку, і збереження численних обмежень на цей рух у національному законодавстві – з другого. В офшорних зонах власники фінансового капіталу мінімізують витрати і завдяки цьому можуть брати участь у більш ризикованих і відносно менш прибуткових проектах. Офшорні компанії у «податкових притулках» стали політичним джерелом вільних фінансових ресурсів, у яких зосереджено 20–25% світового капіталу [8, с. 296]. Таким чином, офшорний бізнес став суттєвим сегментом світового фінансового капіталу, який протистоїть державному управлінню економічними процесами, виводиться з-під його фінансового контролю.

По-четверте, такі соціоекономічні фактори, як етнізація, регіоналізація та криміналізація міжнародних економічних відносин, особливо щодо умов глобалізації, значно модифікують умови функціонування суверенних держав, ефективність здійснюваних ними заходів державного управління економікою.

Історичний досвід, у тому числі й український (починаючи від історичної ролі «варягів» у Київській Русі до численних етнічних діаспор, наприклад, єврейської, у новітні часи), свідчить, що своєрідною «свічкою запалення» у процесах модернізації, локомотивом суспільного розвитку дуже часто виступають маргінальні субкультури або культурно-маргінальні клани (общини) [8, с. 133]. Особливі, часто екстремальні соціально-економічні, психологічні умови, в яких функціонують маргінальні субкультури, зумовлюють активізацію діяльності їх представників у соціокультурному середовищі з чужим ритмом етнокультурного поля. Розрізняють кілька типів маргінальних субкультур: конфесійні (баптисти, мормони, старовіри, іудеї, ісламісти та ін.), етногосподарські (етнічні підприємці), етнокримінальні (етнічні організовані злочинні угруповання), геоетнічні (горці, козаки), соціокультурні (діаспора, бікультурали), станові (купці-маргінали середньовіччя) та сімейні (родові клани) [8, с. 133–134].

Відома роль єврейської діаспори, католицьких, протестантських та інших конфесійних общин у бізнесовій еліті Західної Європи, США, Росії і України, сімейних кланів – на Сході. За сучасних умов високий ступінь ефективності адаптації до етнокультурного поля інших країн та використання їх в інтересах маргінальних субкультур вирізняє єврейську та китайську (хуацяо) діаспори. Ця особлива ефективність значною мірою пов'язана з тими особливими умовами, які створює включення цих субкультур у неофіційні механізми управління, які функціонують поза межами офіційного поля державного управління соціально-економічними процесами пануючої культури.

Вихід за межі офіційного поля представниками маргінальних субкультур часто набуває кримінального спрямування, в тому числі у формі міжнародного тероризму. Доступ до найпередовішої технології, до раніше недоступної сучасної техніки можливий завдяки розповсюдженню інформаційно-управлінських технологій та засобів телекомунікацій, значною мірою полегшує організаційне, фінансове, матеріальне забезпечення навіть великих груп терористів, прихильників будь-якої екстремістської ідеї – деструктивних суспільних сил. Зростання терористичної небезпеки з блоку цих сил, що організаційно набули рис своєрідного «терористичного інтернаціоналізму», створює серйозну загрозу стабільності окремих країн і цілих регіонів, послаблює та руйнує легітимні структури управління, активно сприяє поширенню процесів тінізації економіки як своєї фінансової основи [9, с. 9].

Таким чином, розвиток відносин управління протягом XX століття, перетворення їх на вирішальну ланку соціально-економічних відносин в останню його чверть призвів до загострення кризи державного управління економікою, яка набуває вже хронічного характеру. Одним з суттєвих наслідків цієї кризи є розвиток протистояння периферійних ланок систем управління економічною діяльністю, консолідація цього протистояння у систему антидержавного економічного управління – в онтологічному та гносеологічному аспектах помітне соціально-економічне явище, яке ми розрізняємо як тіньову економіку.

У цілому ж криза державного управління, або політична криза – це завжди гостре протиборство, протистояння з приводу організації, здійснення або перерозподілу влади, передусім економічної, розв'язання або усунення конфліктів, що складають кризу, ліквідація протистояння суб'єктів управління в суспільстві є основою антикризового управління і відтворення здатності державного управління щодо виконання організаційної та стабілізаційної функції у системі суспільних відносин [10, с. 16].

Одним із вузлових аспектів, на який слід звернути увагу при дослідженні кризових явищ управління, тіньової економіки зокрема, є аспект взаємодії, протистояння, порушення інформаційного зв'язку між ланками державного управління економікою і периферійними управлінськими системами, незалежно від форм їх власності; протистояння, девіація других по відношенню до перших.

У рівнянні щодо визначення міри девіацій у системі управління, в якому як еквівалентна форма виступає економічна поведінка державного управління, а як відносна – поведінка периферійних систем управління, саме ця поведінка формує свою нормативність, відповідність розвитку та функціонування першій стороні рівняння. На наш погляд, застосування нормативного підходу до економічних досліджень, зокрема, щодо дослідження рівня та характеру девіацій управління, дають можливість перевести ці дослідження на якісно новий рівень [11, с. 16].

Форма кризи державного управління, викликана гострим протиборством, протистоянням з приводу управління економікою, виявляється у розвитку малої субкультури, яка

протистоїть макроекономічним механізмам управлінні як ворожим і є так званою тіньовою економікою.

Тіньова економіка – це системне явище господарювання асоціальної природи з різного роду інтенсивності соціальної небезпеки, вона є формою кризи державного управління економікою і виявляється у розвитку його дисфункціональності. Варто зазначити, що всі ланки тіньової економіки є не просто окремими зонами кризового управлінні, а утворюють саме асоціальну систему тіньової економіки з органічно пов'язаними внутрішніми механізмами.

Тіньова економіка являє собою базис складно організованої системи, до якої, зокрема, слід віднести й усю тіньову інфраструктуру, що забезпечує її функціонування, – законодавчу, судову, політичну, ідеологічну, культурну, етичну систему цінностей та поведінкових норм тощо.

Таким чином, явище, історія якого налічує тисячі роки, яке існувало як більш–менш помітний, але другорядний соціально–економічний феномен, раптом на початку 70–х років перетворюється на найсуттєвіший чинник соціально–економічного розвитку, без врахування впливу якого на ці процеси вже неможливо здійснювати ефективну як державну, так і бізнесову політику. Разом із піднесенням рангу самого явища виникає гостра суспільна потреба у його ефективному науковому вивченні, супроводженні та наступній протидії. Виникає теорія тіньової економіки.

Однією з перших праць, пов'язаних з вивченням проблем розповсюдження тіньової економіки, у науковій літературі відзначається стаття американського економіста П. Гутмана «Підпільна економіка», надрукована у 1977 році, де здійснено аналіз тіньових процесів і зроблено висновок, що неврахованою економічною діяльністю більше нехтувати не можна. З приводу визначення поняття, структури тіньової економіки та макро– і мікрометодів розрахунку обсягів тіньових капіталів слід відзначити наукові праці таких учених як Фейг, Блейдс, Фрей, Век–Ханнеман, Вейсрод, Гершуні, Баделт, Норман, Діскот, Морис, Хігінс, Макафі, Парк, Патерсен та інші.

Радянські вчені у 70–ті роки проводили дослідження економіки у тіньовому режимі у зв'язку з офіційним невизнанням державою існування системних тіньових процесів при соціалізмі. Лише з другої половини 80–х років ці дослідження стають відкритими, а громадська думка звертає увагу на феномен тіньової економіки.

Висновки

Таким чином, «революція менеджерів», яка відбулася у 70–і роки XX століття, головним своїм наслідком мала появу цілого нового класу загроз державному управлінню. Разом з іншими загрозами вона спричинила відкриття нової епохи його дисфункціонального, кризового, розвитку – епохи тінізації соціально–економічних процесів. Цей рубіж суттєво змінив головного суб'єкта та головний об'єкт економічної девіації. Ним стали, відповідно, професійний менеджмент та система управлінських відносин, передусім її державний сегмент. Тіньова економіка – це системне явище господарювання асоціальної природи з різного роду інтенсивності соціальної небезпеки, вона є формою кризи державного управління економікою і виявляється у розвитку його дисфункціональності. Явище, історія якого налічує тисячі роки, яке існувало як більш–менш помітний, але другорядний соціально–економічний феномен, раптом на початку 70–х років перетворюється на найсуттєвіший чинник соціально–економічного розвитку, без врахування впливу якого на ці процеси вже неможливо здійснювати ефективну як державну, так і бізнесову політику.

Література

1. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології: Монографія. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.

2. Філіпенко А.С. Економічний розвиток сучасної цивілізації. – К.: Знання, 2000. – 174 с.

3. Мильнер Б.З. Теория организации. – М.: ИНФРА–М, 2001. – 480 с.

4. Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічної теорії. – К.: Вища школа, 1995. – 471 с.

5. Кох Р. Стратегия. – М.: Эксмо, 2007. – 224 с.

6. Борисов Ю.Д. Рейдерские захваты. Узаконенный разбой. – СПб.: Питер, 2008. – 224 с.

7. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін. – К., 1996. – 240 с.

8. Дергачев В. Геоэкономика. – К.: ВИРА–Р, 2002. – 512 с.

9. Сатановський Е. Глобализация терроризма и ее последствия // Международная жизнь. – 2001. – №9. – С. 18–24.

10. Антикризисное управление. – М.: ИНФРА–М, 2001. – 432 с.

11. Олейник А.Н. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти. – М.: ИНФРА–М, 2001. – 418 с.

В.С. ЛЕНЬ,
к.е.н., доцент, Чернігівський державний технологічний університет,
Ю.М. ЛАЗЕБНА,
аспірантка, Чернігівський державний технологічний університет

Нормативне регулювання лізингу в Україні для цілей бухгалтерського обліку

У статті проаналізовано нормативно–правові акти, які регулюють питання поділу лізингу на фінансовий та операційний та вплив їх на відображення в бухгалтерському обліку лізингових операцій. Проаналізовано методи нарахування амортизації, які використовуються при отриманні техніки у фінансовий лізинг.

В статье проанализированы нормативно–правовые акты, регулирующие вопрос разделения лизинга на финансовый и операционный и влияние их на отражение в бухгалтерском учете лизинговых операций. Проанализированы методы начисления амортизации, используемые при получении техники в финансовый лизинг.

The article analyzed the regulations, which regulate the division of financial leasing and operational, and their influence on the reflection in the accounting of leasing operations. Analyzed methods of depreciation used in the receiving equipment in the financial leasing.

Постановка проблеми. Одним з альтернативних методів оновлення матеріально–технічної бази підприємства та збільшення його технічних можливостей є лізинг (фінансовий та операційний), застосування якого в Україні має тенденцію до збільшення. Так, наприклад, у 2006 році за рахунок лізингу здійснено 2,7% всіх капітальних інвестицій, а в 2007 році – 8,8% [1]. Водночас існує ряд проблем, які насамперед у нормативному регулюванні гальмують його розвиток.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням лізингу приділяється досить велика увага з боку науковців, таких як Н.М. Внукова, О.С. Бадзим, В.А. Черевatенко [2], Я.В. Онищук [3], В.К. Терещенко, В.І. Артиш [4] та інші. В працях значна увага приділяється аналізу статей Закону України «Про фінансовий лізинг».

У більшості наукових праць досліджуються законодавча база з питань лізингу, однак автори не враховують цілей такого дослідження. Тому для цілей бухгалтерського обліку проведено аналіз нормативно–правових актів, які регулюють питання лізингу.

Метою статті є аналіз нормативно–правових актів, які регулюють питання поділу лізингу на фінансовий та операційний та вплив їх на відображення в бухгалтерському обліку лізингових операцій.

Виклад основного матеріалу. Найпоширенішими видами лізингу є операційний та фінансовий. Ці види лізингу підпадають під регулювання таких нормативних актів: законів України «Про фінансовий лізинг» [5] та «Про оподаткування прибутку підприємств» [6], Положення (стандарту) бухгалтерського обліку №14 «Оренда» [7] та Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку №17 «Оренда» [8].

Трактування фінансового лізингу дає Закон України «Про фінансовий лізинг», згідно з яким фінансовий лізинг – це вид цивільно–правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу [5, ст. 1]. Згідно зі ст. 2 цього закону «за договором фінансового лізингу лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі)».

Крім цього закону визначення лізингу для податкових цілей наведено у Законі України «Про оподаткування підприємства», а для цілей бухгалтерського обліку – у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку №14 «Оренда» та Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку №17 «Оренда». У названих документах перераховуються ряд умов, виконання хоча б однієї з яких дозволяє визнати лізинг фінансовим або операційним (оперативним). Умови щодо визнання лізингу фінансовим або операційним відповідно для бухгалтерських та податкових цілей наведено на рис. 1–4.

Слід зазначити, що згідно з пп. 1.18.2 п. 1.18 ст. 1 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємства» операція, яка може класифікуватися як фінансовий лізинг, відповідно до податкових вимог при укладанні договору може бути визначеною як операція оперативного лізингу без права подальшої зміни до закінчення дії відповідного договору.

У зв'язку із цим при відображені лізингу у бухгалтерському обліку та податкових розрахунках лізингоодержувача можуть виникнути такі ситуації:

1) в бухгалтерському обліку та в податкових розрахунках лізинг визнано операційним (оперативним);

2) в бухгалтерському обліку та в податкових розрахунках лізинг визнано фінансовим;

3) в бухгалтерському обліку лізинг визнано фінансовим, а в податкових розрахунках – операційним (оперативним);

4) в бухгалтерському обліку лізинг визнано операційним (оперативним), а в податкових розрахунках – фінансовим.

Розглянемо ці ситуації докладніше. В табл. 1 наведено склад доходів та витрат, які виникають при операційному та фінансовому лізингу, як в бухгалтерському обліку, так і в податкових розрахунках.

 © В.С. ЛЕНЬ, Ю.М. ЛАЗЕБНА, 2010

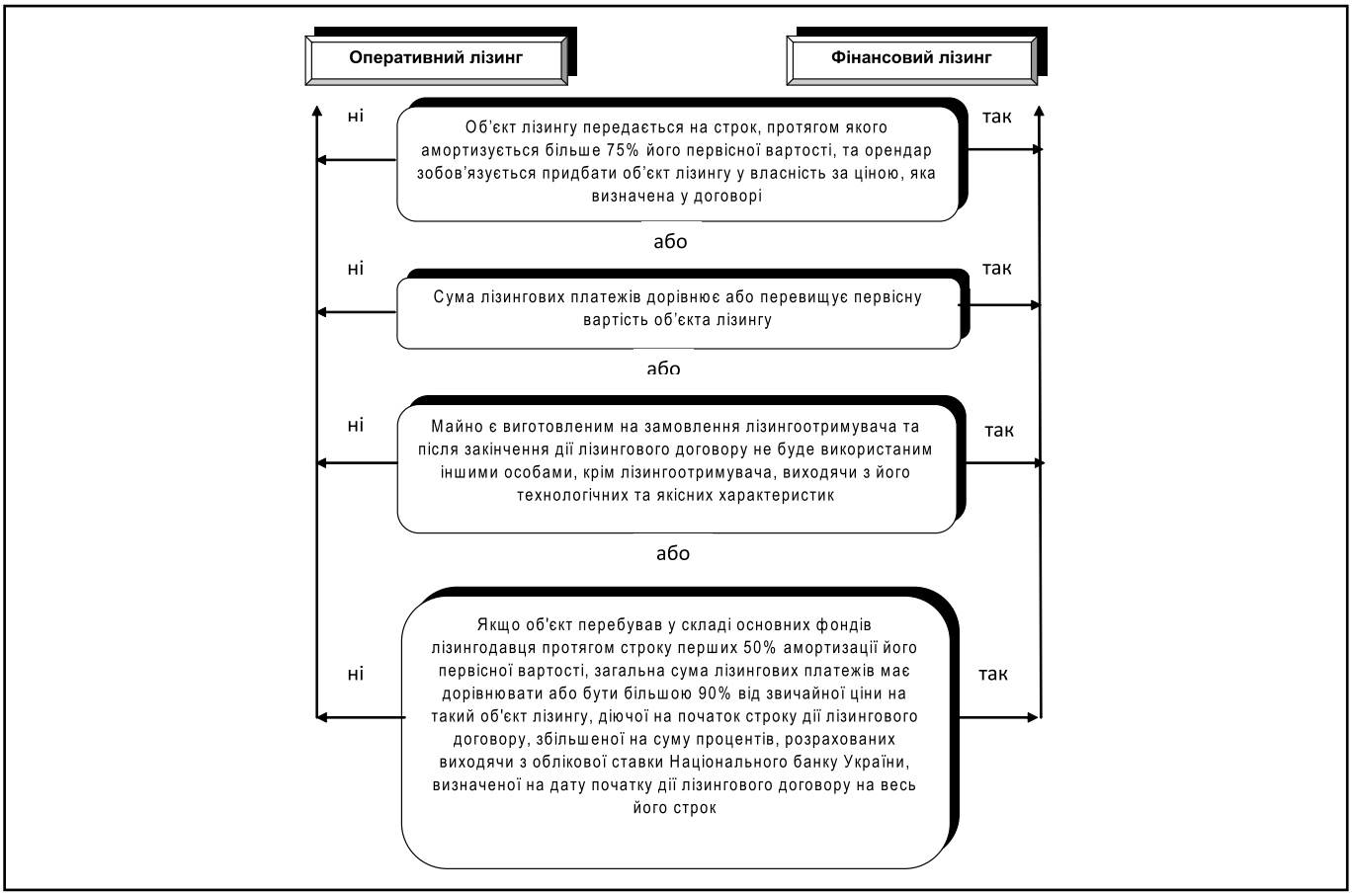


Рисунок 1. Алгоритм визначення лізингу для податкових розрахунків згідно з Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств»

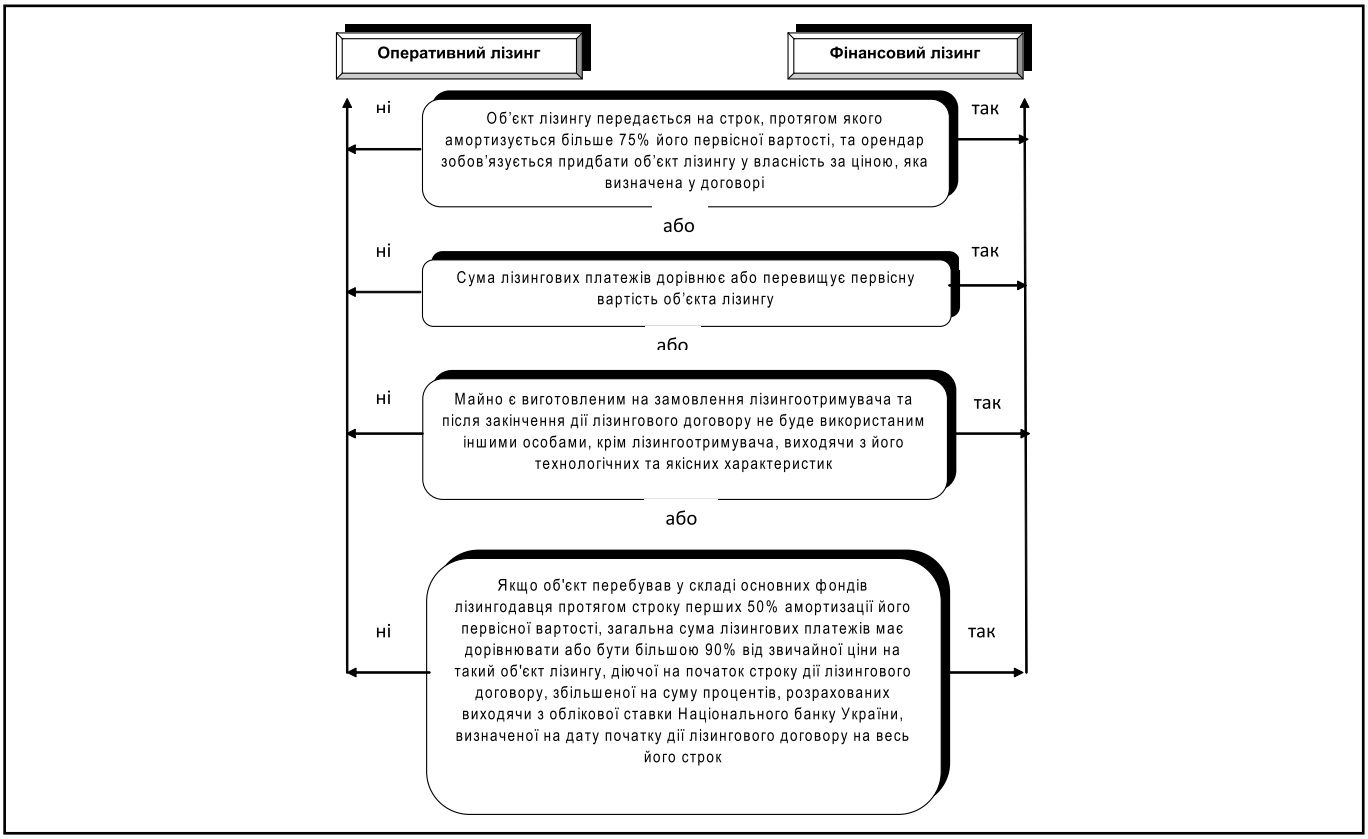


Рисунок 2. Алгоритм визначення лізингу для бухгалтерського обліку згідно з П(с)БО №14 «Оренда»

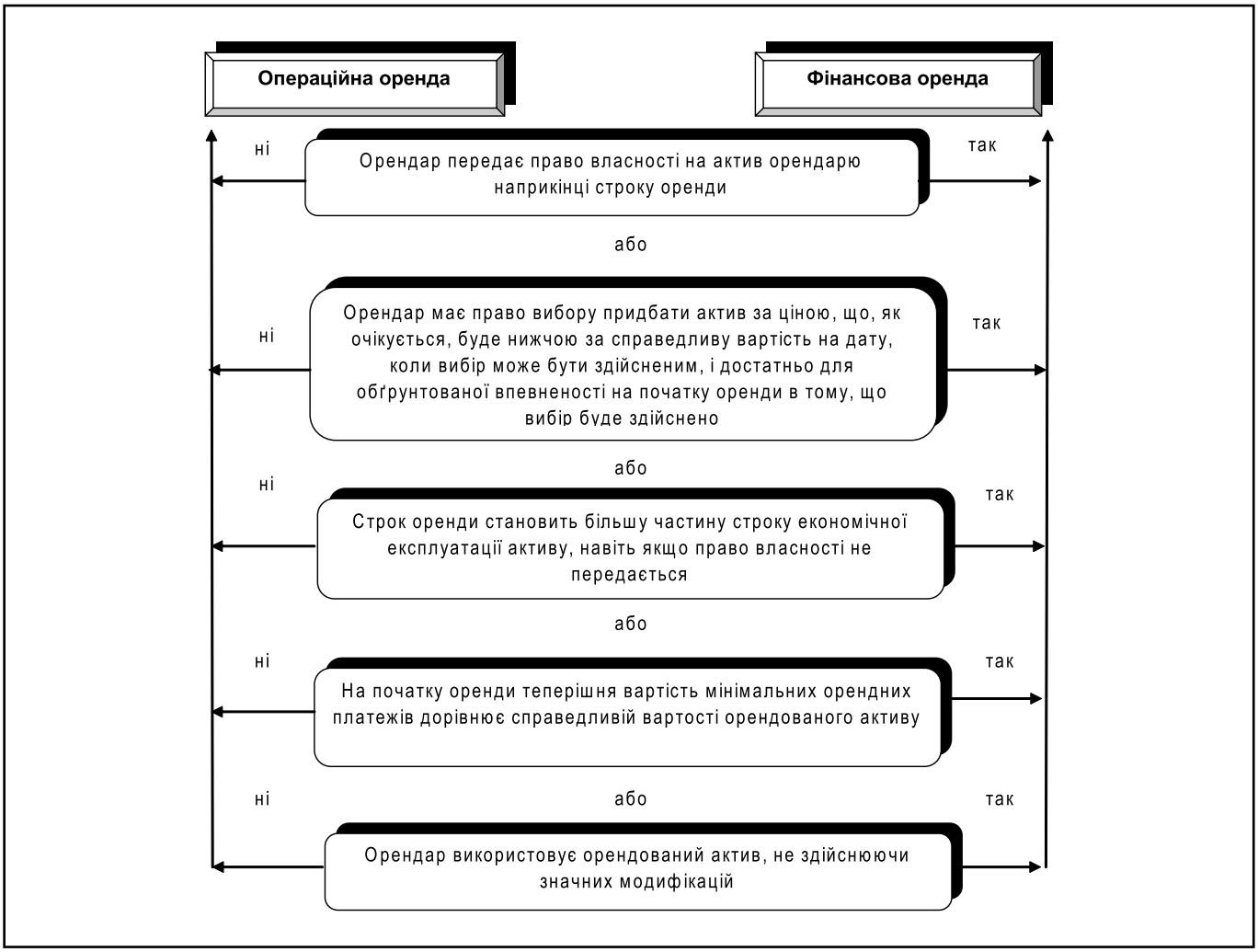


Рисунок 3. Основні ситуації, які класифікують оренду як фінансову згідно з МСБО №17 «Оренда»

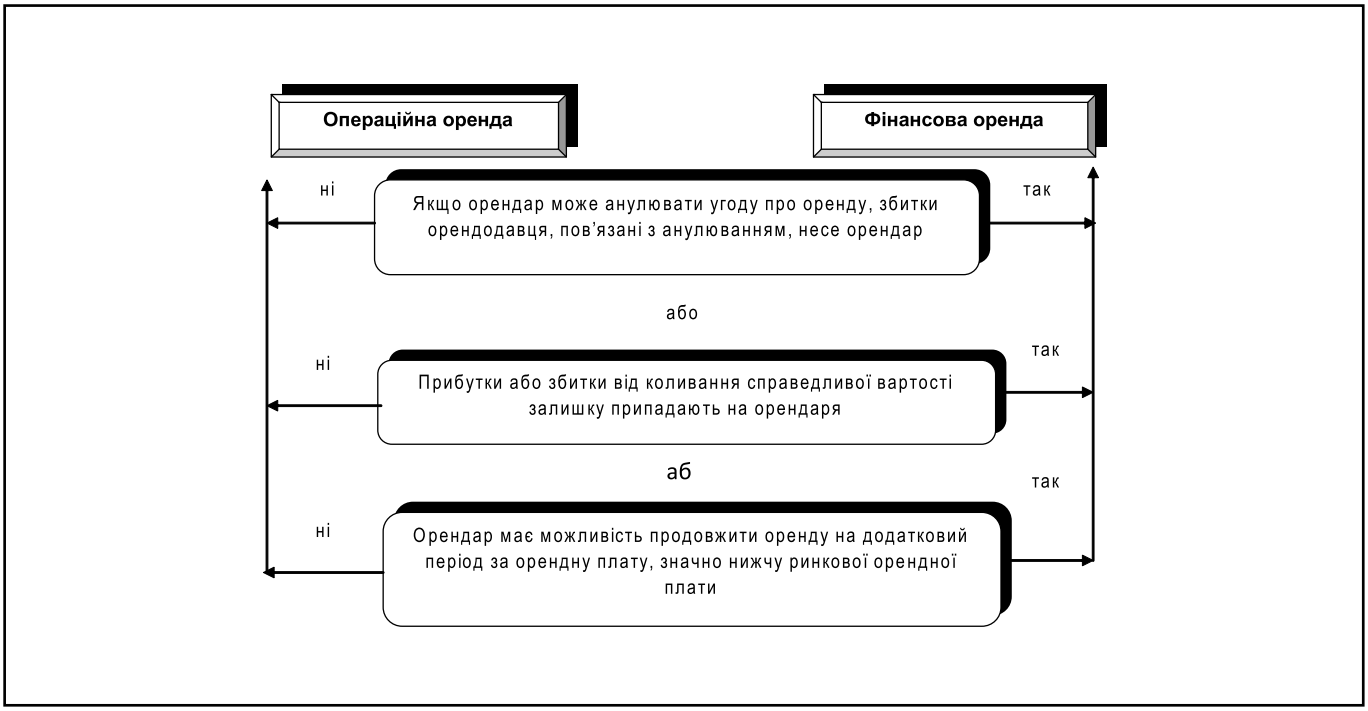


Рисунок 4. Додаткові ситуації, які класифікують оренду як фінансову згідно з МСБО №17 «Оренда»

Таблиця 1. Склад витрат та доходів, які виникають при операційному та фінансовому лізингу

Суб'єкт лізингу	Бухгалтерський облік П(с)БО №14 «Оренда»			Податкові розрахунки Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств»		
	вид лізингу	склад фінансових		вид лізингу	склад валових	
		доходів	витрат		доходів	витрат
Лізингодавець	Операційний	Орендна плата	Витрати щодо укладання договору операційного лізингу	Оперативний	Лізинговий платіж	
	Фінансовий	МОП–НЛВ**	Витрати щодо укладання договору фінансового лізингу	Фінансовий	Лізинговий платіж	
Лізингоодержувач	Операційний		Орендна плата	Оперативний		Лізинговий платіж
	Фінансовий		МОП–ВО*	Фінансовий		Сума процентів або комісій***
			амортизація			амортизація

** МОП–ВО – різниця між сумою мінімальних орендних платежів (МОП) та вартістю об'єкта (ВО).*
*** МОП–НЛВ – різниця між сумою мінімальних орендних платежів і негарантованої ліквідаційної вартості об'єкта фінансової оренди та теперішньою вартістю, що визначена за орендною ставкою відсотка.*
**** Що нараховується на вартість об'єкта фінансового лізингу без урахування частини лізингового платежу, що надається у рахунок компенсацій частини вартості об'єкта фінансового лізингу.*

У першій ситуації до складу витрат (валових витрат) лізингоодержувача буде відноситися лізинговий (орендний) платіж.

При другій ситуації у лізингоодержувача, окрім витрат у вигляді нарахованих відсотків за користуванням лізинговим майно, буде нараховуватися амортизація.

Нарахування амортизації в бухгалтерському обліку відбувається за методами, що визначені в П(с)БО №7 «Основні засоби», а для податкових розрахунків – за податковими нормами, що визначені в ст. 8 Закону «Про оподаткування прибутку підприємств».

У третій ситуації буде нараховуватися амортизація тільки за бухгалтерськими методами, а в четвертій – за податковими.

Слід зазначити, що нарахована сума амортизації за бухгалтерськими методами буде відрізнятися від податкової. Тому працівнику облікової служби необхідно накопичувати окремо інформацію щодо амортизації в бухгалтерському обліку та в податкових розрахунках, що збільшує навантаження на таких працівників.

Нами проаналізовані суми нарахованої амортизації за бухгалтерськими та податковими методами для об'єктів основних фондів груп 2–4 первісною вартістю 100 000 грн. із терміном корисного використання п'ять та десять років і визначена їх теперішня вартість. Для приведення майбутніх сум амортизації до теперішнього часу проведено дисконтування. За ставку дисконтування обрано ставку відсотка за державними облігаціями – 16% (табл. 2). Використання ставки відсотка за державними облігаціями при оцінюванні вартості грошей у часі рекомендує МСБО №39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [9].

Дані табл. 2 свідчать про таке:

– при амортизації основних фондів груп 2–4 з терміном корисного використання десять років, дисконтована сума податкової амортизації більша, ніж дисконтована сума бухгалтерської амортизації, яка розрахована всіма бухгалтерськими методами, окрім методу зменшення залишкової вартості за третьою групою основних фондів;

Таблиця 2. Розрахунок амортизації за бухгалтерськими методами та податковими нормами

Метод амортизації	Група 2				Група 3				Група 4			
	5 років		10 років		5 років		10 років		5 років		10 років	
	поточні	дисконтовані	поточні	дисконтовані	поточні	дисконтовані	поточні	дисконтовані	поточні	дисконтовані	поточні	дисконтовані
Прямолінійний	100000	65486	100000	48332	100000	65486	100000	48332	100000	65486	100000	48332
Зменшення залишкової вартості	94967	72003	95076	61214	94967	72003	95076	61214	94967	72003	95076	61214
Прискореного зменшення залишкової вартості	95000	70106	94999	55504	95000	70106	94999	55504	95000	70106	95000	55504
Кумулятивний	100000	59067	100000	37951	100000	59067	100000	37951	100000	59067	100000	37951
Виробничий	100000	65486	100000	48332	100000	65486	100000	48332	100000	65486	100000	48332
Податковий	87842	64297	98522	68019	70989	49826	91584	56709	96124	73539	99850	74896

Таблиця 3. Формування первісної вартості основних засобів (фондів)

Найменування показника	Бухгалтерський облік	Податкові розрахунки
Дооцінка, уцінка	Так	Ні
Індексація	Ні	Так
Зменшення корисності	Так	Ні
Поліпшення	Вся сума	90%

– порівняння дисконтова них сум амортизації основних фондів груп 2–4 з терміном корисного використання п'ять років показує:

1) за основними фондами групи 2 дисконтована сума податкової амортизації менша за бухгалтерську лише при застосуванні кумулятивного методу і приблизно рівна розрахованій за прямолінійним і виробничим методами;

2) за основними фондами групи 3 дисконтована сума податкової амортизації менша за дисконтовану суми бухгалтерської амортизації, розрахованої за всіма методами;

3) за основними фондами групи 4 дисконтована сума податкової амортизації більша за бухгалтерську, розраховану за всіма методами.

Слід зазначити, що на практиці, основні фонди групи 2 та 3 не амортизують менше десяти років.

Отже, можна зробити висновок, що з фіскальної точки зору немає об'єктивних підстав для заборони використання в податкових розрахунках бухгалтерських методів нарахування амортизації. У зв'язку з цим пропонується внести зміни до ст. 8 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» у частині нарахування амортизації, зазначивши можливість нарахування амортизації за бухгалтерськими методами, які визначені в П(с)БО №7 «Основні засоби».

У табл. 3 наведено порядок формування первісної вартості на основі П(с)БО №7 «Основні засоби» та Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств».

З табл. 3 видно, що порядок визначення первісної вартості у бухгалтерському обліку та у податкових розрахунках не ідентичні. А тому, на наш погляд, доцільним буде приведення порядку формування первісної вартості основних фондів у Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» до вимог П(с)БО №7 «Основні засоби».

Слід зазначити, що наші пропозиції не суперечать практиці адаптації Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» до бухгалтерської методології. А саме в 2004 році у Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» було дозволено використовувати бухгалтерські методи оцінки запасів при вибутті.

Висновки

Уході проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. У чинному законодавстві не досягнуто єдності вимог щодо поділу лізингу на фінансовий та операційний, що призводить до неоднозначності у визначенні видів лізингу. Внаслідок цього в бухгалтерському обліку та податкових розрахунках лізинг одночасно може бути визнаним по–різному.

2. На майно, яке отримується на умовах фінансового лізингу, нараховується амортизація. Таке нарахування відбувається як за бухгалтерськими методами, так і за податковими нормами. Тому працівникам облікових служб необхідно накопичувати інформацію щодо лізингу за податковими та бухгалтерськими нормами.

Необхідність накопичувати інформацію щодо лізингу як і в бухгалтерському обліку, так і у податкових розрахунках призводить до збільшення навантаження на працівників облікового апарату та можливих помилок. Для зменшення навантаження привести податкові умови поділу лізингу на фінансовий та операційний до національних стандартів бухгалтерського обліку. А для нарахування амортизації у податкових розрахунках використовувати бухгалтерські методи.

Література

1. Експрес результати дослідження ринку лізингу України. 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.leasing.org.ua.

2. Внукова Н.М., Бадзим О.С., Череватенко В.А. Оцінка можливостей розвитку фінансового лізингу в Україні / Н.М. Внукова, О.С. Бадзим, В.А. Череватенко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №9. – С. 49–56.

3. Онищук Я.В. Розвиток лізингу в Україні / Я.В. Онищук // Фінанси України. – 2005. – №7. – С. 106–113.

4. Терещенко В.К., Артиш В.І. Законодавчо–правова база розвитку лізингу в Україні / В.К. Терещенко, В.І. Артиш // WELCOME. – 2004. – №11–12. – С. 17–20.

5. Закон України «Про фінансовий лізинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nau.kiev.ua

6. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nau.kiev.ua

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №14 «Оренда» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua

8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку №17 «Оренда» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua

9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку №39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua

О.Г. ЧЕРЕП,
викладач, Нікопольський інститут ЗНУ

Удосконалення управління логістичною системою

Вивчено існуючі підходи до визначення процесу «логістична система». Досліджено відмінності економічних від технічних систем, етапи логістичних систем, існуючі методи управління логістичними системами. Запропоновано удосконалити управління логістичними системами з урахуванням логістичного ланцюга і концепції, яка є близькою за змістом до концепції соціально–етичного маркетингу.

Изучены существующие подходы к определению процесса «логистическая система». Исследованы отличия экономических от технических систем, этапы логистических систем, существующие методы управления логистическими системами. Предложено усовершенствовать управление логистическими системами с учетом логистической цепи и концепции, которая является близкой по смыслу к концепции социально–этического маркетинга.

Постановка проблеми. У пошуках адекватного реальним економічним процесам визначення «логістична система» необхідно звернутися до аналізу відмінностей між технічними і економічними системами і до дослідження найважливіших властивостей логістичної системи. Достатньо видимі відмінності економічних систем від технічних виявляються у властивостях будь–якої (у тому числі і логістичний) економічної системи:

– нестаціонарність (мінливість) окремих параметрів системи і стохастичність її поведінки;

– складність, багатоелементний склад і складний характер зв'язків між елементами (підсистемами) системи;

– унікальність і непередбачуваність поведінки системи в певних умовах;

– ієрархічність, тобто підлеглість елементів більш низького рівня елементам більш високого рівня;

– адаптивна, здатність змінюватися під впливом зовнішнього середовища;

– емерджентність (цілісність), коли система має властивості, якими не володіють її елементи окремо;

– стійкість, тобто здатність протистояти ентропійним (руйнівним) тенденціям;

– структурованість, яка припускає наявність певної структури системи;

– цілеспрямованість, тобто цільова заданість формування і функціонування систем тощо.

Мета статті. Вивчити існуючі підходи до визначення процесу «логістична система». Дослідити відмінності економічних від технічних систем, етапи логістичних систем, існуючі методи управління логістичними системами. Запропонувати удосконалити управління логістичними системами з урахуванням логістичного ланцюга і концепції, яка є близькою за змістом до концепції соціально–етичного маркетингу.

Виклад основного матеріалу. Виходячи з цього, на нашу думку, логістична система є сукупність взаємозв'язаних і взаємодіючих учасників економічних потоків, з'єднаних єдністю цілей і економічних інтересів. Дане визначення припускає, що перераховані властивості економічної системи стосовно логістичної системи мають бути доповнені такими:

– синергізм, тобто орієнтація на максимізацію загальносистемного ефекту, а не індивідуальних ефектів учасників;

– взаємопов'язаність інтересів учасників економічних потоків, без чого логістична система втрачає свою стійкість;

– конгруентність, тобто таке співвідношення елементів, при якому можлива максимізація загальносистемного ефекту.

Достатньо висока універсальність подібного уявлення про логістичну систему цілком доречна для наукової абстракції і мало придатна для практичної реалізації. Виходячи з власної практики логістизації економічних потоків підприємства ми можемо стверджувати, що різноманітність логістичних систем нітрохи не менше різноманітності економічних потоків і їх учасників. Це підтверджує і зроблена нами класифікація логістичних систем:

1) за видами економічного потоку: логістичні системи матеріальних, фінансових, трудових і інформаційних потоків;

2) за масштабами розповсюдження; макро– і мікрологістичні системи;

3) за стадіями відтворювального процесу: системи закупівельної, розподільної і виробничої логістики;

4) за фазами кругообігу капіталу: системи підприємницької і комерційної логістики;

5) за географією охвату: локальні, регіональні, національні і міжнародні логістичні системи;

6) за ступенем автоматизації: прості і автоматизовані логістичні системи.

Зі всієї різноманітності перерахованих логістичних систем зупинимося лише на тих, які найбільш тісно пов'язані з організацією підприємницької діяльності. Як правило, організація внутрішньофірмових економічних потоків здійснюється в рамках систем виробничої логістики, а зовнішніх – у рамках систем закупівельної і розподільчої логістики. Перші назвемо виробничими логістичними системами, а другі – комерційними логістичними системами.

Логістичні системи частіше за все формуються шляхом логістизації існуючих економічних потоків, значно рідше – шляхом проектування нових економічних потоків на принципах логістики. В першому випадку можна говорити про поліпшення системи, а в другому – про проектування си–

© О.Г. ЧЕРЕП, 2010

стеми. Порівняння двох методологій формування систем зробив Дж. Ван Гіг у своїй роботі «Прикладна загальна теорія систем» (див. табл.).

Поліпшення логістичної системи можливе як шляхом трансформації традиційних систем управління економічними потоками в логістиці (що добре описане ученими ростовського державного будівельного університету [1]), так і вдосконаленням вже створених логістичних систем (що цілком допустиме за методологією, запропонованої Дж. Ван Гігом [2]).

Проектування логістичних систем може здійснюватися на методологічній базі теорії управління проектами, відповідно до якої самими загальними етапами розробки логістичної системи є:

1) концептуальний, де відбувається теоретико–методологічне обґрунтовування проекту системи;

2) науково–дослідний, у результаті якого вибираються і пропонуються теоретичні і прикладні моделі, що дозволяють провести логістичний аналіз економічних потоків для виконання подальших проектних робіт;

3) проектний, який завершується визначенням комплексу методів і засобів рішення логістизації економічних потоків і створенням робочого проекту системи;

4) організаційно–конструкторський, який завершується конструюванням організаційних структур логістичної системи;

5) організаційно–технологічний, який включає розробку організаційно–технологічних процедур підготовки і реалізації проектних і управлінських рішень і завершується створенням інформаційної технології економічних потоків;

6) впроваджувальний, тобто матеріальне втілення проекту логістичної системи, яке виражається в створенні комплексу нормативно–технічних і нормативно–методичних документів, що забезпечують практичну реалізацію проекту логістичної системи.

У практиці діяльності підприємства описана методологія розробки логістичних систем використовується тільки при впровадженні принципово нових технологій виробництва виробів, що об'єктивно вимагає ревізії існуючих економічних потоків і моделювання (проектування) нових потоків. Враховуючи високу ресурсоємність технологічних інновацій, частіше доводиться вирішувати проблеми логістизації існуючих економічних потоків, а отже, і трансформації наявних систем управління ними в логістиці. Все це більшою мірою торкається внутрішньофірмових потоків, тобто виробничих логістичних систем.

Відносно виробничих логістичних систем, втім, як і інших логістичних дефініцій, немає загальноприйнятої точки зору. Почнемо з того, що майже кожний автор по–своєму трактує категорію «виробнича логістика». Частіше її ідентифікують з підприємницькою логістикою [3] або розглядають як елемент комерційної логістики [4]. Як самостійну категорію виробничу логістику спробував описати С.О. Уваров: «використання логістичного підходу до сфери виробничого підприємництва породжує виробничу логістику, яка залежно від специфіки господарюючого суб'єкта може виявлятися у вигляді виробленої, будівельної логістики, логістики транспорту» [5, с. 131]. Не утрудняючи себе розшифровкою досить дивного словосполучення «виробниче підприємництво», помітимо, що виробнича логістика виникає не через галузевий розподіл праці, а через диференціацію управління потоками ресурсів підприємства, тобто функціональної диференціації. Тому ми повністю солідарні з авторами монографії «Логістика в будівництві»: «функціональна диференціація логістики виявляється при логістизації процесу виробництва і реалізації товарно–матеріальних цінностей і послуг. Якщо врахувати, що основними стадіями цього процесу виступають: постачання (закупівля матеріально–технічних ресурсів), виробництво (ширше – підприємницька діяльність), збут (в більш широкому розумінні – розподіл товарів і послуг), а також зберігання, транспортування і вантажоперевезення (що в сукупності можна назвати транспортно–складськими операціями), то цілком правомірною буде наступна функціональна диференціація логістики: закупівельна логістика; підприємницька логістика; транспортно–складська логістика» [40, с. 7]. Уточнюючи надалі термін «підприємницька логістика», автори фактично визначають те, що ми розуміємо під виробничою логістикою: «підприємницька логістика – це є не що інше, як

Порівняння двох методологій змін: поліпшення систем і проектування систем [1, с. 27]

Показники	Поліпшення системи	Проектування системи
Умови роботи системи	Проект прийнятий	Проект під питанням
Об'єкти дослідження	Субстанція. Сутність. Причини	Структура і процес. Метод. Мета і функція
Парадигма	Аналіз системи і підсистеми (аналітичний метод, або наукова парадигма)	Проектування системи в цілому (системний підхід, або системна парадигма)
Метод міркування	Дедукція та індукція	Індукція і синтез
Вихід	Поліпшення існуючої системи	Оптимізація системи в цілому
Методика	Визначення причин відхилень реальної роботи системи від запланованої (прямі витрати)	Визначення відмінностей між реальним і оптимальним проектом (витрати)
Основний акцент	Пояснення перехідних відхилень	Прогнозування майбутніх результатів
Підхід	Інтроспективний: від системи в середину	Екстроспективний: від системи на зовні
Роль планування	Відомий слідує існуючим тенденціям	Лідер: робить вплив на тенденції

логістизація внутрішньофірмового управління економічними потоками при виробництві товарів і послуг» [6, с. 174].

Приблизно такої ж точки зору дотримується А.М. Таджицький, вводячи при цьому термін «внутрішньовиробнича логістична система»: «логістичні системи, що розглядаються виробничою логістикою, носять назву внутрішньовиробничих логістичних систем» [5, с. 53]. У нашому випадку термін «внутрішньовиробнича логістична система» представляється не дуже вдалим, в рівній мірі, як не можна визнати вдалого визначення виробничої логістики промисловою логістикою [4], тим більше що «об'єктом промислової логістичної системи служать процеси складування і зберігання матеріально–технічних ресурсів, що закупляються; підготовки їх до виробничого використання; внутрішньофірмового переміщення і розподілу; накопичення запасів готової продукції, яке здійснюються в рамках промислового підприємства» [4, с. 7]. Варто в цьому визначенні замінити словосполучення «промислове підприємство» на слово «фірма» або просто «підприємство», як необхідність в підміні терміну «виробнича логістична система» терміном «промислова логістична система» сама собою відпаде.

Таким чином, виробнича логістична система – це сукупність взаємозв'язаних і взаємодіючих підрозділів фірми (підприємства), що забезпечують організацію і управління внутрішньофірмовими економічними потоками на принципах логістики. Її принципова модель показана на рис. 1.

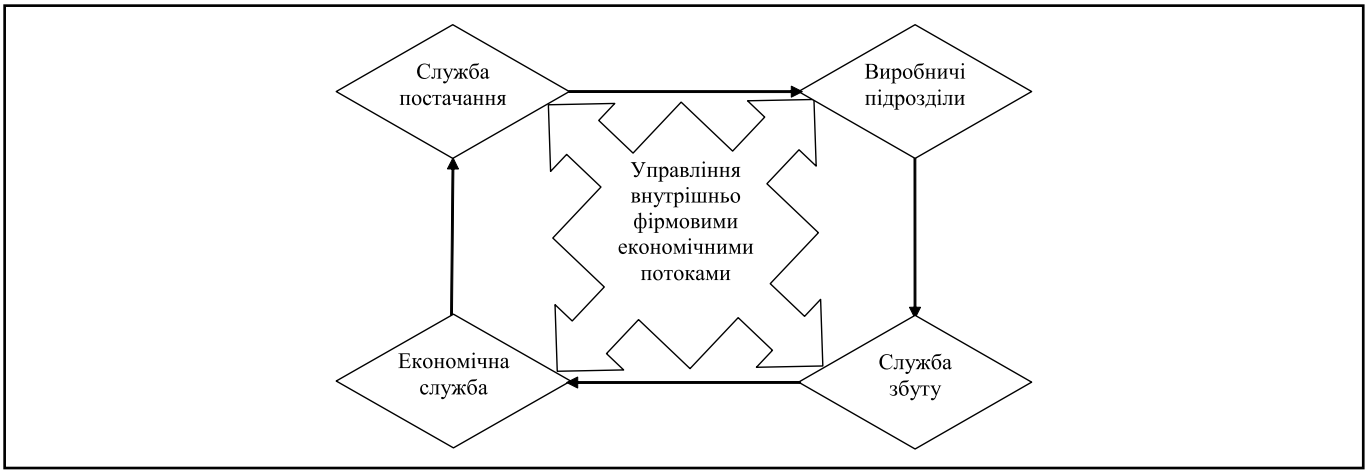


Рисунок 1. Принципова модель виробничої логістичної системи

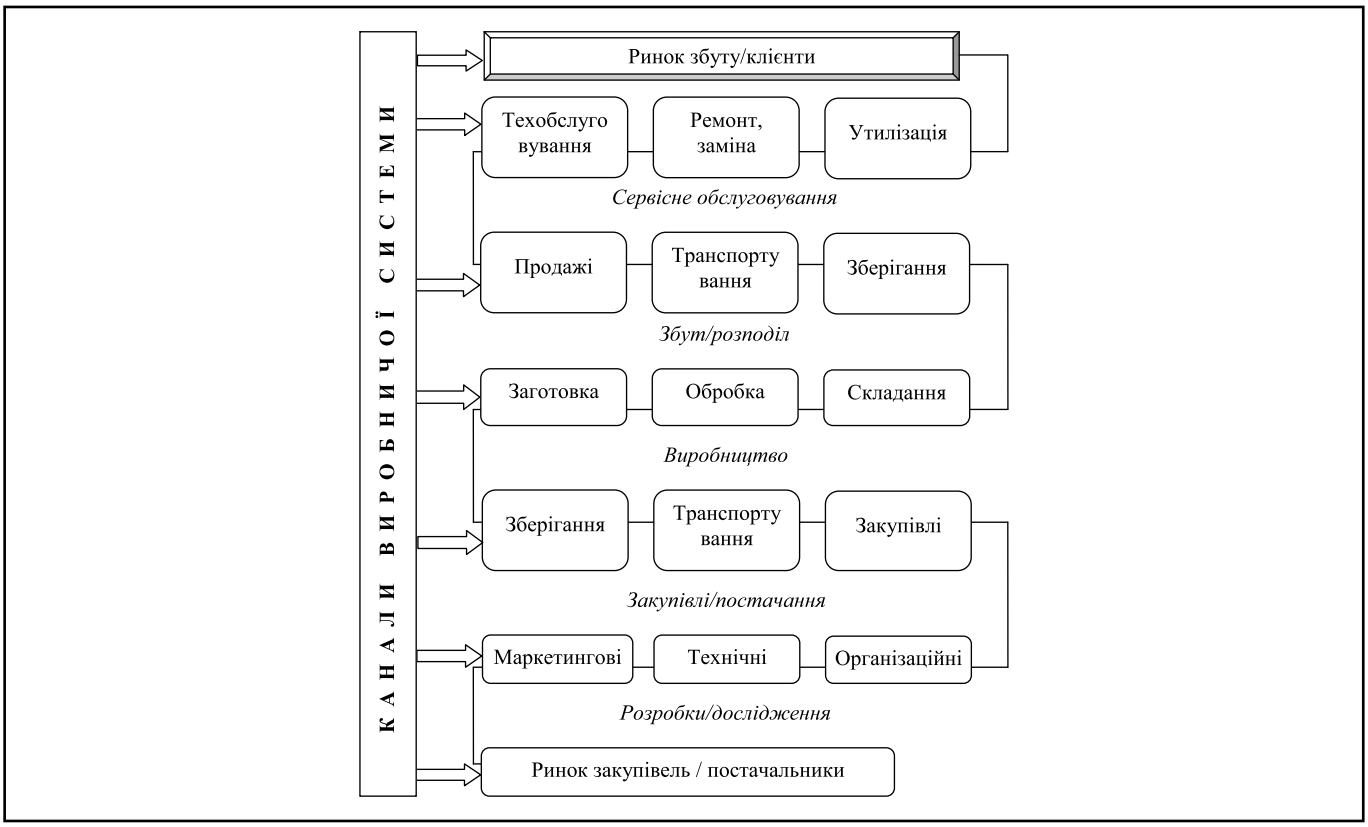


Рисунок 2. Логістичний ланцюг забезпечення процесу виробництва і обігу продукції

Основними елементами (підсистемами) виробничої логістичної системи є:

– служба постачання, яка забезпечує виробництво матеріально–технічними ресурсами, тобто організовує вхідний (у виробництво) матеріальний потік;

– виробничі підрозділи, що здійснюють перетворення початкових ресурсів в готові для продажу товарів і послуг;

– служба збуту, яка проводить реалізацію готової продукції (товарів і послуг) споживачам (покупцям), тобто організовує вихідний (з виробництва) матеріальний потік;

– економічна служба, яка забезпечує управління фінансовими, трудовими ресурсами і інформацією, тобто організовує нематеріальні потоки, пов'язані з виробництвом товарів і послуг.

Функції управляючої підсистеми у виробничій логістичній системі може виконати виробничо–диспетчерська служба підприємства або спеціалізований логістичний центр, створений як функціональний підрозділ підприємства.

Ми вважаємо, що при проектуванні економічних витрат потоків підприємства на перспективу необхідно зважати на комерційні ризики, рівень яких зростає пропорційно зростанню господарських зв'язків. Для нейтралізації негативних наслідків диверсифікації транзакції керівництво підприємства вимушено вдаватися до натуралізації виробництва виробів. Зокрема, передбачається: організація власного виробництва тари і єврокоробів; організація власного виробництва етикеток; будівництво, придбання і монтаж енергозберігаючого устаткування енергозабезпечення і теплопостачання; закупівля устаткування для виробництва єврокоробів і поліграфічного устаткування.

На нашу думку, дана логістична стратегія реалізується з урахуванням логістичного ланцюга і концепції, близької за змістом до концепції соціально–етичного маркетингу.

Логістичний ланцюг (ЛЦ) – лінійно впорядкована безліч фізичних та/або юридичних осіб (виробників, дистриб'юторів, дилерів, складів і систем транспорту загального користування тощо), що здійснюють послідовні по ходу технологічного процесу логістичні операції по виробництву і просуванню товару від однієї ланки виробничої системи до іншого аж до кінцевого споживача (сукупність підрозділів, що виконують певну функцію в рамках виробничого логістичного процесу – представляє самостійну ланку виробничої системи). Логістичний ланцюг забезпечення процесу виробництва і обігу продукції представлений на рис. 2.

Висновки

Вивчення досвіду функціонування виробничої логістичної системи успішно працюючих підприємств дає нам підставу вважати, що для управління виробничою логістичною системою зовсім не обов'язково створювати спеціалізований підрозділ, а достатньо лише перерозподілити функції наявних підрозділів. Головне – визначити стратегічні напрями діяльності підприємства відповідно до яких створювати і реформувати виробничі логістичні системи.

Стратегічним напрямом виробничої діяльності підприємства є отримання конкурентних переваг і зростання обсягів продажів за рахунок технічного переозброєння і реконструкції виробництва. Ми вважаємо, що логістичне сполучення основних внутрішньофірмових матеріальних потоків дозволить не тільки підвищити конкурентоспроможність продукції, що випускається, але і істотно поліпшити умови праці на підприємстві.

Література

1. Власова Н.О., Пономарьова Ю.В. Формування ефективної закупівельної політики підприємств роздрібної торгівлі: Навч. посібник. – Харків: Інжек, 2003. – 144 с.

2. Захаров К.В., Цыганок А.В., Бочаринков В.П., Захаров А.К. Логистика, эффективность и риски внешних экономических операций. – К.: ИНЭКС, 2000. – 237 с.

3. Кальченко А.Г. Основи логістики: Навч. посібник. – К.: ТОВ «Знання» КОО, 1999. – 135 с.

4. Пономарьова Ю.В. Логістика: Навч. посібник. – К.: Центр навч. літ–ри, 2003. – 192 с.

5. Романов А.Н. Лукасевич И.Я. Оценка коммерческой деятельности предпринимательства: Опыт зарубежных корпораций – М.: Финансы и статистика, Банки и биржи, 1993. – 408 с.

6. Рузави Г.И. Основы рыночной экономики: Учебное пособие. – М.: Банки и биржи, 1993, ЮНИТИ, 1996. – 279 с.

Д.Г. ОСИПЧУК,
аспірантка, НДФІ, Академія фінансового управління при Міністерстві фінансів України

Перспективи фінансового та економічного розвитку України у післякризовий період

У статті автором виділено позитивний та негативний сценарії розгортання подій в економіці України протягом 2009–2020 років та по кожному з них подано перспективи її фінансового та економічного розвитку. Також розглянуто основні проблеми, від якнайшвидшого вирішення яких залежить реалізація позитивного сценарію та його перспектив.

© Д.Г. ОСИПЧУК, 2010

В статье автором выделены позитивный и негативный сценарии развития событий в экономике Украины в течение 2009–2020 годов и по каждому из них охарактеризованы перспективы ее финансового развития. Также рассмотрены проблемы, от скорейшего решения которых зависит реализация позитивного сценария и его перспектив.

In the article author allotted the positive and the negative scenario of development of the events in the Ukrainian economy during the 2009–2020 years and given the opportunities of financial development of Ukraine for each of themes. Also considered the problems and the realization of positive scenario and it opportunities are depend on them conclude.

Постановка проблеми. Зростання темпів соціально–економічного розвитку України перш за все ґрунтується на забезпеченні стабільності у фінансовій сфері. Основою забезпечення такої стабільності в майбутньому є розробка достовірних макроекономічних прогнозів і формування на їх основі можливих сценаріїв і перспектив фінансового та економічного розвитку країни.

Особливо актуальним дослідження цієї проблеми є на сучасному етапі. За оцінками багатьох зарубіжних та вітчизняних експертів саме у післякризовий період існує найбільше можливостей для прискорення економічного розвитку нашої країни. За умови їх якнайвдалішого використання Україна може ввійти до переліку країн, які змогли вийти з кризи оновленими та здатними до динамічного зростання.

На сьогодні одним із найголовніших завдань є аналіз можливих сценаріїв економічного та фінансового розвитку України у середньостроковому періоді та визначення заходів з боку органів державної влади щодо забезпечення умов для розвитку найбільш оптимістичного варіанту щодо прискорення темпів зростання української економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед іноземних дослідників, які вивчають можливості економічного та фінансового розвитку окремих регіонів та країн світу в середньостроковому періоді часу розвитку, можна виокремити дослідження А. Бліндера, М. Мелвіна, Ф. Фетча, М. Фрайа, Ф. Мишкіна, В. Бернарка, С. Аббаса тощо.

Вивченню перспектив соціально–економічного та фінансового зростання України у майбутньому у своїх дослідження приділяють значну увагу також велика кількість вітчизняних науковців. З–поміж них можна виділити роботи В.І. Міщенка, А.В. Сомика, Т.Г. Вахненко, Д.В. Полозенка, О.І. Петровської, Д.В. Клинового, П.Т. Ковальчук, О.Д. Семчева, П.В. Мельника, В.С. Михайленко, Л.І. Верховодової, К.А. Агеєвої, С.А. Буковинського, А.А. Гриценка, Г.О. Кричевської та інших. Проте на сьогодні мало дослідженим залишається питання визначення можливих сценаріїв оцінки перспектив економічного розвитку нашої країни після завершення світової фінансово–економічної кризи.

Метою статті є аналіз перспектив економічного та фінансового зростання України із врахуванням можливих сценаріїв розвитку подій у після кризовий період (у 2009–2020 роках).

Виклад основного матеріалу. Головними завданнями загальної економічної політики держави на сучасному етапі є зростання обсягів ВВП, зниження темпів інфляції, зниження рівня безробіття та сприяння прискоренню темпів економічного розвитку. На сьогодні, враховуючи складну ситуацію, яка склалася в фінансовій сфері та в економіці в цілому, для забезпечення умов виконання цих завдань і подолання наслідків кризи в Україні, важливою виступає розробка достовірних прогнозів макроекономічних показників розвитку на середньо– й довгостроковий період часу.

Основою для розробки держаних прогнозів в Україні на законодавчому рівні виступає Конституція України та Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного та соціального розвитку України». Правові, економічні та організаційні засади формування системи прогнозних документів соціально–економічного розвитку України, загальний порядок розробки та виконання цих документів, а також права та відповідальність учасників прогнозування зазначені у Законі України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного та соціального розвитку України» [4].

Поглиблення світової фінансово–економічної кризи та згортання виробництв у ряді країн світу, падіння попиту та цін на світових товарних ринках, скорочення обсягів фінансування майже з усіх джерел (обмеження кредитування, встановлення більш жорстких умов отримання кредитів, підвищення відсоткових ставок на кредити внаслідок погіршення ліквідності банківських установ) негативно позначилось на реальному секторі економіки та на фінансовому становищі України [1, с. 1]. Це стало причиною гальмування темпів економічного зростання, падіння темпів зростання ВВП, зменшення обсягів кредитів, які були надані банківською системою в реальний сектор, зростання рівня безробіття, зменшення надходжень до державного бюджету тощо.

Для підвищення рівня контролю над економічною ситуацією, розробки заходів, які спрямовані на подолання наслідків фінансово–економічної кризи в Україні, важливим є складання точних прогнозів макроекономічних показників, формування стратегій розвитку та визначення на їх основі перспектив подальшого соціально–економічного розвитку держави.

У післякризовому періоді можна виділити два етапи розвитку:

1) 2009–2012 роки – це період подолання фінансової кризи та досягнення макроекономічної стабілізації і відновлення зростання;

2) 2013–2020 роки – це період формуванням фундаментальних основ сталого розвитку активізації реформ із подальшим закріплення стабільно стійких темпів розвитку.

Метою розвитку економіки України у 2009–2012 роках є мінімізація негативного впливу світової кризи на економіку України з оздоровленням фінансових ринків та реального

сектору економіки, перш за все енергетичного та аграрного. Очікується досягнення «дна» падіння ВВП у четвертому кварталі 2009 року із подальшим поступовим відновленням зростання, що вплине на зменшення середнього приросту ВВП. Стратегічними цілями на посткризовий період 2013–2020 років мають бути посилення фундаментальних чинників сталого розвитку, зокрема: створення сприятливих умов для суб'єктів ринку та інвесторів, сучасної інноваційної системи з посиленням віддачі від національної наукової сфери, поліпшення якості життя громадян з посиленням трудового потенціалу, структурно–технологічна модернізація економіки. Результатом має стати активізація виробництва, підвищення рівня і якості життєвих стандартів населення; інтеграція України у світогосподарську систему з підвищенням економічної безпеки та інституційної підтримки реформ, реалізація конкурентних переваг України на міжнародній арені та скорочення розриву в економічному розвитку між Україною і розвиненими країнами світу [5, с. 139].

Зважаючи на поточну ситуацію, яка склалася в економічній та фінансовій сфері України, й залежно від заходів органів державної влади, з нашої точки зору, доцільно виділити два можливі сценарії, від яких залежать перспективи економічного та фінансового розвитку України у 2009–2020 роках:

1) песимістичний (інерційно–пасивний) сценарій, який заснований на пасивно–інерційній економічній політиці держави та на негативних зовнішніх шоках в умовах зростаючої міжнародної конкуренції. Він не вирішує накопичені проблеми. Його наслідками є можливі економічні кризи всередині країни. Такий розвиток подій значно погіршить становище України в світі, не дозволить їй модернізувати свою економіку та гідно конкурувати з іншими країнами, що не відповідає основним концептуальним засадам соціально–економічного розвитку України на довгострокову перспективу;

2) оптимістичний (інвестиційно–активний) сценарій, за яким оцінюється інвестиційно–інтенсивна макроекономічна ситуація розвитку подій з посиленням конкурентоспроможності країни на світових ринках. Цей сценарій ґрунтується на здійсненні прогресивних інституційних та структурних перетворень, які мають створити підґрунтя для подальшого динамічного соціально–економічного зростання України.

Серед основних ризиків, які перешкоджатимуть прискоренню темпів економічного розвитку України, на нашу думку, потрібно виділити:

– перманентні політичні збурення, що можуть стати вагомим чинником зниження інвестиційної активності як з боку вітчизняних виробників, так і іноземних інвесторів;

– застосування на російському ринку антидемпінгових заходів проти України та обмежень на імпорт продовольчої продукції;

– затягнення із несприятливою для українських виробників кон'юнктурою на світових ринках металу та хімічної продукції;

– інституційна неспроможність до здійснення масштабних структурних реформ, спрямованих на посилення інвестиційно–інноваційної складової розвитку, а також затримка із створенням базису інституційної інфраструктури, яка орієнтована на забезпечення доступу середнього й малого бізнесу до фінансових, інноваційних та кадрових ресурсів розвитку, може призвести до втрат потенціалу економічного зростання;

– нестача робочої сили внаслідок очікуваного скорочення чисельності населення, погіршення його демографічної структури, поширення процесів легальної та нелегальної еміграції;

– прийняття необґрунтованих рішень з надання додаткових пільг, збільшення соціальних чи інших витрат без врахування можливостей бюджету;

– відсутність достатнього фінансування державних інвестицій, спрямованих на інновації, розвиток інфраструктури і якісні структурні зміни в економіці;

– збільшення неефективного зовнішнього боргового навантаження;

– збільшення дефіциту державного бюджету;

– зростання заборгованості по заробітній платі при недостатньому наповненні дохідної частини державного бюджету;

– скорочення видатків державного бюджету на неринкові послуги може стати наслідком зменшення доходів зайнятих у бюджетній сфері з відповідним негативним мультиплікативним ефектом;

– гальмування із відновленням кредитування реального сектора, що негативно впливатиме на рівень достатності обігових коштів підприємств та організацій, скоротить їх інвестиційні можливості та можливості отримання прибутку;

– зростання корпоративних боргів, перевищення оптимальних розмірів зовнішнього боргу (держави та корпоративного сектору);

– підвищення облікової ставки та відсоткових ставок за кредитами рефінансування НБУ внаслідок прискорення інфляційних процесів;

– відновлення необґрунтованого перевищення динаміки реальної середньомісячної заробітної плати над динамікою продуктивності праці;

– суттєве погіршення цінових умов зовнішньої торгівлі для України в 2009–2010 роках внаслідок різкого зменшення світових цін на продукцію металургійної та хімічної промисловості та подальшого зростання світових цін на нафту та газ;

– наростання глобальних екологічних проблем, що зумовлюватиме прийняття світовим співтовариством значно жорсткіших екологічних стандартів. Це може призвести до того, що деякі галузі економіки України, які сьогодні є основними експортерами, ризикують опинитися під тиском серйозних обмежень та тенденцій структурної корекції в світовій економіці.

Вказані ризики можуть реалізуватися в 2009–2020 роках, при цьому їх вірогідність зменшуватиметься при успішному здійсненні структурних реформ та запровадженні сучасних технологій.

Враховуючи зазначені ризики за негативного (інерційно–пасивного) сценарію розвитку подій у 2009–2020 роках в економіці України, можна спрогнозувати такі перспективи:

1) на першому етапі протягом 2009–2012 років:

– існує вірогідність розгортання банківської кризи через наростання частки нестандартних кредитів у кредитних портфелях банків, насамперед, кредитів фізичним особам та проблем із доступом до рефінансування на міжнародних ринках капіталу. За умов недостатньої розвиненості та диверсифікації депозитної бази швидкозростаючих банків, орієнтованих на роботу у роздрібному секторі, це може призвести до кризи довіри на міжбанківському ринку та до зростання відсоткових ставок за кредитами.

– в умовах проведення Національним банком України в цей період подальшої жорсткої грошово–кредитної політики (зокрема, утриманні ставок рефінансування на рівні 12–15%) та прийняття інших монетарних заходів для запобігання розгортанню інфляційних процесів фінансова система України опиниться в ситуації зменшення ліквідності банківської системи, суттєвого перевищення попиту на гроші з боку суб'єктів господарювання над пропозицією кредитних ресурсів. Таким чином, можливо спрогнозувати зростання як кредитних, так і за депозитних відсоткових ставок комерційних банків;

– уповільнення темпів зростання ВВП у порівнянні з періодом 2005–2008 років;

– встановлення значення показників інфляції на рівні 12–14% (грудень до грудня);

– збереження облікової ставки НБУ та середньозваженої ставки за всіма кредитами рефінансування НБУ на рівні вище 10%;

– зменшення питомої ваги інвесторів–нерезидентів на фондовому ринку;

2) на другому етапі протягом 2013–2002 років:

– темпи зростання банківських кредитів дещо уповільняться, стабілізується їх частка відносно ВВП;

– посилиться роль ринку капіталів у фінансуванні реальної економіки, структуровані та похідні фінансові і товарні інструменти (деривативи) будуть впровадженні для забезпечення можливості хеджування ризиків реального сектору економіки;

– темпи зростання ВВП підвищаться, але будуть нижчими в порівнянні з докризовим періодом;

– показники інфляції зберігатимуться на рівні 10–12% (грудень до грудня) [2];

– збереження офіційних відсоткових ставок на високому рівні;

– реалізацію НБУ адекватної грошово–кредитної політики.

Оптимістичний (інвестиційно–активний) сценарій розвитку передбачає прискорення темпів фінансового та соціально–економічного розвитку України. Зокрема за такого сценарію, з нашої точки зору, можна спрогнозувати такі перспективи розвитку:

1) на першому етапі протягом 2009–2012 років:

– спостерігатиметься вирівнювання темпів зростання власного капіталу та обсягів банківського кредитування, концентрація банківського та страхового капіталу шляхом процесів злиття та поглинання у банківському секторі та на страховому ринку, розвиток страхування життя та поява нових видів страхових продуктів, виникнення на ринку капіталів нових фінансових посередників – інвестиційних банків, (що потребує законодавчого врегулювання їхньої діяльності);

– лібералізація валютної політики та зростання рівня ліквідності банківської системи, яка стане підґрунтям для зниження відсоткових ставок за кредитами та депозитами до попередніх, докризових рівнів. На цій основі поступово збільшуватимуться обсяги кредитування комерційними банками реального сектору економіки, зокрема виробничої сфери та експортоорієнтованих галузей народного господарства;

– прискорення темпів зростання обсягів ВВП в порівнянні із 2005–2008 роками;

– встановлення значень показників інфляції на рівні менше 10% (грудень до грудня);

– зниження рівня офіційних ставок НБУ, зокрема встановлення ставок рефінансування НБУ нижче 8% [2];

– досягнення Україною інвестиційного рівня кредитного рейтингу за міжнародними оцінками;

– залучення емітентів із сусідніх країн на зростаючий вітчизняний ринок цінних паперів;

2) на другому етапі протягом 2013–2020 років:

– остаточну лібералізацію валютного курсу гривні;

– зниження ставок за кредитами та депозитами комерційних банків до рівня економічно розвинутих країн світу, досягнення параметрів розвитку фінансових ринків країн – членів Європейського Союзу;

– підвищення рівня кредитного рейтингу України до рівня провідних країн світу;

– встановлення показників капіталізації та ліквідності фондового ринку на рівні країн центральної та Східної Європи;

– реалізацію стимулюючої грошово–кредитної політики НБУ.

Акцент потрібно зробити на тому, що одним з основних завдань макроекономічної політики України на сучасному етапі розвитку є створення передумов для розвитку в майбутньому саме оптимістичного сценарію.

Для забезпечення перспектив фінансового та економічного розвитку, на які зорієнтований оптимістичний сценарій, на сучасному етапі надзвичайно важливим є вирішення ряду фундаментальних проблем, від яких залежить прискорення соціально–економічного розвитку країни. Перш за все вони пов'язані із: 1) сприянням збільшенню інвестування реального сектора економіки завдяки реалізації державних заходів щодо запровадження ефективних механізмів залучення коштів населення, зростанням доходів від приватизації та створенням сприятливих умов для внутрішніх та прямих іноземних інвестицій; 2) реалізацією з боку держави ефективних інституційних перетворень у напрямку реформування інститутів власності, створенням ринкової інфраструктури, розвитком корпоративного співробітництва та державно–приватного партнерства, підвищенням

ефективності виробництва та обміну, реалізацією програми енергозбереження; 3) проведенням жорсткої бюджетної політики шляхом зміцнення бюджетної дисципліни, підвищенням контролю за видатками, скороченням пільгового оподаткування при зменшенні податкового тягаря для виробників, запровадженням конкурсної системи державних закупівель; 4) завершенням розробки проекту Податкового кодексу України з урахуванням результатів експертного аналізу та громадського обговорення; 5) структурною оптимізацією загального обсягу державного боргу з мінімізацією витрат на його обслуговування та по термінах повернення; 6) оптимізацією політики з питань управління державним боргом шляхом залучення фінансових ресурсів міжнародних фінансових організацій для фінансування загального фонду державного бюджету в межах запланованих показників на відповідний рік, у тому числі за рахунок системних позик Світового банку; 7) використанням ефективних інструментів грошово–кредитної політики щодо зниження рівня інфляції, регулювання діяльності банківської системи та забезпечення необхідної збалансованості монетарних і макроекономічних показників.

За умови вирішення зазначених проблем з 2012 року в Україні розпочнеться прискорення темпі соціально–економічного розвитку. Відповідно дослідженням, які проводяться Міжнародним валютним фондом у 2013 році річний темп зростання ВВП в Україні буде становити 6,5%, а показник індексу споживчих цін знизиться до 5,8% річних [3, с. 272, 278].

Висновки

У сучасних умовах розгортання фінансово–економічної кризи з метою якнайшвидшого подолання її наслідків в Україні, важливою є розробка точних прогнозів макроекономічних показників та визначення на їх основі перспектив подальшого соціально–економічного розвитку держави. З огляду на це у після кризовому періоді (2009–2020) можна виділити два можливі сценарії, від яких залежать перспективи економічного та фінансового розвитку України:

1) песимістичний (інерційно–пасивний) сценарій, який не вирішує накопичені проблеми, а його наслідками є економічні кризи в середині країни;

2) оптимістичний (інвестиційно–активний) сценарій. Він заснований на здійсненні інституційних та структурних перетворень, які повинні створити підґрунтя для подальшого динамічного соціально–економічного зростання України.

Для забезпечення розвитку оптимістичного сценарію та на його основі створення перспектив прискореного економічного та фінансового зростання України на сучасному етапі на державному рівні необхідно розв'язати ряд проблем. Вони насамперед пов'язані зі сприянням збільшенню обсягів інвестицій у реальний сектор економіки, з регулюванням обсягу державного боргу, а також із підвищенням ефективності реалізації податково–бюджетної, боргової та грошово–кредитної політики в Україні тощо.

Література

1. Місячний огляд. – 2009. – №2 (39). – 9 с. // <www.me.gov.ua>

2. Офіційний сайт Міністерства економіки України// <www.me.gov.ua>

3. Перспективы развития мировой экономики. Финансовый стресс, экономические спады и подъемы. – 10.2008. – 310 с., С. 272, 278 // <www.imf.org>

4. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України: Закон України від 23.03.2000 р. – Чинний з 26.04.2000 // <www.rada.gov.ua>

5. Стратегія розвитку України у період до 2020 року. – 2009. – 269 с. // <www.me.gov.ua>

Г.М. РИЖАКОВА,
к.е.н., доцент, КНУБА

Системний підхід до прогнозування економічних показників

У роботі розроблена схема застосування системного підходу до прогнозування економічних показників, за якою визначаються взаємозв'язки між елементами економіки.

В статье разработана схема применения системного подхода к прогнозированию экономических показателей, в соответствии с которой определены взаимосвязи между элементами экономики.

In article the scheme of application of the system approach to forecasting of economic indicators according to which interrelations between economy elements are defined is developed.

Прогнозування є складним процесом, і для розробки прогнозів потрібно застосувати системний підхід, за яким складна система відповідно до поставленої мети розкладається на простіші підсистеми, які вже можна дослідити доступними методами.

Постановка проблеми. Визначити засоби системного підходу до розрахунку прогнозів економічних показників соціального розвитку країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Останні роки системний аналіз усе більше застосовується до дослідження розвитку економічних процесів на певний пе-

 © Г.М. РИЖАКОВА, 2010

ріод. Цим питанням, зокрема, присвячені роботи [1–3]. В них викладені принципіальні положення і методи системного підходу. На основі цих досліджень продовжена робота по визначенню системного підходу до прогнозування економічних показників.

Метою статті є представити складну систему економіки країни у вигляді схеми взаємозв'язаних підсистем, за допомогою яких можливо розрахувати прогнози економічних показників.

Виклад основного матеріалу. Суспільний прогрес – це складний діалектичний процес взаємодії цілей, засобів та результатів. Системи, в яких людина намагається внести деякий порядок в протилежність процесам усереднення і стохастичності. Деякі системи створені людиною, а деякі виникли стихійно. Деякі системи підпорядковуються, і людина може ними управляти, а інші розповсюджуються на всю країну і ускладнюються, створюють проблеми для впровадження управлінських впливів. За таких умов (ринкових) людині потрібно мати справу з організаційними системами. Глобальні проблеми є надзвичайно складними, на них впливає багато різних факторів (природних, економічних, технічних, політичних, соціальних, культурних), які потрібно враховувати при дослідженні існуючих в них закономірностей.

Системний підхід – це методологія дослідження і управління системами.

Сучасна економіка є складним об'єктом. В Україні в ній існує більше 500 галузей господарства, в яких нараховується більше 200 тисяч різних підприємств, які знаходяться в залежностях між собою. Процеси однієї галузі впливають на інтереси інших галузей.

На економіку держави, галузі або окремого її підрозділу впливають різні фактори: зовнішні і внутрішні, передбачувані і стохастичні, об'єктивні і суб'єктивні. При визначенні економічних процесів і явищ з урахуванням впливу на них певної множини факторів і умов виникають проблеми, які потрібно досліджувати. І в цій справі може допомогти системний підхід, який тісно пов'язаний з теорією систем. У цій теорії конкретизується логічно–методологічне вираження принципів і методів системного аналізу: від цілого до частин, від більш складного до більш простого. Ідеї теорії систем використовуються для прогнозування розвитку економіки і суспільства, науки і техніки.

На сучасному етапі розвитку концепції системних досліджень розповсюджена диференціація підходів до побудови системного аналізу. Поряд із намаганнями створення достатньо загальних системних теорій з'явилися роботи по дослідженню системних аспектів окремих дисциплін. Такий стан розвитку системного підходу допомагає створювати і впроваджувати в практику конкретні методи системного аналізу.

Методологічна система об'єднує ці положення і принципи в цілісність, яка характеризує гармонічність відношень. Системні напрями досліджень знайшли застосування в кібернетичних системах, які мають загальні риси в соціальних і економічних процесах. Майже всі взаємодії є динамічними, їх характер змінюється в часі і залежить від тих змін, які відбулися і за рахунок попередніх управлінських зусиль. Отже, при дослідженні об'єктів за системним підходом з'явилася необхідність використати обернені зв'язки, які і показують вплив попередніх рішень на розвиток процесів. У кожному окремому процесі задачі системного аналізу можуть бути специфічними. Але певні моменти показують істотну загальність методів системного підходу, що і дозволяє розповсюджувати системний підхід на широкий клас процесів, в тому числі і на економічні.

Застосування системного підходу в певній галузі дослідження характеризується особливістю об'єктів. Застосування системного підходу до дослідження економічних об'єктів потребує змістовних знань. Системна методологія дозволяє більш глибоко і детально дослідити складність економічних відносин і процесів, які відбуваються в соціально–економічній сфері.

На перехідному етапі при переході економіки від централізованого управління до ринкової особливо актуальним є питання системного уявлення соціально–економічних процесів, системного зображення ринкової економіки, її складових, територіальних і галузевих економічних систем, первинних економічних структур (підприємств, організацій, фірм).

Застосування системного аналізу в економіці і управлінні корисно там, де має місце складність і невизначеність ситуацій. На основі практичного досвіду умовно можна виділити такі основні напрямки ефективного використання системного підходу:

– при дослідженні макро– та мікроекономічних систем як цілісних об'єктів;

– при вивченні організації економічних процесів;

– при вирішенні певних проблем і задач економіки;

– при формуванні функціональних та організаційних структур в економіці;

– при розробці управлінських рішень;

– при формуванні розвитку економіко–соціальних об'єктів в країні та регіонах;

– при розрахунках прогнозів розвитку макроекономічних процесів;

– при застосуванні методології дослідження макроекономіки.

Системи існують в навколишньому середовищі, яке впливає на ці системи. Таким чином, навколишня сфера визначає границі своєї дії на об'єкт у вигляді множини конкретних меж для об'єкту, які впливають на дію об'єкту, тобто для даної системи навколишнє середовище є сукупністю всіх об'єктів, зміни властивостей яких впливають на систему, а також тих об'єктів, чиї властивості змінюються в результаті поведінки системи.

Дослідник включає в склад системи і її навколишнього середовища ті об'єкти, які з його точки зору здаються важливими, описує внутрішні зв'язки системи до такого ступеню, як це можливо, і приділяє велику увагу найбільш цікавим її яко–

стям, ігнорує тими якостями, які з його точки зору не є істотними. Подібний метод ідеалізації широко застосовується.

В організованих системах ідуть процеси перетворення, в ході яких елементи змінюють свої стани, цінність і корисність вхідних елементів повинна збільшуватися для підвищення ефективності цієї системи. Вихідні елементи є результатом процесу перетворення вхідних елементів і зображають вихід із систем. Головний вихід із системи характеризує призначення цієї системи. Крім цього, можуть бути і побічні виходи, які можуть проявитися як витрати від виробника головного виходу.

Властивості системи – це якість параметрів елементів. Якості – це зовнішня поява того способу, за яким отримується інформація про об'єкт, проводиться за ним спостереження. Властивості елементів можуть змінюватися в результаті функціонування системи.

Зв'язки – це те, що з'єднує елементи і властивості в системному процесі.

Важливим для системного підходу є визначення структури системи – сукупності зв'язків між елементами системи, які відображають їх взаємодії. Структура системи може вивчатися зовні з точки зору складу підсистем і відношень між ними, а також всередині, коли аналізуються окремі властивості, за якими можливо досягти поставленої цілі.

Елементи і зв'язки системи забезпечують стійкість і довготривалість функціонування системи. Стійкість – це здібність системи повертатися до визначеного положення (стану) після дії випадкових відхилень, здібність адаптуватися до змін зовнішнього середовища, є головною позитивною рисою кожної системи.

Кожна система може бути поділена на підсистеми. Об'єкти, які належать підсистемі, можуть розглядатися як її частини. Аналіз підсистем потребує вивчення нової сукупності відношень. Поведінка підсистеми може бути аналогічною поведінкою системи. Можуть бути властивості підсистем у відповідності до ієрархічної підпорядкованості.

Підсистема як частина великої системи також є системою.

Економіка країни як складана система у своїй структурі охоплює макро– і мікроекономічні підсистеми. Вона включає в себе галузі і ринки. Методи системного аналізу можуть бути ефективними при вивченні ринкових механізмів функціонування макроекономічних систем.

Особливості системного підходу до ринкової економіки на макрорівні проявляються в дослідженні економіки країни як системи макропоказників і їх взаємозв'язків: доходів та витрат, попиту та пропозиції, виробництва та ресурсів, засобів виробництва та праці тощо. Між цими показниками існують балансові співвідношення, які забезпечують ефективне використання ресурсів.

За класичною теорією ринкової економіки рівновага в макроекономічній системі досягається за рахунок саморегуляції, визначення норм відсотків по кредитуванню і депозитам, величини заробітної плати, цін на продукцію та послуги тощо. Вільна саморегуляція в ринкових умовах призводить до поглинання малих і середніх бізнесових структур, створення монополій, що знищує основу ринкових умов – конкуренцію. Теорія Д. Кейнса показує, що сучасна саморегуляційна ринкова система може існувати лише за активного впливу держави, яка застосовує податки, міліцію, нормативи ставок за кредит, регулювання бюджетних витрат тощо. Тобто існуюча макросистема потребує зовнішнього впливу для того, щоб вона могла успішно функціонувати.

Сучасна економіка використовує суб'єкти господарювання різних організаційно–правових форм: державні, кооперативні, комунальні, приватні. Ланки господарств формують на ринках попит і пропозицію. За допомогою системного підходу досліджується поведінка споживача і виробника на ринках товарів та послуг, формується ціна і умови продажу продукції. Ринкова економіка на рівні держави має свої особливості в економічних відносинах і процесах, які охоплюють певні множини об'єктів господарювання. Макроекономічні системи розглядають не всю структуру ринків, а окремі їх сегменти. В свою чергу усі види ринків можуть бути представлені як система, в якій за об'єкти може бути прийнято попит, пропозиції, ціни, конкуренція. Економіка може розглядатися як система, а також за систему може правити сукупність елементів управління економікою. Економіка може виступати як об'єкт управління. Ці дві системи – апарат управління і економіка – складають систему управління економікою, яка має складну ієрархічну структуру: національну, галузеву, територіальну, локальну. Кожна з цих структур (підсистем) характеризується певною функціональною направленістю і сама складається з таких підсистем: економічного аналізу і діагностики, прогнозування, планування, організації, регулювання, звіту і контролю. Ці підсистеми також взаємопов'язані між собою. Кожна з цих підсистем також може розглядатися як система.

Так, галузева структура складається з видів діяльності, в яких здійснюють свою діяльність суб'єкти виробничої і невиробничої сфер та знаходяться у відповідних соціальних та економічних відношеннях. До виробничих сфер можна додати природоресурсну і екологічну, а до невиробничих – соціальну та фінансову сфери. Виробнича сфера забезпечує випуск товарів та надання послуг, невиробнича – соціальне забезпечення населення, функціонування фінансових ринків тощо. В свою чергу, кожна з них складається зі своїх підсистем: виробнича – промисловість, агропромисловий комплекс, виробнича інфраструктура тощо; соціальна – із соціально–демографічної підсистеми і комплексу соціальної інфраструктури; природоресурсна – природних комплексів різних ресурсів.

Існують різні способи дослідження систем:

– детальне вивчення кожної з її підсистем, вивчення макроекономічної поведінки системи як цілої системи;

– системний підхід.

Системний підхід до дослідження об'єктів вимагає:

– постановку мети дослідження;

– розгляд всієї системи як сукупності підсистем у відповідності до мети, між якими є взаємозв'язки;

– розгляд кожної підсистеми окремо, але з урахуванням існуючих взаємозв'язків між підсистемами;

– синтез отриманих рішень під час розгляду окремих підсистем для досягнення поставленої мети.

Для застосування системного підходу корисно користуватися такими принципами:

1) кожна система розглядається як цілісна множина елементів, які у відповідності до поставленої мети описуються і досліджуються;

2) визначення взаємозв'язків між елементами підсистеми і вибір методу їх опису;

3) проведення комплексного дослідження характеристик підсистем та їх взаємозв'язків;

4) здійснюється абстрактна постановка визначеної задачі (математична модель, як задача, метод її розв'язку);

5) проведення підготовки інформації для поповнення створених абстрактних моделей, які повинні ефективно відображати реально досліджувані підсистеми;

6) побудова ієрархічних структур для складних систем;

7) імовірнісний підхід, за яким потрібно враховувати стохастичні фактори, включені до моделі;

8) отримання оптимальних рішень за допомогою створених математичних моделей;

9) проведення синтезу отриманих локально–оптимальних рішень для кожної підсистеми;

10) перевірка на придатність отриманої процедури досліджень;

11) при необхідності провести корекцію здійснення конкретного системного підходу.

Використовуючи системний підхід до дослідження процесу формування економічних показників, розроблена відповідна схема (див. схему).

Як відомо, ВДВ формується як різниця між випуском та проміжним споживанням, тобто до неї включаються доходи, що створюються учасниками виробництва і розподіляються між ними. Для економіки в цілому результати вимірюються випуском товарів і послуг у ринкових цінах, для секторів і видів економічної діяльності – випуском в основних цінах і валовою доданою вартістю.

Випуск – це вартість товарів та послуг, що є результатом виробничої діяльності одиниць–резидентів у звітному періоді.

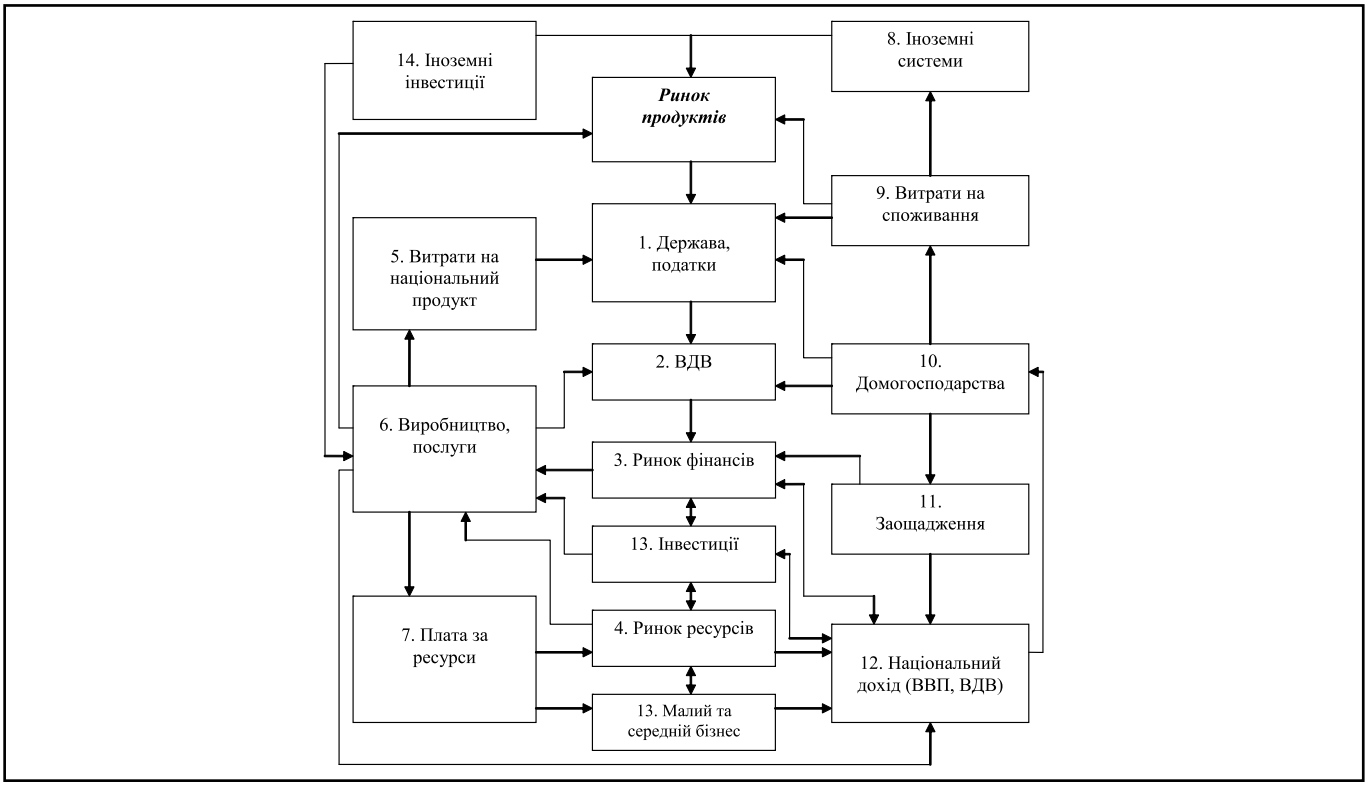
Стадія виробництва характеризується показниками випуску, проміжного споживання, яке містить витрати на товари та послуги, які використані інституційними одиницями для виробничих потреб.

ВВП на стадії виробництва визначається як різниця між випуском у ринкових цінах покупців, або як сума ВДВ видів економічної діяльності і податків на продукти за виключенням субсидій на продукти.

Податки на продукти включають податки, величини яких безпосередньо залежать від кількості та вартості товарів і послуг, вироблених, реалізованих або імпортованих виробничою одиницею–резидентом.

Стадія утворення доходу характеризується такими показниками:

– оплатою праці найманих працівників;



Взаємодія між елементами економіки

– податками та субсидіями на виробництво та імпорт.

Відповідно до міжнародних стандартів системи національних рахунків інституційні одиниці групуються в п'ять секторів:

– нефінансові корпорації, до яких належать інституційні одиниці по виробництву товарів та послуг для продажу за цінами, що перекривають витрати виробництва і дають прибуток;

– фінансові корпорації – інституційні одиниці, що спеціалізуються на фінансово–посередницькій діяльності (банки, страхові компанії тощо);

– сектор державного управління, до якого належать органи управління центрального і місцевого рівнів, некомерційні бюджетні організації та державні цільові фонди;

– сектор домашніх господарств, що об'єднує фізичних осіб як споживачів, а також і фізичних осіб–підприємств;

– сектор некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства.

Капітальні інвестиції – це інвестиції в основний капітал (основні засоби), інші необоротні матеріальні активи: витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта, що призводить до збільшення майбутнього економічного ефекту об'єкта, до якого використали інвестиції (капітальний ремонт будівель, споруд, машин та обладнання); інвестиції у необоротні матеріальні активи, а також витрати на формування основного фонду.

Формування економічних показників відбувається у результаті діяльності комплексу економіко–соціальних об'єктів. У схемі взаємодії між елементами економічної системи стрілками показано напрямок зв'язку, цифрою – елемент системи.

Висновки

Системний підхід дозволяє дослідити аналіз і синтез об'єктів економіки різної складності, виявити в них важливіші і характерні риси функціонування системи. Переваги системного підходу в тому, що за його допомогою складна система (об'єкт) у відповідності до поставленої мети розділяється на певну кількість простіших об'єктів (підсистем), які вже дослідити стає легше або можливо. Вони досліджуються як локальні підсистеми, але з урахуванням існуючих взаємозв'язків між ними. Таким чином, можна отримати рішення менш складних систем і, синтезуючи їх, створити оптимальне глобальне рішення для всієї системи.

Література

1. Прогнозування і розробка програм. Методичні рекомендації за ред. Бесєдіна В.Ф. – К.: НДЕІ, 2003. – 468 с.

2. Крушевський А.В. Системне дослідження економічних об'єктів. – К.: УПК «Укрводприрода», 1999. – 67 с.

3. Крушевський А.В. Економетрія // А.В. Крушевський, Д.П. Крушевська, О.А. Скляренко; науково–методичний посібник. – К.: ЦІППО, 2005. – 173 с.

Р.В. ГЛУШАНИЦЯ,
аспірант, Інститут світової економіки та міжнародних відносин

Кластерний принцип формування міжнародних стратегічних альянсів

У даній статті розглядається питання формування стратегічних альянсів за кластерним принципом. Оскільки застосування даного принципу властиве суб'єктам з інноваційною направленістю, в статті проаналізовано утворення та функціонування кластерів (як основи майбутнього альянсу) в сегменті країн із розвиненою інноваційною політикою.

В данной статье рассматривается вопрос формирования стратегических альянсов по кластерному принципу. Поскольку использование данного принципа характерно для субъектов с инновационной направленностью, в статье проанализировано формирование и функционирование кластеров (как основы будущего альянса) в сегменте стран с развитой инновационной политикой.

This article is dedicated to the analysis of the cluster principle in the process of strategic alliances formation. Since this principle used to be applicable prevailingly to the innovatively non–traditional subjects, the article is focused on the analysis of establishment and functioning of clusters predominantly in the innovatively developed countries.

Постановка проблеми. В останній третині XX ст. процес технологічних нововведень рішуче переступив кордони окремо взятих держав і фактично придбав наднаціональний характер. Наслідки цього спостерігаються сьогодні в усіх без винятку індустріально розвинених країнах.

Глобалізація технологічного розвитку неминуче веде до загострення міжфірмової конкуренції. У підсумку промислові компанії й підприємства різних країн світу змушені орієнтуватися при організації виробництва на кращі технічні рішення, пристосовуючи їх до умов і потреб локальних ринків. Це створює потужні стимули для торгівлі технологіями й поглиблення міжнародної науково–технічної кооперації на принципах стратегічного партнерства в рамках неформально складних олігополістичних угруповань, що мають загальні економічні інтереси.

 © Р.В. ГЛУШАНИЦЯ, 2010

Включаючись через такі партнерства в міжнародний поділ праці, підприємства із країн з перехідною економікою зміцнюють свої позиції на внутрішньому ринку й можуть знизити вхідні бар'єри для випуску продукції на зовнішніх, більше конкурентних, ринках. Не менш зацікавлені сьогодні в подібній кооперації й промислові компанії індустріально розвинених країн, що виступають на світовому ринку як основні конкуренти. Все це сприяє як якнайшвидшому задоволенню нових потреб, що формуються під впливом технологічного прогресу, населення, так і підвищенню ефективності використання наявних суспільних ресурсів, а в остаточному підсумку веде до підвищення темпів економічного зростання в багатьох країнах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На жаль, питання стратегічних альянсів мало досліджене вітчизняними науковцями. Натомість зарубіжними авторами надана повна характеристика даного утворення, починаючи від його визначення і закінчуючи ризиками від діяльності. Зокрема J.D. Bamford, B. Gomes–Casseres, M.S. Robinson у своїй праці Mastering Alliance Strategy (2006) розглядають стратегії при формуванні альянсів та можливі ризики від їх діяльності, R.L. Wallace (Strategic Partnership, 2008) наголошує на економічну ефективність альянсів, S. Steinhilbet (Strategic Alliance, 2008) надає детальну характеристику даним формуванням.

Серед вітчизняних авторів варто відзначити Є.А. Карпухіну та її працю «Международные стратегические альянсы» (2006), яка охарактеризовує діяльність бізнес–формувань.

Метою даної ***статті*** є показ взаємозв'язку між інноваційним розвитком та формуванням міжнародних стратегічних альянсів. Буде проаналізовано кластерний підхід до формування стратегічної співпраці. Також буде висвітлено міжнародне державне регулювання до кластерних угруповань як основи стратегічних альянсів.

Виклад основного матеріалу. Варто очікувати, що в XXI ст. процес виробничої й технологічної інтеграції буде йти ще більш високими темпами і перетвориться зі стійкої тенденції в глобальне економічне явище. Це відбудеться під впливом багатьох причин, серед яких на передньому плані перебувають:

– формування глобального фінансового й фондового ринків;

– загострення міжнародної конкуренції й посилення її глобального характеру;

– розширення економічної діяльності транснаціональних корпорацій;

– удосконалювання й подальший розвиток засобів зв'язку, у тому числі на основі створення глобальної мережі Інтернет, застосування оптоволоконних ліній і запуску спеціальних штучних супутників Землі;

– виснаження природних ресурсів і забруднення навколишнього середовища.

Наявність необхідних технологічних можливостей для швидкого переміщення потоків капіталу, економічної й науково–технічної інформації в режимі реального часу в сполученні з наявними в різних регіонах людськими ресурсами приведе до концентрації інвестицій у найбільш перспективних з економічної точки зору напрямах, прискоренню впровадження нових радикальних нововведень і тим самим підвищенню темпів економічного росту в цілому.

Стратегія прямих інвестицій у сферу науково–дослідних та дослідно–конструкторських розробок (НДДКР) закордонних країн розширює можливості по мобілізації людського капіталу – залученню до роботи кращих фахівців з інших держав і регіонів. Вона забезпечує доступ до новітніх науково–технічних розробок усього світу, однак має один досить істотний недолік. Це – необхідність послідовного збільшення або, щонайменше, підтримки досягнутого рівня витрат на НДДКР, незважаючи на періодично, що змінюється кон'юнктуру, ринку й економічні кризи.

Тягар витрат на НДДКР стає усе більше важкою ношею навіть для найбільших транснаціональних корпорацій. Тим більше що подібні дослідження не завжди приводять до очікуваних комерційних результатів через високий ступінь супутніх ризиків й, нерідко, через непередбачуваність кінцевих результатів. Однак промислові компанії ясно усвідомлять, що відмова від проведення НДДКР мала б негативні наслідки у сучасних умовах, з куди більшими втратами.

Тому виникла потреба в можливо більш повному поділі витрат на одержання нового наукового знання й освоєння нових передових технологій. З огляду на фактор конкуренції, зробити це простіше всього в межах неформально складних олігополістичних угруповань, що мають загальні економічні інтереси.

У теоретичному плані цей підхід стимулював розвиток концепції національних і міжнародних стратегічних альянсів, які розуміються як така форма організації науково–технічної кооперації між промисловими компаніями різних країн, при якій всі партнери, що беруть участь, відповідають таким основним вимогам:

1) вносять свій внесок в одержання нових наукових і технологічних знань у рамках обраної для співробітництва області або здійснюють обмін уже наявними в них технологіями;

2) розділяють між собою всі вигоди від подібного співробітництва й користуються правом контролю за його здійсненням;

3) зберігають при цьому свою повну самостійність і незалежність, одержуючи від партнерів по стратегічних технологічних альянсах тільки те, в чому відчувають потребу [5].

На доконкурентних стадіях спільного освоєння нових продуктів або технологій переважають альянси, націлені на проведення НДДКР. На більш пізніх конкурентних стадіях можливі також виробничі та маркетингові альянси.

До середини 90–х років налічувалося більше 10 000 міжнародних стратегічних альянсів. Більше чверті з них було пов'язане з мікроелектронікою, обчислювальною технікою, автоматизацією промислового виробництва й техно–

логіями телекомунікацій. Альянси активно використаються також в області біотехнології та нових матеріалів. У державному контексті переважають стратегічні альянси між партнерами зі США й країн Західної Європи.

Відповідно до недавньої оцінки Дж. Харбірсона, консультанта фірми «Буз, Аллен енд Хемілтон», на частку альянсів у цей час припадає 18% усіх доходів найбільших американських компаній. Тільки за останні три роки в усьому світі сформувалося близько 32 тисяч альянсів різного виду, три чверті з яких були міжнародними.

Тут же слід ще зазначити, що розвиток глобальних процесів у сфері НДДКР неминуче вплине на стан національних систем нововведень і може привести в найближчому майбутньому до їхньої значної трансформації. Деякі автори навіть використовують у цьому зв'язку термін «техноглобалізм», зіставляючи його з «технонаціоналізмом» (останній характеризує в розглянутому контексті технологічну самодостатність держави) [3].

Останнім часом у світовій економіці приділяється підвищена увага ролі інновацій при проведенні економічної політики держави. Здійснюється комплекс заходів щодо розвитку інноваційної інфраструктури у формі особливих економічних зон і технопарків, проводяться конкурси серед освітніх установ на фінансування інноваційних програм у рамках національного проекту. Робляться спроби змінити правове русло в сфері регулювання прав на результати науково–технічної діяльності. Проектуються преференції в області оподаткування, митного регулювання суб'єктів інноваційного підприємництва. Значна увага звертається до обговорення стратегії розвитку науки і її реформуванню. Однак усі ці заходи носять фрагментарний характер і не враховують особливості й тенденції, які вже сформувалися в суб'єктів інноваційної діяльності за всі ці роки. Проведення збалансованої державної й регіональної політики в області підтримки й стимулювання інноваційної діяльності повинні опиратися на існуючий ресурсний потенціал вітчизняної науки й утворення, промислових підприємств і малих наукомістких компаній.

Реалії сьогоднішнього дня такі, що для подальшого прогресивного розвитку економіки необхідна цілеспрямована політика підтримки наукомістких технологій і вітчизняного інноваційного підприємництва. Для того щоб накопичити «критичну вагу» високотехнологічних компаній у національній інноваційній системі, необхідно вживати заходів не тільки в області розвитку інфраструктури й різних преференцій, але також здійснювати підтримку всіх видів і форм взаємодій між наукою, бізнесом й утворенням.

Створюючи нові інфраструктурні умови для виробництва інновацій, необхідно пам'ятати, що наука в усьому світі трактується як «суспільне благо», і невірні посилки в пошуках ефективного обміну в науковій сфері можуть привести до «інституціональних пасток» в інноваційній системі, що формується національній. Таким чином, «наука не може моделюватися в рамках контракціоністичної парадигми, або інакше, парадигми складного обміну. Наука принципово відрізняється від тих відносин, які становлять головний предмет економіки...».

На додачу варто зазначити, що в результаті розвитку міжнародної торгівлі, вільного переміщення по світу товарів, капіталу, робочої сили конкуренція між компаніями ще більше підсилилася. Однією з найбільш ефективних відповідей на запити часу стала практика спільного розвитку груп компаній. Істотним елементом підвищення ефективності виявився організаційний фактор, пов'язаний із взаємодією виробників.

Отже, як уже зазначалося вище, найбільш перспективною формою інтеграції компаній із середини 80–х років стали міжнародні стратегічні альянси (МСА) – угода про кооперації декількох незалежних фірм, що заснована на довірчих і взаємовигідних відносинах. Угода про утворення МСА полягає для досягнення комерційних і стратегічних цілей, одержання синергії від взаємодоповнення потенціалів, оптимізації транзакційних витрат шляхом скоординованого використання необхідних знань і ресурсів [3].

Загальне число МСА у світі постійно зростає. Вони стають важливим інструментом науково–технічної політики високотехнологічних компаній. Створення МСА – один з найбільш швидких і дешевих шляхів реалізації глобальної стратегії компанії. МСА дозволяють включатися в глобальну діяльність навіть малим і середнім фірмам.

Для досягнення стратегічних цілей МСА часто створюють компанії, зайняті в суміжних або далеких одна від одної сферах діяльності, але володіючі взаємодоповнюючими технологіями або досвідом. Кооперація в одних сферах не виключає конкуренції між фірмами в інших областях. Найбільше поширення мають МСА, створювані для співробітництва в сфері НДДКР (науково–дослідні і дослідно–конструкторські роботи). Створення МСА дозволяє доповнювати ноу–хау й розробки, наявні в різних фірмах і формувати на цій основі нові конкурентні переваги. Дуже часто МСА створюються фірмами, що не конкурують у наукомістких галузях. Це дозволяє їм протидіяти конкурентам з інших МСА [5].

При формуванні МСА дуже складним і найбільш важливим завданням для потенційних учасників є механізм його формування, що включає вибір стратегічних партнерів і форм співробітництва. Для альянсів різних типів мотиви створення, методи керування й наслідку діяльності будуть відрізнятися, тому що різні МСА грають за різними правилами.

У діяльності багатьох підприємств й організацій світу практикується створення МСА для вирішення різних завдань:

– для входження в нову для себе галузь (у якій діють партнери), відкриття нових видів діяльності (за рахунок сполучення наукових і технічних потенціалів), забезпечення взаємної підтримки, розширення НИОКР;

– з метою зниження виробничих і транзакційних витрат, поліпшення якості продукції, забезпечення стійкості всього виробничо–технологічного ланцюга партнери можуть розвивати тісні постачальницько–збутові зв'язки, а співробіт–

ництво поширювати на стадії створення й просування продукції;

– з метою одержання партнерами додаткових ресурсів. При цьому форми співробітництва й внески кожного учасника можуть бути різними (наприклад, одна компанія має виробничі потужності, інша – налагоджену систему збуту) або однорідним (партнери поєднують науковий потенціал, фінансові й трудові ресурси для розробки, випуску й збуту продукції);

– з метою співробітництва, у рамках якого один партнер передає компетенції в області НДДКР, організації й управління виробництва, в результаті чого на ринку з'являється більш вдосконалена продукція іншого партнера;

– з метою поділу витрат і ризиків при розробці й виробництві продукції, домагаючись при цьому економії на масштабі, шляхом збільшення обсягів випуску й ін.

Для альянсів різних типів мотиви створення, методи керування й наслідку діяльності будуть відрізнятися, тому що різні МСА грають за різними правилами. Отже, потрібно детально прорабляти всі питання співробітництва.

Нові підходи взаємодії багато компаній застосовують за власною ініціативою. Але, також на рівень їхньої взаємодії вплив робить і політика органів влади. Більшою мірою в регулюючій політиці органів влади регіонів і країн у відношенні міжнародних альянсів знайшло відбиття регулювання галузевої конкуренції на основі антимонопольного законодавства тієї чи іншої країни. Але якщо консолідація бізнесу через злиття й поглинання досить ефективно контролюється державою, то у випадку з альянсами справа постає складніше: у більшості країн немає законів, що регламентують цю діяльність.

Часто розглядаються лише окремі форми альянсів, наприклад спільні підприємства. При оцінці ситуації з міжнародними альянсами нерідко складно визначити, законодавством якої країни варто керуватися. Існують протиріччя між законами країни й регулюванням міжнародних відносин у рамках, наприклад, ЄС. У цілому в провідних країнах держава проявляє підвищену увагу до альянсів і прагне виробити політику стосовно них. Розробляються прогнози, виявляються ринки, де загострюється конкуренція, визначаються нові методи ведення конкурентної боротьби й ін.

У США закони відносять МСА й спільні підприємства до «сірої зони» між консолідацією через злиття й поглинання, з одного боку, і довгостроковими угодами – з іншого. Тим самим у бізнесу є можливість лавірувати між законами. У ЄС діяльність МСА трактується жорстко. МСА ставляться або до консолідації, або до співробітництва. У ЄС є розходження виходячи з того, чи всі учасники альянсу належать до країн ЄС. Якщо всі члени МСА входять до ЄС, їм заборонені деякі види діяльності, що зачіпають торгівлю між країнами ЄС й обмежуючу конкуренцію [4].

Відзначимо, що держава змушена вирішувати суперечливі завдання. З одного боку, органи влади регіонів і країн змушені стежити й за тим, щоб взаємодія між компаніями не переросла в такий стан, при якому група фірм зможе монополізувати ринок або створити такі умови роботи, у яких іншим підприємствам працювати із цими компаніями буде дуже складно. З іншого боку, державні органи влади регіонів і країн прагнуть розвивати взаємодію між групами компаній.

Останнім часом в інноваційній політиці багатьох країн великого значення набуває стимулювання науково–дослідної й технологічної кооперації. У число лідерів за рівнем як дослідницької, так і технологічної кооперації між компаніями й університетами, а також міжфірмового співробітництва, входять Фінляндія, США, Японія, Нідерланди, Швейцарія, Швеція, Німеччина. Держави країн Європи не тільки сприяють розширенню співробітництва фірм і дослідників, а й за допомогою компаній визначають напрямок перспективного співробітництва в створенні конкурентоспроможних інновацій. Прикладом може слугувати механізм прогнозування – «передбачення». Цей підхід використовується у Великобританії, Німеччині, Нідерландах, Угорщині, США, Японії й інших країн.

Якщо в 70–80 роках заохочення нововведень було пов'язано зі стимулюванням технологій як таких, то в цей час даний підхід заміняється кластерними стратегіями, спрямованими на створення мереж знань – територіальних зон розвитку нових технологій. Істотним елементом, що вплинув на розвиток кластерів, виявився організаційний фактор, пов'язаний з регіональним об'єднанням виробників. У цьому випадку не окреме підприємство конкурує на ринку, а регіональний промисловий комплекс.

Прикладом раціонального й ефективного розвитку на основі кластерної моделі може слугувати підйом автомобілебудування Австрії. В Японії по реалізації кластерних рішень є досвід острова Хоккайдо, де в першій половині 1990–х років була створена Центральна організація по забезпеченню стійкого розвитку й стимулюванню розвитку промислових кластерів. У Німеччині розрізняють кілька різновидів кластерів: наукові, передавальні свої технології у виробництво; об'єднуючі дослідження й виробництво й ін. У США створюються комісії з ініціювання створення кластерів. Аналітичну роботу ведуть наукові центри й університети. Комісія розподіляє частки учасників кластерів, допомагає переборювати перешкоди, проявляє турботу про зміцнення кластерів. Первісний капітал виділяється штатом, потім залучаються засоби приватних компаній [4].

Крім розвитку внутрішньорегіональних кластерів, в основі яких лежать відносини між компаніями одного адміністративно–територіального утворення, існують приклади формування кластерів міжрегіональних і трансграничних. Як приклад можна позначити економіку Австрії, в якій почали діяти транскордонні кластери з Німеччиною, Італією, Швейцарією, Угорщиною, активізувалися зв'язки із Францією й Великобританією. Ключовим фактором в Австрії стала політика стимулювання розвитку зв'язків між дослідницькими інститутами й промисловим сектором, зниження регуляторних бар'єрів в інноваційних програмах, спеціалізація кластерів і формування центрів конкурентоспроможності. Однак, що стосується між–

регіональних і міжнародних кластерів, то їхнє створення, ініційоване органами влади, це скоріше виключення.

Можна констатувати, що розвиток регіональних кластерів підштовхує компанії, що входять до них, до подальшого формування міжфірмових альянсів із компаніями з інших регіонів і країн, як для просування продукції на ринки інших територій, так і для спільної розробки й виробництва інноваційної продукції. Розвиток у рамках кластерів стає фактором, що створює для компаній можливості виходу на новий рівень і ставити більше серйозні завдання. Із цього виникає співробітництво з різними компаніями в інших країнах і регіонах. Підприємства передають багато процесів виробництва в інші регіони й країни, розвиваються міжрегіональні зв'язки в інноваційній сфері, відбувається формування МСА. Як приклади можна привести результати Австрії й Італії.

Таким чином, фактично формуються кластери різного рівня: регіональні, міжрегіональні, міжнародні. Це підтверджується дослідженнями американських учених. У ході досліджень інтенсивності зв'язків між галузями, між кластерами й між секторами кластерів було виділено 23 великі виробничі кластерні групи, об'єднані в чотири блоки, в яких було об'єднано від 5 до 116 секторів–учасників; у них входили від 82 до 102 тис. підприємств. Це свідчить про те, що різні кластери з окремих регіонів об'єднані міжрегіональними зв'язками. Фактично, існують групи взаємодіючих компаній, які можна назвати міжрегіональними кластерами, сформованими на території декількох адміністративно–територіальних утворень.

Аналізуючи досвід реалізації кластерної політики країн Європи, США, Японії, слід зазначити, що держави активно розвивають внутрішньорегіональну інтеграцію за рахунок формування кластерів, однак практично слабко представлена політика по формуванню й регулюванню розвитку великих міжрегіональних кластерів. Розвиток міжрегіональних зв'язків присутній, величезну роль у цьому грають компанії й підтримку цьому роблять органи влади. Але на відміну від внутрішньорегіональних зв'язків, які розвиваються за допомогою кластерів, міжрегіональним ланцюжкам відтворювального процесу не приділяється такої пильної уваги. Звертає на себе увагу недостатній інтерес до регулювання розвитку міжрегіонального відтворювального процесу, потенційних міжрегіональних кластерів. Отже, цей блок потенційно може приховувати в собі додаткові невикористані резерви для розвитку інноваційної економіки, за рахунок інтенсифікації й підвищення ефективності міжрегіональних зв'язків.

Розвитку міжрегіональної взаємодії в інноваційній сфері сприяє політика, що проводиться в різних країнах, у реалізації якої беруть участь як центральні, так і регіональні органи влади. При реалізації стратегії на розвиток взаємодії між різними організаціями в інноваційній сфері найбільше поширення одержали інструменти, які можна умовно розділити на дві групи:

– розвиток кооперації за допомогою мереж різних взаємодіючих між собою організацій;

– стимулювання органами влади реалізації компаніями й організаціями спільних проектів.

Для розвитку співробітництва між підприємствами й організаціями в більшості країн практично не використовується регулювання в рамках спеціальних законодавчих актів. Більшою мірою просування проектів комерціалізації використають різні програми, зокрема, програми Євросоюзу. 7–ма рамкова програма ЄС спрямована на формування єдиного наукового простору Європи. Вона є основною для фінансування та підтримки наукового й науково–технологічного співробітництва на панєвропейському рівні.

У різних країнах реалізуються програми державно–приватного партнерства, що стимулюють тісні контакти між науковим і промисловим секторами економіки й державні дослідження, що орієнтують, на промислові інновації. Це характерно для всіх промислово розвинених держав. Наприклад, це програма центрів спільних досліджень в Австралії (підтримує 64 центра спільних досліджень, що займаються спільними дослідженнями й освітніми програмами із сильним акцентом на комерційне застосування, що поєднують разом дослідників і бізнес).

Окремо варто відзначити, що серед інструментів реалізації державної політики в області комерціалізації технологій в Європі, найвищий рейтинг має інтенсифікація взаємодії між дослідниками, університетами й компаніями. При цьому одному із ключових завдань є стирання бар'єрів між фундаментальними й прикладними дослідженнями й розробками.

У різних країнах реалізуються різні програми розвитку співробітництва, у рамках яких спільні НДДКР підприємств й організацій субсидіюються на 25–50–75% від загальних витрат по проектах. Одержувачами засобів є малі й середні підприємства, або наукові організації й університети. В деяких програмах окремим елементом є відбір технологічних областей, для яких розробляються інноваційно орієнтовані спільні проекти. Для відбору технологічних областей створюються спеціальні органи – консультативні комітети з інноваційно–орієнтованим спільним проектом, які формують стратегічні плани для спільних проектів. Реалізуються також програми, по яких замовниками спільних проектів виступають різні органи влади, і обов'язковими партнерами в проектах є промислові фірми, у ході виконання робіт досягаються результати, що мають комерційну цінність.

Вся зростаюча увага в багатьох країнах одержує створення інноваційних мереж і кооперативної взаємодії. За останні кілька років ряд країн ініціював нові програми, які явно націлені на побудову інноваційних мереж. Деякі програми спрямовані на конкретні галузі, фокусуються на малих і середніх підприємствах.

Для створення мережних зв'язків між учасниками інноваційної системи використовуються різні механізми. Для мережевого співробітництва між науково–дослідними організаціями й виробничим сектором реалізуються:

– дослідницькі програми в інтересах декількох клієнтів;

– розробка програм досліджень представниками виробничого сектору;

– спільні дослідницькі програми;

– часткове фінансування компаніями досліджень в обмін на права на його результати;

– консультаційні ради, що складаються із представників виробничого сектора й ін.

Одним із методів, якими держава стимулює науково–дослідні організації до спільної роботи – стимулювання існуючих організацій співробітничати в рамках «спеціальних програм», «нових ініціатив», «центрів знань» й «віртуальних інститутів». Прикладом є реалізована в Нідерландах ініціатива в області геноміки, організована у формі мережі на базі існуючих інститутів. «Організації» подібного роду: тимчасові по визначенню; періодично оцінюються для визначення ступеня їхньої корисності й актуальності; існують за рахунок комбінованого фінансування з боку державних і приватних учасників [2].

В Європейському Союзі протягом останніх років були розроблені й успішно впроваджені механізми активного просування проектів транснаціонального трансферу технологій. Для цих цілей створені й розвиваються різні міжрегіональні мережі організацій інноваційної інфраструктури. Основна функція, що забезпечує мережеву взаємодію таких організацій – поширення інформації різного роду й у різних формах (методи й технології здійснення діяльності, надання послуг, технологічні запити й пропозиції по пошуку партнерів).

Що стосується української дійсності, то в багатьох регіонах і на державному рівні керування усвідомили необхідність розвитку інноваційної економіки. Очевидно, що в інноваційній сфері необхідно розвивати кооперацію, як внутрішньо–, так і міжрегіональну. Однак одна з основних складностей розвитку інновацій полягає в тому, що керівництво й персонал більшості підприємств й організацій не готові застосовувати нові підходи діяльності для розвитку. Внутрішнє середовище організацій і підприємств, а саме фундаментальна група рівнів (ментальні, культурні, когнітивні й інституціональні особливості), що визначає функціональну діяльність, не відповідає умовам, у яких вони працюють, і не відповідає набору інструментів, які необхідно використати для успішного розвитку в сучасних умовах. У більшості вітчизняних організацій інноваційної сфери недостатньо розвинені міжрегіональні міжфірмові зв'язки, тому що ці підходи роботи керівництвом підприємств й організацій відриваються з позначеної причини. Виходячи із цього в сучасних умовах необхідна активна робота над модернізацією фундаментальних рівнів, на основі чого можна буде підвищити ефективність системи організації діяльності. Це необхідно для того, щоб у підприємствах та організаціях почали шукати нові підходи діяльності (взаємодії з підприємствами, організаціями з інших регіонів) для власного поступального розвитку.

Висновки

З 80–х років XX століття одержала розвиток нова форма інтеграції компаній і корпоративного росту – стратегічні альянси. Мова йде про новий тип інтегрованих науково–виробничо–фінансових структур, де загальна власність поширюється лише на нематеріальні активи – технології, ноу–хау, маркетингово–збутові й лобістські канали, де немає ні материнської, ні дочірніх компаній.

До головних конкурентних переваг цих бізнес–груп ставляться: поділ витрат і ризиків, пов'язаних з освоєнням нових видів продукції, технологій і ринків. Об'єднання й перерозподіл замовлень на однорідну продукцію дозволяє повніше завантажити потужності й реалізувати економію на масштабі. Скорочується тривалість науково–виробничого й маркетингового циклу, полегшує доступ до закордонних ринків і каналам збуту продукції.

Швидкий розвиток партнерств у різних галузях свідчить про те, що створення МСА не є випадковим процесом. Відзначимо, що співробітництво – особливий спосіб організації бізнесу, що характеризується сильної взаємною прихильністю суб'єктів по інтересах, намірах і поведінці, пов'язаних взаємною реалізацією мети.

Основою для створення інноваційних стратегічних альянсів стають кластерні типи співпраці, які на сьогоднішній день набули широкого поширення в сегменті економічно–розвинених країн.

Література

1. Bamford J.D., Gomes–Casseres B., Robinson M.S., Mastering Alliance Strategy / J.D. Bamford, B. Gomes–Casseres, M.S. Robinson. – USA: John Wiley&Sons inc., 2006. – 278 p.

2. Lynch R.P. Business Alliances Guide / R.P. Lynch. – Canada: John Wiley&Sons inc., 2006. – 207 p.

3. Steinhilbet S., Strategic Alliance / S. Steinhilbet. – USA: Harward Univercity Press, 2008. – 167 p.

4. Wallace R.L., Strategic Partnership / R.L. Wallace. – USA: Dearborn Trade Publishing, 2008. – 126 p.

5. Карпухіна Є.А. Международные стратегические альянсы / Є.А. Карпухіна. – М.: «Дело и Сервис», 2006. – 176 с.

О.М. КИСЕЛЬОВА,
д.е.н., НДЕІ Міністерства економіки

Податковий кодекс як інструмент втілення конкретної економічної політики

Стаття присвячена проблемам підготовки проекту Податкового кодексу України як важливого інструмента реалізації економічної та бюджетної політики держави. В статті піддається аналізу проект Податкового кодексу, підготовлений групою народних депутатів на чолі з М. Катеринчуком.

Статья посвящена проблемам подготовки проекта Налогового кодекса Украины как важного инструмента реализации экономической и бюджетной политики государства. В статье поддается анализу проект Налогового кодекса, подготовленный группой народных депутатов во главе с М. Катеринчуком.

This article is devoted to the problems of created Tax Codex in Ukraine.

Постановка проблеми. Податковий кодекс – це інструмент реалізації бюджетної та економічної політики держави, що будується з урахуванням реального стану розвитку суспільно–політичних та економічних відносин та з урахуванням обраного політичного курсу розвитку країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вдосконалення перерозподілу доходів через податкові регулятори досліджуються як зарубіжними вченими, так і вітчизняними. Серед зарубіжних науковців слід відмітити праці Г.Дж. Александера, Р. Бланделла, Д. Б'юкенена, М. Девере, М. Кіна, А. Лафера, Ф.К. Манна, Д. Мінца, П. Самуельсона, С. Сміття. К. Хейди, У.Ф. Шарпа, вітчизняних – М.Я. Азарова, З.С. Варналія, В.М. Гейця, В.В. Корнєєва, Н.А. Кожурову, В.Т. Ларіонова, М.В. Мниха, А.М. Соколовську. Проте, відзначаючи значний вклад вчених у розвиток наукової думки та теорії побудови системи оподаткування та перерозподілу доходів через механізми оподаткування, слід відмітити, що системних комплексних досліджень щодо винайдення ефективної моделі оподаткування, вибору оптимальної схеми перерозподілу доходів та впровадження її в реаліях української економіки на сьогоднішній день недостатньо. Питання вибору оптимальної моделі оподаткування загострюється в реаліях кризових явищ в Україні, особливо в частині обґрунтування необхідності застосування тих чи інших податкових регуляторів, наслідків до яких може призвести впровадження того чи іншого податкового регулятора.

Мета статті – окреслити шляхи винайдення оптимальних рішень у частині реформування податкового законодавства в Україні.

Виклад основного матеріалу. Економічна і політична кризи в Україні загострили соціально–економічне становище в країні і поставили суспільство на межу виживання. Падіння ВВП у 2009 році досягло відмітки 20% (за оцінкою зарубіжних експертів) замість передбачених у державному бюджеті темпів зростання на 0,4%. Серед країн постсоціалістичного простору це найнижчий показник розвитку країни. Ситуація ускладнюється значними обсягами зовнішньої та внутрішньої заборгованості держави. Питання поставлено «хто кого», або суспільство приймає кардинальні рішення в економічній політиці стосовно послідовного виконання заходів щодо подолання кризових явищ та вихід на політику економічного зростання, або продовжує хаотичний рух, подальше руйнування уцілілих інститутів держави до повного їх знищення та втрати державності взагалі.

На фоні посилення боротьби за владу в державі погляди політикуму зосередженні на виборах президента та майбутнього парламенту. В цьому бурхливому океані політичної боротьби, наповненому пустими лозунгами та обіцянками, що відірвані від економічного базису, економічна політика немов пуста пляшка бовтається позаду і не знає, за кого зачепитися, щоб дістатися до берега «спасіння», проте більш–менш надійного плавзасобу для цього поряд немає.

Тому дуже дивно, коли в цей нестабільний період з'являються інструменти реалізації стратегічних економічних завдань, втілення яких залишається дискусійним, оскільки невідомо хто, за яких обставин та на базі чого їх буде реалізовувати. Це стосується, наприклад, такого масштабного документа, як проект Податкового кодексу, поданого до парламенту групою народних депутатів на чолі з народним депутатом М. Катеринчуком.

Податковий кодекс як інструмент бюджетної та податкової політики давно очікуваний документ, але не як зведення чинних податкових законів, а як засіб, здатний кардинально змінити розподільчі процеси в державі в напрямі оздоровлення економіки та суспільства. З погляду на сучасні політичні пристрасті, що вирують у парламенті, подання такого документа, на мою думку, є передчасним з урахуванням наступних обставин. Як будь–який інструмент бюджетної та економічної політики Податковий кодекс має будуватися з урахуванням таких питань:

– яку конкретно соціально–економічну політику реалізує цей документ, які основні параметри та засоби реалізації цієї політики та на який період;

– хто несе відповідальність за реалізацію соціально–економічної політики, етапи реалізації;

– які розподільчі операції реалізуються поза межами податкової системи, за допомогою інших регуляторів, зв'язок між податковими та іншими регуляторами розподільчих процесів.

Дуже важливо, щоб побудова Податкового кодексу опиралася на реальні показники стану розвитку економіки з

 © О.М. КИСЕЛЬОВА, 2010

початку впровадження цього документа та враховувала зміни цього стану на перспективу, передбачала етапи розвитку економіки.

Відповідь на всі поставлені питання має міститися в програмі дій майбутнього уряду та тої політичної сили, яка візьме на себе відповідальність за розвиток країни. Отже, без затвердження комплексної програми розвитку держави на найближчу та довгострокову перспективу займатися розробкою інструментів її реалізації пуста та марна справа, яка крім лозунгів та передвиборчих обіцянок окремих політиків нічого не принесе.

На різних етапах розвитку теоретичної думки державним та ринковим регуляторам економічної діяльності, в тому числі податковим, надавалися певні пріоритети. Так, у період панування поглядів А. Сміта і Д. Рікардо, тобто класичної школи, державним важелям управління не приділялося належної уваги, оскільки вважалося, що ринок є саморегульованою системою, яка самостійно визначає основні економічні механізми і не потребує державного втручання.

П. Самуельсон [14, с. 40] вважав, що заслуги, які приписуються вільному підприємництву, властиві йому повністю лише тоді, коли присутні всі стримуючі і зрівноважуючі фактори «досконалої конкуренції». На думку П. Самуельсона, сучасна економічна система є змішаною системою державного і приватного підприємництва, що обумовлює державне втручання в економічні процеси. Згідно з висновками П. Самуельсона [14, с. 151] держава за допомогою податків отримує ресурси, необхідні для виконання своїх суспільних функцій. За рахунок податків фінансуються також затрати на соціальне забезпечення, які змінюють розподіл доходів. Система оподаткування визначає кінцевий розподіл доходів між людьми. В системі економічних відносин податкові регулятори розглядаються як важелі державного регулювання, які забезпечують оптимальний перерозподіл прибутків між державою, суб'єктами господарювання та фізичними особами–споживачами (індивідуальними домогосподарствами).

Згідно з теорією Дж.М. Кейнса [2] допускалося державне регулювання та втручання в ринок за допомогою фіскальної політики, забезпечення зайнятості населення, інше. Кейнсіанська теорія виникла на фоні економічної депресії та з метою вирішення проблем, пов'язаних з циклічністю виробництва в період спаду та підйому виробництва. Згідно з теорією Дж. М. Кейнса пропонувалося заохочувати попит шляхом збільшення податкових ставок і за рахунок цього та через перерозподіл бюджетних надходжень фінансувати нерентабельні підприємства, підтримувати високу зайнятість населення і високий рівень соціальних виплат, таким чином збільшуючи споживання. Якщо сукупний попит є надто високим, а інфляція досягає загрозливих масштабів, то за висновками Дж.М. Кейнса, державі слід вдатися до фіскальної рестрикції, йти на скорочення витрат або збільшення доходів.

Подальший розвиток теоретичної думки, пов'язаний з неокейнсіанством, розвиває ідею державного втручання в ринкові відносини на довготривалу перспективу. Представниками школи неокейнсіанства є Р.Харрод, Е.Хансен, Е. Домар, інші. Неокейнсіанство базується на ідеї щодо необхідності систематичного втручання в ринкові відносини з боку держави.

Неокласична економічна теорія передбачає повернення до ідеї саморегулівного ринку. Основний зміст цієї теорії полягає в тому, що держава має створювати умови для накопичення капіталу і підвищення продуктивності праці. При цьому високі податки стримують ці процеси. Ця теорія передбачає утримання від використання бюджету для підтримки інвестицій і виробництва з одночасним скороченням потреб на соціальні виплати.

Західний світ піддав критиці теорію збільшення споживання як фактора моделі розвитку економіки. Відомі економісти сучасності, такі як Г. Александер і А. Лафер, віддають перевагу в концептуальному плані не попиту (споживанню), а пропозиції. Їхня основна ідея полягає в тому, щоб більше ресурсів залишати у виробника і стримано відноситися до споживчого попиту населення. А. Лафер визначив граничну ефективну ставку оподаткування на доходи 30–33%, після підвищення якої різко скорочується ефективність податкової системи, проявом чого можуть бути втрати бюджетів, внаслідок ухилень від оподаткування.

У підручнику «Міжнародне оподаткування» під редакцією Ю.Г. Козака, В.М. Сліпа [10 с. 170] наводяться дані про втрати бюджетів від застосування неякісних податкових систем, і, як наслідок, ухилень від оподаткування, які складають у Фінляндії 3% від загальної суми податкових надходжень, США –10%, Канаді – 10%, Франції – 25%, в Англії бюджетних коштів втрачається близько 3–3,5 млрд. фунт. стерлінгів. Ідея вдосконалення фіскальних регуляторів полягає в тому, що зниження податкового тиску призведе до збільшення інвестицій, які, в свою чергу, забезпечать розширення виробництва та бази оподаткування.

Таким чином, податкові механізми, є важливим елементом державного регулювання попиту та пропозиції, перерозподілу доходів суб'єктів господарювання і знаходяться в постійній трансформації у відповідності з розвитком економічних відносин.

Проте чи готова сьогодні Україна обрати західноєвропейську модель розвитку економіки та йти шляхом обмеження попиту, обмежити вилучення коштів до бюджету у вигляді податків і залишити несплачені суми податків в розпорядженні підприємств для подальшого інвестування в економіку України; чи створені в Україні такі передумови, як в Західній Європі, щоб дійсно можна було б однозначно сказати, що вивільнені від оподаткування кошти залишаться в Україні, не будуть витікати з неї і будуть спрямовуватись на інвестиційний розвиток економіки та підвищення добробуту населення? Чи вистачить коштів державного бюджету, внаслідок зменшення податкового тиску, на погашення заборгованості, чи зменшення податкового тиску сприятиме поступовому зменшенню цін та збільшенню споживчого попиту населен–

ня? На сьогодні ці питання вимагають детального дослідження, оскільки однозначної відповіді на них немає, так само як немає відповіді на питання що необхідно зробити в суспільстві для того, щоб піднявся рівень економіки України. Вірніше навпаки, є дуже багато пропозицій, різних варіантів виходу з кризи і різних гіпотез, проте жодна з них, як говорять класики, не вірна. Без вирішення зазначених питань практично неможливо змоделювати податкові регулятори.

Разом із тим чинний податковий механізм є недосконалим, складним в адмініструванні і незручний для застосування платниками податків в практичній діяльності, про що відмічають західні експерти, висловлюючи думку, що в Україні податкова система є складною і непрозорою. Протягом останніх років податкове законодавство в Україні зазнавало постійних змін. Практично щороку з прийняттям закону про Державний бюджет на відповідний рік до податкового законодавства вносилися зміни, спрямовані на зростання податкових надходжень, тобто податкову систему щорічно використовували для забезпечення поточних потреб бюджетного року, внаслідок чого концептуальні засади та принципи її побудови не виконувались, спостерігались диспропорції в перерозподілі доходів по галузях економіки, ігнорувалась регулююча функція податків. Усе це перешкоджає інтеграційним процесам та стабільності податкової системи.

Поданий групою народних депутатів України на чолі з М. Катеринчуком на розгляд Верховної Ради України проект Податкового кодексу, по суті, фіксує чинне податкове законодавство з певними поправками до нього, які стосуються насамперед покращення адміністрування податків та вдосконалення норм, які допускають їх множинне трактування. Водночас у проекті запропоновано знизити податкові ставки з податку на прибуток з одночасною модифікацією бази оподаткування, без достатнього на те обґрунтування скасовано податок на додану вартість та запропоновано ввести податок з обороту. З усіма існуючими недоліками чинного законодавства викладено розділ про місцеві податки і збори, ресурсні платежі. Проектом на обговорення винесено багато дискусійних питань, ефективність впровадження яких є сумнівною.

Так, наприклад, в умовах невизначеності напрямів реформування повноважень органів місцевого самоврядування, бюджетної політики щодо формування місцевих бюджетів в ст. 16 проекту делеговано широкі права органам місцевого самоврядування в частині визначення бази оподаткування, а отже і податкового тиску на платників податків, що зареєстровані на тій чи іншій території. Зокрема, в пункті 1.1 ст. 16 передбачено, що сільські, селищні, міські ради щодо місцевих податків і зборів приймають рішення про їх встановлення і затверджують положення про порядок справляння кожного виду місцевого податку чи місцевого збору. При цьому органам місцевого самоврядування делеговано право за власним рішенням без обмежень змінювати розмір ставок оподаткування, об'єкт оподаткування, порядок справляння чи надання пільг (п. 3 ст. 16).

Зазначене може призвести до податкової дискримінації платників податків за територіальною ознакою, що суперечить принципам оподаткування. В переліку обов'язків платників податків (ст. 22) дискусійним є питання (п. 1.10) стосовно повідомлення про всі випадки участі платників податків в іноземних організаціях. Наприклад, якщо така участь не впливає на формування бази оподаткування або має виключно політичний характер, такі відносини, на наш погляд, не стосуються цього кодексу.

У статті 25 проекту введено нове поняття «консолідована група платників податку», яке близьке до поняття холдингу. В пункті 1 цієї статті запропоновано такий холдинг (об'єднання) визначати як єдиного платника податку стосовно одного або декількох податків і зборів. Тобто, по суті, пропонується відійти від початкового принципу оподаткування, за яким юридична особа, її філіал чи структурний підрозділ є платниками податків та запровадити оподаткування об'єднань підприємств. На мою думку, запровадження такого принципу в умовах глобалізації та концентрації капіталу може призвести до ухилень від оподаткування та ускладнення адміністрування податків і зборів. До того ж у разі не встановлення обмежень щодо кількості учасників такого об'єднання та обсягів виробництва, це може призвести практично до звільнення від сплати податків цілої групи підприємств, порушень у міжбюджетному розподілі податків та зборів, а також до витоку капіталу, у разі наявності в складі холдингу нерезидентів. Таке кардинальне рішення потребує деталізованого вивчення з позиції відкритості економіки України та збільшення залучення іноземних інвестицій.

Дискусійними в проекті є питання стосовно джерел сплати податків за рахунок коштів цільового фінансування. В ст. 53 проекту серед джерел сплати податку зазначено кошти цільового фінансування. З таким підходом погодитися неможливо, оскільки кошти цільового фінансування, зокрема бюджетного фінансування, надаються для використання на конкретні державні бюджетні програми, в тому числі і на соціальні програми або виплати. Впровадження такого принципу сплати податків може призвести до невиконання соціальних програм та спровокувати прояви напруження в соціальній сфері, чого допустити неможливо. На мій погляд, чинна редакція, що визначає джерела сплати податків, визначена Законом України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами», є більш вдалою, ураховує ринкові засади регулювання діяльності платників податків та міжнародний досвід адміністрування податкових платежів, побудований на демократичних принципах партнерства платників податків і контролюючих органів.

Загальним недоліком проекту кодексу є те, що в ньому не визначені основні нові принципи побудови системи оподаткування та не визначено поняття «система оподаткування».

Відсутність єдиних концептуальних підходів до визначення економічної категорії «податки» та до їх економічної природи

призвела до того, що в проекті податкові платежі в окремих випадках розглядаються як бюджетні кошти, несвоєчасна сплата яких прирівнюється до використання бюджетних кредитних ресурсів, а в інших випадках зазначені властивості податків не враховуються. Так, зокрема, в розділах, які стосуються утворення податкового боргу передбачені механізми нарахування пені за кожен день прострочення сплати до бюджету обов'язкових платежів та застосування штрафних санкцій. Разом із тим у пунктах 2 та 3 ст. 59 викладено інші принципи, і в разі якщо платник самостійно виявляє помилки, що призвели в минулих періодах до ухилень від оподаткування, та доплачує самостійно виявлені і донараховані суми податків у наступних звітних періодах, то пеня і штрафні санкції до такого платника податку не застосовуються. Такий підхід може призвести до того, що окремі недобросовісні платники податку зможуть безоплатно і безконтрольно користуватися бюджетними коштами, внаслідок чого добросовісні платники податку будуть перебувати у менш привабливому конкурентному середовищі.

У ст. 60 пропущено і не передбачено відповідальності за складання податкової звітності податковими агентами, що послаблює ефективність застосування механізмів сплати податків через податкових агентів.

У статтях 65–70 проекту викладено порядок та механізм узгодження та сплати податкових зобов'язань платника податку. Цей розділ викладено непослідовно, хаотично та з численними редакційними помилками. В концептуальному плані на відміну від чинного порядку скасовано процедуру апеляційного узгодження податкових зобов'язань, визначених контролюючим органом та запропоновано здійснювати узгодження в судовому порядку. Так, у ст. 66 зазначено, що неузгоджене платником податку податкове зобов'язання узгоджується судовим порядком за позовною заявою податкового органу. В проекті не передбачено також такого механізму адміністрування податків, як надання податкових роз'яснень, їх статус, виконання та відповідальність у разі їх застосування.

З одного боку, запропоновані механізми щодо скасування апеляційного узгодження податкових зобов'язань скорочують строки стягнення податкових платежів та прояви корупції в податкових органах, проте одночасно сприяють перевантаженню судових органів податковими справами, в тому числі дріб'язковими, посилюють корупцію в судових органах, внаслідок чого сумнівно сподіватись на значний ефект від запропонованих нововведень. Крім того, запропоновані зміни вимагають реформи судових органів, виокремлення структурних підрозділів, які б вирішували численні податкові питання. Без відповідної реформації цих органів вказані рішення неефективними та передчасними.

З іншого боку, процедура апеляційного узгодження податкових зобов'язань, встановлених за рішенням податкових органів дозволяє вищестоящим податковим органам виявляти випадки неякісної роботи нижчестоящих структур, виправляти виявлені помилки та сприяє підвищенню ефективності контрольної функції. Механізм апеляційного узгодження податкових зобов'язань відповідає міжнародній практиці адміністрування податків, широко використовується в країнах Євросоюзу, з певними вдосконаленнями, на мою думку, він повинен залишитись в практичній діяльності.

Серед недоліків проекту в частині адміністрування податків слід відмітити відсутність порядку застосування податкової вимоги, в проекті цей термін використовується, проте економічна сутність цього інструмента не розкрита, не виписано випадки, в яких він застосовується, що унеможливлює його застосування. Разом із тим необхідність впровадження такого інструмента доведена практикою.

Так, якщо податкове повідомлення спрямоване на узгодження та справляння податкового зобов'язання платника податку, то податкова вимога є попередженням платника податку про утворення податкового боргу у платника податку за податковими зобов'язаннями, які визначив контролюючий орган та набуття права у контролюючого органу застосування механізмів примусового стягнення податків. Цей механізм також відповідає міжнародній практиці адміністрування податків на демократичних засадах, спрямований на захист інтересів платників податків і встановлення партнерських відносин між контролюючими органами та платниками податків і на цій підставі повинен бути збережений в податковому законодавстві.

Аналіз норм проекту свідчить, що автори проекту концептуально не визначились стосовно переліку платежів, які підпадають під сферу впливу цього кодексу. Так, у п. 4 ст. 68 зазначено, що механізм податкового повідомлення охоплює платежі по нарахованій пені за порушення строків розрахунків у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Разом з тим вказана пеня не є податковим платежем, хоча і контролюється податковими органами. Тому, на наш погляд, слід залишити чинну трактовку податкового законодавства, згідно з якою зазначені платежі не є податками і на них не поширюється дія Закону України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами».

До недоліків проекту слід віднести скасування механізмів та порядку надання відстрочок (розстрочок) податкових зобов'язань. Так, у статтях 72 та 73 запропоновано замість поняття надання податкового кредиту під процент у вигляді відстрочок та розстрочок запровадити механізм зміни строку виконання податкового зобов'язання. По суті, в проекті відбулася підміна поняття податкового кредиту і запроваджено механізм безобмеженого та безоплатного користування бюджетними коштами кожним платником податку.

У проекті на відміну від чинного законодавства серед заходів примусового стягнення передбачено стягнення дебіторської заборгованості з дебіторів боржника (п. 5 ст. 88), проте не розписано принципи, випадки та умови такого стягнення. Порушене питання, на мою думку, вимагає концептуального опрацювання. Якщо основним принципом побудови системи

оподаткування вважати принцип однакових умов оподаткування для всіх платників податків, тоді відповідальність дебітора за несвоєчасні розрахунки з бюджетом кредитора не вписується в логіку оподаткування, згідно з якою лише платник податку несе відповідальність перед бюджетом за виконання своїх зобов'язань. До того ж стягнення в бюджет дебіторської заборгованості платника податку не узгоджується з правом власності дебітора на розпорядження власними активами.

У проекті практично збережені основні концептуальні підходи в частині примусового стягнення податкового боргу, що закладені в чинному законодавстві. Водночас збережені і не усунені недоліки чинного порядку, які мають місце в практичному застосуванні законодавчих норм, пов'язаних з терміном позовної давності. Так, у п. 2.3 ст. 101 проекту визначено, що податковий борг юридичних і фізичних осіб, стосовно якого минув строк позовної давності (1095 днів), списується податковими органами. Проте в умовах, коли не передбачена відповідальність податкових органів щодо повного охоплення документальними перевірками всіх платників податків у строки дії термінів позовної давності та недопущення прострочення термінів позовної давності, зазначена норма в частині списання безнадійного боргу призводить до проявів корупції та до втрат бюджетних надходжень.

У п. 2.4 ст. 101 проекту безнадійним вважається борг юридичних та фізичних осіб, що виник внаслідок обставин непереборної сили (форс–мажорних обставин). Разом із тим у проекті не визначено, що слід з метою оподаткування вважати форс–мажорними обставинами, в якому порядку та обсягах визначається податковий борг, що виник внаслідок обставин непереборної сили, яке підприємство вважається таким, що постраждало внаслідок дії цих обставин тощо.

Крім того, списання податкового боргу завжди було винятковим заходом, яке здійснювалося на підставі окремого закону в період кризових явищ в окремій галузі, законодавчих реформ чи природних катаклізмів та техногенних катастроф, що не враховано в проекті.

В основу проекту покладено чинну редакцію Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств». Зокрема, збережено чинні підходи щодо складу валових доходів та валових витрат. Практично незмінною залишилась формула обчислення об'єкту оподаткування, згідно з якою валові доходи зменшуються на валові витрати та на окремо обчислену амортизацію основних фондів.

У ст. 180 датою виникнення валового доходу визначено дату відвантаження товарів, а для робіт (послуг) – дата фактичного надання результатів робіт (послуг) із боку платника податку. Разом із тим у проекті не виписано послідовно порядок, що саме слід вважати відвантаженням товарів, чи то дату доставки товарів, чи підписання товарно–транспортних накладних, чи дату оприбуткування товару продавця, інші умови, що мають місце на практиці.

Крім того, змінивши методологію формування валових доходів, автори не пристосували до неї методологію визначення валових витрат. Зокрема, в ст. 182 датою збільшення валових витрат вважається дата оприбуткування товарів, а для робіт (послуг) – дата фактичного отримання платником податку результатів робіт (послуг).

Зазначені підходи в методологічному плані не мають нічого спільного з методологією визначення фінансового результату від реалізації товарів (робіт, послуг) у бухгалтерському обліку, в наближенні до якого планувалось виписувати норми проекту. Так, відповідно до бухгалтерського обліку фінансові результати формуються згідно з принципом нарахування за методом відповідності доходів та витрат. Метод відповідності передбачає, що обов'язковою умовою одержання доходу є здійснення підприємством витрат для його отримання. На практиці це означає, що в момент реалізації одночасно з визначенням виручки від реалізації продукції списують собівартість цієї продукції (витрати) і визначають фінансовий результат, при цьому складовою частиною витрат є амортизаційні відрахування, що обчислюються від вартості основних засобів.

Водночас у проекті скасовано чинну редакцію п. 5.9 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», яка коригувала матеріальні витрати платників податків під обсяги отриманих доходів та упереджувала зловживання в частині завищення валових витрат та заниження об'єкту оподаткування.

Запропонована редакція формування валових доходів та валових витрат не спростила податковий облік та адміністрування податку на прибуток, а навпаки ускладнила його.

Проектом не передбачено нових змін в частині упередження ухилень від оподаткування при здійсненні кредитних операцій між суб'єктами (не вирішено питання оподаткування авансових платежів та поворотної фінансової допомоги). В частині оподаткування страховиків, банків та небанківських фінансових установ не виписано чітких правил оподаткування технічних резервів та страхових резервів, що створює передумови для ухилень від оподаткування цих платників.

У питаннях оподаткування операцій з цінними паперами не виписано перехідні положення оподаткування цінних паперів в момент переходу їх з інвестиційного (кредитного) портфелю до цінних паперів, що призначені для торгівлі, а також особливості застосування звичайних цін під час реалізації позалістингових цінних паперів. Під час оподаткування операцій хеджування не визначено критерії таких операцій.

У проекті замість чинного податку на додану вартість запроваджується новий податок на додану вартість односторонньої дії. За економічною природою запроваджується новий податок, який, по суті, є податком з обороту. Податок з обороту було скасовано Україною в зв'язку із запровадженням обраного Україною курсу щодо інтеграції до країн Європейського Союзу. Зокрема, запровадження цього податку не узгоджується з 112–ю Директивою Ради ЄС щодо гармонізації законодавства держав–членів стосовно оподаткування.

В основу справляння податку покладено касовий метод, застосування якого в практичній діяльності також вияви-

лось неефективним. Як об'єкт оподаткування за основу прийнято операції продажу товарів та прирівняні до них операції, перелічені в чинній редакції Закону України «Про податок на додану вартість».

Слід зауважити, що в проекті не використано позитивні напрацювання податкових органів у частині спрощення адміністрування ресурсних платежів, заміни групи податків, які мають одну і ту ж базу оподаткування у вигляді обсягів вуглеводневої сировини – одним податком, не виписано механізм справляння окремих місцевих податків та зборів через посередництво податкового агента, не враховані пропозиції щодо реформування екологічного податку.

Складається враження, що проект виписували різні автори, з власним баченням бюджетної та економічної політики, напрямів реформування податкової системи в Україні, внаслідок чого проект не має ознак цілісного документа, що забезпечує реалізацію поставленої мети. Зокрема, в проекті не знайшли повною мірою свого втілення податкові регулятори щодо мотивації інвестиційно–інноваційного розвитку економіки України, виведення доходів з тіні, розбудови соціально орієнтованої економіки.

Висновки

1. Податковий кодекс – це інструмент реалізації бюджетної та економічної політики держави, що будується з урахуванням реального стану розвитку суспільно–політичних та економічних відносин та з урахування обраного політичного курсу розвитку країни.

2. Реформування податкової системи в Україні необхідно здійснювати відповідно до вимог політико–економічної програми розбудови суспільного устрою та економіки України.

3. На порядку денному дослідження впливу податкового навантаження на формування доходів по групам домогосподарств, в залежності від рівня їх доходності та вивчення дії цього впливу на зміну попиту та пропозиції на ринку товарів в Україні.

4. Запровадження принципу скорочення попиту та збільшення пропозиції в Україні вимагає обґрунтованого дослідження, з одночасною розбудовою регуляторів, що забезпечують інвестиційне спрямування вивільнених внаслідок зниження податкового тиску коштів виробників.

5. Трансформацію податкових регуляторів необхідно здійснювати поетапно, залежно від модифікації законодавчого поля у сфері ринкових відносин.

Література

1. Бредіхін В.М. Міжнародні інвестиції: Навчально–методичний посібник / [В. Бредіхін, А. Близнюк, К. Покатеєва, К. Попкова]. – Харків: ХНАДУ, 2008. – 268 с.

2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег [пер. з англ.] / Дж. М Кейнс. – М.: Прогресс, 1978. – 495 с.

3. Кисельова О.М. Основи державного управління інвестиційною діяльністю [монографія, за ред. Бондар І.К.] / О. Кисельова. – К.: Видавничий дім «Корпорація», 2008. – 311 с.

4. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування між бюджетних відносин / І. Луніна – К.: Вид. Наукова думка НАН України, 2006. – С. 502.

5. Міжнародне оподаткування [навчальний посібник] / Ю.Г. Козак, В.М. Сліп. – К.: 2003. – С. 550

6. Музиченко А.С. Інвестиційна діяльність в Україні. [Навчальний посібник] / А. Музиченко. – К.: Кондор, 2005. – 406 с.

7. Портной М.А. Механізми глобального впливу грошово–кредитної політики США / Портной М. // США * Канада економіка – політика – культура [щомісячний науковий та суспіль–політичний журнал]. – 2008. – С. 3–14.

8. Редхед К. Управління фінансовими ризиками [переклад з англ.] / К. Редхед, С. Хьюс. – М.: ІНФРА–М., 1996. – С. 288.

9. Самуельсон П. Економіка [підручник] / П. Самуельсон, – Львів: Світ, 1993. – 493 с.

10. Супян В.Б. США в світовій економіці на початку XXI сторіччя / В. Супян // США * Канада економіка – політика – культура [щомісячний науковий та суспіль–політичний журнал]. – 2008. – № – С. 3–16.

11. Taxing InsuranceCompanies OECD publication, 2 rue Andre–Pascal Printed France, 2001. – 108 с.

12. Харрод Р.Ф. К теории єкономической динамики / Р. Харрод. – М.: Гелиос, 1999. – 265 с.

13. Шарп У.Ф. Инвестиции / Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александр, Джеффри В. Бэйли [пер. с англ. Буренина А.Н.] – М.: ИНФРА–М, 1997. – XII, 1024 с.

М.Ю. АВКСЄНТЬЄВ,
аспірант, НДЕІ

Моделі інституційної підтримки державно–приватного партнерства в світі та в Україні

Стаття присвячена аналізу державної політики підтримки державно–приватного партнерства. В статті автор описує заходи урядів різних країн світу, направлені на підтримку розвитку державно–приватного партнерства. Враховуючи міжнародний досвід та ситуацію в Україні, автор надає рекомендації щодо необхідних удос–

© М.Ю. АВКСЄНТЬЄВ, 2010

коналень сфер регулювання державно приватного партнерства.

Статья посвящается анализу государственной политики поддержки государственно–частного партнерства. В статье автор описывает меры правительств разных стран мира, направленные на поддержку развития государственно–частного партнерства. Учитывая международный опыт и ситуацию в Украине, автор представляет рекомендации, касающиеся необходимых улучшений сферы регулирования государственно–частного партнерства.

Article «Institutional models for public–private partnership used in the world and Ukraine» is devoted to analysis of the state policy for public–private partnership. Author describes state actions aimed to support public–private partnership spheres. Considering international experience and local situation in Ukraine author proposes recommendations aimed to develop public–private partnership sphere in Ukraine.

Постановка проблеми. Державно–приватного партнерство (ДПП) – сучасний механізм, за допомогою якого багато країн світу розширюють власний інструментарій реформування інфраструктури. Позитивні властивості ДПП, які дозволяють проектам інфраструктури стати більш гнучкими та краще реагувати на зміни економічного середовища, допомогли таким проектам стати центральним механізмом у наданні важливих суспільних послуг в багатьох країнах світу. Але для отримання необхідних результатів від використання складних, порівняно зі звичайними моделями реновації інфраструктури, механізмів ДПП необхідно створити відповідне інституційне середовище, яке дозволило б їм розвиватися в потрібному напрямі. Для виявлення найбільш сприятливого середовища розвитку ДПП, необхідно проаналізувати рівні розвитку цих проектів в країнах флагманах даних технологій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. При написанні статті використовувалися всі відкриті джерела мережі Internet, що дало змогу проаналізувати точку зору різних інституцій: Транспортного Департаменту США, Національної ради США з питань Державно–приватного партнерства, Федеральної адміністрації автодоріг; та фахівців: Стефена Ліндера, Мері Пітерс та ін. Багато матеріалу опубліковано групою Світового банку, Європейського банку реконструкції та розвитку. В Україні дану проблематику вивчають О.В. Навроцька, М.М. Погребняк, Т.Б. Паппу та ін.

Недосконала сфера регулювання відносин ДПП в Україні призводить до гальмування процесів розвитку інфраструктури, тоді як її реформа є однією з найактуальніших проблем в Україні.

Мета статті – дослідити інституційну політику в сфері ДПП в різник країнах світу, виявити, які дії урядів направлені на підтримку ДПП є найбільш ефективними, надати рекомендації щодо необхідних удосконалень сфери ДПП в Україні.

Виклад основного матеріалу. Для побудови ефективного механізму використання ДПП на практиці в Україні, необхідно уважно вивчити міжнародний досвід впровадження таких механізмів. Насамперед, це стосується досвіду використання моделей ДПП для реновації інфраструктури в країнах, що розвиваються та результатів цього використання. Також важливо проаналізувати організаційно–правові заходи, які були здійснені країнами, для створення необхідних умов розвитку сфери ДПП [4].

Одним з регіональних флагманів впровадження технологій ДПП є Європа, де залучення приватного партнера широко використовуються для реалізації проектів інфраструктури.

Наприклад, у Франції 35 пілотних проектів ДПП були відібрані ще в 2005 році на загальнодержавному рівні, 12 з яких вже отримали дозволи, та дві угоди підписано на загальну суму в 2,6 млрд. євро. Також існує дві окремі загальнодержавні програми ДПП по будівництву госпіталів (1,4 млрд. євро) та в'язниць (1,3 млрд. євро). На місцевому рівні у Франції сфера впровадження технологій ДПП набагато ширша і включає в себе спорудження будівель громадського призначення (бібліотеки, виставкові зали), стадіонів, театрів, фабрик по переробці відходів, автошляхів, впровадження систем освітлення, та громадського транспорту. Вже ідентифіковано більше 60 проектів, з яких контракти по десяти вже підписано. Такому швидкому розвитку технологій ДПП у Франції сприяє наявність кількох інституцій, які опікуються цією сферою, серед яких відділ міністерства економіки, фінансів та індустрії Франції (http://www.ppp.minefi.gouv.fr/), французький інститут з питань ДПП (http://www.fondation–igd.org/) та єдиний інформаційний портал з ДПП, який співпрацює з двома вищезазначеними організаціями (http://www.cefoppp.org/).

У Португалії було створено один центральний орган влади (MFAP) та по одному з кожного сектору ДПП (MOPTC) для координації підготовки, дій та моніторингу угод ДПП в контексті державної бюджетної програми. Дві основні функції цих органів полягають у перевірці документів, що регулюватимуть тендер, а також у контролі виконання контрактів ДПП. Найбільшими угодами ДПП в Португалії на сьогодні є новий аеропорт у Лісабоні, швидкісні дорожні розв'язки, порти та програма спорудження газових магістралей.

У Великобританії найбільшим проектом ДПП є дорога M25 (кільцева дорога Лондона) довжиною 196 км (http://www.pberry.plus.com/ukroads/ring_roads/london.html). Це є найбільш завантажений автошлях у світі, що обслуговує 200 тисяч клієнтів щодня, який будувався стадіями у 60, 70 та 80–х роках. За планом дорога має бути перебудована без розширення земельної ділянки. Формою співробітництва було обрано DBOF (Design–Build–Operate–Finance), яка передбачає, що розробка проекту, фінансування, спорудження та управління буде здійснюватись приватним партнером. Термін реалізації програми – 30 років. На думку лондонського керівництва, саме DBOF дає

змогу забезпечити найбільш ефективний механізм спорудження, за умови проведення робіт на працюючий магістралі. Окремим пунктом даного контракту буде кредит на фінансування проекту, що має бути дешевим. У даному випадку не було зафіксовано ціни реконструкції, через те, що термін реалізації проекту досить довгий, і важко спрогнозувати вартість будівництва на останніх стадіях, тоді як ціна реконструкції на ранніх стадіях реалізації проекту є фіксованою. Реконструкція першою частини розпочнеться у 2008 та закінчиться у 2015 році, вартість робіт складе 2,2 млрд. ф. стерлінгів, тоді як вартість експлуатації за наступних 30 років становитиме близько 4 млрд. ф. стерлінгів. Цікаво, що у Великобританії існує посада арбітру з питань ДПП у проекті реконструкції лондонського метрополітену, який призначається державним секретарем та має бути незалежним від уряду або приватних партнерів. (http://www.ppparbiter.org.uk/output/page16.asp).

В Ірландії в 1999 році було створено центральний орган, що відповідає за координацію контрактів ДПП (http://www.ppp.gov.ie/). За національний планом розвитку Ірландії (National Development Plan), що складається з проектів ДПП, загальна вартість об'єктів інфраструктури, що будуть побудовані складе 52 млрд. євро. Наразі за цим планом стартувало вже 60 проектів на суму, що перевищує 20 млрд. євро. Відділом розроблена спеціальна загальнодоступна база, до якої входять документи, які необхідні для аналізу, оцінки та супроводження проектів ДПП. Ще однією функцією відділу є координація дій двох інших служб пов'язаних з ДПП в Ірландії: Inter–departmental Group (IDG) on PPPs, яка представляє всі сектори суспільних послуг, та відповідає за об'єднання роботи різних зацікавлених органів влади при реалізації проектів ДПП та Public/Private Informal Advisory Group (IAG) on PPPs, яка включає представників профспілок працівників, що працюють на проектах ДПП [2].

Проекти ДПП успішно впроваджуються в більшості країн Європи, таких як Голландія, Болгарія, Шотландія, Італія, Германія та ін. Основними стримуючими факторами на шляху розвитку ДПП європейці називають:

– недостатній розвиток законодавчої бази в цій сфері;
– політичне втручання;
– повільний процес стандартизації;
– недостатнє тренування персоналу державного сектору [5].

В Угорщині починаючи з 1994 року була укладена низка концесійних угод будівництва кількох ділянок автомагістралей у межах країни.

Впровадження дорожніх проектів на умовах ДПП в Росії тільки розпочинається. На даний момент відібрано на конкурсній основі консультантів для проектів будівництва Орловського тунелю та західного обходу м. С.–Петербургу – швидкісної автомагістралі.

Законодавство з питань ДПП в Литві є досить розвинене і має приклади успішної реалізації проектів на муніципальному рівні. Наприклад, у наслідок реалізація проекту ДПП, щодо модернізації мережі теплопостачання у містах суттєво знизились витрати на експлуатацію мережі, що дало змогу знизити відповідні комунальні тарифи для населення.

З 1998 року існує концесійне законодавство в Румунії, але рівень його розвитку не забезпечував належної ефективності великим інфраструктурним проектам, зокрема іншим, ніж класична концесія, моделям ДПП. Великим стримуючим фактором була відсутність прозорих тендерних процедур. Тому в 2002 році було прийнято постанову уряду щодо ДПП. Внесення змін у 2006 році до цієї постанови дало змогу створити підґрунтя для застосування більш широкого спектру моделей партнерства (DBO, DBFO, BOR, BOT, ROT) та врегулювати питання відповідних тендерних процедур. У Румунії ДПП регулюється на основі приватизаційного законодавства та галузевих законів (стосовно нафти, природного газу, електроенергії, комунального господарства, автодоріг, тощо). Тендери щодо концесійних проектів на будівництво та реконструкцію автомобільних доріг було об'явлено у 2005 році, а в 2006 році призупинено і анульовано у зв'язку зі зміною уряду. На даний момент відповідно до вимог постанови уряду щодо ДПП, підготовлено проект підземної автостоянки в Бухаресті, завершено тендер і відбувається переговорний процес з укладання контракту.

Використовуючи власні позитивні сторони, ДПП стало відігравати важливу роль у реновації інфраструктури багатьох країн світу. Так, наприклад, в Індії 40% всіх інвестицій в інфраструктуру здійснюється за допомогою цих механізмів [1]. Уряд Індії постановою затвердив спеціальний порядок ухвалення проектів ДПП. Для розгляду кожного окремого проекту створюється комісія з представників чотирьох департаментів міністерства фінансів (економічних справ, споживання, юридичного департаменту та відділу планування) та представника профільного до проекту міністерства. Ця комісія вивчає проект та формує незалежний висновок, щодо додаткових можливостей, які можуть бути отримані за рахунок залучення приватного партнера. За умов схвалення проекту на цьому рівні формується уповноважений комітет з конкретного проекту, яких виконує функції державної «наглядової ради» по проекту та формує звітність. Багато спеціалістів з ДПП нарікають на відсутність в Індії – країні, що на даний момент є лідером серед країн, що розвиваються, спеціального органу чи департаменту влади, який постійно займався б розбудовою відносин ДПП. Але, незважаючи на це Індія, є країною лідером із залучення приватних інвестицій до інфраструктурних проектів в регіоні.

У США наряду з департаментами в міністерствах, які безпосередньо працюють з механізмами ДПП, існує неприбуткова організація, метою якої є технічна допомога центральному уряду та місцевим органам влади. Ціллю Національної ради з питань ДПП (The National Council for Public–Private Partnerships// http://www.ncppp.org/) є підвищення розуміння як приватного сектора так і державної влади, щодо позитивних рис співробітництва.

З метою запровадження ДПП у Чехії та його підтримки було створено спеціальний Центр (http://www.asociaceppp.cz/) відповідно до стратегії розвитку інфраструктури в Чехії. Центр надає підтримку при проведенні тендерних процедур проектів ДПП, їх підготовки, розробки ТЕО, оцінки ризиків, розробки тендерної документації. Більшість таких проектів в Чехії знаходиться на стадії проведення процедур відбору партнера (концесіонера) і про наслідки реалізації проектів говорити ще завчасно.

В Європі наряду з державними органами, які відповідають за розвиток ДПП існує Асоціація з реалізації європейського плану допомоги (C.R.E.A.M. Europe// http://www.cream-europe.eu/en/index.php). Сутність такої допомоги полягає в розробці єдиної програми розвитку інфраструктури країн Євросоюзу. Ця програма має на меті збалансувати розвиток різних регіонів Європи. Головним завданням Єдиної європейської стратегії розвитку інфраструктури є допомога відсталим регіонам та збільшення їх конкурентоспроможності порівняно з розвинутими країнами Європи. На важливе значення цієї програми вказує її бюджет, який перевищує третину всього бюджету Євросоюзу з 2007 по 2013 роки [3].

Як видно з таблиці та попереднього матеріалу, двома основними елементами фундаменту розбудови ДПП в будь-якій країні є розвинена нормативно-правова база та орган регулювання ДПП. За відсутності одного з цих елементів, розвиток ДПП у країні може зіштовхнутися з значними труднощами.

В Україні, на жаль, поки що не існує жодного з цих двох елементів у потрібній якості. Першими законами, які відносилися до сфери регулювання ДПП в Україні були закони «Про концесію» та «Про концесію на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг», Закон «Про угоди про розподіл продукції», прийняті Верховною Радою України у 1999 році. Також до сфери регулювання ДПП в Україні можна віднести Закон «Про оренду державного та комунального майна», прийнятий у 1992 році. На даний момент абсолютно очевидно, що ці закони застарілі та не відображають сучасних тенденцій розвитку ДПП. Крім того, вони окремо регулюють різні види ДПП, тоді як не існує законопроекту, який об'єднав би в собі загальні засади розвитку ДПП в Україні.

Нові закони можуть стати гарантією надійності та тривалості стосунків між представниками державного і приватного секторів у рамках партнерської програми.

25 червня 2009 року Верховна Рада України прийняла Закон України «Про загальні засади державно-приватного партнерства» в цілому. Але 9 жовтня 2009 року прийняття цього закону було скасовано відповідною постановою Верховної Ради України. Стурбованість депутатів викликала стаття восьма «Використання земельних ділянок для здійснення державно-приватного партнерства», в якій передбачений такий порядок вирішення земельного питання –

Таблиця 1. Інституційний розвиток ДПП в країнах Європи

Країна	Деп-т ДПП	Законодавство	Розвиток ДПП
Австрія	▲▲▲		★
Бельгія	▲	■■	★★
Данія	▲▲		
Фінляндія		■	★
Франція	▲	■■	
Німеччина	▲▲	■■	★★★★
Греція	▲	■■	
Ісландія	▲▲▲	■■■	★★★★
Італія	▲▲	■	★★
Люксембург			
Нідерланди	▲▲▲		★★★
Португалія	▲▲	■■	★★★
Іспанія		■■	★★★
Швеція			
Великобританія	▲▲▲		★★★★★
Кіпр			★★
Чеська Республіка	▲▲	■■	★★★
Естонія	▲		
Угорщина	▲▲	■	
Латвія	▲▲	■	
Литва			
Польща	▲▲	■■	★★★
Словаччина			★
Болгарія	▲	■	★★★
Румунія	▲	■■	★★★
Туреччина		■■■	★★★
Мальта	▲		

Складено автором на базі звіту Світового банку за 2004 рік.

одного з ключових питань для практичної реалізації ДПП. У випадку, якщо для виконання ДПП необхідно надати приватному партнерові права користування земельними ділянками, державний партнер до моменту проголошення конкурсу по визначенню приватного партнера повинен забезпечити розробку проектів землеустрою відносно відводу земельних ділянок, іншої документації, яка згідно з законодавством є необхідною для надання земельної ділянки в оренду, та узгодити таку документацію з уповноваженим органами, а в разі необхідності – отримати позитивний висновок державної експертизи щодо землеустрою у встановленому законодавством порядку. У випадку якщо договором про ДПП передбачено надання в користування (експлуатацію) ліній електропередач, зв'язку, трубопроводів та інших комунікаційних об'єктів, щодо яких встановлений сервітут, державний партнер зобов'язаний передати сервітут приватному партнеру. Інформація про такі сервітути та умови їхньої передачі має бути включена в умови конкурсу.

Експерти вважають, що позитивною стороною закону буде практика проведення аналізу ефективності ДПП та встановлення можливих ризиків, а також обґрунтування соціально–економічних та екологічних наслідків здійснення ДПП [6]. Це необхідно для прийняття рішення про доцільність ДПП у кожному конкретному випадку. Пропозиція про здійснення ДПП можуть готуватись як «публічним», так і приватним партнером, а рішення про здійснення ДПП відповідного органу повинно бути прийняте протягом двох місяців з дати подання пропозиції.

Проект закону «Про загальні засади державно–приватного партнерства» містить ряд можливостей державної підтримки ДПП – надання держаних гарантій та гарантій органів місцевого самоврядування, гарантій прав приватних партнерів, таких як принцип компенсації витрат приватного партнера у випадку, якщо ціни (тарифи) на послуги, що надаються в процесі здійснення ДПП, встановлені у розмірі, нижче економічно обґрунтованих витрат на їх виробництво (надання), застосування законодавства, діючого на день складання договору про ДПП протягом всього терміну дії договору та деяких інших.

Важливо розуміти, що з прийняттям законопроекту деякі законодавчі акти необхідно буде переглянути з метою узгодження їх норм з нормами законопроекту, а саме: Земельний та Цивільний кодекси України, закони України «Про управління об'єктами державної власності», «Про режим іноземного інвестування», «Про інвестиційну діяльність», «Про місцеве самоврядування», «Про Єдиний митний тариф» та інші.

Незважаючи на низку згаданих вище законодавчих ініціатив, питання розвитку державно–приватного партнерства неможливо вирішити тільки шляхом внесення змін до існуючого законодавства.

Надзвичайно важливим аспектом проекту нового Закону «Про загальні засади державно–приватного партнерства» є визначення того, що державний контроль у сфері ДПП має здійснюватися уповноваженим урядовим органом, який на даний момент ще не призначений Кабміном.

Висновки

У статті проведено аналіз нормативно–правових та інституційних засад розвитку ДПП в деяких країнах світу та в Україні. Цей аналіз є важливий для надання пропозицій та рекомендацій, щодо подальшого розвитку ДПП в Україні. Адже саме проблеми інституційного характеру та юридичні неврегульованості – головні перепони на шляху залучення приватного капіталу до реновації інфраструктурних галузей в Україні. Незважаючи на те що перші закони, які регулюють окремі види ДПП в Україні, з'явилися у 1999 році (закони «Про концесію», «Про концесію на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг», «Про угоди про розподіл продукції»), єдиний закон, який об'єднав би процедури ДПП поки що неприйнятий Верховної Радою України. Відтак можливості існуючого законодавства обмежуються регулюванням окремих видів діяльності, які можуть характеризуватися, як ДПП.

Нормативно–правова база в Україні має стати гарантією прозорості, надійності та тривалості стосунків між представниками державного і приватного секторів у рамках партнерських програм. Розвиток юридичного середовища має забезпечити можливості для державної підтримки ДПП, такі як надання держаних гарантій та гарантій органів місцевого самоврядування, гарантій прав приватних партнерів, таких як принцип компенсації витрат приватного партнера у випадку, якщо ціни (тарифи) на послуги, що надаються в процесі здійснення ДПП, встановлені у розмірі, нижче економічно обґрунтованих витрат на їх виробництво (надання) та деяких інших.

Розвиток нормативної бази має на меті також юридичне закріплення інституціональних основ реалізації проектів ДПП в Україні. У вищезазначеному проекті ЗУ міститься пункт про створення уповноваженого урядового органу, який має здійснювати державний контроль в сфері ДПП. Але в проекті не визначено, який саме статус має бути наданий відповідному органу, не визначені його функції та структура. Така ситуація свідчить про те, що зараз ще не існує єдиної політичної позиції, щодо формату державного контролю над сферою ДПП в Україні. Поки що об'єднання зусиль та досвіду уряду України в проектах ДПП обмежується департаментом в Міністерстві економіки України, що не є достатнім, враховуючи гостру необхідність залучення інвестицій до інфраструктурних галузей України.

Література

1. Praful C. Patel. In India's Infrastructure Challenges and the Role of Public Private Partnerships, International conference on meeting India's infrastructure needs with PPP, February 5–6, 2007 [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.pppinindia.com/pdf/conference_meeting_indias_infrastructure_needs_with_public_private_patnerships.pdf

2. Сайт центрального відділу Ірландії з ДПП, [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ppp.gov.ie/

3. Сайт Асоціації з реалізації європейського плану допомоги [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.cream-europe.eu/en/index. php?option=com_content&task=view&id=13&Itemid=30

4. Cuttaree V., Humphreys M., Muzira S. and J-P Strand, PRIVATE PARTICIPATION IN THE TRANSPORT SECTOR. The World Bank group, Transport papers [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/INTTRANSPORT/Resources/336291-1227561426235/5611053-1229359963828/tp_24.pdf

5. United Nations Economic Commission for Europe, A Guide to Promoting Good Governance in Public Private Partnerships, [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.unece.org/ceci/publications/ppp.pdf

6. Вольфрам Ребок, Государственно-частное партнерство в Украине, Киев 2009 [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://arzinger.ua/index.php?page=press&type=books&id=206

В.Л. ОРЕШНЯК,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Структурні зрушення економічної системи в процесі становлення моделі сталого розвитку

У статті розглянуто теоретичні підходи та наукові погляди щодо дослідження структури економіки та структурних зрушень, на цій основі удосконалено відповідний понятійний апарат. Керуючись цілями сталого розвитку, запропоновано напрями та пріоритетні зміни у структурі економіки.

В статье рассмотрены теоретические подходы и научные взгляды на исследования структуры экономики и структурных изменений и на этом основании усовершенствован соответствующий категориальный аппарат. Руководствуясь целями устойчивого развития, предложены направления и приоритетные изменения в структуре экономики.

The theoretical approaches and scientific views to the research of structure of the economy and structural changes in it were considered. Conceptual device was improved on this basis. Direction and priority changes in economy structure were offered, managing by the purpose of constant development.

Постановка проблеми. Бурхливий розвиток техніки та науки за останнє тисячоліття дав змогу усвідомити теперішньому поколінню неминучість руйнівних процесів та глобальних катастроф у майбутньому. Намагання урівноважити постійно зростаючі потреби людства з його можливостями не дали бажаних результатів. Гармонізувати відносини між природою та суспільством вирвалася модель стійкого розвитку.

Ідея концепції сталого розвитку є обумовленою необхідністю узгодження соціально-економічного розвитку з природними можливостями планети з метою забезпечення потреб жителів сьогодення, водночас не позбавляючи майбутніх нащадків реалізовувати особисті, життєво-важливі потреби. Інакше кажучи, гарантувати наступним поколінням повноцінне життя та наявність достатньої кількості ресурсів природи. В даному випадку збереження навколишнього середовища та розумне використання його ресурсів розглядається як невід'ємна складова економічного та соціального розвитку. В основу концепції сталого розвитку закладена невидима екологічна перебудова, що, по-перше, передбачає зміну уявлення людства про існування всесвіту, формування екологічної свідомості, мислення та навичок суспільства, по-друге, провести екологізацію матеріально-технічної бази, екологічну переорієнтацію механізму суспільного господарювання, переформування інституційної та правової бази за для стійкого, екологічно-урівноваженого функціонування соціально-економічної системи. Проте жодна, навіть найрозвинутіша країна до кінця не могла здійснити якісний, завершальний етап переходу до моделі сталого розвитку. Ні екологічна переорієнтація та модернізація, ні технологічний прогрес, ні науковий розвиток, ні належна поінформованість суспільства щодо бережливого відношення до дарів природи нездатні забезпечити стійкий розвиток економічних систем. Економіка залишається ресурсозатратною, екстенсивною та екологічно небезпечною. Вирішити зазначені проблеми практично неможливо при існуючому неефективному рівню самоорганізації суспільства. Вражаючим залишається той факт, що не все суспільство прагне до побудови нового, стабільного майбутнього, на жаль, реалії сьогодення залишаються невтішними. Хоча існує єдиний вихід, котрий здатний забезпечити повноцінний перехід до принципово нового, якісного розвитку, – це ефективна структурна перебудова економіки.

Ефективна структурна перебудова економіки не тільки є основою становлення концепції сталого розвитку, а й умовою інтенсивного зростання, передумовою зовнішньої та внутрішньої фінансової збалансованості, запорукою соціально-економічної спрямованості відокремлених підсистем та взагалі всієї економічної системи в цілому. Повертаючись до моделі стійкого розвитку, безумовно, важливим елементом втілення його в життя являються кардинальні

 © В.Л. ОРЕШНЯК, 2010

перетворення у структурі економіки, прогресивні переміни властивих їй зв'язків, створення та розвиток якісно–нових економічних відносин та організаційних форм.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Зв'язок стійкого, інтенсивного зростання з ефективної структурної політики, структурні зміни та перепони, що стають на заваді ефективної перебудови економічної системи, розглядалися у працях лауреатів Нобелівської премії С. Кузнеца, В. Леонтьєва, Л. Кантровича. Структурні перетворення в економіці та пріоритетні напрями їх зрушень зустрічаються у напрацюваннях таких вітчизняних вчених, як І. Лукінова, М. Доліщнія, В. Коломийцева та інших. Проблеми структурної політики та структурної перебудови досліджують вітчизняні вчені–економісти С. Біла, С. Єрохін, О. Ковтун. Поглибленим аналізом структурних змін в економічній системі та виявленням необхідних напрямів для становлення моделі сталого розвитку займаються З. Герасимчук, В. Геєць, І. Крючкова. Важливий внесок у дослідження структурних процесів роблять російські науковці, серед яких слід відзначити А. Галкіна, С. Дзарасова, С. Меншикова та американських економістів Х. Ченері, Дж. Неймана, Я. Ширмера та інші.

Незважаючи на значні наукові досягнення у дослідженні структури економіки, трансформації структурних перетворень, подолання структурних диспропорцій в економіці, все ще залишається невирішеним велике коло практичних та теоретичних питань. У процесі дослідження все ще перебувають теоретичні підходи щодо визначення сутності «структури економіки», кількісної оцінки інтенсивності структури економіки, структурних зрушень в економіці або в окремих її сферах за для безболісного переходу економічної системи до моделі сталого розвитку, методів формування ефективної структурної політики сприсаючись на принципи сталого розвитку, системного регулювання структурних зрушень.

Метою статті є продовження процесу дослідження відкритих питань, а саме аналізу існуючих у науковій літературі підходів щодо визначення структуризації економіки та виявленні необхідних структурних перетворень за для становлення моделі стійкого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Початок 90–х років характеризується виникненням різноманітних теоретичних підходів і наукових поглядів, котрі займаються дослідженням структури економіки та структурних зрушень. Завдяки постійному дослідженню вітчизняних і західних вчених наповнення категорії «структури економіки» постійно відточується та збагачується. У сучасній економічній літературі «структура економіки» розглядається у зв'язку з різним макроекономічними пропорціями. «Структуру економіки» як співвідношення між макроекономічними компонентами народного господарства розглядає О. Пузиков. На погляд науковця, досліджуване поняття можливо вживати в будь–яких макроекономічних пропорціях або ж у тих частинах, котрі стосуються галузей виробничого сектора [17, с. 5]. Дещо по–іншому розглядають це поняття вітчизняні вчені С. Чистов, А. Никифоров. На думку цих дослідників, «структура економіки» – це взаємозв'язок, взаємозалежність окремих частин цілого у процесі їх розвитку [3, с. 131]. Інша група вчених, серед котрих О. Ковтун, Л. Дідківська, Л. Головко, «структуру економіки» визначають як співвідношення, поєднання різноманітних елементів, компонентів економічної системи, що віддзеркалюють пропорції народного господарства та стану суспільного розподілу праці [4, с. 108]. Б. Заблоцький «структуру економіки» пояснює як систему відокремлених видів матеріального виробництва і сектору послуг, що міцно зв'язані між собою та забезпечують державні, соціальні, національні та інші інтереси суспільства [6, с. 157]. У працях П. Єщенка, Б. Кваснюка «структура економіки» розглядається як якісне розшарування та розумне кількісне співвідношення результатів виробництва, мова йде про сукупність виробничих зв'язків в середині системи, виникнення яких відбувається під дією суспільного розподілу праці, процесу розвитку науки і техніки, предметів та засобів праці, виробничих відносин [16, с. 408]. В економічному словнику В. Конопліцького, Г. Філіна «структура економіки», означає, співвідношення окремих елементів економічної системи, виокремлення котрих відбувається в тому напрямі, в якому проводиться їхній аналіз [10, с. 438]. А в економічній енциклопедії С. Мочерного під «структурою економіки» колектив її авторів розуміє спосіб взаємозв'язку підсистем, елементів, компонентів економічної системи з притаманною їй внутрішньою організованістю [13, с. 378].

Стан структури економіки вказує на результат розвитку економічної системи, а зміни, що відбуваються в ній, являються певними сходинками, пересування системи по яких то наближає, то віддаляє її від бажаної мети. Зміни, що відбуваються у структурі, повинні враховувати соціальні, екологічні, економічні цілі. Слід зазначити, що, незважаючи на регулярні зміни у відокремлених елементах системи, сама структура є стабільною та незмінною, змінити її можливо лише в тому випадку, коли уся структура перестрибне у якісно–новий стан. Кількісні перетворення системи, котрі виходять за рамки можливого, сприяють виникненню якісних змін, які в свою чергу викликатимуть зміни у структурі. У свою чергу, «система», являє собою поєднання упорядкованих елементів та зв'язків у єдине ціле, стійке та цілісне поєднання котрих, здатне породити новий, якісний стан, а елементи цілого наділити якісними параметрами, котрих раніше не було [15, с. 18].

Кожна система має свою власну, індивідуальну структуру економіки, котра розглядається у широкому та вузькому сенсі. Отож, у вузькому сенсі, «структура економіки», означає сукупність галузей, комплекс секторів по виробництву товарів і послуг з притаманними стабільними, міжвиробничими, економічними та технологічними зв'язками. Стійкий взаємозв'язок між зазначеним складовими здатний зміцнити усю економічну систему та звести до мінімуму вплив внутрішнього та зовнішнього середовища на неї [5]. У більш ширшому розумінні, «структура економіки» складається з

неділимих секторів, частин, компонентів, зв'язків, відносин, що утворюють єдине ціле. Іншими словами, «структура економіки» враховує не тільки складові виробництва, а і методи його управління, форми організації, вплив державного та ринкового механізму регулювання [12, с. 64].

Підсумовуючи зазначені дефініції, приходимо до висновку, що «структура економіки» – це багатогранне, складне поняття, котре поєднує у собі важливі макроекономічні пропорції, що виникають під впливом міжнародного та суспільного поділу праці, рівня розвитку продуктивних сил та системи виробничих відносин.

Якщо ж визначення сутності поняття «структури економіки» не викликало у процесі дослідження ніяк непорозумінь, то з категорією «структурних змін» склалася дещо інша ситуація. Річ у тім, що зазначене поняття є менш розглянутим представниками наукового світу. Слід зазначити, що саме безмежні потреби людства та бажання задовольнити існуючі інтереси кожного жителя планети і сприяють виникненню структурних змін. Ще однією умовою здійснення структурних зрушень у структурі економічної системи є обмеженість природних ресурсів та не можливість вільно розпоряджатися ними. Дефіцит ресурсів природи, постійно зростаючі проблеми у пошуку їх і викликають структурні зміни. Взагалі, структурні зрушення – це непередбачуваний процес, котрий на початку супроводжується значними затратами та руйнуваннями, а згодом і становленням періоду стабільності, що являється певним поштовхом до нового стрибка економіки. Для підтримання такого непростого процесу слід створити та реалізувати гнучкий механізм, який би сприяв появі ефективних зрушень у економічній системі [11]. Саме довготривалі прогресивні зміни у структурі економіки є тою необхідною умовою переходу від домінуючої моделі розвитку до іншої, нової що в змозі утворити новий гармонійний розвиток людини, досягнути та утримати високий рівень життя населення, зменшити техногенне навантаження на навколишнє природне середовище планети. Для переходу економічної системи на засади сталого розвитку необхідно провести перетворення у відтворювальній, галузевій, технологічній, соціальній, інституційній, зовнішньоекономічній структурі економіці.

Науковою базою аналізу структури економіки являється відтворювальна структура. Відтворювальна структура економіки визначається, перш за все, структурою виробничих ресурсів та пропорціями, в яких розподіляється створений валовий випуск товарів та послуг. Кількісними характеристиками основних виробничих ресурсів (праці та капіталу) відповідно є величина трудових ресурсів та сумарна вартість власного капіталу всіх суб'єктів господарської діяльності, або оплата праці найманих працівників та валовий прибуток за Системою національних рахунків.

З іншого боку, відтворювальна структура характеризується, пропорціями розподілу створеного валового випуску товарів та послуг, що має дві складові: проміжне споживання та валовий внутрішній продукт, який, у свою чергу, розпадається на кінцеве споживання та інвестиції. Останні, забезпечуючи приріст капіталу на початок наступного періоду, сприяють зростанню випуску продукції в наступному періоді.

Рівень проміжного споживання визначається обсягом споживання сировинних та первинних енергетичних ресурсів на виробництво кінцевої продукції. Безпосередньо на рівень проміжного споживання впливають показники енергоємності, матеріалоємності, фондоємності та трудоємності ВВП. Отже, одним із шляхів здійснення позитивних макроекономічних відтворювальних зрушень є постійне зниження цих показників.

Пропорції розподілу доданої вартості визначаються схильністю до інвестицій та до споживання. Ці співвідношення є важливими характеристиками економіки, оскільки вони визначають величину внутрішніх інвестицій, які, в свою чергу, є одним із значущих структуроутворюючих чинників, що визначає напрями та інтенсивність структурних зрушень в економічній системі [1].

Про економіку країни, її тип, рівень розвитку продуктивності праці і раціональності міжгалузевих пропорцій роблять висновок по галузевій структурі економіки, що являє собою кількісне співвідношення економічно і організаційно відокремлених видів трудової діяльності, галузей і підгалузей, яке склалося в результаті суспільного поділу праці. Галузева структура економіки пов'язана з розподілом засобів виробництва і робочої сили між різними підгалузями, галузями і народногосподарськими комплексами. Галузеві структурні зміни проявляються у зміні пропорцій розподілу засобів виробництва і робочої сили між різними галузями та підгалузями. Ці пропорції визначаються, з одного боку, структурою кінцевих і проміжних потреб суспільства, а з іншого – технологічним рівнем і природними умовами виробництва. Безумовно, певний вплив на ці зрушення справляє інерційність старої галузевої структури. Однак періодично все ж таки формуються нові галузі та підгалузі [2, 9].

Великим кроком на шляху до сталого розвитку є формування ефективної у господарському та екологічному відношенні галузевої структури економіки, котра має відповідати світовим стандартам, потребам економіки як регіонів, так держави в цілому. Впровадити нові екологічно безпечні, чисті транспортні системи, поетапно припинити використання етилового бензину та свинцевих домішок. Реалізувати заходи з підвищення родючості ґрунтів і продуктивності орних земель за умов зменшення їхніх площ. Розширити впровадження органічного землеробства, тобто здійснювати сільськогосподарську діяльність із застосуванням біологічних методів захисту рослин та оптимальним використанням органічних і мінеральних добрив. Збільшити обсяг виробництва високоякісних продуктів харчування, змінити структуру харчування населення та забезпечити контроль за якістю сільськогосподарської продукції. Забезпечити населення житлом шляхом оптимізації центрального та інди-

відуального постачання. Сприяти розвитку екологічно збалансованих поселень. Забезпечити населені пункти очисними спорудами, організованими сміттєзвалищами. Впровадити ефективний контроль за використанням генетично модифікованих організмів. Розвинути екологічно чисту енергетику відновлювальних джерел – будівництво вітрових електростанцій, використання сонячної енергії, розроблення та впровадження біоенергетичних установок. Створити нові потужності для переробки, довготривалого та безпечного захоронення радіоактивних відходів. Розробити та впровадити ефективний механізмів економії енергії.

Технологічна структура в умовах нової науково–технічної революції, що розгортається в світовому господарстві, стає однією з найважливіших структур економіки. За своїм змістом технологічна структура економіки характеризує співвідношення між сукупностями технологічно пов'язаних процесів, починаючи від видобування природних процесів і професійно підготовлених кадрів до невиробничого споживання. Сучасний науково–технічний прогрес породжує зміни у технологічній структурі. Технологічна структура економіки є найбільш динамічною та зазнає відчутних зрушень. Технологічні зрушення відбуваються у межах усієї системи та призводять до різкої зміни науково–технічного потенціалу. Саме за їх результатами роблять висновок про технічний рівень та стан технологічної бази країни [9].

При переході до моделі екологобезпечного розвитку необхідно здійснити певні зміни у технологічній структурі економіки, перш за все екологізувати винаходи техніки та переорієнтувати наукову діяльність у потрібне русло, що, в свою чергу, дасть змогу замінити традиційні галузі, що не потребують висококваліфікованої робочої сили, та сировино переорієнтувати виробництво на новітні сфери з високими технологіями. Технологічно модернізувати виробництво шляхом упровадження новітніх наукових досягнень, енерго– та ресурсозберігаючих, маловідходних технологій, широкого застосування відновлювальних, екологічно чистих джерел енергії, розв'язання проблеми утилізації відходів.

Важливою характеристикою економічної системи являється соціальна структура, котра відображає розподіл національної економіки за формами власності, за організаційно–правовими формами підприємствами та за рівнем доходів населення [19, с. 28]. Визначальним елементом соціальної структури є розподіл прибутків серед населення. Людина і її розвиток є найважливішою сферою суспільного прогресу, а підвищення рівня її добробуту має бути головною метою розвитку будь–якої країни світу. Отож, активних структурних змін потребує соціальна структура економіки, а особливо розподіл доходів населення. Слід зазначити, що зрівнялівка прибутків у населення придушує їх ініціативу, зводить нанівець підприємство та енергію зростання. А занадто висока диференціація доходів породжує неефективний попит, що тим самим гальмує темпи економічного зростання. Тому вкрай необхідним є справедливий розподіл доходів населення, що, свою чергу, сприятиме ліквідації бідності та злиденності населення планети, та розвиток системи установ різних видів і форм власності, що надають соціальні послуги населенню. Реалізація зазначених дій наблизить економічну систему до моделі сталого розвитку. Теорія сталого розвитку передбачає піклування про різні верстви населення, гідне їх існування, здоров'я населення та їх соціальну захищеність, встановлення соціальної справедливості в межах, як нинішнього, так і наступного покоління.

Сприятливість середовища для ведення господарської діяльності в країні визначає інституційна структура. Інституційна структура головним чином пов'язана з конкурентністю ринкового середовища та рівнем забезпечення господарюючих суб'єктів сучасної інфраструктури [8]. Вільна конкуренція є найважливішим механізмом, що забезпечує функціонування та розвиток ринкової системи господарювання. Тому в економіках ринкового типу приватний сектор як головний носій конкурентних відносин має значно домінувати над державним. Інституційні структурні зрушення характеризуються головним чином змінами у співвідношенні між формами власності, у ступені економічної концентрації на галузевих ринках, рівні розвитку малого та середнього бізнесу. Свідченням позитивних змін в інституційній структурі економіці є зростання питомої ваги створюваного національного доходу, кількості зайнятих у малому та середньому бізнесі, врахуванні екологічного імперативу на всіх рівнях прийняття рішень, зацікавленості приватного та державного сектору у вирішенні завдань сталого розвитку.

Своєрідним дзеркалом стану економіки є зовнішньоекономічна структура. Зовнішньоекономічний зріз структури характеризує обсяг та якість міжнародних економічних зв'язків країни. Інакше кажучи, це структура цілісної системи господарських зв'язків між національними економіками різних країн, належних до них або утворених ними суб'єктами господарського життя, а також міжнародними організаціями, яка має характерні лише для себе взаємозв'язки, закономірності та реалізує ті специфічні інтереси, які пов'язані з використанням переваг міжнародного співробітництва, поділу праці та факторного розміщення [14].

Основою для формування зовнішньоекономічної структури є діяльність спеціального сектора народного господарства, а саме зовнішнього сектора економіки. Зовнішній сектор економіки – це органічна складова національної економіки, яка її поєднує з народними господарствами інших країн в цілях вирішення комплексу проблем, пов'язаних із задоволенням різнопланових потреб в сфері виробництва і споживання. Завдяки цьому сектору здійснюється обмін з іншими країнами товарами і послугами, технологіями, ліцензіями, відбувається міжкраїнове переміщення капіталу і робочої сили.

Повномасштабний розвиток зовнішньоекономічної структури має сприяти розвиткові ринкових інститутів, виробничої та банківсько–кредитної сфер, стимулювати науково–дослідницьку та інноваційну діяльність, посилювати інформаційний

обмін із зовнішнім оточенням. Здатність структурних зрушень в зовнішньому секторі економіки впливати на економічне зростання знаходиться під впливом зовнішньоекономічних операцій. Зв'язки, що тут діють, можуть покривати нестачу факторів виробництва та дозволяють знаходити нові ринки збуту. Важливим є й те, що завдяки участі країн у міжнародних економічних зв'язках виникають додаткові стимули для запровадження останніх досягнень науково–технічного прогресу. Це здійснюється внаслідок конкуренції, яка виникає на зовнішніх ринках. Для отримання виграшу в конкурентній боротьбі з іноземними товаровиробниками потрібно постійно вживати заходів по удосконаленню виробничого процесу з метою зменшення собівартості, поліпшення якості продукції, збільшення її асортименту тощо. Крім того, участь у зовнішніх економічних зв'язках створює для кожного підприємства додаткові вимоги до маркування, сертифікації, переходу до міжнародних стандартів ведення бізнесу [7, с. 25; 8, с. 20]. Саме цей світовий обмін здатний оцінити та вірно задіяти перенесений досвід з інших країн, впровадити високопродуктивні, енергозберігаючі технології, застосувати екологічні норми, стандарти та сертифікувати продукцію у відповідності з вимогами екологічної безпеки, створити екологічно чисте виробництво. У такому випадку світовий ринок виступає своєрідним суб'єктом структурної політики, який формує зовнішній сектор економіки, та завдяки останньому сприяє вирішенню багатьох структурних проблем на національному рівні.

Висновки

Реалізація прогресивних структурних зрушень за визначеними напрямами можлива завдяки активного втручання державного та ринкового механізму. Можливості ринкового механізму є не достатніми за для проведення необхідних змін у структурі економіці. На допомогу приходить держава у формі структурної політики. Структурна політика являється складовою частиною системної економічної політики, що виражає відношення держави до структурних перетворень як до засобу вирішення стратегічних і тактичних завдань в економіці і соціальній сфері, визначає цілі, завдання, напрями, а також механізм діяльності органів державної влади в установленні найбільш оптимальних пропорцій і структурних зв'язків між різними підсистемами і елементами в економіці в цілому, її рівнях, відтворювальних стадіях і процесах. Головною ціллю структурної політики є забезпечення збалансованості економіки, підтримки такої пропорційності, за якої досягається найбільш динамічний, стійкий, безкризовий її розвиток з одночасно повноцінним включенням у світогосподарські зв'язки. З ефективною структурною політикою пов'язана реалізація цілей сталого розвитку. Основною структурної політики держави мають стати: побудова соціально орієнтованої, екологозрівноважувальної ринкової економіки, що дасть змогу забезпечити належний, достатній рівень життя населення, поліпшити ситуацію на ринку праці, розвинути екологічний бізнес, забезпечити якісне оздоровлення, відпочинок, збалансоване харчування населення, утворити та відновити інтелектуальний потенціал нації, нової системи світогляду цінностей і духовності громадян, сформувати екологічну культуру в усіх верствах населення, забезпечити перехід на нові методи антропогенної діяльності, підвищити рівень збалансованості економіки за рахунок переорієнтації виробництва засобів виробництва на задоволення потреб населення. Втілення в життя стратегічних завдань структурної політики дозволить переорієнтувати економічну систему на новий досконаліший рівень розвитку.

Література

1. Галіцина О.В. Статистичний аналіз розвитку структури економіки (кандидатська дисертація) – Київ: ДВНЗ «КНЕУ», 2008. – 229 с.

2. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико–экономического развития. – М.: ВлаДар, – 1993. – 63 с.

3. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін. – К.: КНЕУ, 2006. – 440 с.

4. Дідківська Л. Г., Головко Л. С. Державне регулювання економіки: Навч. посібник. – 6–те вид. – К.: Знання, 2007. – 214 с.

5. Экономическая энциклопедия. Политическая экономика: В 4 т., Т. 4. – М.: Советская энциклопедия, 1972. – 1980. – 672 с.

6. Заблоцький Б.Ф. Перехідна економіка: Посібник. – К.: «Академія», 2004. – 512 с.

7. Киреев А.П. Международная экономика. Ч. 1 / Киреев А.П. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 416 с.

8. Ковальчук В.М. Структурна перебудова національної економіки в контексті інноваційного розвитку: монографія / Ковальчук В.М. – К.: НАН України, ОІЕ, 2005. – 240 с.

9. Коломойцев В.Е. Структурна трансформація промислового комплексу України: монографія / Коломойцев В.Е. – К.: Українська енциклопедія, 1997. – 304 с.

10. Конопліцький В.А., Філіна Г.І. Економічний словник «Тлумачно–термінологічний». – К.: КНТ, 2007. – 624 с.

11. Красильников О. Этапы развития структурного сдвига в экономике // Современная экономическая теория: проблемы разработки и преподавания. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС. – 2002.

12. Кузьмин В.П. Гноселогические проблемы системного знания / Кузьмин В.П. – М.: Знание. – 1983. – 64 с.

13. Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устинко О.А., Юрій С.І. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т., Т. 2 / Мочерний С.В. – Львів, 2006. – 568 с.

14. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник / За ред. Новицького В.Є. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.

15. Основи стійкого розвитку: Навчальний посібник / Мельника Л.Г. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 654с.

16. Перехідна економіка: Підручник / Геєць В.М., Панченко Є.Г., Ліанова Е.М. та ін.; За ред. Гейця В.М. – К.: Вища школа, 2003. – 591 с.

17. Пузиков О.С. Инвестиционная политика и структурные преобразования российской экономики / О.С. Пузиков. – Ростов–на–Дону: Ростовский государственный строительный университет, 2001. – 114 с.

18. Українська Радянська енциклопедія / Антонова О.К. – К.: Головна редакція УРЕ, 1984. – 609 с.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Л.С. ЛАДОНЬКО,
Чернігівський державний інститут економіки і управління,
А.В. РЕБЕНОК,
к.е.н., Чернігівський державний інститут економіки і управління,
А.В. ЛАДОНЬКО,
Чернігівський державний інститут економіки і управління

Перехід регіональних економічних систем до інноваційного типу розвитку

Стаття присвячена проблемі активізації інноваційної діяльності на рівні країни та окремих регіонів. На основі проведеної оцінки інноваційної діяльності підприємств Чернігівської області сформовано систему заходів, які сприятимуть переходу підприємств та економічної системи регіону до інноваційного типу розвитку.

Статья посвящена проблеме активизации инновационной деятельности на уровне страны и отдельных регионов. На основании проведенной оценки инновационной деятельности предприятий Черниговской области сформирована система мероприятий, которые будут способствовать переходу предприятий и экономической системы региона к инновационному типу развития.

The article is devoted to a problem of activization of innovative activity at a level of the country and separate regions. On the basis of the estimation which was carried out of innovative activity of the enterprises of the Chernihiv region the system of actions which would promote transition of the enterprises and economic system of the region to innovative type of development is generated.

Постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах суттєвою складовою процесу забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є інноваційний фактор, який чинить радикальний і комплексний вплив на сферу виробництва організації. Підприємства, що самостійно займаються інноваційною діяльністю, мають перевагу, оскільки вони не залежать від провідних фірм, які експортують нові технології високої вартості, які часто являють собою морально застарілі розробки.

На даний час інновації, а отже і наука, що їх продукує, є менш доступними, ніж природні ресурси. Причиною цього є те, що інноваціями володіють високорозвинуті країни, які стримують пропозицію інноваційного продукту, адже це дає змогу утримувати монопольне становище і привласнювати надприбуток. Крім цього, світовий досвід показує, що вихід з економічної кризи неможливий без активізації інноваційної діяльності, яка для більшості підприємств стає головним фактором розвитку.

Тому проблема активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств як на рівні країни, так і на рівні Чернігівської області, промислові підприємства якої забезпечують

© Л.С. ЛАДОНЬКО, А.В. РЕБЕНОК, А.В. ЛАДОНЬКО, 2010

близько 1,3% всієї реалізованої продукції по Україні, набуває принципового значення в контексті проведення ринкових реформ для підвищення ефективності господарювання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На даний час у статистичній документації відстежуються показники кількості інноваційно активних підприємств, рівень впровадження підприємствами інновацій та джерела їх фінансування як на рівні України [1, 2], так і на рівні Чернігівської області [6–8].

У сучасних економічних дослідженнях [9, 10] простежуються основні проблеми інноваційного підприємництва, аналізуються складові і сучасний стан розвитку національної інноваційної системи України [1, 5].

У сучасній науковій літературі та інформаційних повідомленнях досить детально описується сучасний стан та основні напрями розвитку інноваційної діяльності в Україні. Проте недостатньо приділено уваги питанням державної підтримки інноваційної діяльності. Не повною мірою вивчені проблеми переходу регіональних економічних систем до інноваційного типу розвитку з урахуванням особливостей діяльності регіональних систем, зокрема на рівні Чернігівської області.

Мета статті. Для вирішення проблеми активізації інноваційної діяльності підприємств Чернігівської області необхідно вирішити такі завдання: 1) узагальнити стратегічні та середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності; 2) здійснити оцінку інноваційної діяльності в Чернігівській області, виявити фактори, що стримують активність її розвитку; 3) виявити та охарактеризувати напрями, що сприятимуть активізації інноваційного розвитку підприємств регіону.

Виклад основного матеріалу. Відомо, що організаційний механізм створення і реалізації державної регіональної інноваційної політики має забезпечувати врахування позицій усіх прямо чи опосередковано зацікавлених структур і разом з тим створити умови для узгодженого прийняття заходів по стимулюванню інновацій. На сьогодні суб'єктами регіональної інноваційної політики виступають органи державної влади (центральні та місцеві), підприємства і організації державного сектору, самостійні суб'єкти господарських утворень, громадські організації, наукові установи та інноватори, змішані утворення.

В Україні існує розгалужена сітка державних та місцевих органів влади (рис. 1) [9]. Функції з реалізації державної інноваційної політики виконують органи державного управління і недержавні структури, які в сукупності можна розділити на п'ять рівнів: I рівень – Верховна Рада України; II рівень – Кабінет Міністрів України; III рівень – міністерства, відомства та інші центральні органи влади; IV рівень – місцеві органи державної влади та самоврядування; V рівень – організації, установи та підприємства, що беруть участь у впровадженні науково–технічної політики.

Основним законодавчим актом, що регулює на сьогодні питання становлення та розвитку інноваційної діяльності, є Закон України «Про інноваційну діяльність» №40–IV від 4.07.2002 р. Згідно із законом головною метою державної інноваційної політики є створення соціально–економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку і використання науково–технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго– та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції.

Науково, економічно і соціально обґрунтовані напрями інноваційної діяльності визначає Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» №433–IV від 16.02.2003 р. Згідно з цим законом стратегічними напрямами на 2003–2013 роки є:

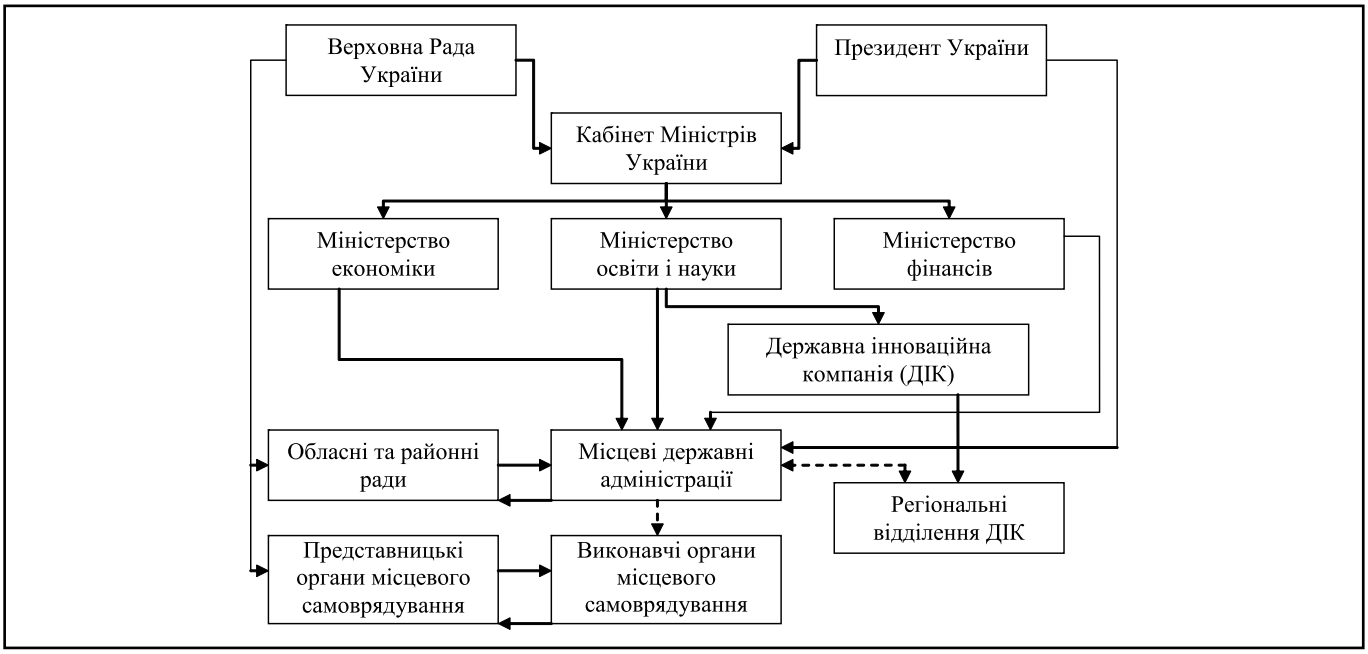


Рисунок 1. Організаційна структура державних органів та установ управління регіональною інноваційною діяльністю в Україні

1. Модернізація електростанцій; нові та відновлювальні джерела енергії; новітні ресурсозберігаючі технології.

2. Машинобудування та приладобудування; розвиток металургії.

3. Нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації.

4. Вдосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій.

5. Високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості.

6. Транспортні системи: будівництво і реконструкція.

7. Охорона і оздоровлення людини та навколишнього середовища.

8. Розвиток інноваційної культури суспільства.

Важливим елементом, що дозволяє визначити рівень ефективності реалізації державних програм, є аналіз інноваційного розвитку на рівні регіонів. Проводячи оцінку інноваційної діяльності в Чернігівській області [6–8], слід зазначити, що науково–технічний потенціал області представлений 22 установами, три з яких – багатогалузеві наукові установи (табл. 1).

Більше третини наукових організацій належить до галузевого сектору науки, четверта частина – до академічного, кожна п'ята організація, що займається науковою діяльністю, представляє вищі навчальні заклади, 13,1% від загальної кількості – заводську науку. Близько половини наукових організацій зосереджено у м. Чернігові, 18,2% – у м. Ніжині, 9,1% – у м. Прилуках, решта знаходиться у шести районах області.

У 2008 році виконанням наукових досліджень і розробок займалось 785 осіб. У галузевому секторі та секторі вищої освіти чисельність дослідників збільшилася на 6,5 та 10,5% відповідно. При цьому зменшилася чисельність таких фахівців в академічному секторі та заводській науці. Чисельність дослідників, що мають ступінь доктора або кандидата наук, майже не змінюється і становить 62 та 711 осіб відповідно.

Наукові роботи проводяться в галузях біологічних, геологічних, технічних, педагогічних, економічних, сільськогосподарських наук. У промисловому комплексі створюється сучасна продукція машинобудування та приладобудування, авіакосмічної галузі, електронних систем зв'язку, комп'ютерні і телекомунікаційні технології тощо.

Разом із тим питома вага інноваційної продукції області в загальному обсязі промислової продукції досить незначна – 4,9%, критичної межі досяг рівень зносу основних фондів у промисловості.

Динаміка інноваційної активності промислових підприємств в державі та Чернігівщині (табл. 2 та рис. 2) визначає

Таблиця 1. Наукові кадри та кількість наукових організацій, що функціонують в регіоні

Рік	Кількість організацій, які виконують наукові дослідження і розробки	Чисельність науковців, осіб	Чисельність докторів наук в економіці, осіб	Чисельність кандидатів наук в економіці, осіб
2000	25	1463	48	505
2001	25	1410	47	533
2002	23	1244	52	538
2003	23	1154	50	553
2004	22	974	53	584
2005	22	962	56	598
2006	22	936	59	632
2007	22	820	64	756
2008	22	785	62	711

Таблиця 2. Інноваційна активність промислових підприємств Чернігівської області

Рік	Питома вага інноваційно активних підприємств, %	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі, %	Загальна сума витрат, тис. грн.	У тому числі за напрямами, млн. грн.						
				дослідження і розробки	у тому числі		придбання нових технологій	підготовка виробництва до впровадження новацій	придбання устаткування з метою інновацій	інші витрати
					внутрішні НДР	зовнішні НДР				
2000	32,2	10,4	103,2	2,8	–	–	0,3	4,0	75,1	21,1
2001	34,7	22,7	59,2	1,2	–	–	0,4	4,8	45,0	7,8
2002	34,6	7,0	139,8	3,4	–	–	0,1	6,8	81,2	48,3
2003	16,5	1,8	96,6	2,9	–	–	1,1	1,6	80,8	10,1
2004	12,3	4,3	125,8	3,2	–	–	0,8	1,5	116,2	4,1
2005	9,6	4,6	122,5	1,1	–	–	0,01	2,0	115,0	4,5
2006	10,0	2,7	80,8	1,2	–	–	1,6	6,7	65,2	6,2
2007	15,5	4,0	225,4	17,4	17,4	0,01	0,6	–	189,5	18,0
2008	17,0	4,9	385,7	13,7	4,8	8,9	0,01	–	335,4	36,6

пік активності у 2001 році (кожне третє підприємство впроваджувало новації, вдвічі збільшилася кількість прогресивних технологій та освоєних видів високотехнологічної продукції).

Підтвердження даного висновку встановлено за аналізом динаміки впровадження інновацій за 2000 – 2008 роки, що представлено на рис. 3.

Як видно з рис. 2 та 3, у 2001 році спостерігалося: 1) активне нарощування обсягів капіталовкладень в інноваційну діяльність промисловості (+23,3%, або 95,8 млн. грн.); 2) освоєння рекордної кількості нових видів високотехнологічної продукції, що досягла 1148 од.; 3) спрямування більшості коштів на придбання нових засобів виробництва (прогресивного технологічного устаткування та комп'ютерів для інформатизації виробництва і обліку).

У 2007–2008 роках ситуація дещо змінилася: впровадженням інновацій у виробництво займалися 41 промислове підприємство – 17,0% від загальної кількості звітуючих (у 2007 році – 34 промислових підприємства, або 15,5%), по Україні – 14,2%.

Дещо активізувалася робота в напрямі технологічного оновлення виробництва – у 2008 році впроваджено 39 нових технологічних процесів, серед яких є і енергозберігаючі; освоєно виробництво 37 інноваційних видів продукції, з яких 23 – нові види техніки.

Порівняно з 2007 роком кількість інноваційних видів продукції зменшилася на 1 од. (0,9%), а кількість нових видів техніки збільшилася на 5 од. (7,8%). Із загальної кількості освоєних нових видів продукції 47,4% становила продукція машинобудування, 23,7% – хімічної, 15,8% – легкої промисловості. На НДР витрачено 17,1% коштів інноваційно активних підприємств (17,4 млн. грн.). Проте їхня частка в загальному обсязі інноваційних витрат невелика: 7,7% – у 2006 році, 14% – 2007 році. У кількісних вимірах можна констатувати: обсяг реалізованої інноваційної продукції був незначним і становив 398,9 млн. грн., або 4,9% обсягу реалізованої промислової продукції області (172,8 млн. грн., або 2,7%, у 2006 році).

Слід зважати і на те, що за ризиками інвестиційної діяльності промислове виробництво регіону має відносно низький ступінь ризику. Його характеризують значні обсяги кредитів, наданих комерційними банками, які у 2004, 2005, 2006 і 2007 роках становили відповідно 698, 907, 1386, 3365 млн. грн. Заборгованість за кредитами з нарахованими відсотками становила у 2003 році 260,7 млн. грн., у 2005 році – 399,4 та у 2007 році – 1451,2 млн. грн. Згідно з даними табл. 3 в інновації у 2008 році підприємства вклали 385,7 млн. грн. (власних – 212,5 млн. грн.).

Найбільша частка витрат на технологічні новації була на підприємствах хімічної та нафтохімічної промисловості (50%). В основному кошти були спрямовані на придбання і впровадження нових видів машин і обладнання (84,1% від витрат, або 189,5 млн. грн.).

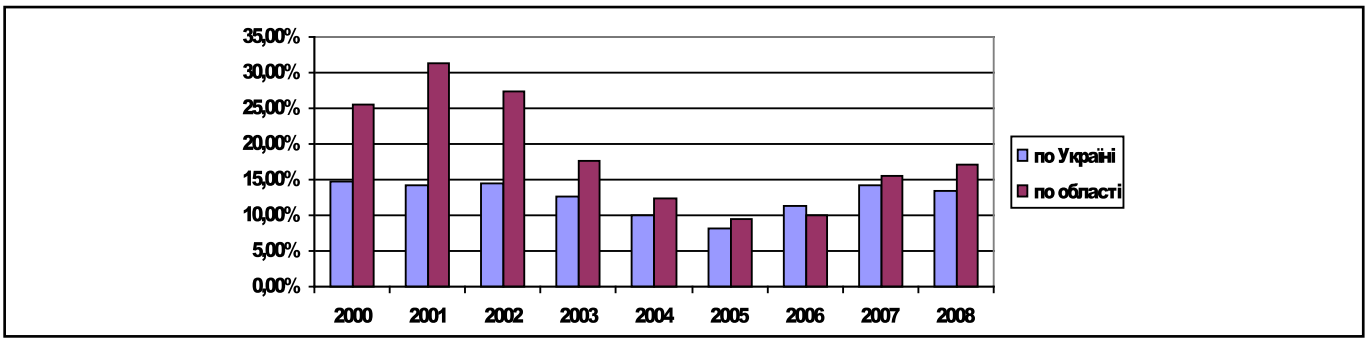


Рисунок 2. Частка інноваційно активних промислових підприємств в цілому по Україні та на Чернігівщині, %

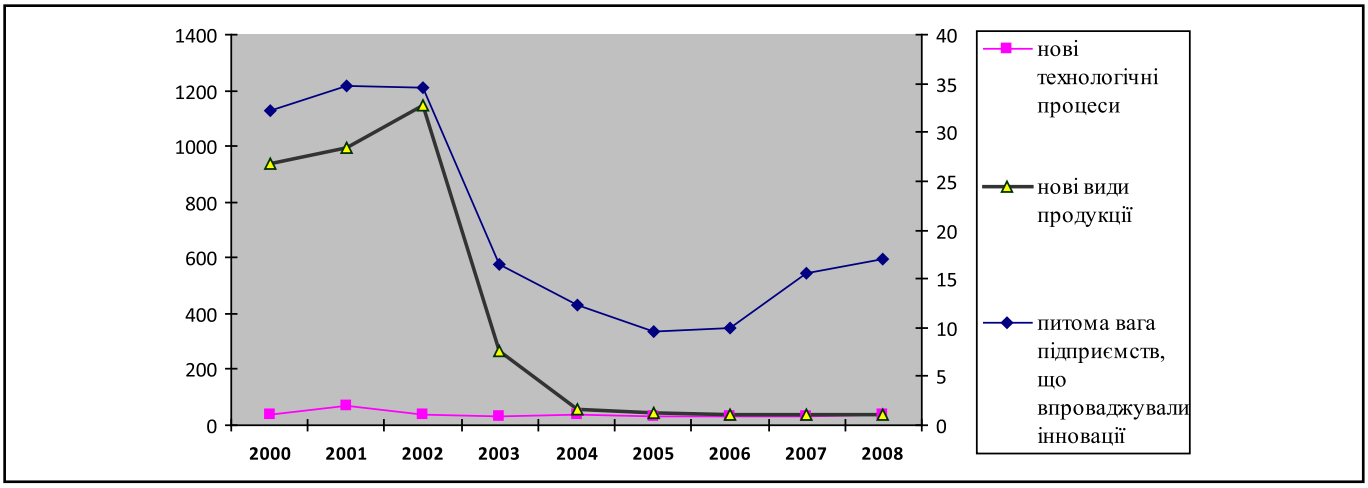


Рисунок 3. Динаміка впровадження інновацій у промисловому комплексі Чернігівської області у 2000–2008 роках

Таблиця 3. Джерела фінансування інноваційної діяльності

Ретроспек. період, роки	Загальна сума витрат, грн.	У тому числі за рахунок коштів, тис. грн.			
		власних	держбюджету	іноз. інвесторів	ін. джерела
2000	103244,9	96737,9	780,7	–	5726,3
2001	59191,6	58933,1	20,0	–	238,5
2002	139779,9	134606,2	–	4162,7	1011,0
2003	96594,0	59984,6	0,4	–	36609,0
2004	125802,1	81329,1	–	–	44473,0
2005	122445,3	78124,9	–	–	44320,4
2006	80798,4	28404,3	4170,0	–	48224,1
2007	225436,9	66663,7	6618,0	136226,3	15928,9
2008	385723,5	212456,2	5384,0	–	167883,3

У 2006 році ці витрати становили 80,7%, або 65,2 млн. грн., у 2007 році. 60,4% коштів на фінансування становили кошти іноземних інвесторів (136,2 млн. грн. – але цим джерелом фінансування скористалося лише одне підприємство), а у 2008 році у зв'язку із нарощенням загроз світової фінансової кризи від закордонних інвесторів взагалі не отримано коштів на реалізацію інноваційної діяльності. Основним джерелом фінансування інновацій залишилися власні кошти підприємств. За їхній рахунок здійснювали інновації більше половини (56,1% від загальної кількості) інноваційно активних підприємств, їх витрати становили 66,7 млн. грн., або 29,6% загальної суми витрат. Всього три підприємства здійснювали нововведення за рахунок коштів державного бюджету, їхня частка у загальному обсязі фінансування інновацій становила 2,9%.

Відповідно до Національної програми підтримки підприємництва обласною Програмою розвитку малого підприємництва [11] передбачено фінансово–кредитну підтримку інноваційно орієнтованого малого підприємництва в Чернігівській області. Основними напрямами підтримки є: 1) фінансова підтримка інноваційних та інвестиційних проектів, у першу чергу з впровадження передових технологій, яка реалізується у формі компенсації відсоткових ставок за кредитами через механізм здешевлення кредитів за рахунок коштів державного бюджету; 2) пільгові кредити на реалізацію інноваційних та інвестиційних проектів за рахунок коштів державного бюджету; 3) фінансово–кредитна підтримка проектів інноваційного спрямування суб'єктів господарювання за рахунок коштів обласного бюджету.

Проте до основних причин, що сповільнюють розвиток інноваційного підприємництва в Чернігівській області та Україні загалом, слід віднести [10]:

– недосконалість законодавчої та інституційної бази розвитку інноваційного підприємництва, невирішеність багатьох питань у патентно–ліцензійній сфері;

– відсутність ефективної системи стимулювання бізнесменів до роботи на ринку високих технологій, недосконалість механізмів економічної та моральної мотивації винахідництва;

– низьку активність використання об'єктів інтелектуальної власності у секторі малого та середнього підприємництва, недооцінка підприємствами інтелектуального капіталу;

– значну неадекватність між наявними джерелами фінансування та потребами інноваційного розвитку;

– існування проблем, пов'язаних з обмеженістю доступу підприємців до фінансових–кредитних ресурсів;

– недостатню державну підтримку інноваційної діяльності;

– нерозвиненість інноваційної інфраструктури;

– відсутність розвиненого венчурного підприємництва.

Таким чином, для ефективного переходу підприємств регіону до інноваційного типу розвитку необхідна відповідно розвинена інфраструктура. Ініціювати інноваційну діяльність мають самі розробники, інакше попит на інновації завжди випереджатиме їхню пропозицію. Принципове поєднання названих чинників дає можливість визначити, наскільки достатньою є активність інноваційної діяльності в країні для забезпечення її перманентного та ефективного розвитку. Крім того, ці чинники найістотніше визначають масштаби, динаміку та інші кількісні і якісні характеристики інноваційного потенціалу, який у зв'язку з цим можна розглядати як один із найзначніших параметрів інноваційного процесу.

Напрямами покращення інноваційної діяльності у Чернігівській області є: створення єдиного інформаційного простору регіону, комплексний моніторинг промислового науково–технічного середовища області, акумуляція та сприяння комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності та результатів науково–технічної діяльності [3].

Таким чином, основними завданнями у контексті інтеграції науки та виробництва у межах Чернігівського регіону можна визначити [4]:

– координацію взаємодії розробників, замовників, підприємців, інвесторів та органів державного і місцевого управління у сфері використання інноваційних проектів і технологій;

– виведення регіональних об'єктів інтелектуальної власності на ринки регіону, України, країн СНД, у перспективі – на ринки дальнього зарубіжжя;

– нарощування активності щодо залучення наукових кіл області, держави до участі в розробці регіональних тематичних програм;

– формування якісного та доступного інформаційного середовища щодо діючого законодавства, потенціалу, можливостей та потреб регіону;

– розробку пропозицій щодо створення єдиної системи експертизи та аудиту; прогнозів науково–технологічної та інноваційної діяльності; оцінки заявлених науково–технічних та інноваційних проектів;

– моніторинг інноваційної активності підприємств та створення системи моніторингу реалізації результатів інноваційної діяльності, а також створення системи «попит – пропозиція» щодо інноваційної продукції за регіонами;

– централізоване створення загальних державних інформаційних ресурсів (регістрів, кадастрів, реєстрів, класифікаторів);

– сприяння розвитку ділових зв'язків суб'єктів господарської діяльності, розташованих в регіоні та їх взаємодії з українськими і зарубіжними партнерами, забезпечення їх оперативною інформацією науково–технічного, економічного і ділового характеру;

– інформаційно–аналітичне забезпечення адміністрації Чернігівської області і супровід основних програм розвитку науково–виробничого сектора регіону, інформаційна підтримка підприємств;

– сприяння впровадженню нових технологій на основі укладення між автором і виробником ліцензійних договорів або договорів про впровадження.

Таким чином, удосконалення управління інноваційною діяльністю регіону дозволить, перш за все, визначити умови ефективної діяльності суб'єктів, які створюють або сприяють створенню та поширенню нових знань і технологій, а також здійснюють їх комерційну реалізацію. Це, в свою чергу, призведе до здійснення цілеспрямованих структурно–функціональних змін в економіці регіону за напрямом інноваційного розвитку і, тим самим, до збільшення частки інноваційного фактору в прирості ВВП. Ця частка (яка на 2007 рік досягає 5%) має наблизитися до 35–40% загального обсягу приросту ВВП Чернігівської області.

Висновки

Відповідно до проведеного дослідження слід зазначити:

1. Встановлено, що відповідно до нормативно–законодавчої бази основними стратегічними та середньостроковими пріоритетними напрямами інноваційної діяльності є: модернізація електростанцій; машинобудування та приладобудування; розвиток нанотехнологій, мікроелектроніки, інформаційних технологій, телекомунікацій, біотехнологій, сільського господарства і переробної промисловості, транспортних систем; вдосконалення хімічних технологій, охорона і оздоровлення людини та навколишнього середовища; розвиток інноваційної культури суспільства.

2. На основі проведеної оцінки інноваційної діяльності підприємств в Чернігівській області визначено, що рівень інноваційної активності промислових підприємств області залишається низьким. Основними факторами, що стримують активність розвитку інноваційної діяльності, є: недосконаліть законодавчої та інституційної бази; відсутність ефективної системи стимулювання; низька активність використання об'єктів інтелектуальної власності; обмеженість доступу підприємців до фінансових–кредитних ресурсів; недостатня державна підтримка інноваційного підприємництва; нерозвиненість інноваційної інфраструктури.

3. До напрямів, які сприятимуть активізації інноваційної діяльності підприємств регіону та їх переходу до інноваційного типу розвитку, віднесено: створення єдиного інформаційного простору, комплексний моніторинг промислового науково–технічного середовища, акумуляція та сприяння комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, державна підтримка інноваційного підприємництва.

Результати дослідження, проведеного в статті, дають можливість формування ефективної інноваційно–інформаційної системи управління регіонами.

Література

1. Гриньова В.М., Козирєва О.В. Соціально–економічні проблеми інноваційного розвитку підприємств: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 192 с.

2. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: Навч. посіб. – 2–ге вид., перероб. і доп. – Суми: ВТД «Університетська книга»; К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.

3. Ладонько Л.С. Формування інноваційно–інформаційного середовища у Чернігівській області [Текст] / Л.С. Ладонько // Формування ринкових відносин в Україні [зб. наук. праць / наук. ред. І.К. Бондар]. – Київ, 2008. – №12 (91). – С. 158–162.

4. Ладонько Л.С. Загальна характеристика інноваційної діяльності в Чернігівському регіоні [Текст] / Л.С. Ладонько // Економічний простір [зб. наук. праць / гол. ред. Ю.В. Орловська]. – м. Дніпропетровськ, №3, 2009. – С. 157–162.

5. Лапко О. Інноваційна діяльність у системі державного регулювання: Монографія. – К.: Інститут економ. прогнозування НАН України, 1999. – 342 с.

6. Експрес–випуск Головного управління статистики у Чернігівській області «Виконання наукових і науково–дослідних робіт у 2008 р.» [Електронний ресурс]. Режим доступу до матеріалів: http://www.chernigivstat.gov.ua/statdan.

7. Статистичний збірник «Макроекономічні показники чернігівської області» [Текст] – Головне управління статистики у Чернігівській області, 2008. – 35 с.

8. Статистичний збірник. Наукова та інноваційна діяльність у Чернігівській області у 2001–2008 рр. [Текст]. Головне управління статистики у Чернігівській області, 2008. – 102 с.

9. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: Підручник. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.

10. Про стан і перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К.О. Ващенко та ін. – К.: Держкомпідприємництво, 2008. – 226 с.

11. Чернігівська обласна державна адміністрація. Обласна програма розвитку малого підприємництва на 2009–2010 рр. [Електронний ресурс]. – 2009. – Режим доступу до матеріалів: http://fond.allcn.biz/index.php?option=com_content&task= view&id=103&Itemid= 94.

І.М. ДОНДИК,
аспірантка, КНЕУ

Види і методи фінансового контролю органів державної податкової служби України

Стаття присвячена дослідженню організації та здійснення фінансового контролю органами державної податкової служби України. Охарактеризовано методи фінансового контролю, які використовуються органами ДПС України. В статті розглянуто законодавчі підстави податкового контролю. Обґрунтовується ряд теоретичних положень і висновків, практичних рекомендацій.

Статья посвящена исследованию организации и осуществлению финансового контроля органами государственной налоговой службы Украины. Дана характеристика методов финансового контроля, которые используют органы ГНС Украины. В статье рассмотрены законодательные основы налогового контроля. Исследуются теоретические положения и выводы, даны практические рекомендации.

The article is dedicated to the investigation of organization and realization of financial control by bodies of the state tax service of Ukraine. Methods of financial control which are used by the STS bodies of Ukraine are characterized. In the article common the legal quidelines in Tax Auditing. A number of theoretical statements, conclusions and practical recommendations are substantiated.

Постановка проблеми. Запровадження контролю є невід'ємною складовою управління за рухом державних фінансів. Запобігання порушенням у сфері оподаткування та забезпечення своєчасного і повного надходження податків, зборів, обов'язкових платежів до бюджетів і державних цільових фондів, визначення правильності нарахування та сплати податків і зборів є основним завданням фінансового контролю органів державної податкової служби. Запобігання податковим порушенням, які зачіпають фінансові інтереси держави, на практиці виконується у вигляді виявлення фактів відхилення від норм податкового обліку і звітності; встановлення платників податків, які діють з порушенням принципів законності ведення господарської діяльності і ефективності управління фінансовими ресурсами.

Проведення класифікації видів фінансового контролю викликано важливістю проведення теоретичного аналізу та практичною необхідністю узагальнення контрольних дій в методиках по кожному із видів відповідно до часу проведення, місця проведення, об'єкта (елементів) контролю, плановості, ініціативності тощо. Враховуючи, що податковий контроль є спеціальним різновидом фінансового контролю, логічним буде проведення відповідної класифікації його видів.

З точки зору теоретичного аналізу податкового контролю важливого значення набуває класифікація його видів. Відповідно до обраного критерію, податковий контроль можна класифікувати за кількома підставами.

Метою статті є дослідження класифікації видів і методів фінансового контролю органів державної податкової служби України.

Виклад основного матеріалу. Доцільною є класифікація податкового контролю залежно від часу проведення контрольних заходів відносно фінансово–господарської діяльності суб'єктів господарювання – до, протягом або після неї. Тому слід виділити попередній, поточний і наступний податковий контроль. У межах такої класифікації необхідно дати більш розширений перелік методів контролю відповідно до функцій та прав податкових органів, закріплених нормами Закону України «Про державну податкову службу в Україні» (далі – Закон про ДПС).

Проведення попереднього податкового контролю має відбуватися до проведення суб'єктами господарювання будь–яких дій, які чітко регламентовано податковим законодавством. Цей вид контролю охоплює наступні контрольні дії:

– взяття на облік платників податків в органах державної податкової служби, які забезпечують облік платників податків, інших платежів, правильність обчислення і своєчасність надходження цих податків, платежів, а також здійснюють реєстрацію фізичних осіб – платників податків та інших обов'язкових платежів [1, с. 8]. Повноту охоплення попереднім податковим контролем забезпечують створені державні реєстри платників податків юридичних та фізичних осіб – підприємців, які накопичують та систематизують інформацію про їх діяльність, податкові розрахунки та забезпечують єдиний державний облік платників податків;

– контроль за наявністю свідоцтв про державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності, ліцензій на провадження видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню відповідно до закону, з наступною передачею матеріалів про виявлені порушення органам, які видали ці документи, торгових патентів [1, с. 8; 1, с. 10].

– контроль за своєчасністю повідомлення платниками податків про відкриття або закриття рахунків у банках; контроль за своєчасністю подання установами банків до відповідних органів державної податкової служби повідомлень про закриття рахунків платників податків; контроль за початком здійснення видаткових операцій за рахунком платника податків виключно після отримання установами банків повідо–

© І.М. ДОНДИК, 2010

млення відповідного органу податкової служби про взяття рахунку на облік в органах податкової служби [1, с. 12].

Поточний податковий контроль проводиться протягом усієї фінансово–господарської діяльності підконтрольних суб'єктів, які зареєстровані платниками податків, так і тих, які ухиляються від реєстрації. Цей вид контролю передбачає використання податковими органами різних методів, серед яких слід виділити:

– контроль за своєчасністю, достовірністю, повнотою нарахування та сплати податків та зборів (обов'язкових платежів) [1, с. 8], який виконує завдання оперативного обліку податкових надходжень до бюджетів та державних цільових фондів – адміністрування податків;

– контроль за додержанням порядку проведення готівкових розрахунків за товари (послуги) у встановленому законом порядку [1, с. 10];

– контроль за законністю валютних операцій на підставі отриманих від митних органів звітних даних про ввезення на митну територію України імпортних товарів і справляння при цьому податків та зборів та інформації про експортно–імпортні операції, що здійснюють резиденти і нерезиденти [1, с. 8];

– проведення обліку векселів, що видаються суб'єктами підприємницької діяльності при здійсненні операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах, здійснення контролю за погашенням векселів; видання суб'єктам підприємницької діяльності дозволів на відстрочення оплати (погашення) векселів із зазначених операцій [1, с. 8];

– виявлення, облік, оцінка та реалізація у встановленому законом порядку, безхазяйного майна, майна, що перейшло за правом успадкування до держави, скарбів і конфіскованого майна [1, с. 9];

– контроль за наявністю марок акцизного збору на пляшках (упаковках) алкогольних напоїв і на пачках (упаковках) тютюнових виробів під час їх транспортування, зберігання і реалізації [1, с. 10];

– контроль за дотриманням суб'єктами підприємницької діяльності, які здійснюють роздрібну торгівлю тютюновими виробами, максимальних роздрібних цін на тютюнові вироби, встановлених виробниками або імпортерами таких тютюнових виробів [1, с. 10].

Наступний податковий контроль здійснюється після фіксації фінансово–господарської діяльності в регістрах обліку і звітності. Зокрема, цей вид контролю передбачає такі методи:

– контроль за своєчасністю подання платниками податків податкових декларацій, розрахунків та інших документів, пов'язаних з обчисленням податків, зборів, перевірка достовірності цих документів на правильність визначення об'єктів оподаткування і податкового зобов'язання [1, с. 8];

– проведення перевірки фактів приховування і заниження сум податків та зборів (обов'язкових платежів) [1, с. 9];

– за дорученням спеціальних підрозділів по боротьбі з організованою злочинністю проведення перевірки своєчасності подання та достовірності документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків, інших платежів в порядку, встановленому законом [1, с. 9];

– здійснення документальних невиїзних перевірок (на підставі поданих податкових декларацій, звітів та інших документів, пов'язаних з нарахуванням і сплатою податків та зборів (обов'язкових платежів) незалежно від способу їх подачі), а також планових та позапланових виїзних перевірок своєчасності, достовірності, повноти нарахування і сплати податків та зборів (обов'язкових платежів), додержання валютного законодавства платниками податків [1, с. 10].

– контроль за виконанням платниками податків, діяльність яких перевіряється, законних вимог посадових осіб органів податкової служби щодо усунення виявлених порушень податкового законодавства [1, с. 11].

Наступною є класифікація податкового контролю на оперативний і періодичний залежно від часу реагування контролюючих органів відносно фінансово–господарської діяльності суб'єктів господарювання. Оперативний контроль здійснюється під час або протягом фінансово–господарської діяльності суб'єктів господарювання. Періодичний контроль здійснюється тільки після отримання підсумків фінансово–господарської діяльності суб'єктів господарювання за певний звітний період.

Методи контролю взаємопов'язані відносно фінансово–господарської діяльності суб'єктів господарювання, тому попередній і поточний податковий контроль здійснюється оперативно, а наступний податковий контроль – періодично.

Залежно від форми об'єкта контролю необхідно виділити документальний і фактичний (натуральний) податковий контроль. Під час документального податкового контролю перевірка відповідності підконтрольного об'єкта встановленим нормативам здійснюється на підставі первинних та звітних документів. Фактичний податковий контроль – це перевірка, при якій підконтрольний об'єкт підлягає контрольним діям шляхом огляду, обмірювання, перерахунку, контрольної закупки, інвентаризації тощо в натуральних одиницях виміру (кг, штуки, куб. м, м, кв. м, грн. тощо).

Проведення документального контролю передбачає отримання інформації з виконання податкового обов'язку на підставі аналізу документів (облікових, розрахункових, звітних), пов'язаних з обчисленням і сплатою податків і зборів. Фактичний податковий контроль зумовлює використання контролюючими органами специфічних прийомів і способів, що дозволяють встановити фактичні дані щодо кількісних та якісних показників об'єктів оподаткування, їх відповідності даним податкового обліку.

Залежно від джерела ініціативи контрольних дій виділяють обов'язковий та ініціативний податковий контроль. Податковий контроль, який здійснюється за ініціативою контролюючих органів з метою з'ясування повноти виконання платниками податків їх фінансових обов'язків перед державою, вважається обов'язковим. Законодавчо встановлено

випадки здійснення перевірки органами державної податкової служби за ініціативою платника податків (у разі реорганізації, ліквідації, зміни місцезнаходження тощо).

Реалізація функцій фінансового контролю відбувається за допомогою методів фінансового контролю, які в загальному філософському визначенні є способом теоретичного дослідження або практичного здійснення. За І.К. Дроздом методи фінансового контролю поділені на групи. Загальнонаукові методи засновані на загально–буттєвих законах і принципах (аналіз, синтез, індукція, дедукція, аналогія, абстрагування, конкретизація, моделювання), і використовуються в теоретичних дослідженнях. До власне контрольних належать документальні методи (перевірка за формальними ознаками; перевірка за змістом; арифметична перевірка; зустрічна перевірка) і фактичні методи (інвентаризація, контрольний обмір, обстеження, лабораторні аналізи якості, контрольна закупка, хронометраж, отримання письмових пояснень), які використовуються під час проведення податкового контролю. Аналітичні методи (порівняння, використання відносних і середніх величин, балансовий метод, метод ланцюгової підставки, по–факторний аналіз, техніко–економічний розрахунок, метод аналізу затрат і результатів) використовуються як в теоретичних дослідженнях, так і під час підготовки й проведення податкового контролю [4, с. 57].

Одним з основних власне контрольних методів податкового контролю є документальна перевірка. Перевірка за М.П. Кучерявенком являє собою одиничну контрольну дію на певній ділянці діяльності підконтрольного суб'єкта, здійснювана з використанням облікових, звітних документів з метою виявлення порушень фінансової дисципліни у сфері оподаткування й усунення їх наслідків. Податкова перевірка розглядається як сукупність спеціальних прийомів податкового контролю, застосовуваних податковими органами з метою встановлення вірогідності й законності відображення об'єктів оподаткування й порядку сплати податків і зборів у документах, звітах і інших носіях інформації [5, с. 320]. Окремо слід зазначити, що податкова перевірка охоплює не тільки контроль за відображенням об'єкта оподаткування, порядком нарахування й сплати податків і зборів, але й контроль за іншими діями підконтрольних суб'єктів, які чітко регламентовані в податковому законодавстві. Під час перевірок контролюються окремі сторони фінансово–господарської діяльності суб'єктів господарювання, окремі складові податкового обов'язку, та виражаються у зіставленні фактичних даних перевірки з даними, відображеними в облікових і звітних документах.

Класифікація податкових перевірок повинна проводитись відповідно до класифікації податкового контролю. Слід зазначити, що нормативна диференціація податкових перевірок значною мірою впливає на загальну теоретичну модель податкового контролю. Класифікувати податкові перевірки за видами слід з урахуванням усієї сукупності принципових особливостей їх організації та проведення. Будь–яка податкова перевірка поєднує у собі риси, які можна вважати підставами для класифікації та, відповідно, включення до різних видів податкових перевірок [7, с. 192].

І.К. Дрозд пропонує класифікувати документальні перевірки відповідно до охвату контрольними діями окремих сторін об'єкта перевірки – перевірка за формальними ознаками; перевірка за змістом; арифметична перевірка; нормативна перевірка; зустрічна перевірка [4, с. 59].

Під час перевірки документів за формальними ознаками з'ясовується чи відповідає документ вимогам щодо наявності усіх необхідних реквізитів, затвердженій формі, своєчасності складання, наявності та відповідності підписів осіб, які склали документ, та робиться висновок про визнання законності документа. Цей метод використовується під час перевірки усіх документів з метою виявлення фактів підробки та дописувань у них, виправлення цифрових даних і зміни реквізитів.

При перевірці документів за змістом, шляхом зіставлення інформації, відображеної у документі з даними інших документів чи операцій, аналітичних і логічних міркувань щодо відповідності можливостей виконання відображеного факту з можливостями виробничого або реалізаційного процесів, підтверджується повнота, об'єктивність, достовірність зафіксованих операцій.

Арифметична перевірка здійснюється шляхом перерахунку сум, загальних підсумків, узгодження нарахувань і утримань тощо з метою визначення правильності підрахунків і виявлення помилок або крадіжок, прихованих за неправильними арифметичними діями.

Нормативна перевірка документів передбачає зіставлення фактів фінансово–господарських операцій, відображених у документах, із взаємопов'язаними нормативними величинами.

Зустрічна перевірка проходить шляхом надання запиту щодо підтвердження ідентичності відображення двосторонньої фінансово–господарської операції як у підконтрольного суб'єкта, так і у його контрагентів – учасників зафіксованої операції. Метод зустрічної перевірки обов'язково використовується при заявленні до відшкодування з бюджету сум ПДВ та у разі виявлення в документах слідів виправлень, нечіткого написання даних або даних, які суперечать логіці господарських операцій (нетипові операції).

О.А. Лукашев формальні і арифметичні документальні перевірки класифікує за методом встановлення правильності як заповнення всіх реквізитів документів, так і правильності підрахунків в них [7, с. 193].

В.Б. Марченко ототожнює вибіркові документальні перевірки з тематичними, суцільні документальні перевірки з комплексними [6, с. 162], що, на нашу думку, є спірним та не відповідає змісту цих перевірок.

За способом контролю [6, с. 162] або за повнотою охоплення підконтрольних об'єктів [5, с. 323] виділяють вибіркові та суцільні податкові перевірки. Проведення суцільної

перевірки передбачає охоплення контрольними діями усього обсягу облікових, звітних документів тощо, що містять інформацію й свідчать про реалізацію податкового обов'язку підконтрольним суб'єктом. Вибіркова перевірка передбачає контроль частини об'єму документів, виділених за певним принципом. Вибірковий метод проведення перевірки суб'єкта господарювання, який обмежується вибраним звітним податковим періодом в межах періоду, за який проводиться перевірка, або вибраними до перевірки ризиковими операціями протягом всього періоду, що перевіряється, дозволяється використовувати за умови, що перевірка лише цих операцій дає змогу оцінити повноту декларування суб'єктом господарювання певних показників декларацій (звітів, інших документів) або в повній мірі перевірити інші питання, що підлягають перевірці [3, с. 129].

За обсягом контрольованих дій [5, с. 323] виділяють комплексні та цільові (тематичні) податкові перевірки. Різновидом тематичної перевірки є зустрічна. Комплексна перевірка передбачає проведення податкового контролю підконтрольного суб'єкта за певний період з усіх питань і напрямів його фінансово–господарської діяльності діяльності, в тому числі правильності обчислення податкових зобов'язань в регістрах обліку і звітності. Тематична перевірка передбачає перевірку окремого виду операцій або напряму діяльності підконтрольного суб'єкта, лише частини документів за певний період часу, правильності обчислення та сплати лише окремих податків і зборів. Проведення зустрічних позапланових податкових перевірок передбачено у разі виникнення потреби у перевірці відомостей, отриманих від особи, яка мала правові відносини з платником податків, якщо платник податків не надасть пояснення та їх документальні підтвердження на обов'язковий письмовий запит органу державної податкової служби протягом десяти робочих днів з дня отримання запиту [1, с. 14]. Необхідність проведення зустрічних перевірок у розрізі контрагентів виникає під час перевірок платника податків з питання податку на додану вартість.

За формою проведення [6, с. 162] залежно від місця проведення [5, с. 324] виділяють камеральні та виїзні перевірки. Камеральною вважається перевірка, яка проводиться контролюючим органом виключно на підставі даних, зазначених у податкових деклараціях, без проведення будь–яких інших видів перевірок платника податків [2, с. 10]. До головних завдань камеральних перевірок відносять: візуальна перевірка правильності оформлення бухгалтерських звітів; перевірка правильності складення розрахунків податків; логічний контроль і взаємна ув'язка показників, що містяться у звітності і податкових розрахунках; попередня оцінка достовірності податкової звітності і податкових розрахунків [6, с. 163]. Контролюючий орган внаслідок проведення камеральної перевірки виявляє арифметичні або методологічні помилки у поданій платником податків податковій декларації, які призвели до заниження або завищення суми податкового зобов'язання [2, с. 10].

Невиїзною документальною перевіркою вважається перевірка, яка проводиться в приміщенні органу ДПС на підставі поданих податкових декларацій, звітів та інших документів, пов'язаних з нарахуванням і сплатою податків та зборів, незалежно від способу їх подачі [1, с. 10].

Виїзна податкова перевірка проводиться за місцезнаходженням такого платника податків чи за місцем розташування об'єкта права власності, стосовно якого проводиться така планова виїзна перевірка з використанням існуючих у податкових органах документів і відомостей про діяльність і майно платника податків і зборів, а також наданих платником до перевірки документів і відомостей. Виїзні перевірки на противагу невиїзним характеризуються більшою ефективністю, оскільки використовують більше контрольних методів та залучають до перевірки більше підконтрольних об'єктів.

За строками проведення [6, с. 162] залежно від періодичності проведення [5, с. 326] виділяють планові та позапланові податкові перевірки. Плановою виїзною перевіркою вважається перевірка з питань своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати ним податків та зборів, яка передбачена у плані роботи органу податкової служби і проводиться за місцезнаходженням платника податків чи за місцем розташування об'єкта права власності [1, с. 12]. Планова виїзна перевірка проводиться за сукупними показниками фінансово–господарської діяльності платника податків не частіше одного разу на календарний рік. Перевірка, яка не передбачена в планах роботи органу податкової служби вважається позаплановою виїзною перевіркою. Різновидом позапланової перевірки є зустрічна.

Висновки

Вищенаведене свідчить про достатність видів і методів податкового контролю, щоб забезпечити своєчасність, достовірність, повноту нарахування та сплати підконтрольними суб'єктами податків та зборів (обов'язкових платежів). Проте ефективність фінансового контролю у вирішальній мірі залежить від правильної його організації та розподілу ролей (взаємодії), якісної аналітичної підготовки, компетенції контролюючих суб'єктів.

Література

1. Закон України від 04.12.90 р. №509–XII «Про державну податкову службу в Україні» // Комп'ютерно–правова система «Ліга Закон».7: www.liga.kiev.ua

2. Закон України від 21.12.2000 р. №2181–III «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» // Комп'ютерно–правова система «Ліга Закон».7: www.liga.kiev.ua

3. Наказ ДПА України від 11.09.2008 р. №584 «Про затвердження зразків форм актів перевірок та Методичних рекомендацій щодо їх оформлення» // Комп'ютерно–правова система «Ліга Закон».7: www.liga.kiev.ua

4. Дрозд І.К., Шевчук В.О. Державний фінансовий контроль. Навчальний посібник. – К.: ТОВ «Імеекс–лтд», 2007. – 173 с.

5. Кучерявенко М.П. Податкове право України. Академічний курс: Київ. Правова єдність видавців. Всеукраїнська асоціація видавців. – 2008. – С. 314.

6. Марченко В.Б., Легкова М.Ф. Податкове право: Навч.–метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2004. – С. 305.

7. Податкове право. Навчальний посібник / Г.В. Бех, О.О. Дмитрик, М.П. Кучерявенко, О.А. Лукашев та ін..; За ред. проф. Кучерявеннка. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – С. 185.

А.М. БУКАЛО,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Активізація розвитку інвестиційних фондів в Україні

У статті проаналізовано сучасний стан інвестиційних фондів в Україні. Розглянуто основні проблеми їх розвитку та запропоновано заходи щодо активізації діяльності.

В статье проанализировано современное состояние инвестиционных фондов в Украине. Рассмотрены основные проблемы их развития и предложены мероприятия по активизации деятельности.

In the article the modern status of investment funds in Ukraine is analyzed. The basic problems of their development are considered and measures are offered on stimulation of activity.

Постановка проблеми. Досвід розвинених країн показує, що активізація діяльності інвестиційних фондів сприяє випереджальному розвитку економіки та формує передумови для стійкого економічного зростання. За сприятливих умов інвестиційні фонди можуть стати запорукою економічного розвитку країни, та зокрема корпоративного сектору економіки. Отже, розвиток інвестиційних фондів в Україні, пошук шляхів зниження інвестиційних ризиків є передумовою покращення стану вітчизняної економіки та оновлення більшості галузей національної економіки. Залучення фінансових ресурсів інвестиційних фондів до корпоративного сектору України значною мірою залежить від ефективної економічної політики держави, яка є запорукою зростання кількості інвестиційних фондів, розвитку інфраструктурних елементів ринку капіталу, підвищення відповідальності її учасників та покращення захисту акціонерів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Більш ніж півстолітнє функціонування іноземних інвестиційних фондів дозволило накопичити достатній практичний досвід для розробки ґрунтовних теоретичних засад. Ці питання детально викладені у працях іноземних фахівців: Г. Ердмана, Дж. Кейнса, Т. Мальтуса, К. Маркса, П. Самуельсона, У. Шарпа, П. Штольте та інших. Серед українських та російських вчених істотний внесок у розробку теоретичних аспектів розуміння змісту, оцінки динаміки та якісних особливостей функціонування інвестиційних фондів зробили В.М. Гончаров, Г.М. Добров, П.Н. Завлін, А.А. Пересада, А.І. Пригожина, П.С. Рогожина, Д.М. Черваньов, А.І. Яковлева та інші, які не лише переклали іноземні наукові праці, а й адаптували їх теоретичні та прикладні аспекти до реалій сучасної економіки України. Проте поза увагою вітчизняних дослідників залишаються теоретико–методологічні аспекти механізму функціонування інвестиційних фондів, практично відсутні комплексні теоретичні дослідження щодо впливу діяльності інвестиційних фондів на загальний розвиток економіки.

Розвиток інвестиційних фондів значною мірою залежить від ефективної економічної політики держави, яка є запорукою до зростання кількості інвестиційних фондів, розвитку інфраструктурних елементів ринку капіталу, підвищення відповідальності її учасників та покращення захисту акціонерів. Проте відсутність до теперішнього часу цілісного державного бачення ефективної моделі розвитку інвестиційних фондів призводить до хиб у їх функціонуванні, що в свою чергу впливає на загальний стан економіки.

Мета статті – дослідити основні тенденції та перспективи розвитку інвестиційних фондів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Для забезпечення ефективного функціонування та розвитку інвестиційних фондів потрібно одночасне сполучення багатьох чинників, серед яких, одним із визначальних є залучення фінансових коштів та ефективне їх використання. За словами Біла Хембречта, всім подобається говорити про ризик, але дійсно він подобається, лише коли все вдається [10, с. 24]. Значні обсяги капіталу в поєднанні з його високою прибутковістю підтверджують, що для вирішення питань підвищення активності реального сектору економіки інвестиційні фонди перетворюються на найбільш дієвий фактор розвитку. Саме тому інвестиційні фонди – це найефективніший, хоча не єдиний метод фінансування реального сектору економіки.

Перший в світі інвестиційний фонд було створено в Бельгії у 1882 році. Однак їхнє поширення відбулося лише після Другої світової війни у США та Великобританії. Сьогодні у високорозвинених країнах світу інвестиційні фонди є професійними інвесторами, які здатні акумулювати значні обсяги капіталу, що створює передумови для здійснення різноманітних видів інвестування та надає їм можливості кон–

© А.М. БУКАЛО, 2010

курувати із банками та іншими фінансовими установами. Аналіз діяльності інвестиційних фондів у розвинених країнах показує, що обсяг фінансових ресурсів, акумульованих інвестиційними фондами цих країн можна зіставити із обсягом їх ВВП. За два останні десятиріччя вони акумулювали 15–20% фінансових активів населення цих країн, ставши одним із найпоширеніших фінансових інститутів.

Початком діяльності інвестиційних фондів в Україні фактично можна вважати 1994 рік, коли указом Президента України було прийнято Положення «Про інвестиційні фонди і інвестиційні компанії» [1]. Вони створювались з метою проведення інвестування в інтересах і за рахунок засновників інвестиційного фонду шляхом випуску інвестиційних сертифікатів та проведення комерційної діяльності з приватизаційними паперами [11, с. 9]. У 1994 році була заснована інвестиційна компанія «Інеко» як компанія, яка спеціалізується на інвестиціях в енергетику. У 1997 році вона отримала статус радника Міністерства енергетики України і брала активну участь у розробці концепції приватизації енергетичного сектору України. Максимальний термін інвестицій коливається від 1 до 3 років. При цьому в ІК «Інеко» немає жорстко фіксованого мінімального і максимального розміру інвестицій. Сьогодні в управлінні «Інеко» перебуває ЗАТ «Лакма», ВАТ «АТП–1302», ВАТ «Львівський дослідницький нафтомаслозавод», ЗАТ «Ніжинське пиво», «Комплекс Либідський».

Проте передумови створення та розвитку таких професійних інститутів в Україні, як інвестиційні фонди в класичному вигляді, з точки зору їх природи та функцій було закладено в 2001 році у Законі України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні фонди)», згідно з яким інвестиційний фонд – це інститут спільного інвестування, який створюється у формі відкритого акціонерного товариства і провадить виключно діяльність із спільного інвестування [3].

У 2002–2005 роках в Україні почала формуватися власна національна модель інвестування, характерною рисою якої є створення інвестиційних фондів переважно в межах великих компаній, а не поза ними, як це історично відбувалося в промислово–розвинених країнах. Функціонування інвестиційних фондів в Україні має низку особливостей, зокрема, інвестиційні фонди мають податкові пільги, а саме – податок на прибуток (майно, що знаходиться у розпорядженні та управлінні інвестиційних фондів не оподатковується), підлягає оподаткуванню тільки інвестиційний доход. Також унаслідок обмеженості розміру використовуваного позичкового капіталу вони не надають жодних гарантій та позик своїм клієнтам, але загалом вітчизняні інвестиційні фонди є досить ліквідними.

Хоча в Україні закладено основні передумови до розвитку інвестиційних фондів, проте вони ще не досягли такого рівня розвитку, як мають їх колеги в розвинених країнах, й повноцінно не спроможні виконувати заздалегідь покладені на них інвестиційні функції, насамперед через нестачу інвестиційних коштів й несприятливий інвестиційний клімат у країні. Світова фінансова криза негативно вплинула на розвиток сфери фінансових інвестицій, негативні макроекономічні показники та прогнози розвитку економіки країни призвели до низьких показників щодо створення нових фондів. Доки вітчизняні компанії не завершать переорієнтацію своєї діяльності на нове коло інвесторів та нові ринки, можна очікувати на незначне зростання кількості фондів, але можна визначити основні досягнення розвитку ринку інвестиційних фондів в Україні, до яких слід віднести:

– поступове зростання загального рівня інвестиційної культури серед населення, чому значною мірою сприяла висока доходність інвестицій протягом 2006–2007 років;

– зростання конкуренції на ринку публічних інститутів спільного інвестування, обумовлене випереджаючими темпами зростання загальної кількості компаній з управління активами, які обслуговують ІСІ і як наслідок, – підвищення загального рівня сервісу, розширення асортименту, зростання загальної кількості публічних ІСІ, орієнтованих на роботу з фізичними особами.

– поступове зміщення інтересу покупців від закритих фондів до інтервальних та відкритих, що обумовлюється можливістю оперативно вилучити кошти з фонду.

За даними Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ) у другому кварталі 2009 року в Україні кількість компаній зменшилася – до 397, а кількість зареєстрованих ІСІ склала 1259 фонди. Через скорочення числа компаній середня кількість ІСІ на одну компанію з управління активами збільшилася на 0,1 і дорівнює 3,2 фонду [14, с. 2]. Компанія з управління активами (КУА) – це товариство з обмеженою відповідальністю, що має ліцензію на здійснення професійного управління активами інвестиційних фондів. На сьогодні найвідомішими в Україні компаніями з управління активами є ВАТ «Кінто», ТОВ «Управляющая компания Сократ» і ЗАТ «УкрСиб Ессет Менеджмент».

Діяльність компаній з управління активами чітко регламентується Державною комісією з цінних паперів і фондового ринку з метою перешкоджання незаконним операціям й захисту прав та інтересів інвесторів. В Україні диверсифікація активів досить чітко регламентована. Тому ДКЦПФР і УАІБ в проекті змін до Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні фонди)» передбачають лібералізувати вимоги до надто стандартизованої структури активів ІСІ та надати більшу самостійність інститутів спільного інвестування стосовно вибору фінансових інструментів для інвестування« [8, с. 28].

Інвестиційні фонди, що відіграють надзвичайно важливу роль в більшості країн світу, в Україні знаходяться лише на початковому етапі свого розвитку. Тому проблема підвищення ефективності господарювання набуває особливої гостроти, а її розв'язання потребує розробки відповідної державної політики. Оскільки вичерпання чинників екстенсивного економічного розвитку обумовлює постійне посилення уваги до пошуку нових факторів прискорення економічної динаміки,

адекватних сучасному стану розвитку світової економіки. Відтак розвиток інвестиційних фондів та стимулювання їх діяльності перетворюється на об'єктивну необхідність.

Держава, будучи головним суб'єктом інвестиційної діяльності, створює умови для розвитку інвестиційних фондів та підтримує їх розвиток через систему фінансово–кредитних і податкових інструментів, формує організаційні механізми інформаційного та ресурсного забезпечення інвестиційної діяльності. З цією метою створюється законодавче забезпечення, яке визначає правові, економічні та організаційні умови інвестиційної діяльності, передбачає регулювання відносин між її суб'єктами.

Розвиток інвестиційних фондів та прямого інвестування в Україні нині є одним із пріоритетних напрямів державної інвестиційної політики та необхідною умовою активізації інвестиційної діяльності й підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Проте в Україні ще не сформовано науково–обґрунтовану інвестиційну політику, яка б враховувала нагромаджений іноземний досвід формування інвестиційних фондів і була адаптована до української дійсності.

На сьогодні розвиток інвестиційних фондів в Україні стримується слабкою законодавчою базою, нерозвиненістю фондового ринку, непрозорістю фінансової діяльності, відсутністю гарантій для інвестора. Слід зазначити, що далеко не всі країни мають спеціальне законодавство у сфері інвестиційного бізнесу, представлене окремими законами, але у всіх розвинених країнах є інші елементи цивільного, фінансового законодавства, які дозволяють інвестиційним фондам успішно розвиватись.

Хоча в економіці України є багато позитивних зрушень, але все ж таки залишаються негативні чинники, зокрема структурного характеру, є низка невирішених проблем, які гальмують процес подальшого зростання: незначні обсяги залучення інвестиційних коштів, які становлять лише 14,5% від коштів, акумульованих банківською системою; домінування серед інститутів спільного інвестування псевдо венчурних інститутів; низький рівень довіри з боку потенційних учасників та інвесторів; відсутність ефективної та прозорої системи оцінки діяльності; дефіцит привабливих для інвестування фінансових інструментів та відсутність реальних механізмів інвестування коштів в іноземні цінні папери.

Однією із першочергових проблем розвитку інвестиційних фондів в Україні є недосконалість податкового законодавства, незавершеність податкової реформи. А тому для інвестиційних фондів постає проблема аналізу майбутніх витрат та доходів за нестабільності податкового законодавства, невизначеності майбутніх податкових ставок.

Відповідно до статті 4 пункту 4.2 підпункту 4.2.8 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.94 р. №334/94–ВР доходи фонду від здійснення операцій з активами та кошти, залучені від інвесторів, до моменту їх знаходження в активах фонду не включаються до складу валового доходу. Проте у випадку вилучення коштів раніше визначеного терміну інвестор зобов'язаний сплатити податок на прибуток. А отже, у фонду, немає заохочення вкладати кошти у високоризикові проекти, оскільки законодавчо непередбачено можливості дострокового виходу капіталу без додаткових витрат.

Ставка податку і порядок оподатковування відрізняються залежно від того юридичною чи фізичною особою є інвестор. У випадку якщо інвестор – юридична особа, його дохід оподатковується за ставкою 25%. Порядок оподаткування доходів інвесторів–фізичних осіб регулюється законами «Про прибутковий податок громадян» і «Про оподаткування прибутку підприємств». При отриманні дивідендного доходу законодавчо закріплено зменшення оподаткування до рівня 5%. Дохід, отриманий від продажу цінних паперів фонду, оподатковується за ставкою 15%. А отже, існує невиправданий дисбаланс в рівнях оподаткування доходу від інвестицій в різні фінансові установи. Відсотки, нараховані за банківськими депозитами, не підлягають оподаткуванню, в той же час доходи, отримані громадянами від вкладення коштів в ІСІ, оподатковуються.

Законодавство України про оподаткування практично звільняє інвестиційні фонди від сплати податку на прибуток та податку на додану вартість. Однак у випадку здійснення фондами інших операцій, окрім операцій з емісії, розміщення у будь–які форми управління та продажу (погашення, викупу) за кошти цінних паперів, що емітовані суб'єктами підприємницької діяльності, включаючи інвестиційні сертифікати, а також корпоративні права, виражені в інших, ніж цінні папери, формах не є об'єктом оподаткування цим податком, вони будуть сплачувати податок на прибуток та податок на додану вартість на загальних підставах.

Окремо слід наголосити на таких проблемах, як незадовільний стан фондового ринку, його низька ліквідність. Так, переважання неорганізованого ринку над організованим, що негативно позначається на прозорості фондового ринку, не сприяє залученню як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів. Незавершеність формування інституційної інфраструктури фондового ринку, її низька якість, зокрема, значною проблемою є відсутність єдиної ефективної депозитарно–клірингової системи. Капіталізація фондового ринку України досить незначна, а його розвиток відбувається порівняно низькими темпами, що також гальмує розвиток інвестиційних фондів. Серед офіційно функціонуючих сьогодні на ринку України ІСІ (майже всі – з участю іноземного капіталу) значна частка відкриває свої представництва в інших країнах, щоб забезпечити доступ до розвиненого фондового ринку. Що призводить до того, що головною функцією українських акцій є обслуговування процесу перерозподілу прав власності, а таку функцію корпоративних цінних паперів як залучення капіталу для розвитку реального сектору економіки, вони не виконують.

Окрім загальних проблем, обумовлених низьким рівнем розвитку фондового ринку, інвестиційні фонди стикаються з низкою специфічних проблем:

– низький рівень поінформованості населення про переваги інвестиційних фондів, що не дозволяє в повній мірі використати інвестиційний потенціал ринку;

– важливим стримуючим чинником розвитку небанківських фінансових установ загалом та ІСІ зокрема є недостатність на внутрішньому ринку надійних фінансових інструментів, в які можуть вкласти залучені кошти компанії з управління активами. Так, державні облігації залишаються непривабливим інвестиційним інструментом через низькі ліквідність та доходність, нижчу за рівень інфляції;

– суттєвою проблемою залишається методика коректної оцінки вартості чистих активів ІСІ. Діюче положення ДКЦПФР, що врегульовує дане питання, дозволяє компаніям досить довільно оцінювати чисті активи ІСІ, що знаходяться в них в управлінні. Це призводить до викривлення інформації про активи ІСІ;

– в Україні відсутні механізми участі в приватизаційних процесах інституційних інвесторів. Передбачення таких механізмів у новій програмі приватизації не тільки підвищило б попит на акції відповідних підприємств, але й розширило б можливості для інвестування коштів, акумульованих небанківськими фінансовими установами, зокрема ІСІ.

Також до основних проблем розвитку інвестиційних фондів необхідно віднести нерозвиненість законодавчого забезпечення, що врегульовує відносини у фінансовій сфері, невідповідність нормативної бази міжнародним стандартам, відсутність цілеспрямованої державної політики щодо залучення вітчизняного капіталу в інвестиційні фонди, відсутність мотивації у створенні інвестиційних фондів і компаній в Україні, що спричинено недостатньою увагою держави до цієї проблеми.

Тобто сучасний ринок фінансових посередників формується в умовах, коли вже існуюче законодавство у сфері інвестиційної діяльності могло б повною мірою сприяти розвитку даної сфери, за умови введення його в дію. Однак найважливіші позиції затвердженого законодавства не функціонують, що стримує розвиток інвестиційних фондів. Тому державне стимулювання розвитку інвестиційних фондів має передбачати:

– приведення вітчизняного законодавства, що врегульовує діяльність інвестиційних фондів, до вимог європейського законодавства;

– посилення контролю за емітентами, цінні папери яких торгуються на організованому ринку, з метою підвищення якості активів;

– розширення інструментів для інвестування, доступних для інвестиційних фондів, зокрема, повноцінне впровадження похідних цінних паперів;

– внесення змін до Закону України «Про інститути спільного інвестування» з метою надання дозволу створення інвестиційних фондів, які можуть інвестувати залучені кошти, а також залучати кошти населення у пайові інвестиційні трасти;

– пільгове оподаткування інвесторів, що вкладають кошти в інвестиційні фонди на довгий термін (у випадку вилучення коштів раніше визначеного терміну інвестор зобов'язаний заплатити податок на прибуток); або зменшення ставки оподаткування інвестиційного доходу, отриманого від інвестицій в цінні папери, здійсненої на термін більше одного року з метою підвищення інвестиційної активності фізичних осіб;

– вдосконалення методології розрахунку вартості чистих активів інвестиційних фондів;

– спрощення процедури оформлення придбання цінних паперів інвестиційних фондів;

– проведення повного повторного ліцензування ДКЦПФР інвестиційних фондів на ринку, особливо зосереджуючись на інформації про осіб, які мають повний контроль в інвестиційних фондах і отриманні від них повних кримінальних даних, а також даних про їх господарську і фінансову діяльність;

– забезпечити інформаційну прозорість діяльності інвестиційних фондів, зокрема щодо процедур інвестування коштів, розміру чистих активів та комісійних, менеджменту компаній з управління активами та їх власників;

– лібералізувати валютне регулювання у сфері діяльності ІСІ, зокрема шляхом скасування невиправданих обмежень на залучення коштів в іноземній валюті та здійснення інвестицій в іноземні цінні папери;

– забезпечити впровадження процедур оцінки ефективності інвестиційної діяльності вітчизняних інвестиційних фондів за правилами, визначеними Глобальними стандартами результативності інвестування (GIPS);

– встановити рівні умови оподаткування доходів власників цінних паперів інвестиційних фондів та вкладників банківських установ;

– впровадити ефективні компенсаційні механізми гарантування законних інтересів фізичних осіб – вкладників пайових інвестиційних фондів та акціонерів корпоративних фондів.

Таке використання комплексу запропонованих заходів має забезпечити створення належних умов для інвестиційної діяльності, заохотити вітчизняних та іноземних інвесторів до фінансування реального сектору економіки, забезпечити розвиток інвестиційних фондів. Отже, для того, щоб інвестиційні фонди стали запорукою ефективного розвитку вітчизняної економіки, державна політика сприяння розвитку інвестиційним фондів в Україні повинна носити довгостроковий характер, бути збалансованою та реалізовуватись у державній програмі інвестиційного розвитку національної економіки, виходячи із реальних потреб і можливостей вітчизняного бізнесу.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку економіки нашої держави інвестиційні фонди можуть стати ефективним методом фінансування реального сектору економіки та економіки загалом, а відтак і стійкого економічного зростання.

Висновки

Інвестиційні фонди є важливою складовою розвитку економіки України. Проте вони функціонують в умовах, коли вже існуюче законодавство у сфері інвестиційної діяльності могло б повною мірою сприяти їх розвитку. Однак ще залишаються деякі перешкоди, які заважають розвитку інвестиційних фондів в Україні. Таким чином, щоб забезпечити

ефективність реального сектору економіки України шляхом розвитку інвестиційних фондів, необхідним є вдосконалити законодавство у сфері регулювання діяльності інвестиційних фондів, внести корективи до Закону України «Про інститути спільного інвестування».

Державна політика, пов'язана з розвитком індустрії спільного інвестування, має бути спрямована на збільшення масштабів діяльності ІСІ із залучення заощаджень домашніх господарств та інвестиційних ресурсів підприємницьких структур, створення необхідних законодавчих та організаційних передумов для більш активної участі цих інститутів у фінансуванні пріоритетних галузей національної економіки та реалізації інноваційних проектів і державних програм.

Отже, інвестиційні фонди можуть стати одним із ефективних методів залучення капіталу для економічного розвитку країни, а для того, щоб інвестиційні фонди стали запорукою ефективного розвитку вітчизняної економіки, державна політика сприяння розвитку ІСІ в Україні повинна носити довгостроковий характер, бути збалансованою та виходити із реальних потреб і можливостей вітчизняного бізнесу.

Подальші дослідження з даної проблематики повинні проводитись у напрямі пошуку додаткових механізмів стимулювання розвитку інвестиційної діяльності, активізації розвитку інвестиційних фондів шляхом вдосконалення законодавчого забезпечення та підвищення довіри населення до використання фінансових інструментів.

Отже, розвиток інвестиційних фондів в Україні, пошук шляхів зниження ризиків інвесторів і підвищення популярності інвестиційних фондів серед населення є передумовою покращення економічного становища України та оновлення більшості галузей національної економіки.

Література

1. Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії: Указ Президента України від 19.02.94 р. №55/94 // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – №6. Ст. 48. – С. 1343–1351.

2. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.91 р. №1560–XII // Відомості Верховної Ради України. – №47. – 19 листопада 1991 р. – Ст. 646. – С. 3146.

3. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди): Закон України від 15.03.2001 р. №2299–III // Відомості Верховної Ради України. – 25.05.2001 р. – №21. – Ст. 103.

4. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28.12.94 р. №334/94–ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – №4. – Ст. 28.

5. Про податок на додану вартість: Закон України від 03.04.97 р. №168/97–ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – №21. – Ст. 156.

6. Батяева Т.А. Рынок ценных бумаг: Учеб. пособие / Т.А. Батяева, И.И. Столяров. – М.: ИНФРА–М, 2006. – 304 с.

7. Гомаль І.І. Фінансові інвестиції (фонди, портфелі, ризики) / І.І. Гомаль, В.П. Овсянніков, С.В. Подкопаєв, І.В. Кочура. – Донецьк: РВА ДонНТУ, 2003 – 372 с.

8. Гриценко В.В. Інвестиційні фонди: стан та перспективи розвитку / В.В. Гриценко // Вісник економічної науки України. – 2008. – №2. – С. 27–31.

9. Євтушевський В.А. Корпоративне управління: Підручник / В.А. Євтушевський. – К.: Знання, 2006. – 406 с.

10. Кетрин Кемпбелл. Венчурный бізнес: Нове подходы / Кэтрин Кемпбелл [пер с англ.]. – М.: Альпина Бізнес Букс, 2004. – 428 с.

11. Коваленко М.А. Фінанси спільного інвестування: Навчальний посібник / М.А. Коваленко, Л.М. Радванська. – Херсон: ОЛДІ–плюс, 2002. – 248 с.

12. Пересада А.А. Інвестиційний процес в Україні: Навч. посіб. / А.А. Пересада. – К., 1998. – 392 с.

13. Управління інноваціями в сучасній організації / [під. ред. В.А. Євтушевського]. – К.: Нічлава, 2006. – 359 с.

14. Аналітичний огляд ринку спільного інвестування у другому кварталі 2009 року [Електронний ресурс] / Українська асоціація інвестиційного бізнесу. – Режим доступу до ресурсу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/1085/82_4.pdf

А.К. МІДЛЯР,
асистент, Вінницький торговельно–економічний інститут КНТЕУ

Деякі аспекти використання дорадниками інформаційних технологій та систем

У статті розглядаються аспекти використання дорадниками інформаційних технологій та систем та шляхи підвищення ефективності функціонування підприємства. Досліджується поняття «інформаційна система».

В статье рассматриваются аспекты использования совещательных информационных технологий и систем и пути повышения дефективности функционирования предприятий. Исследуется понятие «информационная система».

The aspects of the use of consultants informations technologies and systems and ways of increase of efficiency of functioning of enterprise are examined in the article. A concept is explored the «Informative system».

Постановка проблеми. Авторитет сучасної цивілізованої держави, її інтеграція у світове співтовариство визначаються досягненнями у галузі фундаментальних та прикладних наук, у високих інформаційних технологіях, системах і

© А.К. МІДЛЯР, 2010

мережах. Інформаційні технології мають велике значення для консультантів, оскільки основою їхньої праці є саме інформація. Швидке зростання та диференціація попиту на всі види інформації (наукову, технічну, а особливо економічну) являється вагомою причиною розвитку ринку інформаційних й комунікаційних технологій. Саме вчасне володіння достовірною інформацією разом з умінням ефективно застосовувати адекватні методи й засоби її збирання, перетворення, передавання є запорукою успішної діяльності дорадчої служби. Можливим варіантом вирішення кризи на підприємстві є залучення дорадників та експертів–дорадників. Яким же чином вони має проводити дослідження та якими засобами мають користуватися?

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Даному питанню було присвячено роботи таких вчених, як А.С. Батюк, А.Є. Гергенов, В.С. Цимбалюк, Л.П. Фабрі, Ю.В. Ящуринський. Однак проведене дослідження показало, що у дорадництві питання використання інформаційних технологій і систем є недостатньо дослідженим.

Метою статті є простеження тих додаткових можливостей, які можуть надати дорадникові (експерту–дорадникові) інформаційні технології та системи у його консультаційній діяльності.

Виклад основного матеріалу. Дорадник визначає технологічні потреби для проведення діагностики підприємства для виявлення його проблем. Технологічною основою ефективності такої консультаційної діяльності є єдина інтегрована оперативна база даних для всіх складових частин системи, що використовується у процесі взаємодії з підприємством–клієнтом та його працівниками. Таке єдине джерело даних має ряд переваг:

– хорошу пропускну спроможність для передачі великих об'ємів інформації;

– могутні робочі станції для обробки великих об'ємів інформації і великої кількості запитів клієнтів;

– веб–інфраструктуру, що надає зручний інтерфейс для клієнтів у будь–якій географічній точці у будь–який момент часу;

– комп'ютерну телефонію для зниження вартості віддаленого обслуговування клієнтів по телефону;

– розвинені засоби самообслуговування для зручності клієнтів.

Інформаційна система підприємства створює інформаційне поле (інфраструктуру), яка дозволяє ефективно підтримувати основні бізнес–процеси організації, тобто її завданням є супровід матеріальних та фінансових потоків. Створення єдиного інформаційного простору в організації, що включає в себе комплекс програмних, апаратних засобів та організаційних рішень є запорукою ефективного функціонування підприємства. Використання такої інформаційної системи надасть дорадникові великі переваги у проведенні діагностики підприємства та виведення його з кризи.

Організація інформаційних потоків забезпечується за рахунок ефективного управління комплексом апаратних, програмних та мережевих технологій, яка має здійснюватися. за допомогою інформаційних систем на підприємствах. Необхідність узагальнення поняття «інформаційна система» вимагає дослідження даної дефініції. Розглянемо схему, яка демонструє співвідношення ключових об'єктів бізнес–середовища (див. рис.).

Отже, інформаційні системи приймають безпосередню участь в усіх бізнес–процесах відповідного бізнес–середовища. Дана візуалізація демонструє залежність бізнес–процесу від інформаційної системи, яка власне робить можливим даний процес. А ефективне застосування інформаційної системи залежить від інформаційних технологій. Інформаційні системи – це системи, які використовують інформаційні технології для збору, обробки, збереження та розподілу інформації, підтримки процесу прийняття управлінського рішення та управління підприємством в цілому.

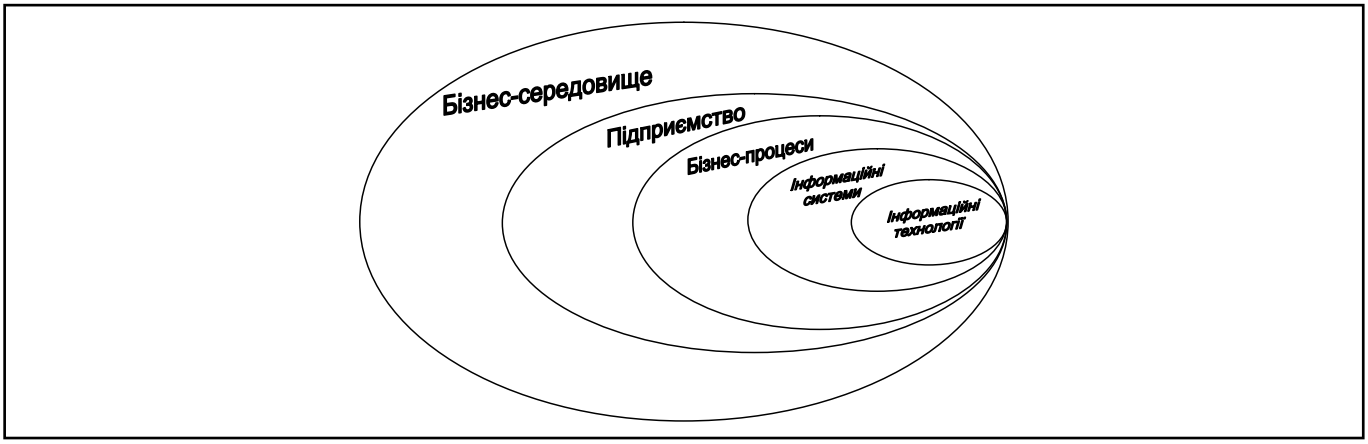
Відзначимо основні проблеми, які постають на часі у сучасному бізнес–середовищі:

1. Шляхи покращення бізнес–процесів у конкурентоспроможному оточенні.

2. Найефективніше використання новітніх інформаційних технологій та інновацій.

3. Найефективніше використання власне інформації (інформаційних потоків).

4. Розширення людських можливостей.



Структура бізнес–середовища

5. Створення якнайбільшої навколишньої інфраструктури.

6. Визначення найкращих бізнес–процесів для побудови та підтримки інформаційних систем [1].

Важливою складовою бізнес–процесу на підприємстві є інтеграція – це взаємодія і внутрішній зв'язок між окремими діями і процесами. Інформаційні системи можуть відігравати роль в обох аспектах інтеграції, по–перше: підтримуючи комунікацію, по–друге: полегшуючи для кожного бізнес–процесу використання інформації для отримання ефективного результату.

Інформаційні системи уможливлюють такий вид діяльності як інтерактивна робота групами. Це досить новий метод роботи, при якому певні групи та команди працюють разом над вирішенням спільних питань. Результатом такої спільної роботи є прийняття рішень.

Інтенсифікація сфери управління залежить від багатьох технологічних чинників, визначальними серед яких є: 1) швидкодія; 2) зв'язки засобами комп'ютерної конвергентності та спілкування; 3) використання цифрової інформації та мультимедійності; 4) покращення технологій програмного забезпечення для взаємозв'язку та взаємодії працівників.

Найважливішим для інформації є її вчасна передача та вчасне отримання. Це можливо здійснити за допомогою таких систем комунікації, які є доступними завдяки новітнім інформаційним технологіям:

– телеконференції;

– системи передачі особистих повідомлень та документації.

Телеконференції – це використання електронної передачі між двома або більше людьми для обговорення певної теми.

Електронна пошта (e–mail) – це використання комп'ютера для обміну текстовою інформацією або документами, адресованими до особи належно від її місцезнаходження. Основною ідеєю є те, що кожен користувач ідентифікується особистим кодом, введеним в реєстраційну систему комп'ютера. Цей код зазвичай складається з імені користувача та особистої e–mail адреси.

Голосова пошта (v–mail) – це електронний метод для передачі інформації, яка сприймається акустично.

Загальне використання електронної пошти, голосової пошти, а також факсу призводить до того, що люди сприймають набагато більше інформації та набагато швидше. Тому в сучасному світі відстань, розташування та місцезнаходження втратили свою актуальність.

Якою б досконалою не була інформаційна система, успіх її функціонування залежить від людей. Особиста співпраця кожного працівника з інформаційною системою неминуча у сучасному світі бізнесу. Тому для ефективного використання та інтеграції інформаційної системи необхідні певні знання та навички працівників. У цьому розкривається дилема залежності інформаційної системи від самих людей. Така система може мати як позитивний, так і негативний ефект на підприємство. Позитивний – активізація персоналу, покращення їхньої діяльності та підвищення рівня їхньої професійності. Негативні впливи – мультипрофесійність, яка значно ускладнює роботу, сприяючи більш стресовим ситуаціям.

З інформаційними системами пов'язана галузь філософії – етика, у якій відображаються принципи коректної поведінки та відношення до людей, що нас оточують, оскільки дії у цій сфері можуть впливати на інших людей. Користувач в інформаційному суспільстві потребує:

1) інтелектуальних навичок (для того, щоб орієнтуватися в інформації);

2) доступ до інформаційних технологій;

3) доступ до самої інформації [3, с. 21].

Але доступ до інформації та інформаційних технологій є актуальним у сучасному суспільстві, оскільки дехто має значно більший доступ, інші – менший. Ефективне впровадження інформаційних систем на підприємствах призводить до підвищення рівня управління та підвищення рівня професійності працівників.

Підвищення ефективності роботи підприємства, використовуючи інформаційні системи, можна досягнути такими шляхами: 1) підтримка роботи керівництва; 2) економія часу; 3) автоматизація роботи; 4) інтегрування функцій, які є необхідними для підприємства; 5) структурування роботи для забезпечення найкращого результату; 6) полегшення праці людей.

Інформаційні системи можуть допомогти в забезпеченні найефективнішої роботи трьома шляхами:

– компактним розміщенням інформації;

– підтримкою належного темпу роботи;

– виявляючи коли і що має бути зроблено (встановлюючи відповідні строки).

Висновки

Отже, використання інформаційних технологій та систем є запорукою ефективної роботи дорадника (дорадника–консультанта), яка включає швидке виведення підприємства–клієнта з кризи й уможливлює подальший розвиток бізнесу клієнта.

Література

1. Alter S. Information systems: a management perspective. – Second edition. – Reading, Mass.; Harlow: Addison–Wesley, 1999. – 523 p.

2. Батюк А.Є. та ін. Інформаційні системи в менеджменті: Навчальний посібник / А.Є. Батюк, З.П. Двуліт, К.М. Обельовська, І.М. Огородник, Л.П. Фабрі. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект–Захід», 2004. – 520 с.

3. Гергенов А.С. Информационные технологии в управлении: Учебное пособие. – Улан–Удэ: Изд–во ВСГТУ, 2005. – 72 с.

4. Інформатизація, право, управління (організаційно–правові питання): Монографія / Р.А. Калюжний, О.Д. Крупчан; За заг. ред.: М.Я. Швеця. – К.: НДЦ правової інформатики АПрНУ, 2002. – 191 с

О.І. ВОЛОТ,
викладач, Чернігівський державний технологічний університет

Методика проведення аудиту в умовах автоматизованої обробки інформації

У статті визначено і узагальнено роль проведення аудиту в умовах автоматизованих систем обліку, виявлені підходи до проведення автоматизованого аудиту, описані етапи надходження інформації від низових ланок управління до автоматизованих робочих місць (АРМ) бухгалтера, описані функції внутрішнього та зовнішнього аудиту, які здійснюються на базі існуючих інформаційних систем обліку.

В статье определена и обобщена роль проведения аудита в условиях автоматизированных систем учета, выявлены подходы к проведению автоматизированного аудита, описаны этапы движения информации от низовых звеньев управления к автоматизированным рабочим местам (АРМ) бухгалтера, описаны функции внутреннего и внешнего аудита, действующие на базе существующих информационных систем учета.

The role of audit in the automated systems of account is defined and summarized in the article. Approaches to automated audit are exposed, the stages of entering information from the lower levels of management to the automated working place of an accountant are studied, the functions of internal and external audit, which operate on the base of the existing information systems of account are described in the article.

Постановка проблеми. Значний прогрес в аудиторській роботі може бути досягнутий за рахунок використання комп'ютерної техніки. Під час аудиту використовуються портативні комп'ютери, які підвищують продуктивність праці аудиторів. Застосування цієї техніки забезпечує оперативність і більшу точність виконання аудиторських процедур. Використання комп'ютерних програм в аудиті вимагає розроблення спеціальних методик для визначення стану підприємства, де надаються аудиторські послуги.

Необхідність розробки науково обґрунтованих рекомендацій з удосконалення методики аудиту в умовах автоматизованої обробки інформації визначили актуальність теми.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В розробку питань теорії і методології аудиту вагомий внесок зробили вітчизняні вчені: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, В.М. Мурашко, М.В. Романів, Є.М. Романів, В.С. Рудницький, Б.Ф. Усач та інші; зарубіжні дослідники: В.Д. Андрєєв, Е.А. Аренс, І.А. Бєлобжецький, М.Г. Бєлов, Ю.О. Данилевський, І.І. Єлісєєва, Л.М. Ізбицький, Є.О. Кочерин, Л.М. Крамаровський, Дж.К. Лоббек, В.А. Полторадня, В.І. Подольський, Дж. Робертсон, В.В. Скобара, В.П. Суйц, О.О. Терєхов, О.А. Шпиг, М.Я. Штейнман та інші.

На сьогодні наукового й практичного дослідження потребують питання, пов'язані з широким використанням комп'ютерних технологій в цілях аудиту.

Метою статті є теоретичне обґрунтування методики проведення аудиту в умовах автоматизованої обробки інформації як інструменту розвитку адаптивної системи аудиту, виявлення принципів його реалізації в умовах комп'ютеризації облікового процесу.

Виклад основного матеріалу. Важливу роль у вдосконаленні методики проведення аудиту відведено нормативному забезпеченню. Зокрема, метою МСА №401 «Аудит у середовищі комп'ютерних інформаційних систем» (КІС) є напрацювання положень і надання рекомендацій щодо процедур, яких необхідно дотримуватися в цьому середовищі, передусім для обробки фінансової інформації [1]. Згідно з цим стандартом аудитор повинен розглянути вплив середовища комп'ютерних інформаційних систем (КІС) на аудиторську перевірку [1]. Завдання аудиту не змінюються у середовищі КІС, але оброблення, зберігання і взаємозв'язок інформаційних потоків, а також система управління і внутрішнього контролю, які використовує клієнт, зазнають впливу комп'ютерної техніки.

В умовах функціонування автоматизованих інформаційних систем відбуваються деякі зміни основних принципів аудиту.

Виділяють два підходи до проведення автоматизованого аудиту [6].

Перший напрям пов'язаний лише з одержанням інформації з середовища обчислювального комплексу, тобто ручне проведення порівняння первинних даних із вихідними даними і даними звітності.

Другий напрям пов'язаний із проведенням аудиту безпосередньо із застосуванням обчислювальної техніки. При цьому методі проводяться не тільки розрахункові процедури, але і процедури контролю і виконання тих операцій, що людиною не сприймаються візуально.

Проведення аудиту в умовах автоматизованих систем обліку залежить від багатьох факторів, основні з них: рівень автоматизації бухгалтерського обліку, контролю і аудиту, наявність методик проведення автоматизованого аудиту, ступень приступності до облікових даних, складність обробки інформації.

Перед початком аудиту слід визначити ступінь автоматизації облікових, контрольних та аудиторських задач і технологію їхнього вирішення. На основі отриманих зведень складається план аудиторської перевірки,

Істотно вплинуло на проведення аудиту упровадження персональних електронно–обчислювальних машин (ПЕ–

 © О.І. ВОЛОТ, 2010

ОМ) в обліковий процес. При цьому велике значення мають власне характеристики системи відпрацьовування даних, тому що вони впливають на ступінь розробки бухгалтерської системи, тип внутрішнього контролю, вибір виду перевірок, на основі яких можна визначити характер, тривалість і обсяги аудиторських процедур.

Аудитору необхідно добре орієнтуватися в діючих автоматизованих системах обліку, контролю та аналізу, знати принципи розподілу функцій взаємоконтролю серед працівників, що беруть участь у процесі обробки облікової інформації. У своїй роботі аудитор може використовувати програмне забезпечення клієнта або власні програмні засоби.

Насамперед аудитор повинен опрацювати операції, здійснювані на низових ланках управління, тобто на АРМБ І категорії.

Цей процес має п'ять етапів [6]:

1. Перевірка правильності застосування облікових номенклатур.

Цей етап перевірки правильності застосування в первинних документах облікових номенклатур і аналізу даних на відповідність висунутим вимогам – особливо важливий. Тут аудитор перевіряє законність складання первинних записів, їхню достовірності, точність і всеосяжність. При різнобічності одночасній виписці і відображенні первинних документів на машинних носіях перевіряється правильність і відповідність первинного документа, який виписується автоматично. Також визначається маршрут заповнення первинний даних, порядок виправлення помилок і відновлення інформації.

2. Перевірка правильності вирахування облікових показників.

Особлива увага приділяється перевірці процесу автоматизованої реєстрації первинної інформації. На етапі перевірки правильності вирахування необхідних облікових показників визначається порядок розрахунку того чи іншого показника. Приділяється увага способу захисту інформації від несанкціонованого доступу.

3. Перевірка повноти вхідної інформації.

На цьому етапі здійснюється контроль за правильністю розрахунків. Аудитор перевіряє повноту вхідної інформації шляхом перегляду змісту інформаційної бази даних.

4. Перевірка порядку контролю інформації.

На цьому етапі особлива увага приділяється методам контролю, застосовуваним на АРМБ І категорії: контролю на значимість, перевірці допустимості кореспонденції рахунків чи допустимості наявності даних нормативно–довідкової інформації, контролю підсумкових сум тощо. При цьому з'ясовується, яка саме діюча система задіяна для контролю, як здійснюється автоматизований контроль із видачею повідомлень про наявні відхилення на дисплей і друкувальний пристрій.

5. Перевірка порядку коригування нормативно–довідкової інформації (НДІ).

Цей етап особливо важливий, тому що практика показує, що несвоєчасне і неточне коригування НДІ спричиняє грубі порушення господарсько–фінансової діяльності підприємства, зокрема, неправильне нарахування заробітної плати, утримань і перерахувань податків, заниження собівартості продукції тощо. Тому аудитор має перевірити порядок, правильність і законність коригування НДІ.

Далі аудитор перевіряє технологічний ланцюжок обробки даних для того, щоб з'ясувати, чи не втрачається інформація на якій–небудь ділянці обробки даних, чи відповідають дані вхідної інформації даним вихідної інформації.

На АРМ бухгалтера ІІ категорії (бухгалтерії) аудитор перевіряє повноту надходження інформації з інших АРМ і порядок розрахунку інформації.

Перевірка здійснюється в чотири етапи [6]:

1. Перевірка підсумкових вихідних даних.

На цьому етапі необхідно проаналізувати достовірність розрахунків і зробити внутрішньо машинний контроль, зокрема, перевірити співвідношення підсумків по вихіднім даним, відповідність бухгалтерським проводкам, відповідність даним, зафіксованих у нормативно–довідковій інформації. Інформація підсумкових даних вихідного документа обов'язково повинна включати ознаки, що пов'язують їх або з первинними даними, на підставі яких вони отримана або з інформацією іншого вихідного документа.

2. Перевірка відповідності документації законодавчим актам.

Аудитор перевіряє інформаційний ланцюжок одержання вихідної інформації на відповідність розробленій технології, з'ясовує, чи відповідає дана технологія чинному законодавству України. Також здійснюється контроль за використанням вихідної інформації, за її юридичною повноцінністю та відповідністю машинних даних даним, призначеним для архівного збереження. Необхідно перевірити відповідності законодавчим актам України застосовуваних нормативно–довідкових даних, а саме: довідника рахунків бухгалтерського обліку, довідника норм амортизаційних відрахувань, довідника видів оплат та утримань, довідника допустимої кореспонденції рахунків, довідника бухгалтерських проводок. У процесі організації автоматизованого обліку важливе значення має довідник бухгалтерських проводок, в якому зазначені всі допустимі кореспонденції рахунків. Аудитор повинен проаналізувати законність складання кожної бухгалтерської проводки на предмет неправильної кореспонденції рахунків.

3. Перевірка законності коригування вихідної інформації.

На етапі аналізу вихідної інформації засовується, чи здійснювалося її коригування. У випадку виявлення фактів коригування, перевіряється, чи були зроблені виправлення й у первинних даних, а також чи був проведений перерахунок вихідної інформації, чи законно здійснено коригування.

4. Перевірка порядку збереження інформації для архівного збереження і перевірка її відповідності даним, відтвореним на паперовому носії.

Цей етап проведення аудиту на АРМ бухгалтера по ділянках обліку займає особливе місце, тому що схоронність і перезапис інформації для архівного збереження й організація її відповідності даним, відтвореним на паперовому но-

сії, надзвичайно важливі. Аудитор перевіряє спосіб забезпечення схоронності, своєчасність перезапису інформації, зручність пошуку, організацію обліку і збереження первинних і вихідних облікових документів. При перевірці встановлюється відповідність порядку знищення первинних документів чинному законодавству України.

Після цього аудитор перевіряє проходження інформації з АРМ бухгалтера II категорії в АРМ бухгалтера III категорії (головний бухгалтер, зам. головного бухгалтера, керівники економічних служб підприємства). Це робиться шляхом відображення інформації за відповідний період і перевіряється наявність звітних даних по кожній ділянці обліку.

Контроль правильності розрахунків і висновку результатної інформації аудитор робить подвійно: на основі діючого машинного контролю і шляхом звіряння даних по кожному окремому вихідному документу. Особливо важливо з'ясувати, чи всі дані враховані при їхньому зведенні на рахунках бухгалтерського обліку. Для цього здійснюється перегляд по кожному окремому рахунку,

На АРМ бухгалтера III категорії аудитор додатково перевіряє достовірність даних, визначає резерви і здійснює фінансове прогнозування майбутньої діяльності підприємства.

Значне місце в аудиторській перевірці займає робота із залишками на рахунках, із наявними матеріальними цінностями на складах і в коморах, наявною готовою продукцією тощо. Аудитор повинен мати доступ до цих даних, щоб проконтролювати порядок ведення аналітичного обліку тощо.

Внутрішній і зовнішній аудит здійснюється на базі існуючих інформаційних систем обліку, у головному меню яких виділяється спеціальна функція роботи – «Аудит».

На другому рівні меню можна налаштувати на внутрішній або зовнішній аудит.

Внутрішній аудит в умовах автоматизованої системи обліку, контролю та аудиту є незалежною діяльністю по перевірні й оцінні роботи підприємства, яка здійснюється в інтересах підприємства і з метою допомогти йому ефективно виконувати свої функції,

Внутрішній аудит передбачає перевірку дотримання законодавчих і нормативних актів щодо проведених господарських операцій та оцінки економічності й ефективності операцій, проведених на підприємстві. Він охоплює такі основні напрями:

1) контроль політики і методу управління підприємством, організаційної структури підприємства, реальності, повноти, розміщення, точності, класифікації облікових даних;

2) перевірку рівня досягнення програмних цілей підприємства;

3) перевірку правильності поставлення кореспонденції рахунків по господарських операціях шляхом зіставлення всіх операцій з Довідником відповідності бухгалтерських проводок;

4) перевірку відповідності даних інвентаризацій фактичним даним шляхом вибіркової імітації процесу інвентаризації і звіряння її результатів із фактичними даними;

5) перевірку підсумкових даних шляхом їхнього взаємного ув'язування та одержання необхідної інформації про відхилення:

6) виявлення відхилень від установлених нормативних даних шляхом звіряння фактичних витрат на виробництво з нормативно–довідковою інформацією; виявлення причин і винуватців відхилень на основі бази знань;

7) аудиторське підтвердження достовірності інформації, що міститься в бухгалтерській звітності; оцінку діяльності підприємства;

8) моделювання облікового процесу з метою одержання необхідної інформації для управління підприємством;

9) імітацію облікових даних для планування і прогнозування фінансово–господарської діяльності підприємства.

При зовнішньому аудиті виконуються такі роботи:

1) перевірка відповідності звітних даних прийнятому принципу відображення даних у звітності; для цього за визначений період часу проглядаються наявні звітні дані і дані, відображені в звітних документах, з метою ув'язування показників щодо форм звітності; при цьому використовується нормативно–довідкова інформація у вигляді таблиці ув'язувань і база знань, в якій зазначено причини неузгодженостей;

2) виконання функцій внутрішнього аудиту;

3) надання додаткових аудиторських послуг щодо оцінки і прогнозування фінансово–господарської діяльності підприємства.

У практиці аудиту існують три підходи до використання обчислювальної техніки:

1. Перевірка даних за допомогою програмних засобів підприємства, що перевіряється, шляхом імітації облікових даних. Аудитор за допомогою програмних засобів, що функціонують на підприємстві, здійснює рівнобіжний прорахунок і створює імітаційну базу даних. Шляхом зіставлення даних перевіряється правильність проведених розрахунків і отриманих результатів.

2. Перевірка даних за допомогою спеціальних аудиторських програм, підготовлених працівниками підприємства, що перевіряється. Використовуються спеціальні аудиторські програмні засоби, розроблені персоналом підприємства. На їхній основі аудитор здійснює імітаційну обробку даних зі структурою, аналогічною структурі реального програмного забезпечення. У програмне забезпечення включаються додаткові програмні модулі, що дозволяють контролювати необхідні параметри облікового процесу.

3. Перевірка даних за допомогою спеціальних аудиторських програм, підготовлених аудиторською фірмою. Здійснюється перевірка облікових даних за допомогою спеціальних аудиторських програм, підготовлених аудиторською фірмою. Ця перевірка здійснюється шляхом рівнобіжного моделюванню облікового процесу із застосуванням програмної перевірки всіх можливих параметрів облікового процесу. Отримані вихідні дані порівнюються з реальними

даними, за результатами порівняння виявляються відхилення, що фіксуються в протоколі перевірки, де, крім самих відхилень, на основі бази знань фіксуються методологічні або законодавчі акти, що були при цьому порушені.

Висновки

Методика проведення аудиту в умовах автоматизованої обробки інформації, яка була розглянута, може бути вирішена лише в умовах комплексної розробки напрямків та реальних шляхів автоматизації аудиторської діяльності, процедур і підходів здійснення перевірки з допомогою комп'ютерної техніки.

Викладена методика здійснення аудиту в умовах його комп'ютеризації передбачає автоматизацію прийомів перевірки первинних документів, облікових регістрів та звітності, здійснення економічного аналізу звітних показників

Література

1. МСА №401 «Аудит у середовищі комп'ютерних інформаційних систем»/ Стандарти аудиту та етики міжнародної федерації бухгалтерів: станом на 1 січня 2007 р. – К.: ТзОВ «Парітет–Ін–форм», 2003. – 1015 с.

2. МСА 1001 «Середовище ІТ: автономні персональні комп'ютери »/ Стандарти аудиту та етики міжнародної федерації бухгалтерів: станом на 1 січня 2007 р. – К.: ТзОВ «Парітет–Ін–форм», 2003. – 1015 с.

3. МСА 1009 «Комп'ютеризовані методи аудиту» / Стандарти аудиту та етики міжнародної федерації бухгалтерів: станом на 1 січня 2007 р. – К.: ТзОВ «Парітет–Інформ», 2003. – 1015 с.

4. Брага В.В. Компьютеризация бухгалтерского учета. – М.: Финстатинформ, 1996. – 214 с.

5. Бутинець Ф.Ф., Іваненко С.В. Інформаційні системи бухгалтерського обліку. – Житомир: ЖІТІ, 1997.

6. Голиков В.И., Фатеев Н.В. Организация информационных систем учета, контроля и аудита: Конспект лекций. – Николаев: УГМТУ, 2001. – 241 с.

7. Загородний В.П. Автоматизация бухгалтерського учета, контроля, анализа и аудита. – К.: АСК, 1998. – 768 с.

8. Івахненков С.В. Комп'ютерний аудит: Контрольні методики і технології. – К.: Знання, 2005. – 286 с.

9. Кузьмінський А.М., Сопко В.В., Завгородній В.П. Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – К.: Вища школа, 1993. – 234 с.

10. Ситник В.Ф., Т.А. Писаревська, Н.В. Єрьоміна, О.С. Краєва. Основи інформаційних систем. – К.: КНЕУ, 1997. – 245 с.

11. Сопко В.В., Завгородній В.П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2004. – 412 с.

Г.М. СЕРБИНА,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Інноваційна домінанта конкурентоспроможності на вітчизняному та світовому ринках

Обгрунтовано необхідність та безальтернативність інноваційної конкурентоспроможності національної економіки. Розглянуто залежність розвитку національної економіки від рівня впровадження інновацій у промисловість країни.

Обоснована необходимость и безальтернативность инновационной конкурентоспособности национальной экономики от уровня внедрения инноваций в промышленность страны.

The necessity and no alternative of innovation competition of national economy are grounded. The dependence of the national economy development from the level of innovation introduction to the national industry are examined.

Постановка проблеми. XXI сторіччя – епоха інформації та інновацій, що вимагає створення нового підходу до визначення пріоритетів державного регулювання з метою підвищення конкурентоспроможності продукції. Для країн із розвинутою економікою конкурентне середовище є обов'язковою умовою і сутнісною рисою існування. Для трансформаційних економік постсоціалістичного типу створення конкурентного механізму функціонування є першочерговим завданням. Ефективна інтеграція вітчизняної економіки у світову можлива лише за умови досягнення високого рівня загальної конкурентоспроможності країни, її господарюючих суб'єктів, а також продукції та послуг, що виробляються на національному та світовому ринках.

Актуальність статті в тому, що основні еволюційні процеси сьогодення обумовлені розвитком високих технологій. Основою сучасної конкурентоспроможності є інновації – техніко–технологічні, організаційні, структурні, інституціональні. Саме вони створюють конкурентні переваги і дозволяють країнам, що ними володіють, займати гідне місце в суспільному розвитку цивілізації. Отже, ключовим завданням економічної політики України є підвищення її конкурентоспроможності на інноваційних засадах і створення для цього відповідних умов. Серед чинників досягнення цієї ме–

© Г.М. СЕРБИНА, 2010

ти – здійснення конкурентної політики, адекватної рівню розвитку економіки держави, що стимулюватиме прогрес у сфері інновацій. Процеси розробки і впровадження будь–якого виду розробок тісно взаємопов'язані, взаємозалежні та не можуть здійснюватись автономно. Наприклад, відсутність відповідних організаційних чи інституціональних інновацій не сприятиме впровадженню техніко–технологічних і структурних розробок, і навпаки, відсутність останніх робить перші два види неефективними. До сьогодні застосування інновацій як одного з головних чинників здійснення конкурентної політики в Україні системно не впроваджувалося. Основний акцент робився здебільшого на організаційне та інституціональне реформування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Кластер в економічній літературі визначається як індустріальний комплекс, сформований на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, зв'язаних технологічним ланцюгом, і виступаючих альтернативою секторальному підходу. Кластери зустрічаються в різних галузях промисловості. Вони представлені у великих і малих країнах і на різних політико–адміністративних рівнях. Однак не всі кластери реалізують конкурентні вигоди від концентрації діяльності й ресурсів. М. Енрайт запропонував таку класифікацію кластерів:

– діючі кластери;

– латентні або неоформлені кластери;

– потенційні, або нерозвинені кластери [3].

Феномен кластера як галузевої агломерації економічно взаємозалежних підприємств на деякій території відомий давно. Однак, тільки починаючи з останньої чверті XX ст., промислові кластери почали проявляти себе як важливий фактор економічного розвитку регіонів. З тих пір спостерігається постійне збільшення значення цього фактору в конкурентній боротьбі на глобальних ринках. Важливим спостереженням М. Портера є таке: чим більше розвинені кластери в окремій країні, тим вище в цій країні рівень життя населення й конкурентоспроможність компаній [1, с. 669].

Метою статті є розкриття сутності конкурентоспроможності економіки України на вітчизняному і світовому ринках, особливо її інноваційної домінанти, що виступає важливою тенденцією сучасних процесів розвитку світової економіки. Ця тенденція в XXI ст. стає головним фактором, що визначає територіальні принципи й системи управління й організації економіки в конкретних країнах, континентах і в цілому в світі. Прояви регіональної, територіальної конкуренції стали настільки серйозними й значними, що ані національні, ані регіональні й місцеві органи влади, ані підприємницькі структури вже не можуть ігнорувати або нехтувати ними. М. Портер у роботі «Конкурентна перевага націй» дійшов висновку, що в сучасній економіці, особливо в умовах глобалізації, традиційний розподіл економіки на сектори або галузі втрачає свою актуальність. На перше місце виходять системи взаємозв'язків фірм і організацій – кластери [1, с. 896]. Регіони й окремі муніципальні утворення, що розвиваються в умовах ринкової економіки, з точки зору конкурентної боротьби слід розглядати як комплексні (сукупні) суб'єкти господарської діяльності, що складаються з безлічі окремих господарюючих суб'єктів. Переважна більшість господарюючих суб'єктів, розташованих у регіоні, виходячи на зовнішній щодо регіону ринок, мають певною мірою подібні інтереси й цілі, головна з яких полягає в завоюванні й утриманні певного сегмента цього ринку. Одним із факторів досягнення такої мети є впорядкування їх діяльності всередині регіону для забезпечення виходу на цей зовнішній ринок з найбільш ефективними, конкурентоспроможними товарами й послугами. Такого роду всеохоплююча конкуренція вимагає від економічних агентів мобілізації всіх внутрішніх ресурсів і засобів, інтелекту, волі.

Для матеріалізації цього найбільш оптимальною в умовах глобалізації стала кластерна модель соціально–економічного розвитку, що протягом останнього десятиліття перетворилася в провідну концепцію світової економіки [2].

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність регіону у зовнішньому середовищі визначається розвитком у ньому як окремих виробництв і видів діяльності, так і груп технологічно, економічно й організаційно взаємозалежних виробництв, компаній і організацій, що діють у певній сфері й направлені у своїй діяльності на зовнішній ринок. Такі групи в теорії конкуренції називають конкурентними кластерами. Стосовно кластерів, що замикаються випуск продукції або послуг за межі регіону, можна говорити про регіональні конкурентні кластери. Серед економістів в усьому світі знаходить усе більш широке визнання точка зору, що регіони, на території яких складаються кластери, стають лідерами економічного розвитку. Такі регіони–лідери визначають конкурентоспроможність національних економік.

У США раніше, ніж в інших країнах, почали займатися питаннями розвитку регіональних економік з використанням кластерного підходу. Яскравим прикладом кластера, що стрімко розвивається та володіє глобальною конкурентоспроможністю, є Силіконова долина, де зайнято 2,5 млн. осіб, а капіталовкладення у венчурні підприємства з 1991 року виросли майже в 35 разів і тенденція до зростання інвестицій у цей кластер триває [4]. Характерним для американських кластерів є те, що їхня діяльність заснована на принципах партнерства й орієнтована на комерціалізацію НДДКР й інноваційну діяльність із метою досягнення глобальної конкурентоспроможності. Аналіз світового досвіду показує, що забезпечення економічного росту в сучасних умовах вимагає створення відповідних умов і механізмів, що стимулюють інноваційну діяльність і впровадження її результатів у господарську практику. До найбільш популярних заходів у цьому напрямі належить створення технологічних парків. Починаючи з 70–х років «технопаркова хвиля» охопила практично всі розвинені країни й багато країн, що розвиваються. Зараз у світі більше 600 технопарків, у тому чи–

слі у США – 140, в Європі – 260, у Китаї – 130, у Росії – 60 [5]. В Японії було створено більше 100 технопарків, що ставали центрами взаємодії науки із промисловістю при активній державній підтримці на різних рівнях влади, будучи основою створення майбутніх кластерів.

ЄС розглядає кластерну політику як ключовий інструмент підвищення конкурентоспроможності галузей і регіонів, зростання інноваційного потенціалу й економічного розвитку в середньостроковій і довгостроковій перспективі й планує сформувати загаль–ноєвропейську модель, що буде стимулювати й доповнювати національні й регіональні ініціативи, включаючи розвиток кооперації між кластерами. Використання регіонами кластерних технологій в організації підприємництва сприятиме ряду позитивних зрушень, які так необхідні для піднесення їх економік.

Кластерна політика залежить від специфіки економічної політики, що проводить уряд країни. Експерти виділяють дві основні моделі, у рамках яких може здійснюватися кластерна політика у будь–якій окремо взятій країні, – ліберальну й «диригентську».

Ліберальна кластерна стратегія характерна для тих країн, які за традицією проводять ліберальну економічну політику (США, Великобританія, Австралія, Канада та ін.) й багато чого віддають на відкуп ринку.

«Диригентську» кластерну політику відповідно проводять уряди тих країн, які активно залучені в управління економічним життям країни (Франція, Корея, Сінгапур, Японія, Швеція, Фінляндія та ін.) [6].

Виділяють три принципових відмінності «диригентської» моделі кластерної політики від класичної ліберальної.

Перша відмінність полягає у виборі пріоритетів. «Диригенти» на державному рівні визначають галузеві та регіональні пріоритети, а також ті кластери, яким мають наміри сприяти у їх прискореному піднесенні. Метою реалізації ліберальної кластерної політики є вирощення тих кластерів, які споконвічно були сформовані ринком.

Друга відмінність полягає в тому, що «диригенти» цілеспрямовано створюють інфраструктуру для пріоритетних кластерів: філії університетів, науково–дослідні інститути, аеропорти, дороги тощо. Проте ліберальні уряди, навпаки, вкрай рідко беруть участь у створенні інфраструктури для кластерів.

Третя принципова відмінність двох типів кластерної політики виражається роллю регіону в процесі створення кластеру. «Диригенти» самостійно обирають регіон для впровадження кластерних технологій, а також визначають обсяги їх фінансування. Ліберали ж створюють стимули для регіональної влади, на які покладається вся відповідальність за розбудову кластера.

Політика уряду України щодо кластеризації національної економіки може бути або орієнтованою на повільну підтримку відповідних ініціатив знизу і відбуватися в режимі «запит – відповідь», коли держава змушена час від часу приймати певні рішення для інституціонального забезпечення регіональних ініціатив, або бути радикальною та конструктивною. Перший тип державної політики кластеризації економіки України вже реалізується. Необхідно відзначити, що впровадження нових виробничих систем, таких як кластери, почалося у 1997–1998 роках. Перші з них виникли на Поділлі, потім у Прикарпатті й Поліссі. Піонер у розвитку кластеризації в Україні – Хмельницька область – за такими показниками, як індекс ділової активності в промисловості й індекс підприємницького оптимізму. Хоча на початку процесу кластеризації вона була в числі депресивних регіонів держави.

Наприкінці 2000 року почали свою діяльність технологічні парки України, першими з яких були вісім технопарків: «Інститут монокристалів» (ТП «ІМК»), «Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона» (ТП «ІЕЗ» ім. Є.О. Патона), «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка», «Вуглемаш», «Інститут технічної теплофізики», «Київська політехніка», «Укрінфотех» та «Інтелектуальні інформаційні технології». На сьогодні з них найбільш активно функціонують лише перші чотири. Кожен із технопарків являє собою інноваційне середовище. Формування перших кластерних структур в Україні виявилося особливо проблематичним. Процес відбувався в умовах відсутності законодавчої підтримки кластеризації, а також при пасивності підприємців, на тлі уповільненого, а часом і безсистемного реформування економіки, відсутності синхронності в прийнятті й введенні в дію законів і кодексів, які іноді суперечили один одному. Проте набутий у цій сфері вітчизняний досвід і ініціативи в різних регіонах підтвердили життєздатність кластерів в Україні – 28 липня 2003 року вийшла постанова Кабінету Міністрів України №1174 «Про Державну програму розвитку промисловості на 2003–2011 роки», в якій кластерам приділяється неабияке значення в справі підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств і кращої продуктивності за рахунок ефективнішого використання ресурсів території регіонів.

Стримуючими факторами для формування й розвитку кластерів в Україні є низька якість управління бізнесом, відсутність орієнтації багатьох підприємств на міжнародний ринок; слабкий рівень розвитку територіальних кооперaційних структур, які, як правило, самостійно не справляються із завданням розробки й реалізації пріоритетів для просування інтересів регіонального бізнесу; недостатній рівень планових рішень щодо територіального господарчого розвитку; більші обрії досягнення очікуваних результатів. Такий стан справ вимагає якісно нової, програмно–орієнтованої ролі уряду в процесах кластеризації національної економіки взагалі і регіональних господарювань зокрема. Тому другий тип державної політики впровадження кластерних технологій повинен бути побудованим на сполученні як територіальної, так і галузевої консолідації. Доцільність такого підходу підтверджується закордонним досвідом. Так, у Німеччині поєднуються машинобудівні й сталеливарні підприємства, у Франції – виноробні й парфумерні, у Сінгапурі – мікроелектронні й

нафтохімічні. При цьому визначальним критерієм галузевого відбору підприємств у кластерному розвитку виступає найбільший відсоток доданої вартості в кінцевому продукті.

Формування будь–якого місцевого чи міжрегіонального кластерів повинне здійснюватися на основі об'єктивних конкурентних переваг регіону з обліком їхніх можливих змін у перспективі. Якщо ця умова не виконуватиметься, то конкурентні переваги регіону залишаться незадіяними, а також виникне ризик утворення аналогічного кластера в більш сприятливих умовах іншого регіону.

В Україні на сьогодні складаються певні передумови для формування в ряді регіонів кластерів, які об'єднують підприємства та організації агропромислового комплексу, харчової й переробної промисловості. До числа цих регіонів відносять Вінницьку, Хмельницьку, Кіровоградську, Черкаську, Херсонську області. Тут інтегровані формування вже сьогодні є основними виробниками сільськогосподарської продукції й продуктів її переробки.

Важливою кооперaційною формою ведення бізнесу, яку активно має підтримувати регіональна влада, є технопарки. Їх створення вважається більш ефективним шляхом досягнення високого рівня конкурентоспроможності області й України в цілому. За роки функціонування технопарки України довели не лише свою здатність виживати в непростих економічних умовах, а й демонструють високий інноваційний потенціал. За таких умов технопарки мають стати первинною базою нової Української технологічної платформи, провідним засобом виробництва якої є інновації та технології їх упровадження [7]. У ряді областей України проявляється значний інтерес до формування трансграничних кластерів, що ставить завдання перед відповідними органами управління щодо забезпечення нових структур необхідною міжнародною економічною й правовою підтримкою, й відповідного рівня інтернаціоналізації діяльності малих і середніх підприємств. У зв'язку з розвитком і формуванням ряду міжнародних транспортних коридорів, що проходять територією України, у деяких областях (Закарпатська, Луганська, Одеська, Миколаївська, Херсонська) намітився значний інтерес до розвитку кластерів логістики.

Для забезпечення конкурентоспроможності територіальних виробничих кластерів і мінімізації невиробничих витрат використовують тактику укрупнення регіонів, яка дозволяє повною мірою використати відомий «ефект масштабу». Напрями проектування розміщення кластерів на території мезорайонів представлені в таблиці.

Таким чином, у рамках жорсткої міжнародної конкуренції лідерство може бути досягнуте тільки за концентрації зусиль і механізмів підвищення стратегічної ефективності розвитку територій. Досвід перших кроків кластеризації регіональних економік свідчить, що місцеві органи влади й підприємницькі структури сьогодні зацікавлені в активному впровадженні світових ініціатив по створенню кластерів, тому що намічена господарська стратегія розвитку українських регіонів може бути реалізована тільки при компромісі інтересів і дій влади й бізнесу, можливою формою якого є кластери на базі великих (у тому числі державних) корпорацій. До того ж великі міжнародні компанії, як правило, воліють інвестувати в ті регіони й країни, де вже є сформованими кластери в необхідних галу–

Перспективні напрями розвитку господарських комплексів мезоекономічних регіонів [8, с. 255]

Економічний район	Пріоритетні напрями розвитку
Донецький (Донецька, Луганська області)	Розміщення кластерів: машинобудівного, гірничошахтного, металургійного, хімічного, харчової і переробки промисловості
Придніпровський (Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська області)	Розміщення кластерів: хай–тек (аеро–електроніка біотехнології), машинобудівного, металургійного та хімічного, харчової і переробної промисловості. Використання науково–виробничого потенціалу Дніпропетровська, Запоріжжя та інших міст регіону для створення технопарків
Східний (Полтавська, Сумська, Харківська області)	Розміщення кластерів: хай–тек (програмні продукти), хімічного, машинобудівного, металургійного, металообробки, електроенергетики, харчової, паливної промисловості та в агропромисловому секторі, туризму і оздоровчого туризму. Створення технопарків (технополісів) у районі м. Харкова на базі використання його науково–технічного потенціалу та переваг прикордонного розташування
Центральний (Київська, Черкаська області, Київ)	Розміщення кластерів: хай–тек (нові матеріали) будівельного, машинобудування, продовольчого, туризму. Пріоритетний розвиток наукомістких виробництв, створення на основі науково–технічного потенціалу м. Києва технопарків (технополісів)
Поліський (Волинська, Житомирська, Рівненська, Чернігівська області)	Розміщення кластерів: агропромислового, продовольчого, екотуризму, деревообробки та обробки граніту
Подільський (Вінницька, Тернопільська, Хмельницька області)	Розміщення кластерів: машинобудування (пріоритетний розвиток підприємств з випуску засобів виробництва для АПК); підтримка існуючих кластерів (швейного, будівельного, продовольчого туризму)
Причорноморський (АР Крим, Миколаївська, Одеська, Херсонська області, м. Севастополь)	Розміщення кластерів: хай–тек, суднобудівного, мікроелектроніки, агропромислового, рибного, логістики, оздоровлення і туризму
Карпатський (Закарпатська, Львівська, Івано–Франківська, Чернівецька області)	Розміщення кластерів: хімічного, харчового, оздоровлення і туризму, деревообробки, народних промислів, швейного, будівельного, автобудування

зях, або хоча б існують передумови для їхнього формування. Це означає, що утворення в Україні кластерів спричинить і активне залучення іноземних інвестицій.

У провідних країнах системність інноваційного розвитку була забезпечена максимальним сприянням органічному поєднанню усіх складових інновацій [9]. В Україні в основу визначення напрямів конкурентної політики та антимонопольного законодавства покладено класичну ліберальну концепцію ідеальної конкуренції, сформульовану економістами–теоретиками часів раннього капіталізму (друга половина XIX – початку XX ст.). Наслідком цієї політики стала руйнація потужних виробничих, науково–технічних комплексів та утворення натомість розрізнених дрібних господарюючих суб'єктів.

Сукупний негативний ефект від розриву технологічних і господарських зв'язків перевершив очікуваний гіпотетичний ефект від такого способу демонополізації, оскільки призвів до значного зростання трансакційних витрат і відповідного зростання собівартості продукції та збитковості виробництва. А це стимулювало інфляційні процеси, подорожчання фінансових ресурсів, погіршення співвідношення між реальним, фінансовим і торговельно–посередницьким секторами через зменшення прибутковості першого і відповідного збільшення прибутковості останніх.

Українська економіка вважається однією з найбільш відкритих. Так, якщо у 2004 році експорт товарів і послуг становив 55,6% ВВП, а імпорт – 45,6%, то у 2005 році обсяг експорту тільки товарів збільшився на 5,6%, а імпорту – на 24,6% [10]. А тому немає достатніх підстав говорити про монополізоване виробництво і монопольні ринки для більшості товарів і послуг (за винятком продукції та послуг природних монополій, яких, до речі, демонополізація і розукрупнення практично не торкнулися), оскільки для вітчизняних виробників дедалі серйознішу конкуренцію становлять зарубіжні компанії. На фоні підвищення рівня конкуренції в країні, не змінився і залишається стабільно низьким рівень її конкурентоспроможності у міжнародних рейтингах. Частка найманих працівників на малих підприємствах у їх загальній кількості на усіх підприємствах з 2000 по 2006 рік зросла з 15,1 до 20,2% (п'ята частина усіх зайнятих), або в 1,3 раза [11].

При цьому їхня частка в загальному обсязі реалізованої продукції зменшилася з 8 до 5,3% двадцята частина всього обсягу), або в 1,5 раза. Інакше кажучи, цілком очевидним є начне зниження продуктивності праці у господарюючих суб'єктів (своєрідний «ефект анти масштабу»), що жодним чином не могло сприяти підвищенню загальної конкурентоспроможності.

«Звіт про глобальну конкурентоспроможність 2006–2007», оприлюднений Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) 26 вересня 2006 року, на жаль, не приніс Україні приємних звісток. Від часу публікації попереднього звіту (в жовтні позаминулого року) наша країна втратила у світовому рейтингу конкурентоспроможності національної економік аж десять позицій. Україна посідала 84–те місце зі 117 ранжируваних країн, але в перерахунку на новий «Індекс глобалізації конкурентоспроможності» це відповідає лише 78–і в Україні спостерігається зниження конкурентоспроможності за останній рік, зростання економіки прогресувало кілька років, проте для підтримки такого стану необхідно вдатися до більш жорсткої політики для покращання перспектив державних фінансів, сповільнення інфляції та створення розширеного простору з метою вдосконалення інфраструктури країни.

Ще важливішим є впровадження низки реформ, що дозволить вдосконалити економіко–правове середовище та інвестиційний клімат. Порівняно з 2004 роком країна покращила свої показники, конкурентоспроможності, але цього недостатньо для попередження її. загалом низького рівня. Отже, в цілому можна констатувати, що конкурентна політика в Україні вимагає серйозного коригування з метою уникнення її протидії світовим еволюційним процесам.

Проведена демонополізація економіки України була своєрідною організаційною та інституціональною антиінновацією, яка практично унеможливила розробку і впровадження у виробництво технологічних розробок, що вимагають великих витрат, а тому не під силу дрібним підприємствам. Ця обставина підсилюється тим, що сфера вітчизняної науки залишилася майже не реформованою, тому розрив між нею та виробництвом внаслідок такої політики лише збільшився [12]. Спрощений підхід до антимонопольного регулювання шляхом нав'язування форм конкуренції перешкоджатиме розбудові національної економіки, не зможе забезпечити ефективне використання обмежених фінансових і матеріальних ресурсів та їх концентрацію на інноваційно–технологічних пріоритетах і виробництвах, що сьогодні є запорукою високої конкурентоспроможності розвинутих країн. Аргументом на користь концентрації виробництва в Україні є дефіцит фінансових ресурсів, які розпорошені серед дрібних суб'єктів, і відсутність обмеженої кількості пріоритетів їх спрямованості, що дозволили б спрямувати їх на реалізацію великомасштабних проектів.

Висновки

Створення конкурентного середовища в Україні має формуватися з урахуванням впливу потенціальної конкуренції з боку як вітчизняних, так й іноземних компаній, оскільки її тиск обмежуватиме монопольну владу окремих суб'єктів, вимагаючи від них здійснення заходів, які б відповідали конкурентній поведінці. З метою збільшення дієвості впливу чинника потенційної конкуренції антимонопольні заходи слід спрямувати на усунення економічних та адміністративних перешкод для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, а також створення сприятливих фінансово–економічних, організаційних і правових умов входження на ринки нових суб'єктів.

Таким чином, концентрація виробництва, сприяння великому бізнесу, врахування чинника потенційної конкуренції,

регулювання діяльності ТНК в Україні мають стати невід'ємною складовою цілісної системи конкурентної політики держави і враховуватися при розробці інструментарію макрорегулювання, програм соціально–економічного розвитку, при реформуванні деяких галузей і регіонів та забезпеченні завдань структурної перебудови. Доцільно вивчити досвід тих країн, які очолюють рейтинг глобальної конкурентоспроможності, що є переконливим аргументом на користь того, що конкурентоспроможність країн досягається за рахунок високого рівня розвитку соціальних інститутів і компетентного управління в поєднанні з освітою світового рівня та економічного розвитку, що ґрунтується на високих технологіях та інноваціях. В Україні є потенціал для створення конкурентоспроможної економіки!

Література

1. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.

2. Соколенко С. Кластерная модель: опыт мировой и стран с переходной экономикой // Regional Forum «Public–Private Cooperation in Industrial Restructuring», Session 4/ Industrial and Territorial clustering as a vechicle for Industrial restructuring. 2–3 November 2004, Kazakhstan / http://www.unece.org/ie/wp8/documents/almsork.pdf

3. Розенфельд С. Территориально–производственные сгущения в США // Политэконом. – 1997. – №2.

4.Внутрішня конкуренція.–http://www.cbio.ru/v5/modules/news/article.php?storyid=1214

5. Патон Б. Технопарк Украины: итоги, проблемы, преспективы. – http://www.investments.com.ua/media/technoparks/ techno–pat/

6. Кластерная стратегия // «Коммерсантъ». – 24 марта 2006 г. – http://www.ane.ru/smi–ob–anh/24/03/2006–kommersant– rossiya–pereshla–v–podgotovitelnyiy–klaster.html

7. Семиноженко В.П., Данилишин Б.М. Новий регіоналізм. – К.: Наукова думка, 2005. – 160 с.

8. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: Т. 3 / Під ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – С. 555.

9. Гончарук Т.І. Конкуренція: сучасна економічна характеристика та особливості // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №2. – С. 130–145.

10. Держкомстат України www.in.gov.ua/index.php?get=211 www.ukrstat.gov.ua

11. Офіційний веб–сайт Держкомстату України: http://www.ukrstat.gov.ua, рубрика «Соціально–економічне становище України». – Соціально–економічне становище України за 2005 рік.

12. Паламарчук Г.М. Конкурентна політика в перехідній економіці // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №3–4. – С. 20–25.

Н.В. ПОЛІЩУК,
аспірант, Європейський університет

Напрями розвитку інноваційної діяльності переробних підприємств АПК

Розглянуто суть інноваційного розвитку, з'ясовано принципи та функції його забезпечення. Запропоновано напрями інноваційного розвитку переробних підприємств АПК та заходи для їх здійснення.

Рассмотрена суть инновационного развития, выяснены принципы и функции его обеспечения. Предложены направления инновационного развития перерабатывающих предприятий АПК и мероприятия для их осуществления.

Essence of innovative development is considered, principles and functions of his providing are found out. Directions of innovative development of processing enterprises of APK and measures are offered for their realization.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання в Україні зазнають глибинних змін, а тому докорінної переоцінки має зазнати роль інноваційної активності підприємницького сектору в розбудові ринкової економічної системи. Тому на сучасному етапі особливого значення набуває окреслення основних умов здійснення інноваційного розвитку в Україні та пошук шляхів розв'язання наявних протиріч, що об'єктивно його супроводжують.

Формування інноваційної стратегії розвитку економіки можливе лише за умови використання науково–технічного потенціалу, стимулювання розвитку високотехнічних виробництв, заснованих на передових вітчизняних розробках, здатних забезпечити конкурентні переваги українським підприємствам на найближчу та довгострокову перспективу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання підвищення інноваційної активності підприємств України є надзвичайно складним та багатогранним. Як зазначають науковці, стан інноваційної діяльності підприємств в Україні не відповідає сучасному рівню інноваційної діяльності у розвинених країнах та потребам інноваційного розвитку. Проведений моніторинг літератури [1–9] у сфері напрямів розвитку інноваційної діяльності дає підстави стверджувати, що практично не розроблено методологічної бази та відсутні механізми управління інноваційною діяльністю на мікроекономічному рівні, що спонукає до пошуку нових комплексних підходів в управлінні інноваційною діяльністю підприємств.

Одним із першочергових завдань на шляху побудови конкурентоспроможної національної економіки є здійснен–

 © Н.В. ПОЛІЩУК, 2010

ня системних інноваційно–орієнтованих змін в харчовій та переробній промисловості. Вирішення цього завдання неможливе без розуміння природи інноваційного розвитку та напрямів його здійснення, що і є ***метою статті.***

Виклад основного матеріалу. Практичне втілення інноваційної моделі розвитку зазначеного сектору економіки потребує з'ясування принципів, функцій і засобів його організаційно–економічного забезпечення.

Інноваційний розвиток – це процес господарювання, що ґрунтується на безупинному пошуку і використанні нових способів та сфер реалізації потенціалу підприємства у мінливих умовах зовнішнього середовища і у відповідності до обраної місії підприємства та прийнятої мотивації діяльності і який пов'язаний з модифікацією існуючих та формуванням нових ринків збуту [1], тобто інноваційний розвиток слід розуміти як розвиток, який базується на постійному оновленні виробництва, впровадженні передових технологій, продуктів (товарів чи послуг) [2].

Система управління інноваційним розвитком підприємства має функціонувати згідно з такими принципами [3, с. 244]:

– адаптивності – прагнення до підтримання певної рівноваги зовнішніх і внутрішніх можливостей розвитку підприємства;

– динамічності – динамічне приведення у відповідність цілей і спонукальних стимулів діяльності підприємства;

– самоорганізації – самостійне забезпечення підтримки умов функціонування підприємства;

– саморегуляції – коригування системи управління виробничо–збутовою діяльністю підприємства відповідно до змін умов функціонування;

– саморозвитку – самостійне забезпечення умов тривалого виживання і розвитку підприємства у відповідності до його місії.

Основними функціями управління інноваційним розвитком на рівні підприємства є:

– аналіз зовнішнього середовища і прогнозування його розвитку;

– аналіз внутрішнього середовища підприємства;

– виявлення напрямків та варіантів інноваційного розвитку ринкових можливостей шляхом зіставлення можливостей і небезпек, зумовлених зовнішнім середовищем, а також сили і слабкості підприємства;

– вибір сегментів ринку для реалізації проектів інноваційного розвитку господарюючих суб'єктів, розробка підходів до формування цільового ринку на базі визначених ділянок;

– аналіз та кількісна оцінка ризику на етапах інноваційного розвитку і всього процесу в цілому, коригування робіт за результатами аналізу;

– виділення пріоритетних напрямів діяльності;

– формування організаційної структури управління інноваційним розвитком;

– планування виробничо–збутової і фінансової діяльності за обраними пріоритетними напрямами;

– контроль за виконанням заходів, спрямованих на реалізацію потенціалу інноваційного розвитку;

– підготовка рішень про своєчасну зміну пріоритетів і пошук нових напрямів інноваційної діяльності [4].

При визначенні напрямів інноваційного розвитку слід мати на увазі, що інноваційна діяльність теоретично доцільна тоді, коли: прибуток підприємства має тенденцію до зниження – у цьому разі за рахунок введення інновації підприємство розраховує стабілізувати (реанімувати) прибуток; прибуток підприємства незмінний або можливе зростання – підприємство приймає рішення про збільшення існуючого прибутку за рахунок введення інновацій. На практиці причин може бути значно більше.

Проведений аналіз діяльності переробних підприємств АПК свідчить про існуючу тенденцію до зниження фінансових результатів діяльності підприємств за останні роки, тому постає необхідність активізації інноваційної діяльності підприємств та визначення напрямів їх інноваційного розвитку.

При виборі напрямів та моделі розвитку інноваційної діяльності підприємств, слід урахувати особливості та інноваційний потенціал регіонів і галузей (див. рис.).

Високотехнологічний розвиток сільського господарства та переробної промисловості є одним з основних пріоритетних напрямів розвитку економіки України і передбачає:

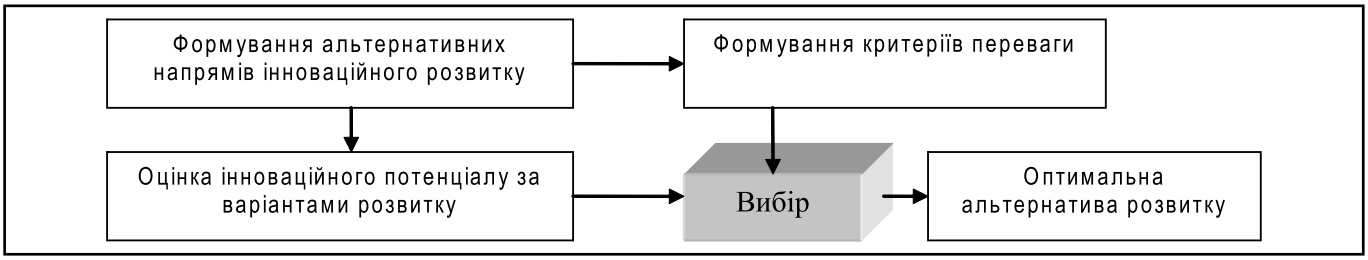
– розробку обладнання для глибинної переробки рослинної та тваринної продукції;

– використання сучасних технологій зберігання сільськогосподарської продукції;

– застосування відповідних матеріалів, новітніх технологій та обладнання для фасування, пакування і маркування продуктів харчування і напоїв;

– забезпечення виробництва екологічно чистих харчових продуктів та продукти з високими оздоровчими властивостями з овочевих культур [5, с. 19].

Окрім названого вище, в харчовій промисловості необхідно просувати такі пріоритетні напрями інноваційного розвитку, зокрема:



Процес відбору варіантів інноваційного розвитку

– прискорення розробки та впровадження сучасних енергозберігаючих технологій переробки харчової сировини і випуску продовольчих товарів;

– здійснення пошуків і забезпечення масового використання достовірних методів проведення експрес–аналізів харчової сировини щодо вмісту шкідливих залишків;

– удосконалення інформаційного забезпечення інноваційного процесу з урахуванням досягнень комп'ютерної техніки та програмного забезпечення;

– стимулювання використання проривних технологій комплексної переробки харчової сировини, випуску високоякісних продовольчих товарів та недопущення або мінімізація забруднення довкілля промисловими відходами;

– заохочення випуску наукоємних машин, обладнання, апаратів нового покоління вітчизняними підприємствами продовольчого машинобудування і створення умов для спрямування щонайменше 40–50 відсотків капітальних вкладень переробних підприємств на придбання інноваційних засобів виробництва та проривних технологій;

– розробка на новій основі інноваційних технологій з модернізації і технічного оновлення підготовчих, допоміжних, сервісних та інших цехів і служб, що забезпечують підтримку стабільного функціонував [6, с. 4].

Водночас слід зазначити, що потреби в інноваційному розвитку підприємств АПК має бути реалізованою у контексті євроінтеграційних прагнень України, що зумовлює необхідність виробництва якісних продуктів харчування відповідно до норм їх споживання. Високий рівень інноваційності продукції та її конкурентоспроможності у промисловості, сільському господарстві та переробці сільськогосподарської продукції обумовлюється прогресивними, з точки зору рівня значущості для піднесення вітчизняної економіки, напрямами розвитку науки і техніки та доцільністю їх реалізації у виробництві [7, с. 11].

У Вінницькій області, наприклад, розроблено і затверджено пріоритетні напрями інноваційної діяльності на 2005–2010 роки на регіональному та галузевому рівнях [8]. Пріоритети являють собою системне обґрунтування напрямів інновацій, які можуть мати найбільший вплив на економіку області, зокрема включено десять пріоритетів, що дозволяють збільшити продуктивність в базових галузях економіки Вінницької області та зменшити енергомісткість виробництва і, таким чином, досягти цілей соціально–економічного розвитку, визначених на 2010 рік. Проте зазначені пріоритети розвитку в умовах сьогодення втрачають свою підтримку з обласного бюджету, оскільки значний негативний вплив на розвиток господарської діяльності регіону спричинила складна фінансово–економічна ситуація, що зумовила труднощі у фінансуванні інноваційної діяльності, у зв'язку з цим на порядок денний поставлені комплексні завдання розробки системи заходів для активізації інноваційної діяльності підприємств у регіоні. Комплексність такого підходу полягає у здійсненні заходів на макро– та мікроекономічному рівнях.

На макроекономічному рівні держава в галузі підтримки інновацій може забезпечувати реалізацію таких заходів, зокрема:

– сприяння розвиткові науки, у тому числі прикладної;

– створення відповідних умов для підготовки наукових та інженерних кадрів;

– розроблення на рівні урядових відомств різноманітних програм, орієнтованих на підвищення інноваційної активності бізнесу і формування державного замовлення (переважно на контрактній засаді) на проведення науково–дослідних робіт із забезпеченням початкового попиту на більшість нововведень і їх поширення;

– формування фіскальними та іншими елементами державного регулювання впливу зовнішнього середовища на необхідність прийняття окремими підприємствами та організаціями ефективних інноваційних рішень [9, с. 5].

Серед значущих форм підтримки інноваційної активності слід відмітити: встановлення податкових канікул; підвищення рівня інноваційної культури; реалізацію програми наукового кредитування; запровадження адекватних програм поліпшення інноваційно–інвестиційного клімату та підвищення ефективності інноваційної діяльності, що сприятиме розвитку малого і середнього бізнесу.

Одночасно з високотехнологічними інноваціями забезпечується широке впровадження організаційно–інноваційних розробок, пов'язаних із створенням нових ринкових механізмів кредитного забезпечення довгострокових інноваційних проектів, а також формування ринкової інфраструктури в агропромисловому комплексі України.

Високотехнічний розвиток переробної промисловості АПК реалізується шляхом розв'язання наступних завдань: кардинального поліпшення фінансування науки як за рахунок бюджету, так і через залучення позабюджетних асигнувань; зміцнення матеріально–технічної бази наукових установ, оснащення їх сучасною комп'ютерною технікою, новітнім обладнанням і приладами; застосування державного замовлення на інноваційні продукти; поліпшення інституційного забезпечення державної інноваційної політики в аграрному секторі економіки шляхом удосконалення систем стандартизації та сертифікації, наближення їх до європейських стандартів; впровадження регіональних механізмів підтримки інноваційної діяльності; розвитку й поглиблення міжнародного співробітництва в інноваційній сфері, насамперед, з країнами ЄС і Росією; вдосконалення правових засад інноваційної діяльності та регулювання ринку інновацій в аграрній сфері через податкові, кредитні, страхові, митні та інші механізми непрямого впливу.

Оптимальним варіантом розвитку інноваційної складової в економіці України, в тому числі регіонів, буде створення нових господарсько–територіальних утворень (технопарків, бізнес – інкубаторів, регіональних інноваційних фондів, венчурних фірм), які сприяють залученню приватного бізнесу до фінансування науково–дослідних розробок і процесу впровадження нових технологій у виробництво.

Технопаркові структури є найбільш перспективними центрами інноваційної діяльності, які повинні стати базою та виконувати ряд найважливіших функцій по формуванню національної інноваційної системи.

Дослідження показали, що однією з проблем недостатнього рівня інноваційного розвитку переробних підприємств АПК є нерозвиненість інфраструктури інноваційного підприємництва в галузі. Питання її створення має розв'язуватися паралельно з подоланням низького рівня технологічного розвитку харчової промисловості і залежатиме від комплексу факторів: впровадження ефективної державної технологічної й інноваційної політики; створення механізмів, що сприятимуть виробництву продукції з високим ступенем переробки сировини (податкових, кредитних, митних); наявності регіональних стимулів до заохочення інноваційної діяльності; ступеня розвитку вже наявної інфраструктури інноваційного підприємництва; законодавчого забезпечення її діяльності та захисту інтелектуальної власності.

Важливо також активізувати інноваційні процеси у формуванні інноваційної інфраструктури, розробити інноваційні програми та обґрунтувати їх інвестиційно–технологічне забезпечення. З цією метою необхідно:

– створити по кожному підвиду економічної діяльності науково–технічні комісії, які мають виокремити найгостріші проблеми, що гальмують інноваційний процес, оцінити досягнутий рівень і визначити орієнтовні строки виходу галузей на сучасні параметри інноваційного розвитку;

– уточнити структури профільних науково–дослідних установ, на базі яких створено технічні комітети стандартизації, конкретизувати терміни завершення робіт щодо гармонізації національних стандартів і технічних нормативів та обмежень на харчову сировину й продукти до вимог європейської і світової нормативної бази;

– розробити галузеві програми, встановити кількісні та якісні параметри використання процесових інновацій, організувати масовий випуск інноваційних видів продукції;

розробити системи моніторингу процесових і продуктових інновацій, включаючи оцінку їх рівня (новизна технології, елементної бази, кінцевого продукту);

– розширити виробництво необхідного лабораторного обладнання і матеріалів–реагентів для проведення експрес–аналізів харчової сировини;

– створити банк даних вітчизняних технологій, процесових і продуктових інновацій нового покоління на рівні кращих зарубіжних аналогів.

Висновки

Для забезпечення реалізації програми реструктуризації системи управління інноваційною діяльності підприємств необхідно, щоб кожне підприємство по переробленню сільськогосподарських продуктів розробило стратегію підвищення свого конкурентного статусу. Цей етап містить активізацію інноваційної діяльності, оновлення засобів виробництва, інтеграцію з сільськогосподарськими підприємствами, диверсифікацію виробництва, охорону довкілля.

Для прискорення інноваційного розвитку як важливого чинника активізації інноваційної діяльності переробних підприємств АПК та забезпечення конкурентоспроможності економіки України вважаємо за необхідне здійснити такі заходи:

– удосконалити діючу систему законодавчих актів щодо регулювання інноваційної діяльності та її інфраструктурного забезпечення;

– підвищити роль держави у формуванні та підтримці розвитку інноваційних підприємств та їх інфраструктурного забезпечення;

– розробити і впровадити систему інформаційного забезпечення інноваційної діяльності з висвітленням результатів основних тенденцій розвитку внутрішнього і зовнішнього ринків інноваційної харчової продукції з урахуванням вимог і потреб споживачів;

– удосконалити статистичне спостереження інноваційної діяльності у харчовій промисловості, для чого розробити та впровадити методичний апарат оцінки рівня інноваційного розвитку промисловості в цілому та за окремими видами діяльності, оптимізувати систему показників державної статистичної звітності та забезпечити її адаптацію до стандартів ЄС.

Література

1. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навчальний посібник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.

2. Козловський В.О. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. – Вінниця: ВНТУ, 2007. – 210 с.

3. Волков О.І. Економіка та організація інноваційної діяльності: Підручник / За ред. О.І. Волкова та М.П. Денисенка. – [3–тє вид. допов. та перероб.] – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 662 с.

4. Микитюк, П.П. Інноваційна діяльність: Навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / П.П. Микитюк, Б.Г. Сенів. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 392 с.

5. Пашута М. Інновації як фактор випереджального розвитку економіки / М. Пашута // Персонал, 2006. – №6. – С.16–24.

6. Бутнік–Сіверський О. Стратегія інноваційного розвитку / О. Бутнік–Сіверський, Г. Шматкова // Харчова і переробна промисловість, 2007. – №1. – С. 4–6.

7. Александрова В.П. Прогнозування впливу інноваційних факторів на розвиток економіки України / В.П. Александрова, М.І. Скрипниченко, Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування, 2007. – №2. – С. 9–26.

8. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності Вінницької області на 2005–2010 роки: Рішення Вінницької обласної ради від 24.01.2005 р. №731.

9. Червінська Л.П. Формування державної інноваційної політики АПК / Л.П. Червінька, Т.В. Пасічнюк // Проблеми науки, 2008. – №9. – С. 2–6.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Г.В. МАМОНОВА,
к.ф.–м.н., доцент,
П.Б. ЮР'ЄВА,
здобувач, Національний університет державної податкової служби України

Моделювання перспективного розвитку роздрібної торговельної мережі України

У статті розглянуто один з інструментів управління торговельної сфери – економіко–математичне моделювання; запропоновано новий методологічний підхід до створення економетричної моделі роздрібної торговельної мережі та розроблено рекомендації по його використанню.

В статье рассмотрен один из инструментов управления торговой сферы – экономико–математическое моделирование; предложен новый методологический подход к построению эконометрической модели розничной торговой сети и разработаны рекомендации по его использованию.

The article analyses economic modeling, one the most important instruments of the trade sector management in market economies; a new methodological approach to developing the econometric model of the retail trade chain is proposed as well as the recommendations regarding its application.

Постановка проблеми. Процеси та явища, які нині протікають у торговельній сфері України, за своєю природою є випадковими, що підвищує ступінь невизначеності та ризикованості діяльності суб'єктів торгівлі. В таких умовах їх дослідження має ґрунтуватися на застосуванні стохастичних моделей, які забезпечують правильність та надійність висновків. Найбільш ефективними в цьому аспекті являються економіко–математичні моделі, які дозволяють дослідити динаміку діяльності окремих видів торгівлі та торговельної сфери України в цілому; виявити та охарактеризувати тенденції їх розвитку та на цій основі ідентифікувати взаємозв'язки та закономірності для прогнозування їх розвитку та прийняття обґрунтованих управлінських рішень, пов'язаних з соціально–економічним розвитком країни, регіонів, населених пунктів та об'єктів торгівлі. У світі накопичено значний досвід щодо методики економіко–математичного моделювання, який необхідно узагальнювати, вивчати, критично осмислювати та все позитивне впроваджувати в українську торгівельну практику.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретико–методологічні аспекти моделювання та прогнозування економічних процесів та явищ в економіці розроблялися широким колом науковців, зокрема А.Г. Гранберг, В.А. Черниш, В.В. Федосеєв та багато інших. Дослідження торговельної сфери з використанням економіко–математичних методів та моделей здійснювали К.А. Бобер, О.М. Головня, О.Б. Казакова, О.В. Неборачко, Г.Г. Пеніна,

© Г.В. МАМОНОВА, П.Б. ЮР'ЄВА, 2010

В.К. Саул'єв, А.В. Сидорова, О.Д. Тимченко, Г.П. Фомин, М.І. Щедрін. У той же час у наукових роботах цих вчених питанням моделювання перспектив розвитку роздрібної торговельної мережі приділяється недостатньо уваги, що актуалізує дослідження в цьому напрямі.

Мета статті – розробка методики економіко–математичного моделювання роздрібної торговельної мережі України та прогнозування тенденцій її розвитку.

Виклад основного матеріалу. Процес управління роздрібною торговельною мережею складається з прийняття рішень та проведення заходів по їх виконанню. Розвиток ринкових відносин, ускладнення торговельного бізнесу підвищує роль та значення економіко–математичних методів та моделей у процесі прийняття управлінських рішень. Економіко–математичне моделювання роздрібної торговельної мережі полягає у проведенні спеціального наукового дослідження, предметом якого є перспективи її розвитку. Цей процес здійснюється у кілька етапів, а саме:

1. Вибір показників, що характеризують роздрібну торговельну мережу.

2. Створення інформаційної бази для моделювання.

3. Відбір суттєвих факторів, які необхідно враховувати при побудові моделі вивчення та прогнозування розвитку роздрібної торговельної мережі.

4. Аналіз та підбір математичних форм зв'язку між результативним показником та факторами, що на нього впливають.

5. Оцінка параметрів економіко–математичної моделі розвитку роздрібної торговельної мережі.

6. Перевірка адекватності моделі математико–статистичними методами.

7. Аналіз, інтерпретація отриманих результатів та розробка рекомендацій по використанню моделі.

Підготовчий етап вивчення та прогнозування розвитку роздрібної торговельної мережі України складається з пошуку, відбору, узагальнення та аналізу вихідної статистичної інформації. Основним джерелом інформаційних потоків стали дані торговельної статистики, а додатковими – статистика грошових доходів, демографічна статистика, статистика роздрібних цін і тому подібне. Інформаційний масив сформовано за останні 14 років – з 1995 по 2008 рік (див. табл.). Цього обсягу інформації достатньо для аналізу динаміки досліджуваних процесів та складання прогнозу на сім наступних років.

Торговельна сфера знаходиться під дією множини факторів. Причому в економіко–математичну модель роздрібної торговельної мережі можна включати лише кількісно вимірювані фактори та, крім того, не всі, а лише найбільш суттєві. У нашому дослідженні такими факторами стали: кількість населення, доходи населення, кількість об'єктів торгівлі. При моделюванні фактори було розділено на екзогенні та ендогенні. До перших віднесено всі фактори, що визначені як найбільш вагомі, а до інших загальна сукупність діючих інших факторів. У моделях ендогенний фактор вводився відповідно до форми зв'язку вводився у вигляді випадкової адитивної або мультиплікативної змінної (U).

При побудові економіко–математичної моделі роздрібної торговельної мережі України вихідним став вибір засобів імітації – математичного апарату, який формує умовний вигляд об'єкту моделювання. Виходячи з того що торговельна площа магазинів та кількість об'єктів торгівлі є взаємопов'язаними та взаємодоповнюючими показниками, модель можна представити у вигляді системи економетричних рівнянь. Для визначення виду функціонального зв'язку цих економічних показників було побудовано діаграми розсіювання кореляційного поля, що дало змогу зробити два припущення: кількість об'єктів торгівлі залежить від кількості населення та доходів населення лінійно; зміна монотонності на діаграмі, що зображає кількісні показники торговельної площі та об'єктів торгівлі вказує на квадратичний зв'язок. Отже, економіко–математична модель роздрібної торговельної мережі України набуває наступного вигляду (1):

Вихідні статистичні дані для моделювання розвитку торговельної сфери України

Роки	Доходи населення, млн. грн.	Кількість населення, тис. осіб	Доходи на одну особу, грн.	Індекс споживчих цін,% до попереднього року	Роздрібний товарооборот, млн. грн.	Торгова площа магазинів, тис. кв. м	Кількість об'єктів торгівлі, тис. од.
1995	26498	51728	512	477	11964	10950	133661
1996	40311	51297	786	180,3	17344	10393	131973
1997	50069	50818	985	115,9	18933	9685	127499
1998	54379	50371	1080	110,6	19317	8767	121032
1999	61865	49918	1239	122,7	22151	7755	111562
2000	128736	49430	2604	128,2	28757	7029	103246
2001	157996	48923	3229	112	34417	6515	96393
2002	185073	48457	3819	100,8	39691	6054	89317
2003	215672	48004	4493	105,2	49994	5896	83849
2004	274241	47622	5759	109	67556	5976	78563
2005	381404	47281	8067	113,5	94332	6359	75203
2006	472061	46930	10059	109,1	129952	6847	73551
2007	623289	46646	13362	112,8	178233	7493	71888
2008	856633	46373	18473	125,2	246903	8089	69183

Джерело: складено автором за даними [1–10].

$$\begin{cases} Y_1 = \beta_0 + \beta_1 \cdot X_1 + \beta_2 \cdot X_2 + U_1, \\ Y_2 = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot Y_1 + \alpha_2 \cdot Y_1^2 + U_2, \end{cases} \quad (1)$$

де Y_1 – кількість об'єктів торгівлі, тис. од.;

X_1 – кількість населення, тис. осіб;

X_2 – доходи населення, млн. грн.;

Y_2 – торговельна площа магазинів, тис. кв. км;

U_1, U_2 – випадкові адитивні змінні (помилки);

$\alpha_0, \alpha_1, \alpha_2, \beta_0, \beta_1, \beta_2$ – параметри моделі.

Для визначення числових значень коефіцієнтів $\alpha_0, \alpha_1, \alpha_2, \beta_0, \beta_1, \beta_2$ скористаємося методом найменших квадратів. У результаті оцінювання отримаємо систему економетричних рівнянь наступного вигляду (2):

$$\begin{cases} Y_1 = -648015 + 0{,}016286 \cdot X_1 + 15{,}18237 \cdot X_2 + U_1, \\ Y_2 = 26815 - 0{,}455 \cdot Y_1 + 3 \cdot 10^{-6} \cdot Y_1^2 + U_2 \end{cases} \quad (2)$$

Для оцінки тісноти кореляційного зв'язку між досліджуваними показниками–факторами у моделі роздрібної торговельної мережі, а також показника ступеня близькості математичної форми до фактичних даних скористаємося коефіцієнтом детермінації (R^2). За розрахунками для економетричної моделі цей показник становив: R^2_{y1}= 0,9931, R^2_{y2}= 0,948. Таким чином, значення коефіцієнта детермінації вказує на доволі тісний зв'язок між факторами кількості населення та їх доходами у моделі кількості об'єктів торгівлі, а також на значне наближення розрахунків за обома моделями системи до фактичних даних.

Перевірити статистичну значущість отриманого результату можна з допомогою F–критерію Фішера (F). Розрахункові значення F–критерію Фішера для оціненої моделі розвитку роздрібної торговельної мережі становлять: F_1=791,6014, F_2=100,2692. Критичне значення F–критерію Фішера для рівня істотності α =0,95 становить $F_{0,95}$(0,95;11,12)=3,98. Отже, гіпотеза про істотність зв'язку між кількістю об'єктів торгівлі та торговельною площею магазинів та пояснювальними змінними підтверджена – модель адекватна.

При використанні економіко–математичних моделей в торгівлі розрахункові значення не будуть співпадати з фактичними, оскільки лінія моделі описує взаємозв'язок лише в середньому та окремі спостереження розсіяні навколо неї. Причиною такого явища є дія ряду неврахованих випадкових ймовірних неточностей у початкових статистичних даних. Вважаючи, що відхилення фактичних значень від їх середніх розподілені за нормальним законом, для будь якого значення змінних можна визначити довірчі інтервали. З цією метою використовуючи МНК оцінюємо дисперсії оцінок коефіцієнтів регресії, що є діагональними елементами дисперсійно–коваріаційної матриці регресійних коефіцієнтів ($Var(\hat{\beta})$) (3):

$$Var(\hat{\beta}) = \begin{pmatrix} 1177958221 & -147{,}1571912 & -23351{,}38807 \\ -147{,}1571912 & 2{,}36943E-05 & 0{,}002890623 \\ -23351{,}38807 & 0{,}002890623 & 0{,}46317882 \end{pmatrix}. \quad (3)$$

Оцінки дисперсій та стандартних відхилень оцінок коефіцієнтів регресії мають такі значення:

– для $\hat{\beta}_1$: $\hat{\sigma}^2_{\beta_1} = 2{,}36943E-05$ та $\hat{\sigma}_{\beta_1} = 4{,}87 \cdot 10^{-3}$;

– для $\hat{\beta}_2$: $\hat{\sigma}^2_{\beta_2} = 0{,}46317882$ та $\hat{\sigma}_{\beta_2} = 0{,}6806$.

Таким чином, для рівня значущості α = 0,05 довірчі інтервали для коефіцієнтів $\hat{\beta}$ –моделі роздрібної торговельної мережі мають такі межі:

– для $\hat{\beta}_1$: $0{,}016286 \pm 1{,}796 \cdot 4{,}87 \cdot 10^{-3}$, тобто (0,00754; 0,02503);

– для $\hat{\beta}_2$: $15{,}18237 \pm 1{,}796 \cdot 0{,}6806$, тобто (13,96001; 16,40473).

Розраховані довірчі інтервали не містять числа 0, що з ймовірністю 0,95 дає підстави зробити висновок про значущість впливу кожного окремо взятого фактора. Аналогічний висновок можна отримати шляхом проведення t–тесту Стьюдента на значимість кожного з коефіцієнтів регресії першого рівняння системи 2.

Отримані точкові та інтегральні оцінки для параметрів першого рівняння системи 2 дають змогу зробити такий економічний аналіз впливу кількості населення (фактор X_1) та доходу населення (фактор X_2) на кількість об'єктів торгівлі (Y_1):

Граничний коефіцієнт впливу фактору вказує на скільки одиниць зміниться Y_1, якщо певний фактор зміниться на одиницю за умови незмінності інших факторів. Або ж показує скільки додаткових одиниць Y_1 створюється за рахунок однієї додаткової одиниці певного фактора:

– для X_1: граничний коефіцієнт має точкову оцінку $\hat{\beta}_1 = 0{,}016286$ та інтервальну (0,00754;0,02503), тобто при зміні кількості населення на одиницю (на 1 тис. осіб) кількість об'єктів торгівлі може змінитися приблизно на 16 об'єктів торгівлі або від 8 до 25 об'єктів торгівлі;

– для X_2: граничний коефіцієнт має точкову оцінку $\hat{\beta}_1 = 15{,}18237$ та інтервальну (13,96001;16,40473), тобто при зміні доходів населення на 1 млн. грн. кількість об'єктів торгівлі може змінитися на 15 182 об'єктів торгівлі, або від 13 960 до 16 405.

Вплив кожного показника–фактора на роздрібну торговельну мережу різний. Оцінити його можна з використанням коефіцієнту еластичності (E). Розрахункове значення цього показника для економетричної моделі роздрібної торговельної мережі становить: E_1=0,042%; E_2=7,595%. Таким чином, якщо кількість населення зміниться на 1%, то кількість об'єктів торгівлі може зміниться на 0,042%. При зміні доходів населення на 1% кількість об'єктів торгівлі змінюється на 7,595%. Одночасна зміна обох факторів викличе зміни в широті роздрібної торговельної мережі на 7,637%.

Характер впливу показника–фактору може мати позитивне та негативне значення. Перекрити дію негативного фактора можна за рахунок позитивного. Визначити, на скільки одиниць необхідно збільшити позитивний фактор (X_2) з метою компенсації зменшення негативного фактору (X_1) на одну одиницю так, щоб результативний показник залишався не

змінним (Y_1), можна за допомогою коефіцієнта заміщення факторів (Z). Розрахункове значення даного показника становить $1{,}073 \cdot 10^{-3}$. Це означає, що, якщо кількість населення зменшиться на 1 тис. осіб, то для збереження кількості об'єктів торгівлі дохід населення має зрости на 1073 грн.

Друге рівняння системи 2 оцінює функціональний зв'язок між Y_1 та Y_2. Економічний аналіз отриманих по МНК оцінок показує, що зменшення кількості об'єктів торгівлі на 1 одиницю (тис. одиниць) призведе до збільшення торговельної площі на 0,26 одиниць (тис. кв. м).

Зауважимо, що припущення класичної моделі виконується. Тест Феррара – Глобера на мультиколінеарність показав її відсутність. Автокореляція також відсутня, адже розрахункове значення d–статистики при проведенні тесту Дарбіна – Уотсона близьке до 2.

Наступний етап економіко–математичного моделювання роздрібної торговельної мережі України передбачає здійснення прогнозування результативних показників – кількості об'єктів торгівлі, площі магазинів по заданим факторам впливу та часу. Прогнозування результативних показників неможливо без екстраполяції показників–факторів. Це дозволяє знизити ризик прогнозування.

Прогноз кількості об'єктів торгівлі в Україні на найближчі сім років (рис. 1) вказує на звуження роздрібної торговельної мережі, за песимістичних розрахунків на 29,2%, реалістичних – 17,8% та оптимістичних – 7,5%.

Розвиток роздрібної торговельної мережі в Україні неодмінно позначиться на її потужності. З рис. 2, що відображає прогнозні дані розвитку торговельної площі магазинів, можна зробити висновок, що й надалі буде продовжуватись укрупнення магазинів. Так, за прогнозовані сім років торговельна площа магазинів при песимістичному варіанті прогнозу збільшиться у 1,18, реальному – 1,23 та оптимістичному – 1,27 раза.

Необхідно підкреслити, що прогнозні значення результативних показників справдяться при умові збереження загальної тенденції в показниках–факторах. Враховуючий сучасну економічну та політичну ситуацію в Україні, найбільш ймовірний песимістичний сценарій розвитку роздрібної торговельної мережі. Позитивних тенденцій в розвитку роздрібної торговельної мережі України можна очікувати лише за умови економічного пожвавлення, основи якого має закладати держава.

Висновки

Таким чином, застосування економіко–математичних методів дозволяє забезпечити оптимізацію управління торговельної сфери, підвищення ефективності її функціону-

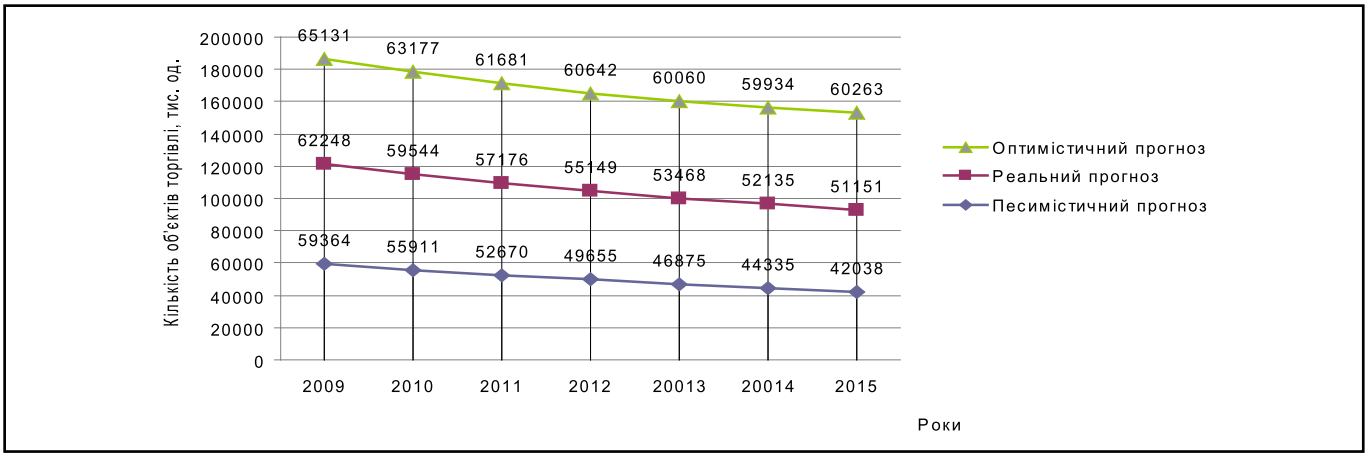


Рисунок 1. Прогнозування кількості об'єктів торгівлі в Україні

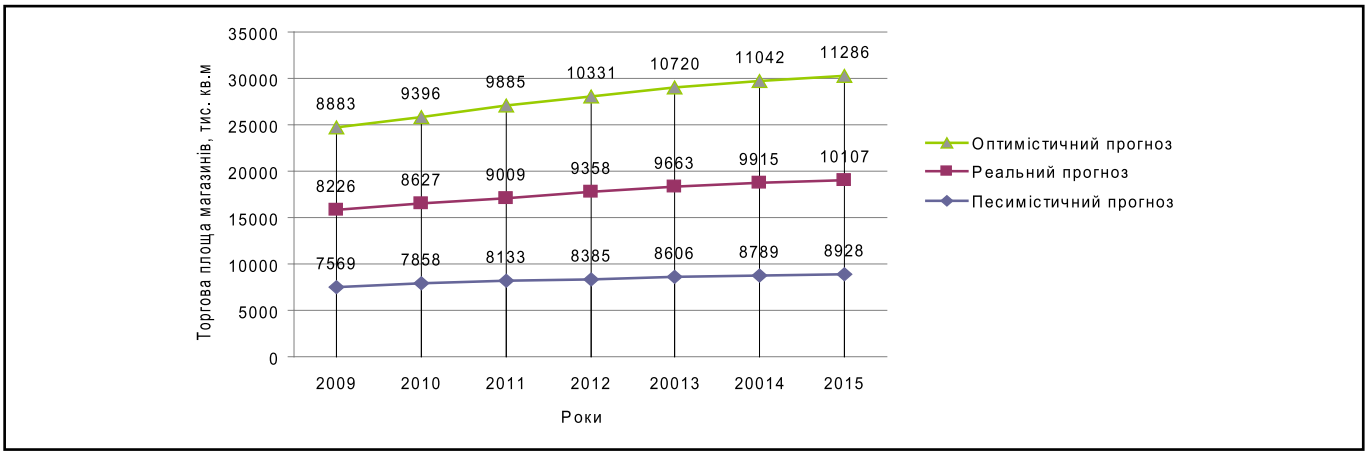


Рисунок 2. Прогнозування розвитку торговельної площі магазинів в Україні

вання в цілому та зростання рівня життя населення. Адже їх аналітичні можливості дозволяють оцінити стан торговельної сфери, вивчити причинно–наслідковий механізм формування рівня, варіації та динаміки торговельних явищ та процесів, застосувати у моніторингу, при прогнозуванні та прийнятті оптимальних управлінських рішень.

Література

1. Доходи та витрати населення (2002–2008) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/. Загол. з екрану.

2. Індекси споживчих цін у 1991–2007 роках (грудень до грудня попереднього року та рік до попереднього року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/. Загол. з екрану.

3. Індекси споживчих цін на товари та послуги у 2003–2008 роках (рік до попереднього року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/. Загол. з екрану.

4. Населення (1990–2009) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/. Загол. з екрану.

5. Роздрібна торгівля у 1990–2000 роках [Текст]: статист. зб. – К.: Державний комітет статистики України, 2001. – С. 191.

6. Роздрібна торгівля у 2004 році [Текст]: стат. зб. – К.: Державний комітет статистики України. – К., 2005. – С. 166.

7. Роздрібна торгівля у 2008 році [Текст]: стат. зб. – К.: Державний комітет статистики України. – К, 2009. – С. 124.

8. Статистичний щорічник України за 2007 рік [Текст]: стат. зб. / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2008. – С. 25. – ISBN 966–8459–25–2.

9. Статистичний щорічник України за 2000 рік [Текст]: статист. зб. / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2001. – С. 30. – ISBN 966–575–129–8.

10. Торгівля (1990–2008) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/. Загол. з екрану.

А.І. ГОВСЄЄВА,
к.е.н., Національний авіаційний університет

Вплив корпоративної культури на ефективність співпраці компаній у міжнародних стратегічних авіаційних альянсах

У статті визначені основні проблеми, які призводять до зниження ефективності діяльності та розпаду міжнародних стратегічних альянсів. Розглянуто вплив корпоративної культури на плідну співпрацю компаній–союзників. Висвітлено корпоративну культуру як один із найвагоміших факторів з'єднання, зміцнення і удосконалення співвідношень між компаніями–партнерами і, як наслідок, запобігання розпаду і, навпаки, ефективного розвитку самих альянсів. Визначені основні вимоги для створення єдиної корпоративної культури в альянсі, а також висвітлені фактори, які стримують процес формування корпоративної культури.

В статье определены основные проблемы, приводящие к снижению эффективности деятельности и распаду международных стратегических альянсов. Рассмотрено влияние корпоративной культуры на плодотворное сотрудничество компаний–союзников. Освещена корпоративная культура как один из основных факторов соединения, укрепления и совершенствования взаимоотношений между компаниями–партнерами и, как результат, предотвращения распада и, наоборот, эффективного развития самих альянсов. Определены основные требования для создания единой корпоративной культуры в альянсе, а также выделены факторы, сдерживающие процесс формирования корпоративной культуры.

The basic problems which lead to decrease in effectiveness of business and disintegration of international strategic alliances are defined in this article. It is also considered the influence of corporate culture on the fruitful cooperation. Corporate culture is lighted up as one of the main factors of connection, consolidation and relationships development between the companies – partners, prevention of disintegration, and inversely, effective development of the alliances. The basic requirements for the creation of common corporate culture in alliance, and also the factors which restrain process of corporate culture formation are defined.

Постановка проблеми. Складні економічні умови, посилення глобальної конкуренції в авіаційній галузі, зміни в характері конкуренції: конкурують вже не окремі авіакомпанії чи аеропорти, а всі системи повітряних сполучень [1], все це стало основними причинами створення міжнародних стратегічних авіаційних альянсів Oneworld, Star Alliance, SkyTeam Alliance.

Стратегічний альянс – згода про кооперацію двох чи більше незалежних компаній для досягнення певних комерційних цілей, для отримання синергії об'єднаних і взаємодоповнюючих стратегічних ресурсів компаній.

Міжнародні стратегічні авіаційні альянси надають авіаційним компаніям – партнерам значні переваги: сумісна

 © А.І. ГОВСЄЄВА, 2010

експлуатація повітряних ліній, можливість розширяти власні маршрутні мережі, не відкриваючи при цьому нових рейсів; отримання можливості оформляти своїх пасажирів на рейси, які виконують партнери в інших регіонах; впровадження єдиної заохочувальної програми для пасажирів, підвищення рівня сервісу тощо.

Проте аналіз практичної діяльності міжнародних стратегічних альянсів показує короткостроковість їх функціонування. Існує багато причин для розпаду міжнародних стратегічних альянсів, і серед них – невідповідна корпоративна культура є одним з основних факторів краху.

Тому аналіз впливу корпоративної культури на ефективність діяльності міжнародних стратегічних авіаційних альянсів стає дуже актуальним, аби виявити негативні фактори, внести необхідні зміни і створити всі необхідні умови для довгострокової плідної співпраці компаній–партнерів у рамках стратегічного альянсу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Причини і процес створення, а також фактори краху міжнародних авіаційних альянсів є предметом досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Питанню діяльності міжнародних стратегічних альянсів присвячено багато наукових робіт [2–5]. Зокрема, слід назвати таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як М.А. Бобіна, М.В. Грачов, О.С. Віханський, В.В. Гончаров, Г.С. Гуріна, В.О. Новак, Р. Уоллес, Е.А. Карпухина, А.А. Дагаев, В.В. Рокоча, О.В. Плотніков, В.Є. Новицький, Р.Б. Ноздрева, Е.С. Слесарев та ін.

Проте причини краху розглянуто недостатньо.

Питанню впливу корпоративної культури на діяльність підприємства також приділялося багато уваги і присвячено багато наукових статей, публікацій, робіт [6–7]. Цим питанням займались такі вчені: С. Попов, І. Поповкін, Є.Г. Шейн, П. Леві, Б. Мунк, Р. Кіган, Л. Лескоу, Д. Мейерсон, Д. Стулл, К. Хадсон, К. Бернік, Р. Чаран, Б. Меллер, Ю. Доз, Л. Хамел, Д. Майстер, Кевін М. Томсон та ін.

Але ж вплив корпоративної культури на ефективну співпрацю компаній–партнерів у міжнародних стратегічних альянсах розглянуто в неповному обсязі.

Оскільки міжнародні стратегічні авіаційні альянси надають авіаційним компаніям значні переваги, важливо аналізувати і вивчати причини, які стримують розвиток альянсу, заважають в досягненні намічених цілей і ведуть їх до краху.

На сьогодні причини краху стратегічних альянсів досліджені недостатньо. Питання впливу корпоративної культури як одного з основних факторів розпаду стратегічних альянсів вивчено не в повному обсязі. І, відповідно, пропозицій щодо створення відповідної корпоративної культури для плідної співпраці компаній–партнерів не було сформульовано.

Метою даної ***статті*** є вивчення впливу корпоративної культури на спільну співпрацю компаній–партнерів у міжнародних стратегічних авіаційних альянсах, а також розгляд факторів, які впливають на корпоративну культуру і надання рекомендацій щодо створення ефективної корпоративної культури в стратегічних альянсах.

Виклад основного матеріалу. За даними американських експертів 90% об'єднань ніколи не досягають запланованих показників. Статистика також свідчить, що близько 60% альянсів розпадаються, не подолавши чотирирічного порогу від моменту їх створення, а десятирічне співробітництво – взагалі рідкість [2, 3].

До основних причин розпаду стратегічних альянсів, на думку автора, слід віднести:

– невідповідність розміру альянсів потребам і цілям;

– недостатня якість учасників альянсу;

– незацікавленість учасників в суттєвих витратах на розвиток сумісного бізнесу;

– зроблені інвестиції у загальний проект несумісні з отриманим прибутком;

– внутрішню конкуренцію в альянсі;

– наявність проблем в управлінні системою альянсів.

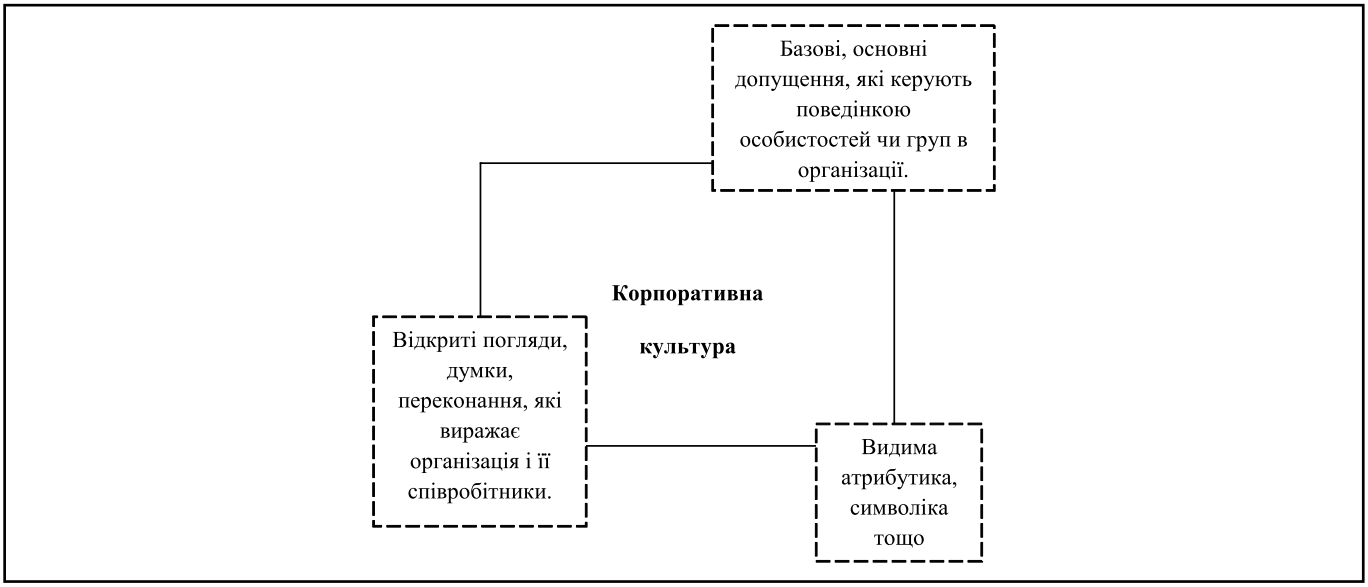


Рисунок 1. Основні сфери, в яких існує корпоративна культура організації

Корпоративна культура безпосередньо впливає на створення внутрішньої конкуренції в альянсі і на виникнення проблем управління системою альянсів.

Надамо декілька визначень корпоративної культури:

1. Під культурою організації слід розуміти унікальну сукупність норм, цінностей, переконань, зразків поведінки та ін., які визначають спосіб об'єднання груп чи окремих особистостей в організацію для досягнення поставлених перед нею цілей [13].

2. Культура організації представляє комплекс переконань і очікувань, які розділяються членами цієї організації. Ці переконання і очікування формують норми, які в значній мірі визначають поведінку в організації окремих особистостей і груп [14].

3. Організаційна культура – це не просто одна з складових проблеми, це є сама проблема в цілому. Культура – це не те, що організація має, а те, чим вона є [15].

4. Культура – це сукупність колективних базових правил, винайдених, створених чи вироблених певною групою людей по мірі того, як вони навчилися вирішувати проблеми пов'язані з адаптацією до зовнішнього середовища і внутрішньої інтеграції, і розробленими достатньо для того, щоб рахуватися цінними [16].

Отже, всі організації мають свою корпоративну культуру, в одних вона створюється спонтанно, в інших – під впливом менеджерської стратегії.

Корпоративна культура існує в трьох основних сферах, як представлено на рис. 1.

Базові основні допущення, які керують поведінкою особистостей чи груп в організації. Це може включати орієнтацію на клієнтів, віру в якість, довіру організації, свободу в прийнятті рішень, зрозумілість важливості інновацій і ініціативність на всіх рівнях.

У контексті даної статті – це зрозумілість кожного працівника важливості вступу компанії до альянсу, необхідність працювати на одну загальну ціль, працювати чесно і відверто на користь альянсу, створювати міцні партнерські відносини з компаніями–партнерами альянсу, дотримуватися усіх норм і правил, визначених альянсом, довіряти компаніям–партнерам та надавати їм у разі необхідності підтримку чи допомогу.

Таким чином, можна прийти до висновку, що корпоративна культура впливає на ефективність співпраці компаній–партнерів, як представлено на рис. 2.

Отже, формування відповідної корпоративної культури неминуче вплине на створення чесної, відвертої і плідної співпраці між компаніями–партнерами, змінить орієнтацію з працювати для задоволення особистої користі, на досягнення загальних показників і на користь альянсу, вплине на ефективність розвитку альянсу і суттєво знизить ризики краху альянсу.

Важливо підкреслити, що корпоративна культура повинна створюватися відносно нової стратегії і бути єдиною для всіх компаній в альянсі, як представлено на рис. 3.

З вищенаведеної схеми можна зробити такі висновки:

– кожна компанія–партнер до вступу в альянс має свою корпоративну культуру;

– цінності, прагнення, очікування у компаній–партнерів різні;

– стиль менеджменту, відношення до клієнтів, партнерів, маркетингові стратегії, цілі, стиль ведення бізнесу тощо також різні.

Ось і з'являється з вступом компаній в альянс перша проблема – проблема комунікації. Компанії, об'єднуючись,

Рисунок 2. Вплив корпоративної культури на ефективність співпраці в альянсі

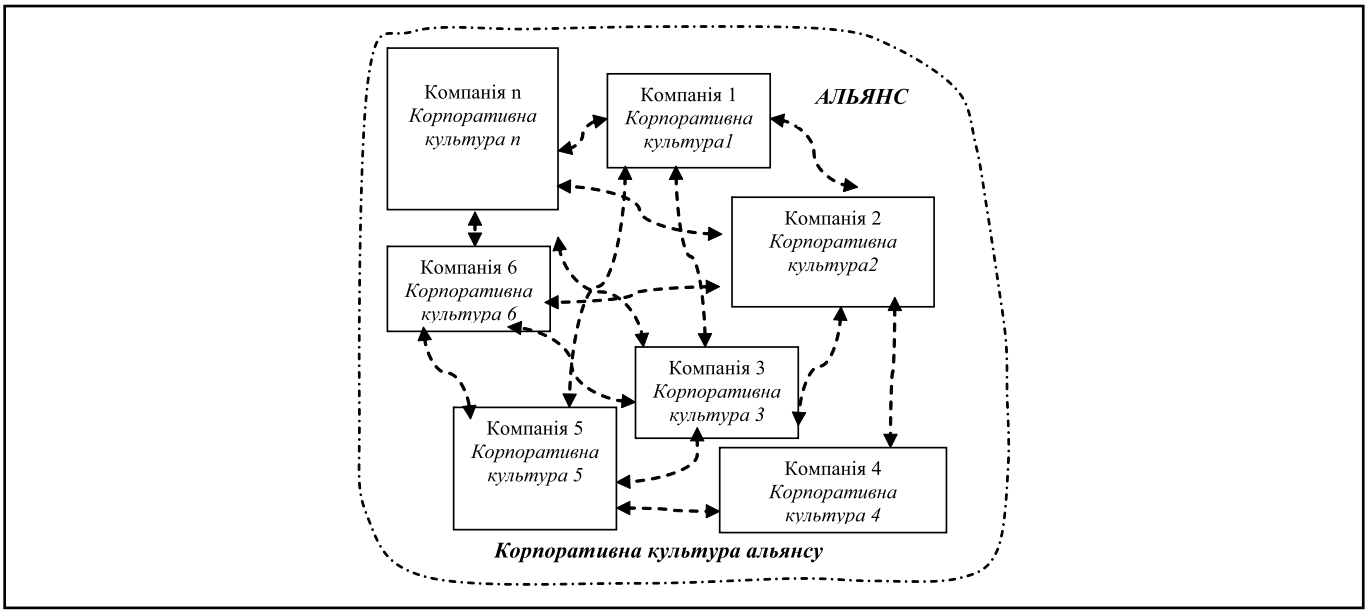


Рисунок 3. Корпоративна культура в альянсі

будують новий організм – альянс, який повинен мати вже свою корпоративну культуру, тобто єдину культуру для усіх компаній–партнерів: єдину місію, цінності, цілі, стратегію та ін. Саме це дозволить працювати злагоджено на досягнення єдиної загальної цілі альянсу.

Для формування єдиної корпоративної культури, на думку автора, необхідно:

– знайти загальні цінності, формування місії альянсу;

– визначення стратегії і цілей компаній альянсу;

– сформувати вимоги до єдиної корпоративної культури;

– донести нову культуру до усіх працівників;

– контролювати дотримання працівниками встановлених цінностей, норм і правил нової корпоративної культури;

– періодичне проведення загальних зборів.

Важливо також встановити основні фактори, які заважають створенню єдиної корпоративної культури:

– негативне відношення до змін;

– відсутність єдиного образу альянсу;

– високій рівень прихильності працівників до своїх компаній і до існуючих в цих компаніях корпоративних культур;

– різниця у внутрішніх уявленнях, цінностях, очікуваннях, в типах культур правління тощо.

Керівники повинні враховувати ці фактори, коли почнуть працювати над створенням нової корпоративної культури і приділяти багато часу на проведення зустрічей зі своїми підлеглими, з метою роз'яснення і впровадження нової культури. Також необхідно налагодити внутрішні комунікації і контроль над дотриманням нової корпоративної культури.

Висновки

Значні переваги від створення міжнародних стратегічних авіаційних альянсів, а також підтверджена статистикою не довгостроковість функціонування стратегічних альянсів, спонукає до ретельного дослідження і вивчення причин краху, з метою урахування всіх негативних факторів, внесення відповідних змін і запобігання розпаду альянсів.

Одним із факторів впливу на ефективність діяльності стратегічних альянсів є корпоративна культура. Завдяки створенню нової єдиної корпоративної культури в альянсі, можна запобігти таких негативних причин краху, як створення внутрішньої конкуренції в альянсі та виникнення проблем управління альянсом.

У процесі формування нової корпоративної культури в стратегічному альянсі необхідно дотримуватися необхідних вимог, та враховувати фактори, які стримують цей процес.

Література

1. Системная конкуренция в воздухе и на земле. – АвиаПорт.Ru. 19.12.2006.

2. Карпухина Е.А. Международные стратегические альянсы. Опыт исследования. – Издательство: Дело и сервис, 2004.

3. Роберт Уоллес «Стратегические альянсы в бизнесе». – Издательство: Добрая книга, 2005.

4. Harrigan K.R. Strategic Alliances and Partner Asymmetries. Cooperative Strategies in International Business, Lexington Books, Lexington, MA, 2002. – 356 p.

5. Practice What You Preach: What Managers Must Do to Create a High Achievement Culture Дэвид Майстер Издательство: Альпина Бизнес Букс, 2006. Твердый переплет. – 248 с.

6. The Company Culture Cookbook. How to Change the Way we do Things Around Her. Кевин М. Томсон. Издательство: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 272 с.

7. «Мастер делового администрирования»: Пер. с английского. Шейн Э.Г., Питер – 2006. 330 с.

В.І. ШЕВЧЕНКО,
здобувач, Академія фінансового управління НДФІ при Міністерстві фінансів України

Націоналізація і консолідація банків як методи виходу банківської системи України з фінансової кризи

Одним із методів подолання кризових явищ у банківському секторі економіки України є консолідація банків. Об'єднання банків підвищує рівень концентрації банківського капіталу, підвищує їх конкурентоспроможність, фінансову стійкість. Обґрунтовано використання консолідації як методу подолання кризи у банківському секторі України. Розглянуто форми консолідації банків.

Одним из методов преодоления кризисных явлений в банковском секторе экономики Украины является консолидация банков. Объединение банков повышает уровень концентрации банковского капитала, повышает их конкурентоспособность, финансовую стойкость. Обосновано использование консолидации как метода преодоления кризиса в банковском секторе Украины. Рассмотрены формы консолидации банков.

It has been grounded the implementation of the banks consolidation as a method for overcoming a crisis in bank sector of economy in Ukraine. One of the methods of crises overcome in bank sector of economy in Ukraine is the consolidation of the banks.

Постановка проблеми. Негативні зміни на світових ринках суттєво вплинули на фінансовий сектор України, хоч Національний банк України вжив сукупність заходів для подолання негативного впливу (прийнято понад 80 законодавчих та нормативних актів щодо стабілізації фінансового сектору). Проте у сфері політики фінансового сектору необхідна орієнтація на відновлення довіри та стабільності, розробку комплексної стратегії розв'язання проблем у банківському секторі [1, с. 3, 6]. У цьому процесі не останню роль мають відігравати державні органи влади та контролюючі органи. Отже, дослідження методів виходу банківської системи з кризи і участь у цьому процесі держави є актуальним питанням економічної науки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Великий внесок у аналіз проблем підвищення концентрації капіталу банків шляхом їх консолідації зробили такі українські вчені: Н. Антонов, О. Васюренко, У. Владичин, А. Вожжов, О. Клименко, Н. Маслак, Н. Слав'янська, О. Хитрін, Н. Шелудько та інші. В Росії цю тематику розробляли В. Колеснікова, Л. Кроливецька, О. Лаврушин та інші. Проте зміни у економіці України, зокрема і у банківському секторі, потребують детального аналізу можливих видів та форм консолідації, що і зумовило вибір теми дослідження.

Мета статті – аналіз порядку націоналізації банків України як методу виходу банківської системи з кризи.

Виклад основного матеріалу. В умовах глибокої кризи банківської системи економісти говорять про три можливості втручання з боку урядів:

1. Рефінансування банків.

2. Створення фінансованих державою банків, які б викуповували у комерційних банків «погані» активи (в тому числі знецінені).

3. Націоналізація банків. Позитивною характеристикою такого заходу є взяття державою на себе гарантії щодо ризикових активів банку.

Думки експертів щодо націоналізації банків найрізноманітніші. Наприклад, фінансовий експерт із Лондона Гаврард Віллдон звертає увагу на те, що націоналізація є найрадикальнішим методом і може використовуватися тільки після безрезультатного використання всіх інших методів [2]. Міністр фінансів США Тімоті Гейтнер зазначив, що така стратегія є помилковою для країни. Важливіше – прослідкувати за достатністю банківських ресурсів для виконання ними їх функцій [3]. Голова федеральної резервної системи США Алан Грінспен вважає застосування націоналізації банків не достатнім для оздоровлення фінансової системи. Для цих цілей він пропонує консолідацію між суб'єктами різних секторів системи [4].

Щодо України, президент Центру економічного розвитку О. Пасхавер заявив, що націоналізація є небезпечною, оскільки держава ніколи не була ефективним суб'єктом підприємництва. На його думку, Національний банк має рефінансувати системні банки, та стимулювати купівлю малоефективних банків більш ефективними [5].

Президент Асоціації українських банків О. Сугоняко вважає цей захід необхідним, але запізнілим. При цьому важливою є тимчасовість заходу [4].

Прикладом позитивного результату використання націоналізації банків може слугувати досвід Швеції, яка на початку 1990-х років націоналізувала значну частку банківського сектору. Через кілька років банки реприватизували, і вони виявилися значно міцнішими, ніж були до кризи [2].

На нашу думку, хоч націоналізація може вирішити проблему управління проблемними активами шляхом їх перепродажу з державною гарантією, комплексно вирішити проблему банків може консолідація. Адже недостатня концентрація банківського капіталу та його розпорошеність між значною кількістю невеликих банків поглиблює кризові явища у банківській системі України.

Процес націоналізації українських банків вже розпочато. Так, станом на 24.06.2009 р. із 15 банків, в яких введено

 © В.І. ШЕВЧЕНКО, 2010

тимчасова адміністрація, п'ять банків, щодо яких внесено пропозицію Міністерству фінансів України щодо участі держави у капіталізації. Національний банк України прийняв рішення про внесення пропозиції Міністерству фінансів України щодо участі держави в капіталізації таких банків: ТОВ «Укрпромбанк», ВАТ КБ «Надра».

За інформацією Міністерства фінансів України, на засіданні Експертно–аналітичної ради з питань участі держави в капіталізації банків прийнято рішення щодо участі держави в капіталізації: АКБ «Київ», ВАТ «Родовід Банк», ВАТ АБ «Укргазбанк». Розподіл проблемних банків по групах розглянемо таблиці 1 [6].

Розподіл проблемних банків по групах, сформованих за обсягами активів станом на 24.06.2009 р.

№ групи	Кількість банків з тимчасовою адміністрацією	З них націоналізовано	Частка проблемних банків групі,%
I	3	1	16,67
II	1	1	5
III	2	1	8,33
IV	9	–	7,5
Всього	15	3	–

Найбільша частка проблемних банків знаходиться у першій групі (три банки, один з яких націоналізовано), що свідчить про поглиблення фінансової кризи, адже банки першої групи є системними. Найбільше банків із тимчасовою адміністрацією належать до четвертої групи, що ще раз підкреслює проблему недостатньої концентрації капіталу банків цієї групи (особливо, беручи до уваги те, що 66% банків України – це банки четвертої групи). Така ситуація вимагає від Національного банку рішучих дій у напрямі подолання негативних тенденцій у банківському секторі.

Щодо націоналізації банків, Кабінет Міністрів України постановив утворити Експертно–аналітичну раду з питань участі держави у капіталізації банків яка є консультативно–дорадчим органом Кабінету Міністрів України.

Основними завданнями ради є:

– визначення вимог до банків, відповідність яким може бути підставою для участі держави у їх капіталізації;

– розгляд пропозицій Мінфіну щодо можливої участі держави у капіталізації банків, розміру частки держави у статутному капіталі банків та надання йому відповідного висновку;

– прийняття рішень щодо інших питань, передбачених Порядком участі держави у капіталізації банків, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 04.11.2008 р. №960.

Держава надає фінансову допомогу банкам шляхом участі у формуванні та/або збільшенні їх статутного капіталу на підставі рішення Кабінету Міністрів України за пропозицією Національного банку.

Держава бере участь у капіталізації банку шляхом придбання його акцій за рахунок коштів державного бюджету, зокрема Стабілізаційного фонду, та облігацій внутрішньої державної позики. У разі участі держави у капіталізації банку шляхом придбання акцій в обмін на облігації внутрішньої державної позики Національний банк здійснює обов'язковий викуп облігацій за номінальною вартістю протягом п'яти банківських днів після надходження пропозиції щодо їх викупу. Держава може брати участь у капіталізації банку за умови, що їй передається одноосібно або разом з іншим інвестором у разі укладення договору про спільну участь у капіталізації банку не менш як 50 відсотків плюс одна акція.

При цьому держава бере участь у капіталізації лише банків: до яких застосовано процедуру тимчасової адміністрації; які утворені у формі відкритих акціонерних товариств або перетворені у процесі капіталізації у відкриті акціонерні товариства.

Отже, передбачається націоналізація тільки проблемних банків із можливістю подальшого продажу державної частки у капіталі банку.

Питання участі держави у капіталізації банку може бути ініційовано, Національним банком, Мінфіном і власниками банку. При цьому власники банку подають Мінфіну відповідне звернення.

У разі коли ініціатором є Національний банк – він подає Мінфіну пропозицію. Якщо Мінфін або власники банку – Мінфін звертається до Національного банку для отримання пропозиції.

Пропозиція Національного банку має містити:

– висновок про результати діагностичного обстеження банку;

– висновок Національного банку про відповідність банку критеріям, за якими визначається можливість участі держави у капіталізації банку;

– висновок Національного банку про необхідний розмір збільшення статутного капіталу банку, в тому числі про необхідний мінімальний внесок на дату подання пропозиції;

– інформацію про акціонерів (учасників), які володіють часткою в статутному капіталі банку, що становить не менш як 5 відсотків;

– зобов'язання тимчасового адміністратора щодо надання права уповноваженим особам Мінфіну отримувати інформацію про фінансовий стан банку, в тому числі ту, що становить банківську таємницю.

Копія пропозицій Національного банку подається Кабінетові Міністрів України.

Мінфін за результатами розгляду пропозиції Національного банку готує висновок про відповідність банку вимогам, визначеним Експертно–аналітичною радою з питань участі держави у капіталізації банків (далі – Рада).

У разі відповідності банку вимогам, зазначеним у пункті 5 цього Порядку, Мінфін подає на розгляд Ради пропозиції щодо доцільності участі держави у капіталізації банку.

За наявності позитивного висновку Ради Мінфін подає Кабінетові Міністрів України проект рішення про участь держави у капіталізації банку разом з висновком Ради і пропозиціями Національного банку.

У разі невідповідності банку вимогам, зазначеним у пункті 5 цього Порядку, Мінфін подає Раді висновок про недоцільність участі держави у капіталізації банку. Погоджений Радою висновок Мінфіну надсилається Національному банку.

Для здійснення заходів, необхідних для прийняття рішення щодо участі держави у капіталізації банку, Мінфін за погодженням з Радою може залучати консультанта, а у разі потреби – придбавати відповідні послуги.

Після прийняття Кабінетом Міністрів України рішення про участь держави у капіталізації банку Мінфін:

1) здійснює:

– перерахування коштів державного бюджету в сумі, необхідній для капіталізації банку, або випуск облігацій внутрішньої державної позики на суму, що відповідає розміру такої капіталізації банку для формування його статутного капіталу;

– заходи щодо оформлення корпоративних прав держави;

2) забезпечує:

– відповідно до законодавства виконання програми фінансового оздоровлення банку;

– проведення моніторингу поточного стану банку;

3) має право укладати договори з метою досягнення найвищої потенційної ринкової ціни продажу акцій, що належать державі, в яких передбачати спільну з іншими інвесторами участь у капіталізації банків для доведення обсягу сумарного володіння корпоративними правами до розміру не менш як 50 відсотків плюс одна акція і спільний продаж часток держави та інших акціонерів (інвесторів) єдиним лотом. Істотними умовами таких договорів повинні бути, зокрема, встановлення заборон щодо:

– голосування на загальних зборах банку за прийняття рішення про збільшення статутного капіталу без погодження такого рішення з Мінфіном із метою збереження частки держави у статутному капіталі банку;

– внесення змін до статуту банку без погодження з Мінфіном;

4) здійснює управління корпоративними правами держави.

На нашу думку, варто було б на Раду покласти обов'язки щодо здійснення консолідації націоналізованих банків:

1. Оцінка прогнозованого ефекту від консолідації.

2. Аналіз необхідних витрат на консолідацію.

3. Складання плану реорганізації.

4. Збір та оформлення необхідних документів.

5. Надання консультацій керівникам банків з метою ефективного проведення консолідації банків.

Активізація консолідації банків дозволить підвищити концентрацію банківського капіталу, підвищити стійкість банківської системи, призведе до зниження експлуатаційних витрат, збільшення лімітів кредитування, зниження відсоткових ставок, забезпечить більш надійне страхування кредитних ризиків тощо. Ще одною позитивною рисою консолідації є переваги диверсифікації, оскільки у об'єднаного банку рівень ризику значно нижчий, ніж середньозважений рівень ризику окремих банків.

Для врегулювання процесу реорганізації банків в умовах кризи, НБУ прийняв постанову №408 «Про затвердження Спеціального порядку здійснення заходів щодо фінансового оздоровлення банків». Згідно з цим Порядком надання фінансової допомоги банку акціонерами (учасниками) банку, третіми особами (далі – інвестори), державою під час здійснення заходів, передбачених планом фінансового оздоровлення банку (програмою фінансового оздоровлення або програмою капіталізації банку) з метою стабілізації та поліпшення фінансового стану банку називається капіталізацією.

Також у постанові зазначено, що загальні збори акціонерів (учасників) або тимчасовий адміністратор банку приймають рішення про затвердження плану фінансового оздоровлення, зокрема шляхом: збільшення статутного капіталу банку або реорганізації банку. При цьому загальні збори акціонерів (учасників) банку приймають рішення про реорганізацію банку та план реорганізації банку відповідно до плану фінансового оздоровлення без попереднього дозволу Національного банку.

На нашу думку, така особливість має відігравати значну стимулюючу роль у процесі реорганізації банків, оскільки таким чином спрощується сама процедура реорганізації і прискорюється процес її здійснення. З іншого боку, важливим є жорсткий контроль за суб'єктами, які розпочинають процес реорганізації.

Банки – учасники реорганізації здійснюють скликання та проведення загальних зборів акціонерів (учасників) банку з питань реорганізації банку. Після цього вони подають до Національного банку для затвердження план реорганізації, яким передбачено здійснення відповідних процедур, а також рішення загальних зборів акціонерів (учасників) про проведення реорганізації банку та прийняття плану реорганізації банку. Дата отримання Національним банком плану реорганізації банку вважається датою його затвердження.

Банки–учасники реорганізації здійснюють заходи, передбачені планом реорганізації, та подають до Національного банку документи щодо реорганізації.

Комісія Національного банку приймає рішення про заміну банківської ліцензії та письмового дозволу Національного банку в десятиденний строк з дня отримання Національним банком повного пакета документів, визначених Положенням про порядок видачі банкам банківських ліцензій, письмових дозволів та ліцензій на виконання окремих операцій.

Реорганізація банку під час тимчасової адміністрації здійснюється в порядку, установленому Національним банком відповідно до вимог статті 78 Закону «Про банки і банківську діяльність», Положення про застосування Національним банком України заходів впливу за порушення банківського законодавства. Строк реорганізації не має перевищувати 30 днів з дати призначення тимчасового адміністратора [7].

Висновки

Криза фінансового сектору України поставила перед банківськими регулюючими органами важливі завдання:

зміцнення вітчизняних банків та забезпечення виконання покладених на них функцій. На нашу думку, процес націоналізації проблемних банків у поєднанні з подальшою консолідацією націоналізованих банків, може забезпечити зміцнення банківського сектору економіки. Участь держави у цьому процесі повинна бути активною, оскільки це хороший метод виходу банківської системи з кризи.

Література

1. Міщенко В. Шляхи подолання фінансово–економічної кризи в Україні / В. Міщенко // Вісник НБУ. – 2009. – №2. – С. 3–7.

2. Драчук С. Під час кризи на Заході все більше розмов про націоналізацію банків [Електронний ресурс] // <www.radiosvoboda.org> – 2009.

3. Націоналізація банків булла б помилковою стратегією для США, – Мінфін країни // <www.rbc.ua>. – 2009.

4. Націоналізація банків врятує США? // < www.kabmir.org >. – 2009.

5. Пасхавер: Націоналізація небезпечна для України // < www.dt.ua >. – 2009.

6. Інформація щодо стану здійснення тимчасової адміністрації у банках України станом на 24.06.2009 р. – Національний банк України // <www.bank.gov.ua>. – 2009.

7. Про затвердження Спеціального порядку здійснення заходів щодо фінансового оздоровлення банків. Постанова Правління Національного банку України від 01.12.2008 року №405. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 19.12.2008 р. за №1210/15901, – Національний банк України // <www.bank.gov.ua>. – 2008.

С.Ю. ВІЗЕРСЬКИЙ,
аспірант, НДЕІ

Економічні моделі, схеми та механізми при залученні інвестицій у готельне господарство

У статті висвітлено та запропоновано економічні моделі, схеми та механізми при залученні інвестицій у готельне господарство.

В статье освещены и предложены экономические модели, схемы и механизмы при привлечении инвестиций в гостиничное хозяйство.

In article describes proposition of economical model, scheme and mechanism in inviting investments in hotel industry.

Постановка проблеми. Одну з найважливіших ролей у розвитку туризму грає готельне господарство, без якого неможливий розвиток галузі. Проблеми, що торкнулися світової економіки, не обійшли й України. Це відразу відобразилося на фінансовому секторі, будівництві, промисловості. Дуже серйозно, проблеми торкнулися у залучення інвестицій у готельне господарство. Багато в чому додає проблем: економічна ситуація в Україні, політична нестабільність, проблеми в законодавстві та інше. Все це суттєво злякало іноземних і національних інвесторів до вкладання коштів у готельне господарство. У цій статті автор пропонуватиме нову модель в управлінні, яка може спонукати бажаючих до залучення інвестицій у готельне господарство, а також фінансову модель, яка ще не використовувалася при будівництві готелів або апартаментів готельного типу – за допомогою компанії по управлінню активами, яка створює пайовий інвестиційний фонд.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. По даній тематиці не має матеріалів, автор запропонував своє бачення і зробив власні пропозиції щодо залучення інвестицій у готельне господарство України, за основу взято роботу житлово–комунального господарства та роботу професійної компанії, що управляє готелями, – готельним оператором, поєднавши їхні функції на більш високому, якісному рівні. Управляючи апартаментами готельного типу, або ланцюгом апартаментів готельного типу. За основну модель залучення інвестицій запропоновано модель фонд фінансування будівництва під керівництвом КУА (компанії по управлінню активами) зі створенням пайового інвестиційного фонду.

Метою даної ***статті*** є нові пропозиції щодо застосування, механізмів, схем та моделей при залучені інвестицій у готельне господарство.

Виклад основного матеріалу. Кризова ситуація, що охопила економіки всіх країн світу, не могла оминути України, яка і без світової економічної кризи мала нестабільну політичну та економічну ситуацію. Це не могло не позначитися на інвестиційному кліматі держави. У 2012 році Україна буде господарем чемпіонату Європи з футболу і протягом місяця повинна буде прийняти більше 500 тисяч туристів та гостей чемпіонату. Маючи значні проблеми в туристичній інфраструктурі, можна констатувати, що на даному етапі прийняти чемпіонат належним чином буде дуже важко. Проте, незважаючи на світові тенденції, автор ставить собі за мету зробити теоретичні та практичні пропозиції щодо покращення інвестиційного клімату при залучені інвестицій у готельне господарство, запропонувавши нові практичні схеми та моделі при залучені інвестицій.

© С.Ю. ВІЗЕРСЬКИЙ, 2010

Щоб залучити більшу кількість інвесторів, пропонується принципово новий вид сервісу, пов'язаний з готельним обслуговуванням, – апартаменти на території готелів і бізнес–центрів та курортів. Така пропозиція зможе конкурувати як з номерами в п'ятизіркових готелях, так і з квартирами в елітних житлових комплексах. Крім того, апартаменти, які керуються професійним готельним оператором, – новий вид послуг, нова схема залучення інвестицій для ринку готельної нерухомості. Метод може бути застосований як при будівництві готелів, готельних комплексів, курортів, так і готельно–офісних центрів з апартаментами високого рівня. За схему залучення інвестицій береться схема спільного інвестування за допомогою компанії з управління активами, яка створює пайовий інвестиційний фонд, але більш досконала. Ця схема використовується при будівництві житлових будинків, при будівництві готелів ще не використовувалася. Саме на цьому виді буде зосереджена увага в роботі. Ця схема залучення інвестицій зможе допомогти при будівництві готелів до Євро–2012.

Ця схема та модель пропонується для покращення інвестиційного клімату в готельній інфраструктурі, якою зможуть користуватися будь–які невеликі приватні інвестори, юридичні особи, входячи в проект, приєднавшись до основного інвестора, так і великі інвестфонди, банки та інші фінансові установи для будівництва приватних готелів та великих готельно–офісних рекреаційних комплексів з апартаментами. Це може частково вирішити проблеми з розміщенням при підготовці до Євро–2012. Нова послуга, яка не представлена на ринку України, на світовому ринку представлена в іншому вигляді: приватні професійні житлово–комунальні компанії – розповсюджене явище у світових бізнес–конгломератах.

У нашому випадку управляти буде відома професійна компанія – світовий готельній оператор.

Отже, пропонується вперше – управління апартаментами готельного типу відомим світовим готельним оператором. Залучення інвестицій через пайовий інвестиційний фонд під керівництвом компанії з управління активами під гарантіями держави; завдяки цьому залучення інвестицій у проект (в даному випадку) будь–якою юридичною особою, можливі інші варіанти – інвестування фізичними особами.

Оскільки це будуть великі об'єкти, номерний фонд яких буде складати від 150 номерів і більше, для багатьох міст це буде інфраструктура стратегічного характеру. Тому потрібен буде контроль над інвестиціями з боку держави, а також над виконанням робіт від незалежного органу, від, наприклад, Української будівельної асоціації.

Апартаменти можна розділити на три категорії. Перша – апартаменти–квартири (адже це теж квартири, але без можливості прописки). Друга – апартаменти готельного типу (найчастіше експлуатуються в туристичних зонах). І нарешті, апартаменти в будинках, що входять у готельні комплекси.

У першому випадку прибуток виходить на етапі продажу і відбувається швидке повернення інвестиційних коштів. Це найбільш вигідний формат для інвестора, що будує саме на продаж, не плануючи керування об'єктом. Ще однією статтею одержання прибутку може в цьому випадку бути організація експлуатаційної фірми, що обслуговує будинок, однак ці прибутки непорівнянні з тими, які приносить готельний бізнес.

Другий варіант – апартаменти готельного типу, які можуть являти собою невеликі будинки, котеджі або міні–селища. Цей формат звичайно цікавий не дуже великому інвесторові, у тому числі приватній особі. Як правило, об'єкт має невеликі площі, а список додаткових послуг обмежений. Проживання в апартаментах завжди більш дешево й менш престижно, ніж оренда номера в готелі, і вибирається туристами, що не бажають витрачати гроші на зайвий сервіс. Відповідно, прибутки, крім безпосередньої оренди, мінімальні.

У пропозиції автора апартаменти, що керуються відомим готельним оператором. Апартаменти передбачають наявність кухні та незалежність від зовнішніх факторів. Прибуток у цьому випадку складається з оренди, а також всіх послуг, надаваних готелем. По суті, це та ж квартира, але з готельним обслуговуванням – прибиранням, пранням, рестораном, спа–сервісом і та ін. Подібний формат апартготелю у складі готельного комплексу раніше міг бути реалізований лише великими інвесторами, тими, хто планує займатися готелями як бізнесом. У нашому випадку до проекту можуть долучитися невеликі інвестори, таким чином підтримати фінансово проект і прискорити повернення вкладених коштів. Як своїх так і головного інвестора – власника проекту. Від імені й професіоналізму керуючої компанії залежить вартість обслуговування, рівень і престижність всього об'єкта. Що стосується приватних інвестицій в апартаменти, то цей ринок можна зрівняти з ринком оренди житла.

Можливість покупки апартаментів може викликати інтерес у великих міжнародних компаній як альтернатива оренді дорогих квартир для розміщення своїх співробітників, партнерів. Це будуть елітні будинки класу люкс в центральних частинах великих міст або рекреаційних зонах з виходом до моря. Площа апартаментів та номерів від 40 до 120 кв. м. Апартаменти розташовуються на верхніх поверхах будівлі, мають панорамний вид. Номери готелю на перших поверхах, всі номери та апартаменти мають наближені або єдині стандарти за плануванням, інтер'єром тощо.

Управляюча компанія виконує всі функції житлово–комунального управління, також бере на себе управління, заселення, амортизацію (кожні два–три роки ремонт), безпеку, догляд за всією життєдіяльністю об'єкта. Забезпечуючи нагляд за нерухомістю та стабільний дохід власникові у його відсутності. Це залучення інвестицій та перспективне вкладання коштів на довгостроковий період. Управляюча компанія підписує договір на управління мінімум на 20 років, в середньому на 25–30 років Управляючою компанією обов'язково є відома готельний оператор,

Підписуючи договір з керуючою компанією, власник визначає умови здачі номера в оренду: чи буде він відвідувати

його щотижня або раз у рік, чи залишить за собою право приїжджати зненацька, відмовляти певним постояльцям та ін. Залежно від умов контракту вираховується гонорар керуючої компанії – до 30% прибутку. Адже при реалізації апартаментів ім'я керуючої компанії або та спектр надаваємих послуг має вирішальне значення.

Це новий вид елітної нерухомості, призначений насамперед для ділових людей з регіонів і іноземців, що часто приїжджають у відрядження. Також для бізнесменів – як «запасна» квартира поруч із офісом або представницька (так звані бізнес–квартири). Потенційними покупцями є й ті, хто готовий інвестувати кошти в нерухомість. «Якщо клієнт зацікавлений в оренді номера або апартаментів, оформляється звичайний договір оренди. При цьому орендар буде користуватися всім спектром готельного сервісу: від придбання до послуг особистого консьєржа. Якщо мова йде про покупку, буде оформлятися свідоцтво власності без права реєстрації. Звичайно. для покупців такого виду нерухомості можливість прописки не важлива і готельні апартаменти в них не єдина житлова власність. Відповідно, немає необхідності переводу нежитлових приміщень готелю або офісного центра в житловий фонд». Заповнюваність апартаментів гарантована наявністю в будинку великих орендарів. Керуюча компанія мінімізує турботи інвесторів по їхньому пошуку

Апартаменти мають кілька недоліків з погляду інвестування. По–перше, вони мають низьку ліквідність, тому при бажанні їх складно буде швидко продати, по–друге, нестабільні орендні потоки, що може позначитися на їхній прибутковості, по–третє, економічна та політична нестабільність країни.

Практичне застосування:

1. Наявність головного інвестора – власника проекту.

2. Наявність готельного оператора.

3. Гарантії держави (місцевої влади) щодо надійності інвестора.

4. Підтримка та контроль за виконанням будівельного процесу будівельної спілки.

5. Створення фонду спільного інвестування та компанії з управління активами

6. Залучення інвестицій та будівництво об'єкта.

Початкова економіка мікс–проекту. *Для головного інвестора* будівництво готелю з апартаментами мікс–формату – 150 номерів+100 апартаментів із загальною площею 15000 кв. м без урахування земельної ділянки буде коштувати $30–35 млн.

Економічна привабливість проекту для головного інвестора (власника проекту).

Середня завантаженість об'єкта такого рівня (готелю 5*), у містах з населенням більше 700 тис. мешканців – 75% на рік. Середня вартість номеру готелю такого рівня $600.

150 готельних номерів*365 днів*0,75%* 600 = $24 637 500 прибутку на рік, до податків та інших витрат, що ділять між собою власник та готельній оператор зі 150 готельних номерів).

Реалізація апартаментів – $10000/кв. м.

8000 загальна площа апартаментів, всього 100 апартаментів з середньою площею 80 кв. м. Це = 8000*10000 = $800 000 000. При реалізації апартаментів до уплати податків. Це повернення, вкладених коштів у проект.

Економічна привабливість проекту для управляючої компанії – готельного оператора – прибуток у вигляді доходу за основну операційну діяльність та надавання додаткових послуг у готелі (розділ прибутку з власником на основі підписаних договорів, а також додатковий дохід від здавання в оренду додаткових площ апартаментів, прибуток від надання консультацій при будівництві апартаментів–готельного типу, отримання певного відсотку при продажі апартаментів).

Економічна привабливість проекту для інвесторів – довгострокова, вигідна інвестиція, в основному для іноземних інвесторів, які збираються відкрити бізнес на Україні – придбання елітного житла під керівництвом відомої управляючої компанії з повним пакетом послуг. Зменшення витрат на проживання в готелях своїх співробітників, додаткова послуга партнерам, наявність свого власного житла поруч із офісом. Паркінг, дохід від здавання в оренду. Наприклад, купуючи апартаменти в 100 кв. м за $10 000, компанія без паркінгу витратить $1 000 000 тис. і проживаючи в них 180 днів, якщо жити в готелі подібного рівня компанія витратить 500*180=$90000 тис., при цьому не проживаючи інші180 днів на рік в своїх апартаментах, компанія може отримувати прибуток (на основі підписаних договорів) від здачі свого номеру управляючою компанією. Можливість додаткового прибутку через сертифікати.

Основні форми фінансування будівництва в Україні:

– фінансування власними коштами;

– фінансування позиковими коштами фінансових установ;

– об'єднання фінансових коштів у рамках одного підприємства або договору про спільну діяльність;

– укладання інвестиційних договорів;

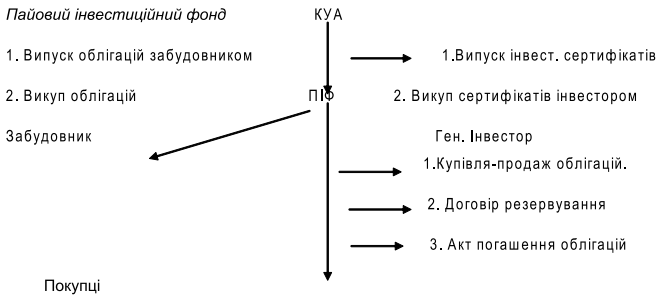
– використання ФФБ (фондів фінансування будівництва) і ФОН (фондів операцій з нерухомістю);

– використання ІСІ (інститутів спільного інвестування);

– випуск безпроцентних цільових облігацій.

Приклад фінансової схеми

Створення свого пайового інвестиційного фонду



1. *Повне звільнення від ПДВ на строк діяльності ПІФ*

2. *Повне звільнення від НП на строк діяльності ПІФ*

3. *Можливість реінвестування в межах одного ПІФ*

У даному випадку як приклад ми розглядаємо залучення інвестицій, використовуючи пайовий інвестиційний фонд.

ВПІФ – венчурний пайовий інвестиційний фонд.

Організаційно–правова форма: не є юридичною особою. За формою: закритий недиверсифікований.

Ціль створення: одержання доходу власниками сертифікатів.

Учасники: тільки юридичні особи.

Керуючий: компанія по керуванню активами (КУА).

Підтвердження участі – цінний папір: інвестиційний сертифікат.

Особливості інвестиційних сертифікатів:

– емітент сертифікатів КУА проводить їхнє приватне розміщення;

– сертифікати не допускаються до обігу на біржі;

– КУА викуповує сертифікати у власників при закритті ВПІФа.

1. КУА створює венчурний інвестиційний фонд для клієнта–забудовника. Венчурний ПІФ є власністю забудовника й акумулює в собі його прибуток.

Забудовник випускає цільові облігації. Сума номіналу = собівартості будівництва. Андерайтером може виступити банк.

ПІФ купує облігації в забудовника по номіналі.

ПІФ продає облігації інвесторам з націнкою рівного прибутку забудовника (при необхідності можлива розстрочка платежу). Угода проходить через торгівця цінними паперами.

Інвестори пред'являють облігації забудовникові до погашення. Замість одержують нерухомість по її собівартості.

Забудовник розраховується векселями підрядниками й постачальниками на суму прибутку забудовника.

ПІФ викуповує в підрядників і постачальників векселя по номіналу забудовника для акумулювання прибутку. Потім пред'являє їх до погашення з дисконтом.

Покроковий опис

№	Етапи
1	Фірма, зацікавлена в залученні інвестицій, разом з однієї з існуючих КУА створює свій ПІФ
2	Фірма виступає інвестором будівництва апартаментів (оформляє право будівництва й відповідне право користування або власності на земельну ділянку)
3	Фірма–забудовник випускає цільові облігації, розташовувані на умовах їхнього обміну при погашенні на житлові й/або нежитлові приміщення в споруджуваному будинку. Обсяг емісії облігацій розраховується, виходячи з кошторисної вартості будинку по затвердженому проекті. Номінальна вартість однієї облігації приймається рівної, наприклад, кошторисної вартості 0,1 кв. м корисної площі будинку, що підлягає передачі інвесторам
4	Випуск облігацій реєструється в ДКЦП
5	КУА викуповує на ім'я ПІФА всю емісію облігацій по номінальній вартості
6	ПІФ перепродує облігації через торговця цінними паперами особам, що купують приміщення в споруджуваному будинку. Облігації продаються пакетами в кількості, що відповідає площі приміщення. Наприклад, покупцеві апартаментів площею 100,4 кв. м продається 1004 облігації. Ціна продажу облігацій = ринкової вартості відповідних приміщень на день продажу + бренд управляючої компанії. Умова продажу й наступного обігу облігацій – вони реалізуються тільки пакетом без дроблення. Підписанню договору купівлі–продажу облігацій між покупцем торговцем цінними паперами передує підписання інвестиційного договору між забудовником і покупцем. Особливість інвестиційного договору – оплата приміщення, що здобуває, виробляється пакетом цільових облігацій (із вказівкою серії й номерів облігацій, що входять у конкретний пакет)
7	Надалі облігації знаходяться в обігу по законодавству про цінні папери. Реєстр власників облігацій веде незалежний реєстратор. Власникові облігацій виписується сертифікат на загальну кількість облігацій
8	Після закінчення будівництва власник облігацій пред'являє їх до погашення фірмі–забудовникові й одержує в обмін по акту приміщення, що він про інвестував
9	Весь прибуток від перепродажу облігацій (різниця між номінальною й ринковою вартістю) залишається на рахунку ПІФА й не обкладається податками. У складі цього прибутку фактично зекономлена й різниця вхідні й вихідного ПДВ, що утворився б при продажі нерухомості; прибуток з рахунок ПІФА може бути реінвестований, матеріалізована в нерухомість (через ті ж облігації, не розміщені серед інвесторів) або, наприклад, виплачена інвесторам за допомогою операцій із цінними паперами або корпоративними правами або у вигляді дивідендів на інвестиційні сертифікати

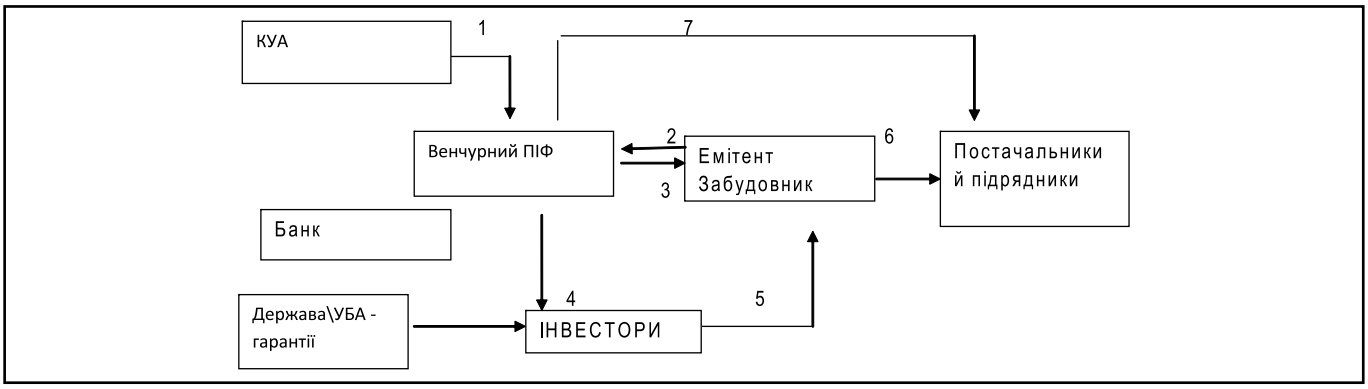


Схема 1 роботи ВПІФ

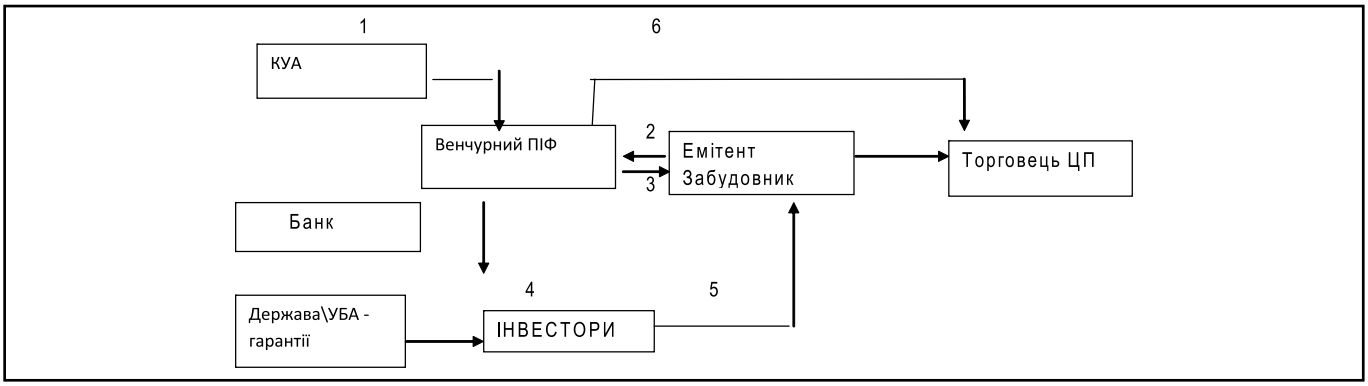


Схема 2 роботи ВПІФ

1. КУА створює венчурний інвестиційний фонд для клієнта–забудовника. Венчурний ПІФ є власністю забудовника й акумулює в собі його прибуток.

2. Забудовник випускає цільові облігації. Сума номіналу = собівартості будівництва. Андерайтером може виступити банк.

3. ПІФ купує облігації в забудовника по номіналі.

4. ПІФ продає облігації інвесторам з націнкою рівного прибутку забудовника (при необхідності можлива розстрочка платежу). Угода проходить через торгівця цінними паперами.

5. Інвестори пред'являють облігації забудовникові до погашення. Замість одержують нерухомість по її собівартості.

6. Прибуток венчурного ПІФ – направляється на покупку акцій або на фінансування іншого об'єкта.

1. Забудовник = первісний інвестор.

2. Власники забудовника продають корпоративні права на забудовника венчурному ПІФУ.

ПІФ продає корпоративні права на забудовника із премією новому покупцеві. Оскільки ПДВ обкладається тільки перший продаж об'єкта нерухомості, а тут продається не об'єкт, а забудовник, ПДВ не платиться.

Податки

Податок на нерухомість і на землю. У даний момент в Україні немає податку на нерухомість, але він можливо буде уведений у найближчому майбутньому.

Податок на землю. Ставка податку на землю дорівнює 1% у рік від оцінної вартості. Якщо оцінка не проводилася, податок стягується по шкалі згідно із законодавством. На сьогоднішній момент максимальна плата дорівнює 65,1 грн. за сотку в рік.

ПДВ – для ВПІФ. Операції із цінними паперами не обкладаються ПДВ.

Податок на прибуток – для ВПІФ. різниця в ціні придбання цільових облігацій і ціною продажу залишається в ICI без зобов'язань по податку на прибуток.

Податок з доходів фізичних осіб. Обкладається різниця між ціною покупки й ціною продажу/погашення сертифікатів: 5% – у момент погашення сертифікатів або 13% – у випадку перепродажу.

Венчурний ПІФ для інвестора

Переваги венчурного ПІФ.

Легальні податкові пільги:

1) податок на прибуток виникає в учасників венчурного фонду при розподілі доходів на інвестиційні сертифікати в момент закриття фонду (строк фонду може досягати 25 років);

2) розміщення цінних паперів у будь–які форми керування й діяльність по керуванню активами не є об'єктами оподатковування податком на додану вартість (згідно з абз. 1 пп. 3.2.1 п. 3.2 ст. 3 Закону України «Про податок на додану вартість»);

3) облигаційно–венчурний механізм фінансування будівництва дозволяє уникнути 20% ПДВ на різницю між собівартістю зведеного метру й ціною реалізації, а також 25% на прибуток на цю різницю;

4) простота реєстрації, керування й ліквідації, оскільки ПІФ у відмінності від КІФ не є юридичною особою;

5) можливість участі й контролю учасників фонду в процесі прийняття стратегічних рішень через наглядацьку раду фонду, створювана з їхнього числа;

6) висока маневреність активів ПІФА;

7) можливість реінвестування доходів ПІФА;

8) можливість реалізації декількох проектів одним ПІФОМ;

Ця схема може дати поштовх до залучення інвестицій у готельне господарство.

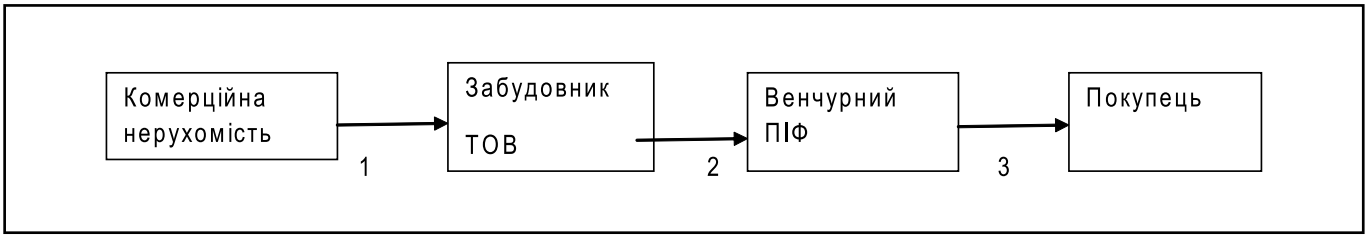


Схема 3 (ПДВ) роботи ВПІФ

Багато залежить від основних гравців ринку – держави, інвесторів, фахівців. Важливим у цьому плані може бути досвід перших крупних інвесторів, які в разі вдалого вкладення коштів в українську економіку можуть своїм прикладом спонукати інших до вкладення в українські інвестиційні об'єкти.

Висновки

Отже, питання залучення інвестицій стало останнім часом одним із найбільш актуальних для економіки України. Автор статті робить пропозицію моделі та схеми залучення інвестицій в готельне господарство.

На управлінському рівні прототипом моделі залучення інвестицій в готельне господарство є заміна та поєднання комунального підприємства та професійної управляючої компанії, що обслуговує апартаменти VIP–класу (маленьке власне господарство по обслуговуванню дому) на професійного готельного оператора – який, буде управляти цими апартаментами (мінімальний строк 20–25 років), обслуговувати, заповнювати і надавати весь спектр послуг, який він надає споживачам у готелях, якими управляє.

При цьому можна залучити кошти як великих міжнародних інвесторів, так і незначних приватних інвесторів, які можуть збудувати в цій будівлі лише одні апартаменти, на подобі будівництва житла, яким буде після будівництва управляти міжнародний оператор – обслуговувати, робити ремонт, охороняти, заповнювати апартаменти при відсутності власника, за що той буде отримувати кошти – все це на основі договору власника з готельним оператором

Це буде вигідно насамперед для компаній, які відкривають свій бізнес на Україні, і для розміщення своїх співробітників вигідніше мати своє житло, яке знаходиться під постійним наглядом оператора. Для приватних осіб це може бути просто вигідне і престижне вкладання коштів на довгострокову перспективу.

У будь–який момент апартаменти можуть бути продані власником, таким чином, ця модель управління може дати поштовх до залучення додаткових інвестицій. Фінансова модель – створення фонду фінансування будівництва, яким буде керувати КУА (компанія з управління активами), створивши пайовий інвестиційний фонд, оскільки це будуть великі, стратегічні для міст об'єкти, повинні бути під наглядом місцевої адміністрації (готельної, туристичної та, наприклад, під наглядом будівельної асоціації у цьому місті).

При будівництві апартаментів готельного типу вперше буде застосовано метод залучення інвестицій, як при будівництві житла можуть бути випущені облігації. Або сертифікати, які будуть відповідати певному метражу, наприклад 1 сертифікат = 1 кв. м апартаментів, які можуть бути продані, ще на етапі будівництва.

Тобто принцип може бути такий. Або це будуть просто апартаменти, якими буде управляти готельний оператор, тоді принцип інвестування буде схожий на будівництво житлових будинків під наглядом і управлінськими гарантіями готельного оператора, або це може бути готель, наприклад, на перших шести поверхах, та апартаменти на наступних шести – перші шість поверхів будує один або кілька великих інвесторів, до останніх можуть долучатися менші приватні інвестори – таким чином, вони можуть суттєво допомогти при будівництві будівлі, перша частина будівлі працює як готель. Друга – як апартаменти готельного типу залежно від конкретного договору кожного власника з готельним оператором, який підписується завчасно і на довгостроковий період – залежно від договору оператор отримує відсоток за рік винагороди за обслуговування та здаючи в оренду номери власника, якщо ж власник проживає в апартаментах протягом всього року, він сплачує крім комунальних послуг, обов'язкові послуги, що представляє готельний оператор – прибирання, охорона та ін. Вартість буде залежати від того, на якому етапі приватний інвестор буде долучатися до інвестицій. Таке співробітництво вигідне всім сторонам проекту. Місто отримує чудовий об'єкт інфраструктури та стабільне поповнення бюджету, готельній оператор розширює межі свого управління, відкриваючи нові об'єкти та виходячи на нові ринки, власник проекту має відомого партнера в особі готельного оператора та додатковий прибуток завдяки продажу апартаментів, власники апартаментів мають перспективну довгострокову інвестицію, житло під керівництвом та обслуговуванням готельним оператором та додатковий прибуток у вигляді оренди.

Література

1. Матеріали Міжнародного ярмарку інвестиційних, інноваційних та гуманітарних проектів «Україна відкрита для інвестицій», 17–18 квітня 2008 року. – Візерський С. «Девелопмент готельної нерухомості: проблеми та перспективи».

2. Закон України про «Податок на додану вартість».

3. Популярний сайт інвестиційних можливостей України – www.ir.org.ua

4. Портал газети «Бізнес» – www.business.ua

К.В. ДІДКІВСЬКА,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Вплив концепції маркетингу партнерських відносин на діяльність транснаціональних корпорацій

Досліджено сучасні термінологічні аспекти поняття маркетингу партнерських відносин вітчизняними та закордонними авторами. Визначено основні його характеристики та компоненти. Наведено переваги та вигоди від розвитку довгострокових взаємовигідних партнерських стосунків.

Исследованы современные терминологические аспекты понятия маркетинга партнерских взаимоотношений отечественными и заграничными авторами. Определены основные его характеристики и компоненты. Приведены преимущества и выгоды от развития долгосрочных взаимовыгодных партнерских взаимоотношений.

Studied modern terminological aspects of the concept of marketing partnerships domestic and foreign authors. The main characteristics and its components. We present the advantages and benefits of the development of long–term mutually beneficial partnerships.

Постановка проблеми. Прогресивність концепції маркетингу в реальному часі і турбулентному середовищі визнається тим, що продукти все більш стають стандартизованими, а послуги уніфікованими, що приводить до частих однотипних маркетингових програм. Тому єдиний спосіб утримати споживача – це індивідуалізація відносин з ним, що можливо на основі розвитку довгострокової взаємодії партнерів.

Дійсно, основні маркетингові зусилля поступово переходять від здійснення разової покупки до побудови маркетингу партнерських відносин зі споживачами [8]. В основу розвитку партнерських відносин зі споживачами лежить твердження, що набагато важче здобути нових споживачів, аніж підвищити ступінь лояльності існуючих. Тенденція розвитку партнерських відносин намічається між всіма групами впливу в організації (акціонерами, курівниками, персоналом і т.д.), що веде до прийняття правильних рішень і напрямків розвитку організації і забезпечення їх ефективної реалізації. Дані сучасні тенденції розвитку партнерських відносин обумовили появу і швидкий розвиток цілісної концепції маркетингу партнерських відносин, яка є предметом дослідження даної роботи.

У науковій літературі з маркетингу окрім поняття «маркетинг партнерських відносин» зустрічаються такі визначення: «маркетинг відносин», «маркетинг партнерських взаємовідносин», «маркетинг особистих відносин», «маркетинг взаємодії», «relationship–маркетинг», «партнерський маркетинг», «маркетинг стосунків». Виникає питання: чи є між цими видами маркетингу деякі розбіжності, специфіка, чи розбіжності лише у назві, а сутність понять є приблизно однаковою.

Окрім того, існує проблема неузгодженості думок окремих авторів щодо суб'єктів маркетингу відносин, а також типів ринків, на яких ці відносини формуються (промислові ринки, споживчі ринки, ринки послуг тощо).

При цьому практично не відображено управління маркетингом партнерських відносин на основі стратегічного підходу, маркетинг партнерських відносин як елемент, що інтегрується в систему управління підприємством системно, комплексно не досліджувався.

Вищесказане свідчить про необхідність удосконалення теоретичних основ маркетингу партнерських відносин на основі системного і комплексного підходів з урахуванням впливу маркетингу партнерських відносин на діяльність транснаціональних корпорацій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемами дослідження теоретичних аспектів маркетингу партнерських відносин займалися багато вітчизняних і зарубіжних вчених: Х. Анн, Г. Армстронг, В. Багієв, Л. Балабанова, С. Близнюк, В. Вонг, С. Гаркавенко, Я. Гордон, В. Дорошев, Ф. Котлер, В.Л. Корінєв, С. Кущ, Ж.–Ж. Ламбен, Р. Морган, А. Пайн, А. Панкрухин, Л.О. Попова, Х. Рихтер, І. Соловйов, О. Самчук, Д. Сондерс, Л. Стрій, В. Тарасевич, О. Третьяк, Ш. Хант, П. Чевертон, О. Шубін, О. Юлдашева.

Мета статті. Об'єктивна необхідність систематизації теоретичних знань у сфері маркетингу партнерських відносин і визначення впливу досліджуваного питання на маркетингову діяльність ТНК, обумовили потребу дослідження даної проблеми.

Виклад основного матеріалу. З метою формування адекватного авторського підходу до поняття маркетинг партнерських відносин необхідним є змістовний аналіз наявних трактовок. Розглянемо докладніше визначення дефініції цього поняття.

Перш за все маркетинг відносин – це нова концепція маркетингу, на цьому у своїх визначеннях наголошують Г.Л. Багієв, В.М. Тарасевич, Х. Анн [1] та О.А. Овечкіна [12].

Вчені, погляди яких розглядаються, виокремлюють ознаки відносин. Ф. Котлер, Л.В. Балабанова вказують на довгостроковість, взаємовигідність, тривалість, привілейованість; Г.Л. Багієв, В.М. Тарасевич, Х. Анн визначають відносини між суб'єктами ринкової мережі як довгострокові; А. Ванова вважає, що вони мають бути міцними та взаємовигідними; С.С. Гаркавенко відокремлює такі ознаки відносин, як довгостроковість, конструктивність, привілейованість; О.А. Овечкіна вказує на взаємну вигідність цих відносин [9].

© К.В. ДІДКІВСЬКА, 2010

Визначення концепції маркетингу партнерських відносин

Визначення	Автор
Маркетинг відносин – практика побудови довгострокових взаємовигідних відносин із ключовими партнерами, які взаємодіють на ринку: споживачами, постачальниками, дистриб'юторами з метою встановлення тривалих привілейованих відносин	Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент/ Пер. с англ. под ред. О.А. Третьяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Изд–во «Питер», 1999. – 896 с. [6]
Маркетинг відносин передбачає направленість маркетингової діяльності фірми на встановлення довгострокових, конструктивних, привілейованих відносин з потенційними клієнтами	Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: как создать, завоевать и удержать рынок / Пер. с англ. В.А. Гольдича, И.А. Оганесовой; Наук. ред. и авт. вступление Б.А. Соловьев. – М..: ООО «Издательство АСТ», 2000 [7]
Маркетинг взаємовідносин – процес створення, підтримки і розширення міцних, повноцінних взаємин із споживачами та іншими партнерами компанії	Котлер, Филип, Армстронг, Гари, Сондерс, Джон, Вонг, Вероника. Основы маркетинга: Пер. с англ. – 2–е европ. изд. – М.; СПб.; К.: Издательский дом «Вильямс», 2006 [8]
Маркетинг партнерських відносин – це безперервний процес визначення і створення нових цінностей разом з індивідуальними покупцями, а потім сумісного отримання та розподілу вигоди від цієї діяльності між учасниками взаємодії; це зовсім нова дисципліна, яка надає маркетологам можливість домогтися великих досягнень і створити підприємницькі цінності для своїх клієнтів та акціонерів; маркетинг партнерських відносин можна розглядати як ланцюжок відносин, які створюються компанією від свого ім'я та ім'я покупця і вибудовуються та підтримуються нею; Маркетинг партнерських взаємовідносин – тривалий процес створення та сумісного використання цінностей з клієнтами, яких вирішить обслуговувати компанія	Гордон Я.Х. Маркетинг партнерских отношений / Ян Х. Гордон. – Пер. с англ. О.Н. Нестеровой. – СПб.: Питер, 2001 [4]
Маркетинг взаємодії – сучасна концепція маркетингу…розглядає відносини фірми з партнерами у більш широкому аспекті – як комплекс взаємовигідних дій, що приводять до отримання запланованого доходу та задоволенню потреб покупців	Овечкина Е.А. Маркетинговое планирование: Конспект лекций. – К.: МАУП, 2002. – 264 с. [12]
Маркетинг відносин – це філософія маркетингу, спрямована на встановлення, підтримку і зміцнення взаємовигідних відносин співробітництва з усіма учасниками процесу планування, виробництва і розподілу товарів, послуг і інформації з метою забезпечення тривалого процвітання підприємства, підтримки і поліпшення благополуччя його партнерів, споживачів і суспільства в цілому	Стрій Л.О. Маркетингове управління на рубежі XXI століття: системне дослідження / Монографія. – Одеса: Астропринт, 2000. [15]
Концепція маркетингу відносин (концепція індивідуального маркетингу) – безперервне застосовування на практиці знань про індивідуального споживача, отриманих за допомогою інтерактивної комунікації, які допомагають створювати і просувати продукти та послуги з метою забезпечити безперервні і довгострокові взаємовигідні відносини. Маркетинг довгострокових партнерських відносин (МДПВ) – сучасний етап розвитку стратегічного, соціально–етичного маркетингу... Сутнісне його перевага – дотримання балансу інтересів споживача, суспільства, виробника. Інакше кажучи, це спільність відчуттів з споживачем, ставлення до клієнта, як до самого себе, з урахуванням його індивідуальності	Панкрухин А.П. Маркетинг: Учебник. – М.: Институт международного права и экономики имени А.С. Грибоедова, 1999 [13]
Маркетинг відносин у вузькому розумінні припускає маркетингову стратегію, мета якої – підвищити та зберегти лояльність споживачів	Маттссон Л.Г. Взаимоотношения и сети. Пирси Н., Кравенс Д. Организация маркетинга и менеджмента. В кн. Маркетинг, СПб.: Питер, 2002 [11]
Партнерський маркетинг – це створення, підтримання і розширення тісної співпраці з клієнтами та іншими партнерами підприємства, який передбачає орієнтацію підприємства на обслуговування кожного споживача індивідуально, зважаючи на його специфічні потреби і особливості	Крикавський Є.В. Трансформація вартості у розвитку відносин «підприємство–клієнт»: Монографія за наук. ред. Є. Крикавського і Н.Чухрай. – Львів: Вид–во НУ «Львівська політехніка», 2007. – 250 с. [9]
Маркетинг відносин розглядає контакти зі споживачем як можливості для співпраці, а не як акт продажу або діяльності з просування продукції. У деяких випадках він виходить за рамки цього, намагаючись інтегрувати результати цих відносин співробітництва в операції бізнесу	Чевертон П. Теория и практика современного маркетинга: Полный набор стратегий, интсрументов и техник / Питер Чевертон. – Пер. с англ. В.Н. Егорова. – М.: ФАИР–ПРЕСС, 2002 [17]

Маркетинг взаємодії: 1) перспективна концепція сервісного підприємництва, орієнтована на обхват усіх ресурсів і видів діяльності у процесі організації, планування та управління комунікаціями з усіма суб'єктами ринкової мережі на кожній стадії життєвого циклу товару. Концепція, що є орієнтованою на довгострокові взаємовідносини та на задоволення цілей сторін, що беруть участь у комунікаціях (угодах; 2) Метод організації маркетингу по принципу розподілу, розширення відповідальності за розуміння та виконання функцій маркетингу серед всього персоналу фірми – від робітника, який безпосередньо обслуговує клієнта до вищого керівництва фірми	Багиев и др. Маркетинг: Учебник для вузов / Г.Л. Багиев, В.М, Тарасевич, Х. Анн; Под общ. ред. Г.Л. Багиева. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «Изд–во «Экономика», 2001 [1]
Маркетинг відносин (network) – діяльність, спрямована на збереження і підтримку механізму взаємодії виробництва і споживання	Третьяк О. Новый этап эволюции маркетинговой концепции управления // Рос. экон. журн., 1997. – №10. – С. 74–84 [16]
Маркетинг взаємодії зміщує акценти в маркетинговій діяльності з техніки маркетингу на соціальні аспекти взаємин з партнерами – розвиток довгострокових взаємовідносин	Юлдашева О. Маркетинг взаимодействия: философия межфирменных коммуникаций // Маркетинг. – 1999. – №1. – С. 33–40 [18]
Основна ідея «маркетингу взаємовідносин»: існує тісна залежність між виробником сировини, переробником та іншими учасниками цього ланцюга, яка випливає з функціональних залежностей у системі «виробник – посередник – споживач». Ці залежності спонукають підприємства до взаємодії, що здійснюється через встановлення відносин	Близнюк С.В. Маркетинг в Україні: проблеми встановлення та розвитку: – 2–ге вид. випр. і доп. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004 [2]
Концепція маркетингу відносин орієнтована на «формування довгострокової лояльності» на основі тісної взаємодії в процесі створення цінностей і отримання на цій основі як споживчої вигоди, так і прибутку для підприємства	Соловьев Б.А. Маркетинг: Учебник. – М.: ИНФРА–М, 2005 [14]
Маркетинг відносин спрямований на створення і підтримку довгострокових, взаємовигідних відносин зі споживачами. Проте така мета, як задоволення споживачів, досягається зусиллями не тільки маркетингу, але і всіх інших функцій, задіяних у створенні цінності для покупця	Ламбен Жан–Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок / Перев. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2007. – 800 с.: ил. – (Серия «Классика МВА»). [10]
Маркетинг відносин – це наука про залучення й утримання покупців (споживачів)	Baker M.J. (ed). IEBM Encyclopedia of Marketing (2001) London: Thomson Learning [19]

Так, Я. Гордон «Маркетинг партнерських відносин» (МПВ) розглядає як «процес визначення і задоволення потреб покупців краще, ніж це роблять конкуренти, для досягнення цілей організації» [4], а також визначає, що маркетинг партнерських відносин – «головна стратегія, за допомогою якої буде створюватися цінність для компанії» [4]. Таким чином, головний акцент робить на взаємозв'язку з партнерами.

В своїй роботі «Маркетинг. Менеджмент» Ф. Котлер також підкреслює важливість зв'язків саме з партнерами, говорячи, що «маркетинг отношений направлен на установление тесных связей с партнерами, которые позволяют снизить трансакционные издержки и сэкономить время, которое превращает трансакции из предмета переговоров в рутинный процесс» [6].

Л. Стрій увагу концентрує на відносинах саме з клієнтами і підкреслює, що маркетинг відносин «стирає грані там, де починається покупець і закінчується фірма, зовсім інакше організовує компанію, змінює системи матеріального стимулювання і фактично прагне переробити всі аспекти діяльності компанії для того, щоб тісніше зв'язати її з покупцями» [15].

В. Дорошев, взагалі, відзначає, що «маркетинг взаємодії... не відображає і не охоплює все, що відбувається і повинно відбуватися з таким явищем як маркетинг» [14].

Г. Багієв вважає, що маркетинг відносин «розглядає комунікації в аспекті – як будь–які взаємовідносини компанії з її партнерами, що призводять до добування доходів» [1].

А І.О. Соловйов і О.В. Самчук підкреслюють, що «основна ідея концепції полягає в тому, що об'єктом управління стає не сукупне рішення, а відносини (комунікації) з покупцями та іншими учасниками процесу купівлі – продажу» [14].

У свою чергу, С. Гаркавенко акцент в маркетингу відносин переносить з партнерів на споживача і відмічає, що «крім дослідження ринку, планування, стимулювання збуту з'являється функція взаємодії з покупцем» [3].

А.П. Панкрухін також зводить маркетинг відносин до «сприйняття реакцій конкретного покупця, їх запис та відповідну реакцію на них». Відмічає, що «перевага таких відносин: для покупця – ефективність контакту, для виробника – прибуток, для обох – спокій, впевненість в майбутньому» [13].

Ян Х. Гордон визначає вісім основних складових маркетингу партнерських відносин (див. рис.). [4].

Розглянемо кожен компонент МПВ окремо.

Компанії з різними культурами можуть спільно створювати цінності, але їхні подібності чи розбіжності в культурах повинні усвідомлюватися із самого початку. Крайні культурні розходження можуть перешкоджати створенню і збереженню взаємин.

Складові МПВ

Керівництво повинно розглядати спільне використання прибутку як перевагу і розуміти дійсне значення взаємин... Компанії, що володіють ринковими перевагами, владою у відношенні до покупців і постачальників, повинні ініціювати введення МПВ в інтересах своєї фірми, покупців і постачальників.

Стратегія має бути погоджена між компанією і її клієнтами для того, щоб гарантувати, що кожна сторона розуміє напрямок, у якому рухається інша, даючи кожній можливість оцінити іншу в ролі довгострокового партнера і створити цінність, до якої обидві вони прагнуть... Ядром стратегії має стати покупець. Стратегія орієнтована на клієнта, і мета взаємин і стратегії спрямованих на окремого споживача.

Компанія, організована згідно з МПВ, має керівників, що спеціалізуються на особливих категоріях взаємин: з поточними покупцями, з новими покупцями, зі службовцями, з постачальниками, інвесторами і так далі...замість відділу збуту і маркетингу...вона може мати відділ створення нових благ з поточними, важливими покупцями, а у веденні іншого відділу може знаходитися залучення нових покупців, чий профіль відповідає профілю кращих клієнтів фірми.

Багато хто, якщо не більшість людей у компанії, орієнтованої на МПВ, мають бути не тільки функціональними експертами, але і власниками процесу для особливих категорій взаємин. Їхня задача полягає в тому, щоб працювати з іншими фахівцями в компанії, її покупцями і постачальниками для одержання нової цінності, яку хочуть споживачі.

Технологія може виконувати численні ролі в компанії і між компанією та її клієнтами, включаючи: зовнішні контакти з громадськістю і споживачем (комунікації); внутрішні контакти (комунікації); комп'ютеризацію; зміст.

В основне завдання маркетолога входить забезпечення ресурсів для вкладень в одержання знань і розуміння окремого покупця на тривалий період часу.

МПВ вимагає, щоб процес будувався навколо покупця, що може завдати істотних змін існуючим процесам. Наприклад, комунікаційний процес у даний час розроблений для широкого оповіщення ринкового сегмента, тоді як замість цього можна використовувати інтерактивну взаємодію з досить вузькою групою [4].

Тобто можна зробити висновок, що компанії, які використовують маркетинг партнерських відносин, зосереджують свою увагу на технологіях і індивідуальних споживачах, на масштабах своєї діяльності, відбору та ранжуванню покупців, ланцюгу взаємовідносин, переосмисленню маркетинг–міксу, та використанню менеджерів по партнерським відносинам для того, щоб разом з іншими створювати нові цінності компанії. Основним джерелом для створення системи партнерських відносин незалежно від сфери діяльності є високий рівень обслуговування і розумні ціни, а також задоволеність споживачів.

Незважаючи на розмаїття підходів до трактування «маркетингу партнерських відносин», можна, однак, відзначити ряд рис, що виділяють розглянуте поняття в самостійну категорію.

По–перше, маркетинг партнерських відносин охоплює не лише покупців, а й постачальників, посередників, контактні аудиторії різних типів, зокрема фінансові кола, контактні аудиторії засобів масової інформації, контактні аудиторії державних закладів, які розробляють, формулюють і затверджують засади функціонування організації, громадські організації, внутрішні контактні аудиторії.

По–друге, маркетинг відносин на відміну від традиційного маркетингу трансакцій спрямований на задоволення не ізольованої потреби, а на задоволення потреб суб'єктів взаємодії в цілому (комплексу потреб).

По–третє, маркетинг відносин спрямований на наявність постійного «зворотного зв'язку» з покупцем і іншими суб'єктами взаємодії.

На наш погляд, маркетинг партнерських відносин – це комплексна діяльність підприємства, що спрямована на формування та підтримку довгострокових відносин внутрішнього та зовнішнього середовища з метою створення спільної цінності та отримання і розподілу сукупної вигоди від цієї діяльності між усіма суб'єктами ринкової мережі.

Маркетинг партнерських відносин забезпечує переваги для компанії такі як:

– зниження витрат, пов'язаних із пошуком нових клієнтів;

– компанія забезпечує зростання обсягу та вартості закупівель, оскільки постійні споживачі збільшують свої витрати на купівлю продукції в окремої компанії;

– наявність продуктової панелі, яка «відкидає» необхідність пошуку та використання спеціалізованих дослідницьких компаній при пропозиції нових послуг. Оскільки компанія підтримує довготривалі стосунки зі своїми клієнтами, то можна дізнатися у клієнта про його уподобання. Партнерський маркетинг забезпечує наявність групи клієнтів, які створюють для компанії ринок для тестування та виведення нових продуктів чи пропозицій з меншим ризиком;

– рекламування продукції споживачами. Багато споживачів ураховують думку представників своїх референтних груп при виборі того чи іншого товару. Як бачимо, маркетинг на основі стосунків передбачає пропозицію найвищої цінності для своїх клієнтів;

– підвищення впевненості споживачів. Під час взаємодії обидві сторони отримують більше інформації, і, отже, можуть приймати рішення впевненіше. Довіра зростає в обох сторін;

– утримування працівників. Внутрішній маркетинг (як невід'ємна частина партнерського маркетингу) забезпечує більшу участь кожного окремого працівника в розвитку компанії та досягнення найповнішого задоволення споживачів;

– життєвий цикл споживача стане довшим. Чим довший життєвий цикл споживача, тим більш прогнозованими будуть фінансові потоки, а відповідно і прибуток компанії, з одного боку, та нижчими витрати компанії – з іншого;

– зростання ролі довгострокового планування (його вірогідність стане більшою), оскільки набагато легше передбачити обсяги реалізації та уподобання постійних клієнтів;

– створюється бар'єр для входження конкурентів на ринок компанії. Лояльного клієнта важко переконати в тому, що варто перейти на обслуговування в іншу компанію. Компанія отримує бар'єр для входження на її ринок конкурентів за рахунок утримування сталої бази задоволених споживачів. Крім цього, стала база задоволених клієнтів забезпечує утримування персоналу компанії [5].

Американські вчені Д. Сетх та А. Перватайр наголошують на тому, що маркетинг на основі стосунків, як і в усіх справжніх стосунках, вигідніший обом сторонам. Споживачі, вступаючи в довготривалі стосунки з постачальниками товарів та послуг, отримують такі вигоди:

– економія часу на етапі пошуку альтернатив;

– одержується найкраща пропозиція, оскільки постачальником розроблені послуги саме для потреб цього клієнта;

– зростає впевненість в якості придбаного товару, оскільки споживач має досвід отримання послуги окремого постачальника. Іншими словами, зменшується ризик одержання послуг на низькому рівні;

– економічний ефект, наприклад знижки, подарунки;

– соціальний та психологічний ефект [20].

Висновки

Наведені дані ще раз засвідчують неоднозначність трактувань понятійного апарату маркетингу партнерських відносин. Варто наголосити, що маркетинг партнерських відносин пройшов апробацію у сфері маркетингу послуг, далі його було адаптовано для використання на промисловому ринку, і значна частина авторів використовує цей термін лише для визначення одного типу ринку – промислового. З розвитком комп'ютерних технологій, які дозволяють персоніфікувати велику кількість споживачів, стало можливим застосовування концепції маркетингу партнерських відносин для підприємств, які функціонують на споживчому ринку. Не зважаючи на відмінності цих ринків є спільним те, що їх об'єднують відносини між людьми, що відбуваються з приводу обміну цінностями.

Література

1. Багиев и др. Маркетинг: Учебник для вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн. Под общ. ред. Г.Л. Багиева. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «Изд–во «Экономика», 2001.

2. Близнюк С.В. Маркетинг в Україні: проблеми встановлення та розвитку. – 2–ге вид. випр. і доп. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004.

3. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Підручник. – Київ: Лібра, 2002.

4. Гордон Я.Х. Маркетинг партнерских отношений / Ян Х. Гордон. – Пер. с англ. О.Н. Нестеровой. – СПб.: Питер, 2001.

5. Дима О.О. Перспективи побудови довготривалих стосунків в логістичних каналах. – К. – 2008. [Цит. 2009, 20 листопада]. – Доступний з: <http://www.nbuv.gov.ua/Portal/natural/VNULP/Logistyka/2008_633/25.pdf>

6. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент / Пер. с англ. под ред. О.А. Третьяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Изд–во «Питер», 1999. – 896 с.

7. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: как создать, завоевать и удержать рынок / Пер. с англ. В.А. Гольдича, И.А. Оганесовой; Наук. ред. и авт. вступление Б.А. Соловьев. – М..: ООО «Издательство АСТ», 2000.

8. Котлер, Филип, Армстронг, Гари, Сондерс, Джон, Вонг, Вероника. Основы маркетинга: Пер. с англ. – 2–е европ. изд. – М.; СПб.; К.: Издательский дом «Вильямс», 2006.

9. Крикавський Є.В. Трансформація вартості у розвитку відносин «підприємство–клієнт»: Монографія за наук. ред. Є. Крикавського і Н. Чухрай. – Львів: Вид–во НУ «Львівська політехніка», 2007. – 250 с.

10. Ламбен Жан–Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок / Перев. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2007. – 800 с.

11. Маттссон Л.Г. Взаимоотношения и сети. Пирси Н., Кравенс Д. Организация маркетинга и менеджмента. В кн. Маркетинг. СПб.: Питер, 2002.

12. Овечкина Е.А. Маркетинговое планирование: Конспект лекций. – К.: МАУП, 2002. – 264 с.

13. Панкрухин А.П. Маркетинг: Учебник. – М.: Институт международного права и экономики имени А.С. Грибоедова, 1999.

14. Соловьев Б.А. Маркетинг: Учебник. – М.: ИНФРА–М, 2005.

15. Стрій Л.О. Маркетингове управління на рубежі XXI століття: системне дослідження / Монографія. – Одеса: Астропринт, 2000.

16. Третьяк О. Новый этап эволюции маркетинговой концепции управления« // Рос. экон. журн. – 1997. – №10. – С. 74–84.

17. Чевертон П. Теория и практика современного маркетинга: Полный набор стратегий, интсрументов и техник / Питер Чевертон. – Пер. с англ. В.Н. Егорова. – М.: ФАИР–ПРЕСС, 2002.

18. Юлдашева О. Маркетинг взаимодействия: философия межфирменных коммуникаций // Маркетинг. – 1999. – №1. – С. 33–40.

19. Baker M. J. (ed). IEBM Encyclopedia of Marketing (2001) London: Thomson Learning [143, p. 14–15].

20. Parvatiyar A., Sheth J. Relationship Marketing in Consumer Markets: Antecedents and Consequences // Journal of Academy of Marketing Science. – 1995. – Vol. 23,4. – P. 255–271.

МАЗЕН АХМЕД ГАНЕМ АЛЬ–СУФИ,
аспірант, Національній технічний університет України «КПІ»

Формування комплексу маркетингу для аеропортів Ємену

У даній статті розкривається механізм, який необхідно використовувати при розробці маркетингу в аеропортах з огляду на наукові маркетингові принципи. Розробляючи маркетинг для аеропорту, необхідно зрозуміти, що представляє із себе ця система і її складові елементи.

В данной статье раскрывается механизм, который необходимо использовать при разработке маркетинга в аэропортах, учитывая научные маркетинговые принципы. Разрабатывая маркетинг для аэропорта, необходимо понять, что представляет собой эта система и ее составляющие элементы.

A mechanism which must be used for development of marketing in air–ports opens up in this article, taking into account scientific marketings principles. Developing marketing for air–port, it is necessary to understand that presents from itself this system and its making elements.

Постановка проблеми. У Республіці Ємен маркетинг ще не одержав достатнього поширення, але все більше число підприємств починають успішно використовувати його основні принципи у своїй роботі. На жаль, маркетингова діяльність вимагає більших грошових вкладень, що практично неможливо в нестабільній економічній ситуації. Однак, досліджуючи різні аспекти функціонування фірм і організацій, можна стверджувати, що маркетинговий підхід до справи незабаром допоможе підприємствам Ємену вийти із кризи й зайняти гідне місце у сфері міжнародних економічних відносин.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Маркетинг аеропортів у Республіці Ємен є однією з нових областей, у зв'язку із цим дане питання не було досить досліджене. Генеральна адміністрація цивільної авіації зовсім нещодавно звернула увагу на важливість створення відповідного департаменту.

У рамках державного управління Департаменту повітряного транспорту було створене Управління маркетингу аеропорту з метою розробок маркетингових планів для розвитку аеропортів Ємену.

У свою чергу, при формуванні даного керування були використані деякі публікації, матеріали семінарів і інші джерела інформації з метою реклами аеропортів. Однак така політика не привела до очікуваної мети, оскільки департамент маркетингу був зосереджений тільки на просування аеропортів і проігнорував інші елементи маркетингового комплексу (продукт (послуга), ціна й поширення), а також через недостачу досвіду й відсутності кадрів, що спеціалізуються в цій області.

Мета статті полягає у викладі сучасних підходів керування на основі комплексу маркетингу для аеропортів Ємену. Більшість людей вважають, що маркетинг – це всього лише реклама й продаж. Але подібне уявлення є не зовсім вірним. Маркетинг – це комплексна система, що пов'язана із цілим рядом заходів.

Виклад основного матеріалу. У сучасній науці про маркетинг прийнято вважати, що метою маркетингу є розуміння й знання клієнта настільки, щоб товар або послуга точно відповідали його вимогам і «продавали себе самі». Учені прийшли до висновку, що дії фахівців з маркетингу мають бути спрямовані не тільки на залучення клієнтів, а й на їхнє втримання.

Для досягнення поставлених цілей необхідно досліджувати й розробити маркетингову діяльність аеропортів, нами пропонується варіант дієвого механізму зображений на схемі на рис. 1.

Щоб привести маркетинг аеропорту в систему представлену на схемі, необхідно визначити такі аспекти:

– бачення перспективи (загальні цілі держави й аеропорту);

– цілі аеропорту;

– цілі маркетингу.

Після виявлення вищевказаної мети (цілей) необхідно застосувати функції маркетингу в даному аеропорті (аналіз, планування, реалізація, контроль).

У нашім випадку бачення перспективи – це картина того стану бізнесу, що може бути досягнуте у віддаленому майбутньому при самих сприятливих обставинах і до якого спрямо–

 © МАЗЕН АХМЕД ГАНЕМ АЛЬ–СУФИ, 2010

вані зусилля власників компанії або її топ–менеджменту. Бачення перспективи, як правило, являє собою результат уявного руху від відомого до невідомого, створення майбутнього шляхом монтажу відомих фактів, надій, мріянь із урахуванням небезпек і можливостей. Бачення в нашім дослідженні це визначеність у відношенні того, яким має бути аеропорт, яким він має стати і чого має намір досягти в майбутньому.

Відповідь на це питання пов'язане зі встановленням державою загального бачення, а саме, чого держава хоче – зробити аеропорт конкурентоспроможним у регіоні, позиціонувати його як один із найважливіших туристичних і комерційних вузлів по обслуговуванню пасажирів і вантажних перевезень або як авіацію загального призначення й т.д.

Вищі керівники повинні мати чітке бачення перспективи, а також рішучість, лідерські й професійні навички, творчі здатності для того, щоб вести аеропорти вперед, до реалізації цього бачення.

Цілі аеропортів в основному пов'язані із загальною політикою держави, але в нього є також і інші цілі, як, наприклад, бути в курсі подій і зростаючих проблем в області цивільної авіації.

Розглянемо цілі аеропорту, розділивши їх на дві частини:

1. Загальні цілі (політичні, соціальні, економічні, екологічні).

2. Комерційні цілі (передача аеропорту бізнес–підрозділам, що працюють незалежно).

Найбільш важливі цілі для аеропорту:

– залучення авіаруху;
– повернення капіталовкладень;
– оплата праці персоналу;
– соціальні й економічні зобов'язання;
– збереження навколишнього середовища;

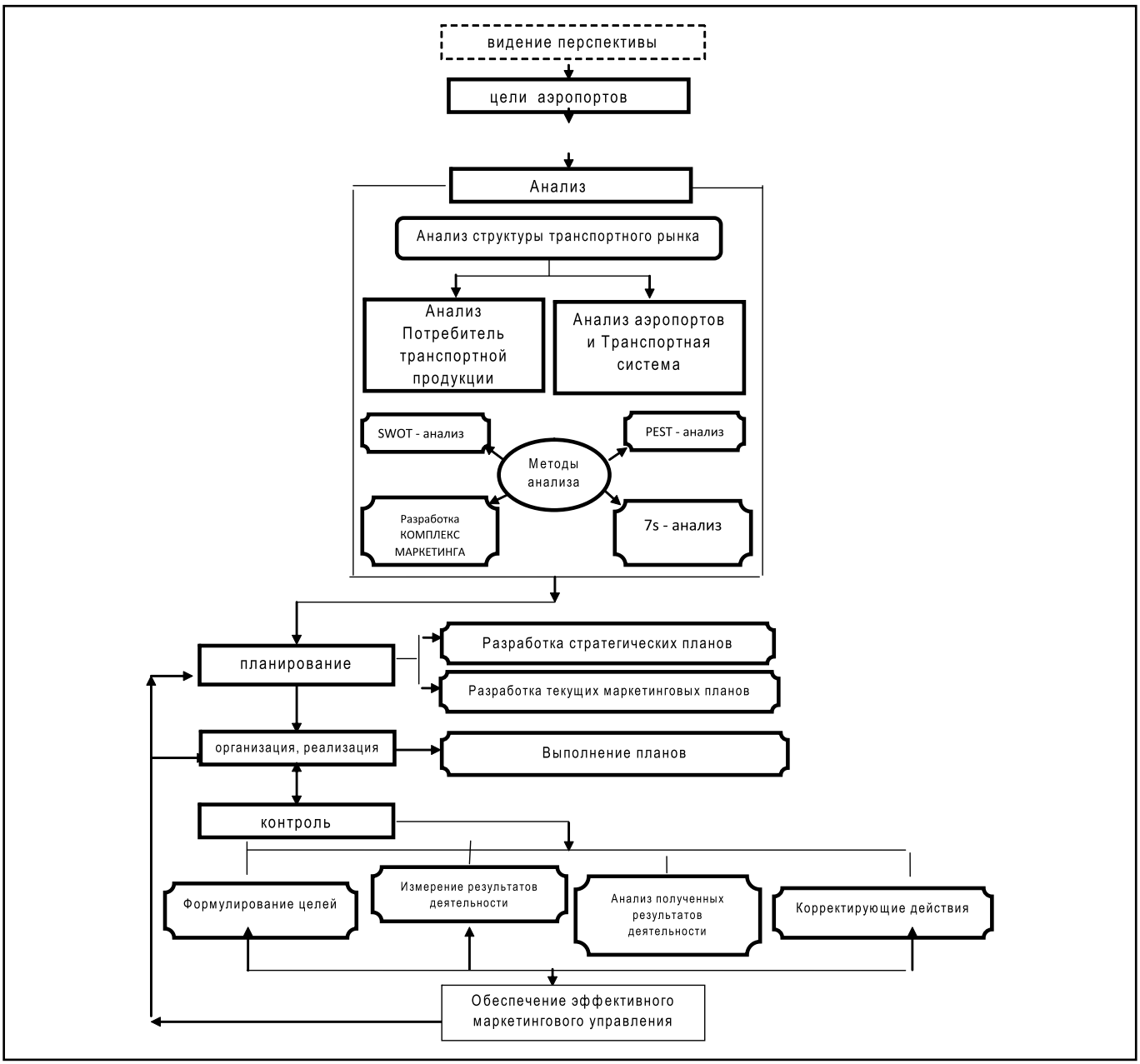


Рисунок 1. Маркетинговий механізм діяльності аеропортів Ємена

– підвищення продуктивності праці;

– контроль за видатками, що передбачає підвищену здатність заздалегідь реагувати на зміну комерційної ситуації;

– оптимізація операцій і використання сприятливих можливостей;

– прозора інтеграція різних напрямів діяльності підприємства;

– ефективне співробітництво з партнерами або альянсами і незалежними організаціями;

– наочне подання інформації із всього ланцюжка поставок, що веде до підвищення якості послуг;

– оптимальне використання ресурсів;

– досягнення швидкої окупності витрат на технології;

– підвищення зручності для клієнтів;

– корпоративне керування й відповідність стандартам;

– одержання прибутку.

При визначенні цілей маркетингу департамент по маркетингу має брати до уваги загальні цілі та завдання держави й аеропорту.

Відзначимо, що цілі маркетингу полягають в наступному:

– залученні нових клієнтів, пропонуючи більші вигоди, і при цьому втримувати існуючих клієнтів;

– створенні підвищеного попиту на послуги аеропортів;

– зростанні продажів;

– завоюванні ринку;

– перевазі над конкурентами;

– більш довірчих (довготермінові) відносинах з існуючими замовниками і будівництві відносин з новими клієнтами;

– одержанні прибутку.

Особливо варто звернути увагу на етап аналізу й збору інформації, що є першим і найбільш важливим етапом процесу маркетингу, і виступає як основу або фундамент для наступних етапів процесу маркетингу.

Оцінка нинішньої ситуації в аеропорті зокрема, і на ринку повітряних перевезень у цілому – це суть аналізу в загальному його розумінні.

Щоб провести наступний аналіз повітряної транспортної системи країни, використовують аналітичні методи:

– аналіз зовнішнього середовища й навколишніх факторів (аналіз PEST);

– SWOT–аналіз;

– Маркетинг–Мікс;

– 7s аналіз.

Принципи названих методів представлені на рис. 2–5.

Планування маркетингу розглянемо як побудову логічної послідовності окремих видів маркетингової діяльності, визначення цілей компанії й розробку планів для їхнього досягнення.

Ціль планування полягає в зменшенні підприємницького ризику за рахунок зниження ступеня невизначеності й концентрації ресурсів на обраних пріоритетних напрямах діяльності організації.

Планування в будь–якій організації має базуватися на принципах:

– системності;

– комплексності;

– варіантності;

– оптимальності;

– погодженості;

– динамічності;

– адаптивності.

Планування діяльності підприємства містить у собі стратегічне планування (Airport master plan) і планування маркетингу.

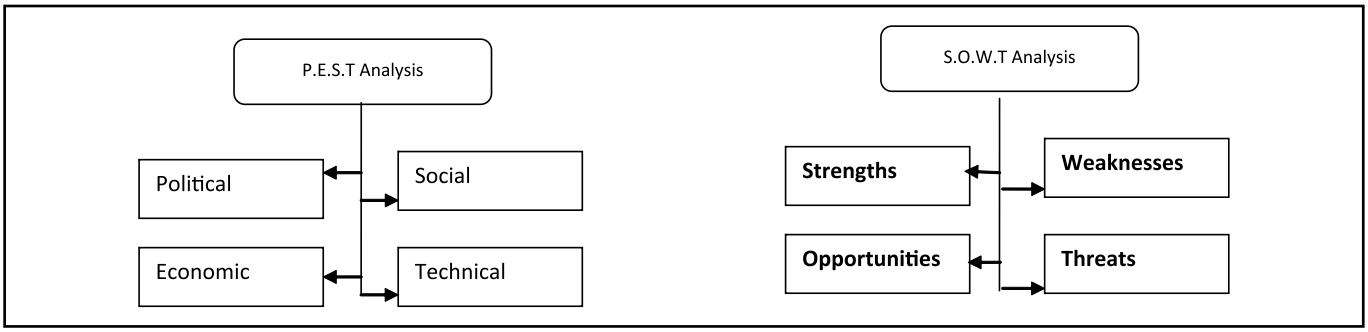


Рисунок 2. Аналіз PEST

Рисунок 3. SWOT–аналіз

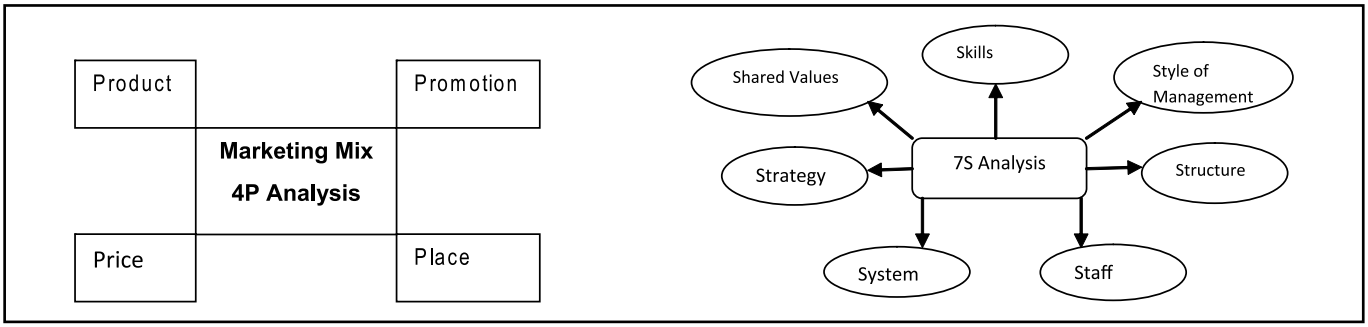


Рисунок 4. Маркетинг–Микс

Рисунок 5. 7s аналіз

Організація маркетингу містить у собі побудову структури керування маркетингом, підбор фахівців з маркетингу та розподілу між ними завдань, прав і відповідальності; створення умов для ефективної роботи; налагодження ефективності взаємодії служб маркетингу з іншими відділами підприємства.

Контроль маркетингу – представлений як процес виміру й оцінки результатів реалізації планів маркетингу, виконання коригувальних дій, що забезпечують досягнення маркетингових цілей. Контроль завершує цикл керування маркетингом і одночасно дає початок новому циклу планування маркетингової діяльності. Так, виявлення сильних і слабких сторін маркетингової діяльності аеропорту, аналіз рівня виконання планів маркетингу, необхідних для правильного вибору цілей і стратегій маркетингової діяльності на майбутній плановий період.

Крім того, необхідно розробити систему зворотного зв'язку й контролю, що включає в себе бюджети, фінансові конкретні цілі, інформаційно–аналітичну базу, і періодично вертатися до переоцінки бізнес–системи компанії. Регулярний перегляд факторів внутрішнього середовища, що впливають на успіх бізнесу – обов'язкова умова стратегічного керування.

Висновки

У цей час жодне підприємство в системі ринкових відносин не може повноцінно функціонувати без маркетингової служби в структурі підприємства. Корисність маркетингу з кожним днем зростає. Це відбувається в результаті того, що потреби людей, як відомо, безмежні, а ресурси підприємства обмежені. Кожний суб'єкт має свої потреби, задовольнити їх якісно вдається далеко не завжди, до кожного споживача необхідний індивідуальний підхід. Тому в нових умовах конкурентної боротьби виживає підприємство, що може найбільш точно виявити та задовольнити розмаїтість смаків. Саме цьому й сприяє маркетинг на підприємстві.

Кожна фірма, підприємство або компанія зацікавлена в ефективному керуванні своєю маркетинговою діяльністю. Зокрема, їй потрібно знати, як аналізувати ринкові можливості, визначати відповідні цільові ринки, розробляти ефективний комплекс маркетингу й успішно управляти перетворенням у життя маркетингових зусиль. Усе це й становить процес керування маркетингом. Маркетинг є невід'ємною частиною життєдіяльності суспільства. Це процес, у ході якого аналізуються, плануються, реалізуються та контролюються заходи, розраховані на встановлення, зміцнення й підтримку вигідних обмінів з метою переконати широкі споживчі маси в надійності взаємин з підприємством. Це, в свою чергу, забезпечує досягнення поставлених цілей організації.

Для того щоб створити керований маркетинговий механізм діяльності аеропортів Ємену, необхідно зрозуміти, досягнення якої головної мети він повинен сприяти і яким чином це буде відбуватися. Розуміння цих моментів дозволить розробити стратегію аеропортів з урахуванням їх ресурсів.

Запропонований нами маркетинговий механізм повинен зміцнити положення аеропортів Ємену на ринку й забезпечити координацію зусиль, залучення й задоволення споживачів, успішність конкуренції й досягнення глобальних цілей.

Ми рекомендуємо використовувати розроблений маркетинговий механізм, оскільки він дозволить завоювати споживчу аудиторію. У комплексі із запропонованим механізмом також можна використовувати засоби масової інформації й інші інструменти маркетингових комунікацій, щоб заволодіти увагою й переконати більшість потенційних клієнтів аеропортів у надійності співробітництва з підприємством.

Література

1. Котлер Ф. Основи маркетингу. – М.: Бізнес–Книга, 1995.

2. Алфьорова Л.А. Маркетинг. – Томськ, 2000.

3. Алексунин В.А. Маркетинг у галузях і сферах діяльності. – М.: 2001.

4. Румизен М.К. Керування знаннями. – М., «АСТ», «Астрель», 2004. – С. 314.

5. Рішення Oracle для аеропортів Липень 2003(Аеропорти використовують інформацію для досягнення своїх стратегічних.

6. Зуб А.Н. // Журнал «Маркетинг і маркетингові дослідження», 06(72)2007.

О.М. ЧЕРНОВОЛ,
асистент, Кіровоградський національний технічний університет

Побудова обліку витрат на виробництво на підприємствах олійно–жирової промисловості

У статті розглянута раціональна побудова обліку витрат на виробництво для цілей управління на підприємствах олійно–жирової промисловості з врахуванням особливостей даної галузі.

В статье рассматривается рациональное построение учета затрат на производство на предприятиях масложировой промышленности с учетом особенностей данной отрасли.

© О.М. ЧЕРНОВОЛ, 2010

The rational formation of accounting of product costs at the enterprises of oilseed industry with to taking into account the peculiarities of given branch of industry.

Постановка проблеми. Облік має актуальне значення для користувачів облікової інформації, які приймають різні управлінські рішення, і ведення його згідно із законодавством України є обов'язковим. Але залежно від цілей управління та галузевих особливостей побудова обліку на конкретному підприємстві може мати свою специфіку.

Визначення особливостей обліку прямих, непрямих і зведеного обліку витрат відноситься до однієї з основних умов підвищення ефективності олійно–жирового виробництва.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню побудови обліку приділяється постійна увага з боку науковців, зокрема у працях М.С. Пушкаря, В.П. Завгороднього, Ф.Ф. Бутинця, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко тощо. Разом із тим ряд практичних проблем потребує більш поглибленого вивчення, зокрема побудова обліку витрат для підприємств олійно–жирової галузі харчової промисловості.

Метою даної ***статті*** є побудова раціональної системи обліку витрат на виробництво для цілей управління з врахуванням особливостей олійно–жирових підприємств.

Виклад основного матеріалу. Побудова обліку витрат виробництва здійснюється у системі таких рахунків:

1. Рахунки витрат за елементами (клас 8).
2. Рахунки витрат діяльності (клас 9).
3. Рахунки запасів (клас 2).

Відповідно до законодавства [1] підприємство має право обирати між трьома способами обліку витрат діяльності: з використанням 8–го класу рахунків «Витрати за елементами»; з використанням 9–го класу рахунків «Витрати діяльності»; з одночасним використанням 8 та 9–го класів рахунків. На підприємствах олійно–жирової промисловості для обліку витрат доцільно на наш погляд застосовувати другий варіант.

На думку деяких авторів [2, с. 364], і ми з ними погоджуємося, переваги застосування одночасно 8 та 9–го класу рахунків такі:

– по–перше, без додаткових вибірок заповнюється другий розділ «Звіту про фінансові результати»;

– по–друге, субрахунки, які передбачені для обліку операційних витрат за елементами, дозволяють побачити певну глибину витрат, таким чином реалізувати функції та потреби управлінського обліку і надати корисну інформацію для управління підприємством.

Також треба зауважити, що рахунки 8–го класу необхідно застосовувати як транзитні, інакше їх введення не буде мати сенсу.

Розглянемо поетапно облік прямих, непрямих та зведений облік витрат олійно–жирових підприємств, з врахуванням запропонованих у попередньому розділі змін.

Прямі витрати, до яких відносяться транспортно–заготівельні витрати, витрати основної та додаткової сировини (наприклад, тара та тарні матеріали), фінансові витрати у частині, яка витрачається на закупівлю основної та додаткової сировини, списуються спочатку на рахунок 801, таким чином формуючи сировинну собівартість продукції, а потім списуються у виробництво (рис. 1).

Залежності від того, що отримується в процесі виробництва, тобто напівфабрикат або готова продукція, витрати розподіляються між рахунками 25 та 26.

Тут треба зазначити, що останнім часом в олійно–жировій промисловості сформувалася така ситуація, що всі підприємства цієї галузі можна умовно поділити на три групи:

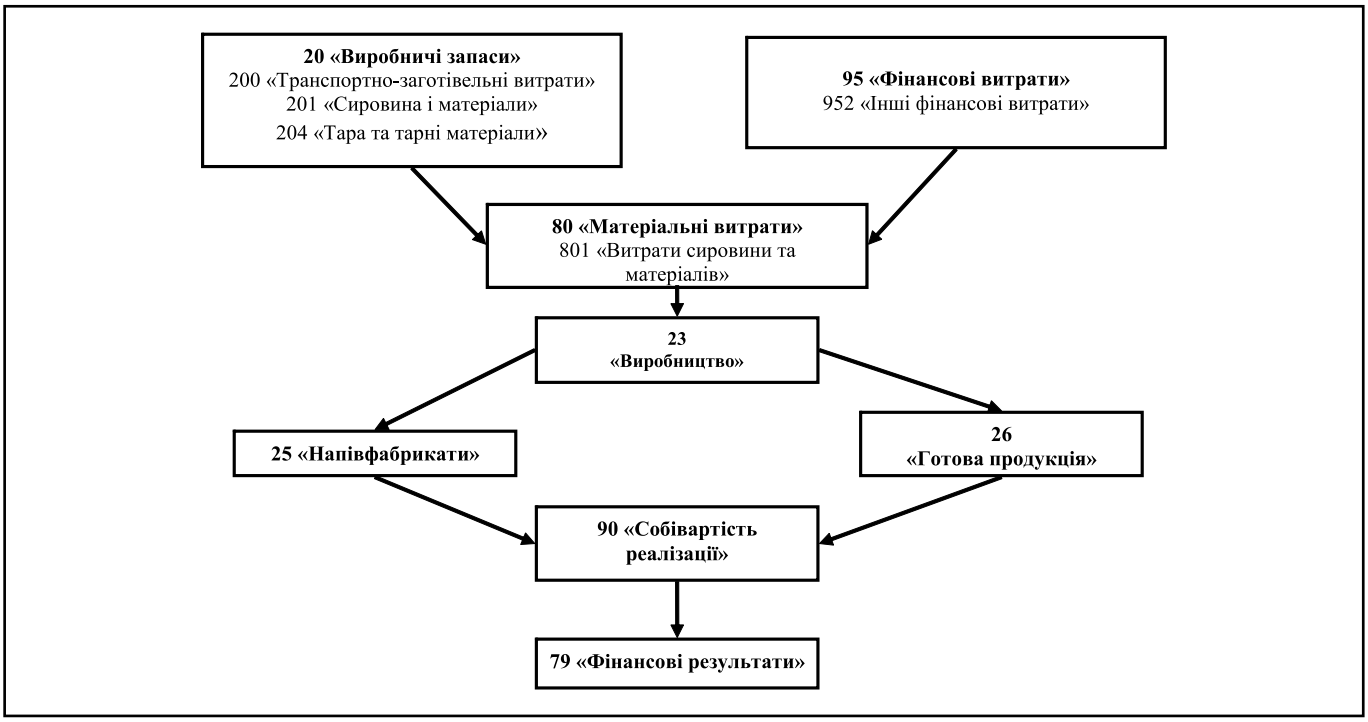


Рисунок 1. Розширена схема обліку прямих витрат для олійно–жирових підприємств

1. Підприємства, основною продукцією яких є нерафінована олія.

2. Підприємства, які виготовляють олійно–жирову продукцію – виробники жирів, миловарні комбінати, маргаринові заводи, які використовують соняшникову олію для виробництва своєї продукції.

3. Підприємства комбінованого типу, які займаються виробництвом рафінованої дезодорованої олії і наприклад жирів.

Усі ці підприємства залежно від того, до якої групи вони відносяться, мають свої особливості і в технологічному процесі, і в організації обліку, зокрема в обліку прямих витрат, а саме в їх розподілі між 25 та 26 рахунками.

Розглянемо різницю між цими підприємствами залежно від видів продукції, яку вони виготовляють.

Для першого типу підприємств основною сировиною є насіння соняшнику, готовою продукцією – нерафінована олія, яка реалізується іншим організаціям.

Для другого типу підприємств (наприклад, для заводів модифікованих жирів) основною сировиною є пальмоядрові та тропічні олії, готовою продукцією – різні види жирів, але тут у процесі виробництва з'являється також напівфабрикат – це олія рафінована дезодорована.

Для третього типу підприємств основною сировиною може бути як насіння соняшнику, так і різні види олій, які для інших типів підприємств є або готовою продукцією, або напівфабрикатом. Результати дослідження узагальнені у таблиці.

Таким чином, з даних таблиці можна зробити висновок, що різні типи підприємств виготовляють продукції різного рівня технологічної готовності. Якщо для одного типу підприємств один вид продукції є готовим і може одразу реалізовуватися, то для іншого типу цей самий вид продукції може бути як готовим і реалізовуватися, так може бути і напівфабрикатом, який використовується для подальшої переробки. в залежності від цього полегшується або ускладнюється облік прямих витрат (витрат на основну сировину та додаткові матеріали). Схему руху сировини, готової продукції та напівфабрикатів представлено на рис. 2.

Незалежно від типу підприємств прямі витрати обліковуються відповідно до запропонованої схеми (рис. 1), потім прямі витрати списуються на рахунок 90 «Собівартість реалізації», який призначений для узагальнення інформації про сировинну собівартість реалізованої готової продукції. По дебету даного рахунка відображається сировинна собівартість реалізованої готової продукції, по кредиту – списання у порядку закриття дебетових оборотів на рахунок 79 «Фінансові результати».

Схема обліку непрямих витрат представлена на рис. 3.

Непрямі витрати (рис. 3), до яких належать частина матеріальних витрат (витрати палива, будівельних матеріалів, запасних частин, МШП), заробітна плата (як виробничого персоналу так і адміністрації), відповідні нарахування на заробітну плату, знос (амортизація) основних засобів та нематеріальних активів, спочатку розподіляються на відповідних рахунках та субрахунках 8–го класу (80, 81, 82, 83, 84), потім списуються на відповідні рахунки 9–го класу (91, 92, 93), а вже потім на рахунок 79 «Фінансові результати».

Треба зауважити, що списання вартості (амортизація) основних засобів та необоротних матеріальних активів не відбувається. До моменту списання вартість основних засобів та необоротних матеріальних активів відображається у активі балансу повністю (за первісною вартістю), а списання з балансу відбувається за рахунок нерозподіленого прибутку [3].

Також треба зазначити, що на підприємствах олійно–жирової промисловості недоцільним є розподіл загальновиробничих витрат, що обумовлено, на наш погляд, такими причинами:

1. По–перше, згідно з П(С)БО 16 [4] до загальновиробничих витрат відносяться:

– витрати на управління виробництвом;

– амортизація основних засобів та нематеріальних активів загальновиробничого (цехового, дільничного, лінійного) призначення;

– витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення;

Технологічні особливості підприємств олійно–жирової промисловості

Тип підприємства	Вид продукції			Основна сировина, додаткові матеріали, напівфабрикат						Готова продукція чи напівфабрикат		
	олія нерафінована	Олія рафінована дезодорована	Різні види жирів	Насіння соняшнику	Пальмоядрова олія, пальмовий олеїн	Тропічні олії	Додаткові матеріали	Олія нерафінована	Олія рафінована дезодорована	олія нерафінована	Олія рафінована дезодорована	Різні види жирів
1. Підприємства, які виготовляють нерафіновану олію	+			+						г/п	–	–
2. Підприємства – виробники олійно–жирової продукції			+		+	+	+		+	_	н/ф або г/п	г/п
3. Підприємства комбінованого типу	+	+	+	+	+	+	+	+	+	г/п або н/ф	г/п або н/ф	г/п

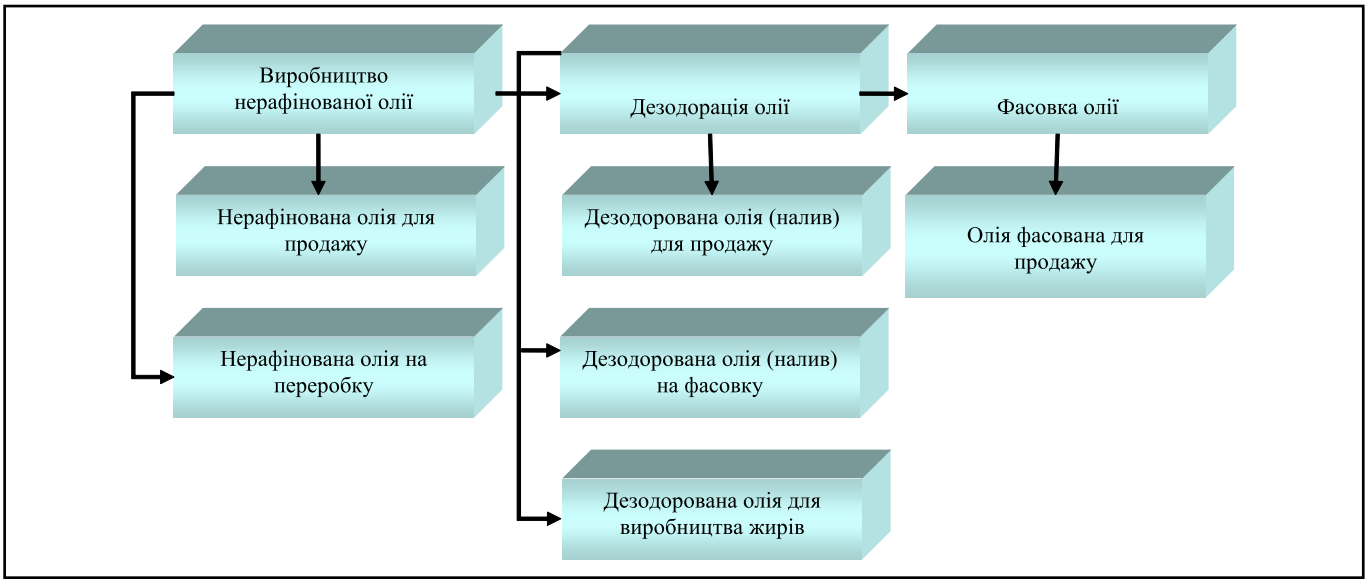


Рисунок 2. Схема руху сировини, напівфабрикатів та готової продукції для комбінованого типу підприємств

– витрати на вдосконалення технології й організації виробництва;

– витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання виробничих приміщень;

– витрати на обслуговування виробничого процесу;

– витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього природного середовища;

– інші витрати.

У свою чергу, згідно з проведеними дослідженнями загальновиробничі витрати на олійно–жирових підприємствах

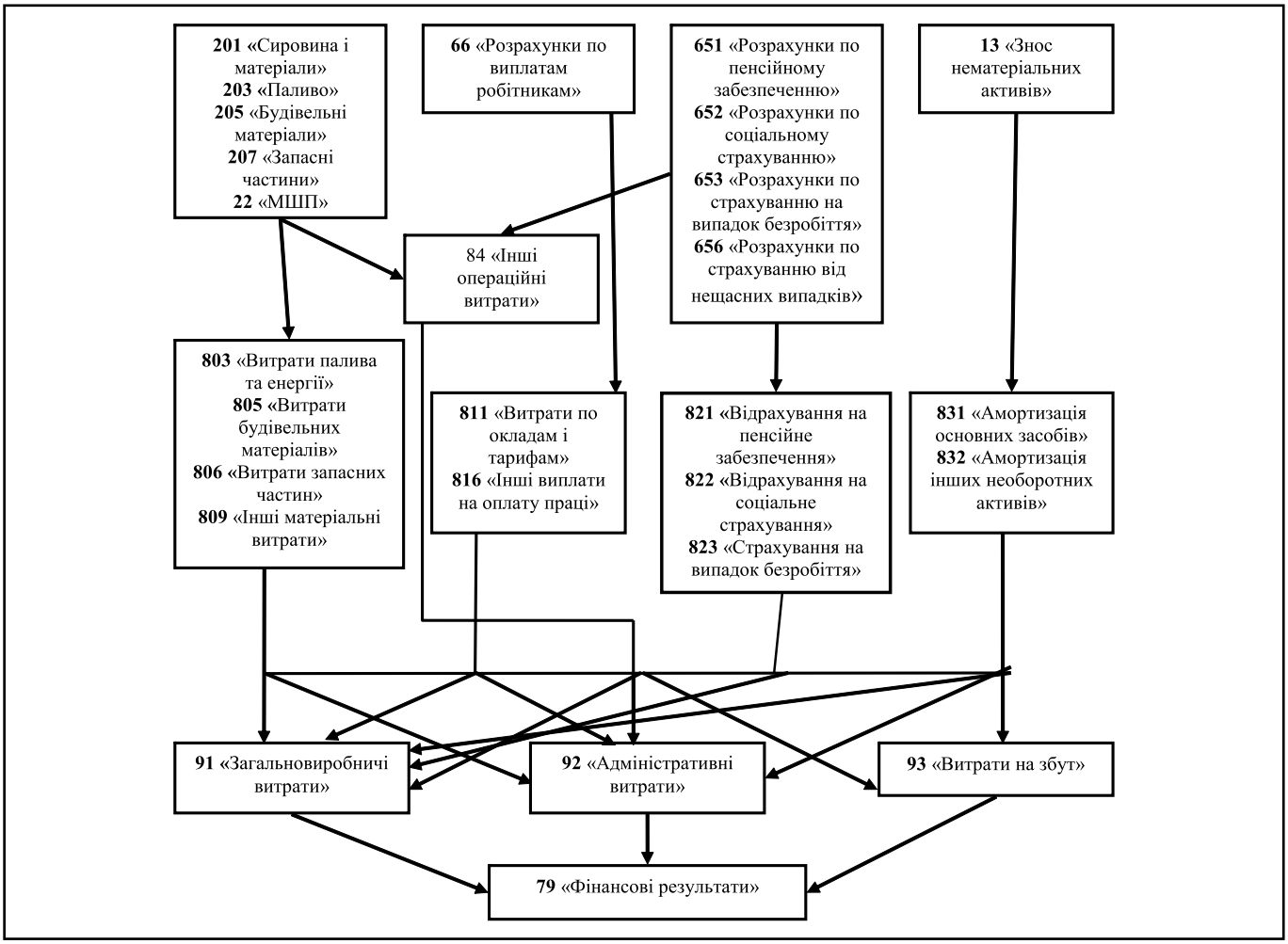


Рисунок 3. Розширена схема обліку непрямих витрат для олійно–жирових підприємств

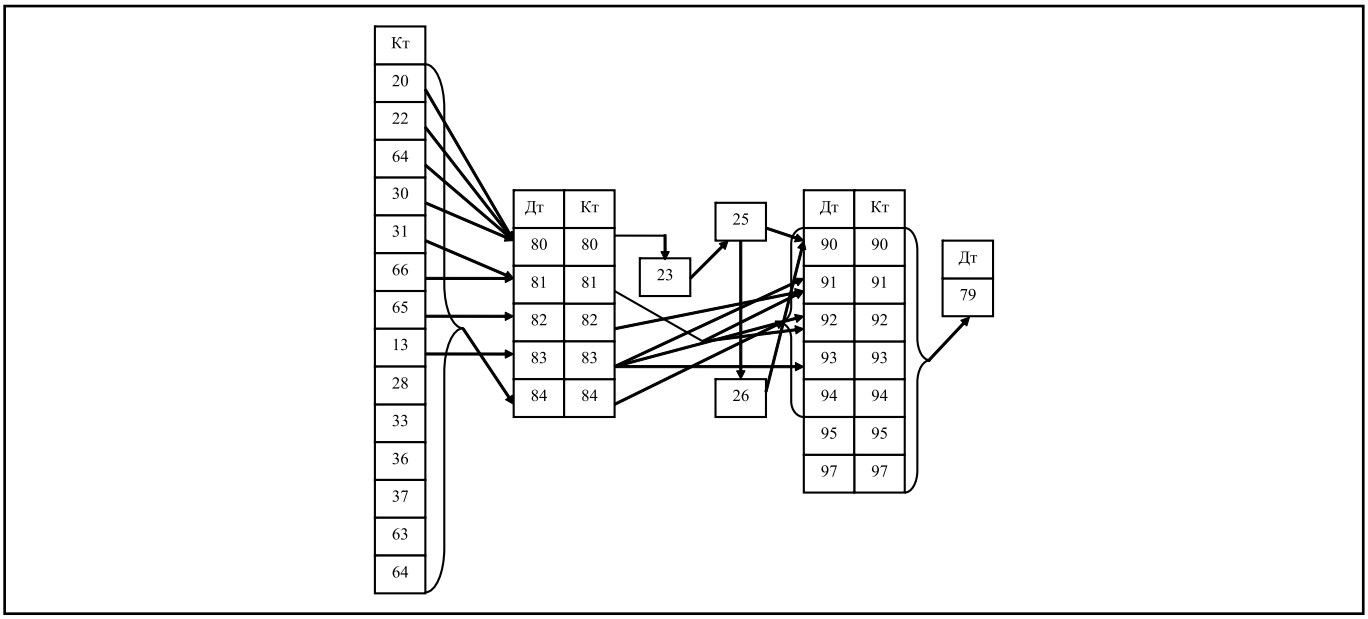


Рисунок 4. Зведена схема обліку витрат для олійно–жирових підприємств

складаються в основному з витрат на утримання, ремонт та експлуатацію обладнання (ВУЕР), які, в свою чергу, складаються в основному з таких елементів, як матеріали та запасні частини для ремонту обладнання, послуги сторонніх організацій по ремонту та утриманню обладнання. Частина цих витрат у загальній структурі витрат олійно–жирових підприємств займає всього близько 2%, таким чином розподіляти їх просто недоцільно, оскільки витрати на їх розподіл будуть вищими за самі загальновиробничі витрати.

2. По–друге, згідно з тим ж П(С)БО 16 [4] загальновиробничі витрати поділяються на змінні та постійні, перелік яких в свою чергу встановлюється підприємством самостійно.

Згідно з проведеними дослідженнями всі загальновиробничі витрати на олійно–жирових підприємствах мають постійний характер, а також не входять до складу сировинної собівартості, до неї входять тільки змінні прямі витрати, а саме витрати на основну та додаткову сировину, таким чином частина загальновиробничих витрат, яка згідно з П(С)БО 16 після розподілу повинна відноситися до виробничої собівартості, не входить до складу сировинної собівартості продукції олійно–жирових підприємств.

3. По–третє, застосування на олійно–жирових підприємствах для обліку витрат методу директ–костінгу також робить недоцільним розподіл загальновиробничих витрат, оскільки згідно з даним методом у розрахунок собівартості беруться прямі витрати і змінні непрямі витрати, а загальновиробничі витрати, як вже зазначалось раніше, мають ознаки постійних та непрямих.

Таким чином, уся сума загальновиробничих витрат відноситься спочатку на відповідні рахунки 8–го класу, потім на рахунок 91 «Загальновиробничі витрати» , а потім списується на рахунок 79 «Фінансові результати» без віднесення на рахунки 90 «Собівартість реалізації» та 23 «Виробництво».

На підставі вище наведених схем (рис. 1, 3) пропонуємо таку зведену схему обліку витрат (рис. 4).

Висновки

Отже, на підприємствах олійно–жирової промисловості для обліку витрат, який забезпечує цілі управління, доцільно, на наш погляд, застосовувати одночасно 8–й клас рахунків «Витрати за елементами» та 9–й клас рахунків «Витрати діяльності», оскільки це певним чином полегшує облік та, найголовніше, дозволяє побачити певну глибину витрат, таким чином реалізувати функції та потреби управлінського обліку і надати корисну інформацію для управління підприємств. Крім цього, недоцільним для олійно–жирових підприємств є розподіл загальновиробничих витрат, оскільки частина цих витрат у загальній їх структурі є дуже незначною (близько 2%), вони не входять до складу сировинної собівартості продукції, а також мають ознаки постійних та непрямих.

Література

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій. Затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. №291 з наступними змінами і доповненнями // Податки та бухгалтерський облік. – 2000. – №3.

2. Саблук П.Т., Лузан Ю.А., Дем'яненко М.Я., Жук В.М., Дудка К.П. Бухгалтерський облік на підприємствах АПК (посібник по застосуванню нормативних документів) / П.Т. Саблук, Ю.А. Лузан та інш. – К.: ІАЕ, 2001. – 478 с.

3. Положення про управлінську облікову політику. – Кіровоград: «Креатив», 2006.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Затверджено наказом Міністерства Фінансів України від 31.12.99 р. №318 з наступними змінами та доповненнями // Бухгалтерський облік і аудит. – 2002. – №12.

А.В. ЯЦЮТА,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Активи та їх вплив на вартість банку

Нині в практичній діяльності банків важливе місце відводиться формуванню їх вартості. Серед факторів, які активно впливають на вартість банків, важливе місце посідають активи, але серед вітчизняних і зарубіжних вчених та практиків це питання вивчене недостатньо глибоко. Тому слід провести аналіз основних напрямів використання активів і показати їхній вплив на формування вартості банку.

Сейчас в практической деятельности банков важное место отводится формированию их стоимости. Среди факторов, которые активно влияют на стоимость банков, важное место занимают активы, но среди отечественных и зарубежных ученых и практиков этот вопрос изучен недостаточно глубоко. Поэтому следует провести анализ основных направлений использования активов и показать их влияние на формирование стоимости банка.

Nowadays important consideration in the practical activity of banks is given to the formation of their value. Among the factors which actively influence the value of banks the assets occupy an important place, however, among our and foreign scientists this problem gas not been student profoundly yet. That is why it is necessary makes an analysis of the main trends of the exploitation of the assets and shows their in influence on the formation of the value of a bank.

Постановка проблеми. Як показує практика, оцінка вартості банку дійсно є необхідним елементом підвищення ефективності їх діяльності, це пов'язано з тим, що вона дає можливість побачити фінансові проблеми, які виникають перед банком, покращує координацію дій між різними підрозділами банківської системи, збільшує можливості в забезпеченні банка необхідними фінансовими ресурсами, сприяє більш раціональному їх розподілу, покращує контроль за діяльністю банка, стимулює персонал управління до реалізації таких заходів, які б сприяли підвищенню його капіталізації та прибутковості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В ринкових умовах господарювання важливе місце відводиться процесу формування вартості банків тому, що це орієнтує на отримання оптимального прибутку і збереження своїх позицій на ринку товарів та фінансових послуг.

Більшість вчених та економістів – А. Дамодаран, Ч.Дж. Вулфел, І.Б. Івасів, Т. Коупленд, Т. Коллер, Т.В. Майорова, Дж. Муран, Л.О. Примостка, П. Роуз, В.М. Рутгайзер, А.Е. Будицкий, А.Е. Івантер, Г.Н. Щербакова, Н.П. Шульга – розглядають процес впливу активів на формування вартості банку при вивченні інших проблем. Нині відсутні спеціальні роботи, присвячені комплексному дослідженню впливу активів на формування вартості банку. Тому з метою створення належних умов для забезпечення надійного і ефективного функціонування системи формування вартості банку необхідно визначити як активи впливають на процес її формування.

Метою статті є визначення впливу активів на процес формування вартості банку та розробка пропозицій, щодо подальшого удосконалення методів оцінки їх вартості.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, фінансовий потенціал комерційного банку характеризується розміром та структурою його необоротних та оборотних активів, що формуються за рахунок власних, залучених та позикових фінансових ресурсів. Тобто існує нерозривна єдність активів, зобов'язань і капіталу банку, бо чим менше часу необхідно для переходу мобілізованих банком грошових коштів з пасивних операцій в активні, тим більший дохід може отримати банк. У зв'язку з цим Джон.Ф. Маршал, Випул К. Бансал справедливо зазначають, що «идеальной можно бы считать ситуацию, когда, при управлении активами и пассивами происходило бы выравнивание временных и количественных параметров денежных притоков для активов с временными и количественными параметрами денежных оттоков для обязательств» [1, с. 190]. Аналіз впливу активів банку на його вартість слід розпочати насамперед з їх кількісної характеристики.

Так, сума активів банків України за період з 2003 по 2009 рік збільшилися більш ніж в 13,6 раза, але темпи зростання обсягу активів були неоднаковими в різних банках України. Крім того, початкова сума їх активів у момент створення та реалізації була також неоднакова, тому кожен банк має свій економічний потенціал, закладений у вартості активів. Так, на момент реалізації банку «Аваль» його активи за період з 2003 по 2005 роки збільшилися з 1513,0 до 11859,4 млн. грн., або в 1,89 раза. Тому за реалізацію 93,5% його акцій було сплачено $1,028 млрд. У цей період було реалізовано також акції УкрСиббанку, при цьому темпи зростання його активів за вказаний період були більшими, ніж в «Аваль» банку і складали 2,84 раза, але сума його активів в 2005 році складали $5680,8 млн., що менше від обсягу активів «Аваль» банку в 2,09 раза. Незважаючи на те що темпи зростання активів УкрСиббанку були більшими, в основу розрахунку ринкової вартості була покладена сума їх активів. Ось чому за реалізацію 51% акцій УкрСиббанку було сплачено $0,35 млрд., що значно менше, ніж за акції банку «Аваль». При цьому що за кожен процент акцій УкрСиббанку було заплачено в 1,6 раза менш ніж за кожен процент акцій «Аваль» банку.

Аналогічна ситуація виникала при реалізації Укрсоцбанку, банку «Форум», Правекс–Банку та ТАС–комерцбанку. З вищенаведеного можна зробити висновок про те, що ринкова вартість банку залежить не стільки від темпів зростання, як від обсягів активів банку.

 © А.В. ЯЦЮТА, 2010

Як відомо, якісний склад активів характеризується співвідношенням доходних і недоходних активів і витрат на власні потреби. До доходних активів відносяться операції з клієнтурою та контрагентами банку за кредитними та інвестиційними операціями. До недоходних відносяться капіталізовані активи, нематеріальні активи дебіторська заборгованість та збитки.

Проведений нами аналіз динаміки співвідношення доходних і недоходних активів у банках України свідчить про те, що сума доходних активів Українських банків за період з 2003 по 2009 рік зросли з 53 804 млн. грн. – до 872 508 млн. грн., або в 16,2 раза. Сума недоходних активів у період з 2003 по 2007 рік зросли відповідно з 13 970 до 74344 млн. грн., або в 5,3 раза, а в порівнянні з 2009 роком вона зменшилася до $5357 млн., або в 13,9 раза. Так, зміни в динаміці розміщення банківських ресурсів привело до покращення якості структури активів в банках України. Це пов'язано з тим, що доходність активів збільшилася з 79,4% в 2003 році до 94,2% на початок 2009 року, або на 14,8 пункту, при цьому недоходні активи зменшилися за вказаний період з 20,6 до 5,8%, або на 14,8 пункту. Що безперечно сприяло зростанню вартості банків.

Найбільшими темпами доходність активів зростала в банку «Форум» за період з 2003 по 2009 рік вони зросли з 500 до 19 922 млн. грн., або в 39,8 раза. Недоходні активи, за вказаний період, зросли з 136 до 591млн. грн., або в 4,3 раза. Зміни в динаміці розміщення банківських ресурсів привело до покращення якості активів в банку «Форум», бо доходні активи збільшилися з 78,6% в 2003 році до 97,1% на початок 2009 року, або на 18,5 пункту, при цьому недоходні активи зменшилися, за вказаний період, з 21,4 до 2,9%, або на 18,5 пункту. Аналогічна ситуація відбулася і в інших банках. Так, в Укрсоцбанку за вказаний період доходність активів зросла на 14 пунктів, а недоходні активи зменшилися відповідно на 14 пунктів. В УкрСиббанку доходність активів зросла на 12,3 пункту і Правекс–Банку відповідно на 15,5 пункту.

З вище викладених даних можна зробити висновок про те, що банки України значно покращили структуру розміщення активів, що привело до зростання отриманих доходів. Крім того, українські банки по структурі розміщення активів вийшли на рівень міжнародних стандартів. Так, І.М. Парасій–Вергуненко зазначає, що у міжнародній практиці вважається, що коефіцієнт доходності активів, має бути вище 93%. Збільшення частки недоходних активів більше як на 7% може привести банк до банкрутства [2, с. 76]. Ураховуючи специфіку розвитку українських банків середнє значення цього коефіцієнта коливається в межах 70%. Безумовно, якісні зміни, що відбулися в активах банків України сприяють зростанню їх вартості.

Нині в банках України найбільшу питому вагу серед розміщених активів займають надані кредити на початок 2009 року вони становили 80,1% і за період з 2004 року збільшилися на 17,9 пункта, при цьому абсолютний розмір збільшився з 62 502,9 млн. грн. у 2004 році до 741 815,9 млн. грн., на початок 2009 року, або в 11,9 раза, що забезпечило в 2008 році надходження 54,0% усіх доходів банків. Тому ці зміни в структурі активів банків сприяли зростанню їх вартості.

Важливо зазначити, що проведення активних операцій пов'язано з певним ризиком, бо вдале кредитування підприємств різних галузей народного господарства сприяє зростанню доходів і прибутку банку, а значить і зростанню його вартості і, навпаки, надання позик підприємствам, які не змогли її ефективно використати приводить не тільки до втрат підприємства, а й до збитків банку і втрати його вартості. Так, наприклад, на початку 1998 року британський банк Barclays надав кредити підприємствам Російської Федерації на суму 300 млрд. ф. ст., але під час так званої російської кризи вартість цих кредитів знизилася на 2 млрд. ф. ст., тобто ринкова вартість цих активів уже оцінювалася в сумі 298 млрд. ф. ст. [3].

За шість місяців 2007 року в результаті кризи на ринку іпотечного кредитування США ринкова вартість акцій Citigroup знизилася із близько $55 у червні до $30 у листопаді, що відобразило загальні втрати вартості банку в розмірі $11 млрд. [4]

Аналогічна ситуація відбувається і в Україні. Так, у 2008 році банк «Надра», опинився на межі банкрутства, і тому передбачається його продаж, попередня оцінка його вартості становила $66,7 млн. у той час як його власний капітал станом на 01.01.2007 р. оцінювався приблизно в $240,7 млн., тобто ринкова вартість банку була нижчою його власного капіталу в 3,6 раза [5].

Поряд із цим у червні 2007 році було продано 100% акцій ТАС–комерцбанку на суму $735 млн. і його власний капітал на 01.01.2007 р. становив приблизно $103,9 млн. Тобто ринкова вартість ТАС–комерцбанку перевищувала його власний капітал більш ніж в 7 разів. У цей же період було реалізовано 95% акцій Укрсоцбанку на суму $2,211 млрд., а його власний капітал на 01.01.2007 р. становив $0,350 млрд. таким чином ринкова вартість Укрсоцбанку перевищила його власний капітал в 6,3 раза. Це свідчить про те, що ресурси цих банків були розміщені так, що забезпечували надходження передбачених обсягів прибутку і сприяли зростанню вартості банку.

Важливо підкреслити, що виникнення ризиків викликає необхідність створення резервів банку, що приводить до відволікання певної суми грошових коштів від участі в проведенні активних операцій, які приносять доход. Тому формування резервів впливає на розмір отриманого прибутку, зменшуючи його, а це негативно впливає на вартість банку.

Кошти в інших банках у структурі активів банків України на початок 2009 року займали 9,8% і в порівнянні з 2004 року зменшилися на 4 пункти, при цьому їх абсолютний розмір збільшився з 13 870,0 млн. грн. в 2004 році до 90 834,4 млн. грн. на початок 2009 року, або в 6,5 раза. Кошти на коррахунках в інших банках виконують роль миттєво ліквід–

них активів для проведення розрахунків. За ними банк не отримує доходів, тому скорочення їх питомої ваги сприяло зростанню вартості банку. Натомість за депозитами та кредитами в інших банках комерційний банк отримує доходи.

Кошти в Національному банку та готівкові кошти банків у структурі активів банків України на початок 2009 року становили 4,2% і в порівнянні з 2004 роком зменшилися на 4,4 пункту, при цьому їх абсолютний розмір збільшився з 8459,3 млн. грн. в 2004 році до 38953,5 млн. грн. на початок 2009 року, або в 4,6 раза. Грошові кошти в НБУ показують наявність у банку ліквідних активів для здійснення власних та клієнтських розрахункових операцій, тому ці кошти здебільшого не приносять банкові доходу. Відтак зменшення їх питомої ваги дозволяє банку розширити свої кредитні операції, які зможуть принести дохід, тому такі зміни у структурі активів банків сприяють зростанню їх вартості.

Основні засоби в структурі активів банків України за період з 2004 по 2009 рік зменшилися відповідно з 6,4 до 4%, або на 2,4 пункту. При цьому їхні абсолютний розмір збільшився з 6394,0 млн. грн. в 2004 році до 37 578,4 млн. грн., або в 5,9 раза. Тому зменшення питомої ваги основних засобів дозволяє банку розширити свої кредитні операції, які зможуть принести дохід, і в той же час збільшення коштів, які виділяються на укріплення матеріально технічної бази банків сприяють зростанню їх вартості.

Варто зазначити що зміни які відбуваються в бухгалтерському обліку банків та зміни в формах їх звітності приводить до того, що склад та структура активів банків України систематично змінюється, що не дозволяє чітко визначити які об'єктивні та суб'єктивні фактори впливають на формування структури активів банку і як структура активів впливає на вартість банку.

Так, у 2003 році Національним банком України виділялося десять напрямів розміщення банківських ресурсів, у 2005 році основні напрями розміщення ресурсів банків зросла ще на 16 напрямків і становили 26, в 2006 році кількість напрямків використання банківських ресурсів збільшилось в порівнянні з 2005 роком ще на сім і склало 33 напрями, в 2007 кількість напрямів використання банківських ресурсів скоротилася до 27 і зберігається до 2009 року. При цьому відбувалися не тільки кількісні, а й якісні зміни. Так, високоліквідні активи, які характеризували частину проведених активних операцій в 2003 і 2005 роках були більш деталізовані, виділивши в окрему позицію грошові кошти і залишки в НБУ, казначейські та інші цінні папери, що рефінансуються НБУ та емітовані НБУ, за вирахуванням резервів, казначейські та інші цінні папери, що рефінансуються НБУ та емітовані НБУ, резерв під знецінення боргових цінних паперів, що рефінансуються НБУ, кошти в інших банках за вирахуванням резервів, кошти в інших банках, резерв під заборгованість інших банків. Крім того, були більш деталізовані і інші напрями, що дозволило, з нашої точки зору, більш детальніше дослідити вплив якісного складу активів на формування вартості банку.

Варто зазначити, що наявність однакових статей активів у банківському балансі надає їм універсального характеру, але в конкретних банках вони суттєво різняться як по структурі залежно від бізнесу і ринкової орієнтації банку, так і по цінах і характеристиках пропозицій у кожний даний момент часу. Так, наприклад, в УкрСиббанку надані кредити на початок 2009 року становили 90,5% і в порівнянні з 2004 роком збільшилися на 34,8 пункту, при цьому абсолютний розмір збільшився з 2874,3 млн. грн. в 2004 році до 50 412,4 млн. грн., на початок 2009 року, або в 17,5 раза, що забезпечило на початок 2009 року 66,8% всіх доходів банку. В той же час надані кредити Правекс–Банком на початок 2009 року займали 81,9% всіх активів і в порівнянні з 2004 роком збільшилися на 29 пунктів, при цьому абсолютний розмір збільшився з 871,2 млн. грн. в 2004 році до 5954,1 млн. грн. на початок 2009 року, або в 6,8 раза, що забезпечило на початок 2009 року 33,8 усіх доходів банку. З приведених вище даних видно, що в різних банках відбуваються неоднакові структурні зміни в їхніх активах і це по–різному впливає на формування їх доходів, а значить і на зростання їхньої вартості. В зв'язку з тим, що активи приносять певний дохід, виникає необхідність визначення їх доходності, що в подальшому може служити основою для розрахунку їх ринкової вартості.

Певною популярністю у фінансовому світі користується модель оцінки дохідності фінансових активів (CAPM), розроблена В. Шарпом [6, с. 171–173, 210, 234, 250, 259, 277]. У відповідності з положеннями (CAPM) дохідність акції розглядається як функція трьох змінних: очікуваної середньої доходності на ринку цінних паперів (dm), ставки доходу за безризиковими цінними паперами (do) та бета–коефіцієнта, який характеризує ризик цінного папера ( ). Залежність між очікуваною дохідністю акцій (d) та ризиком виражається формулою: $d = d_o + \beta (d_m - d_o)$.

Основним недоліком моделі, як зазначають Дж. Вестон, Т. Коупленд, Ю. Бріхем, Л. Гепенські [7, 8], є однофакторність, і цього недостатньо для успішного прогнозування, в процесі якого треба брати до уваги ще й інші чинники.

Більш досконалою, з нашої точки зору, є теорія арбітражного ціноутворення (APT), яку запропонував Стівен Росс [9]. В основу його підходу покладено поділ доходності будь–якого цінного паперу на дві частини: базову і ризиковану. Остання формується під впливом багатьох чинників: інфляції, динаміки відсоткових ставок, обсягу валового внутрішнього продукту та інших. Ця модель має такий вигляд

$$d_j = \overset{o}{d}_j + \sum_{J=1}^{n} (F_J - F_j^{o)0}) b_{ji} + e_{j\Delta};$$

де d_j – фактична дохідність j–го цінного папера; d_j^O – очікувана дохідність j–го цінного папера; F_j – фактичне значення j–го економічного фактора; F_j^O – очікуване значення j–го економічного фактора; b_{ji} – чутливість j–го цінного папера до j–го економічного фактора; e_i – вплив не включених до моделі специфічних факторів на зміну дохідності j–го цінного папера; n – кількість факторів включених до моделі.

Перевагою моделі, запропонованої Стівен Россом, є те, що в ній кількість факторів, які входять до її складу, не регламентуються. Тому надається можливість кожному аналітику самостійно вибрати ті фактори, які, на його думку, найбільше впливають на дохідність конкретного виду акцій. Але, як справедливо зазначає Л. Примостка, все одно таких факторів не може бути надто багато, і це ускладнює практичну реалізацію моделі.

Найбільш придатною для оцінки вартості активів, з нашої точки зору, є модель ціноутворення опціонів, розроблена Ф. Блеком і М. Шоулзом для опціону call європейського типу на акції, за якими дивіденди не виплачуються [10, с. 134–140, 210, 659–665]. Суть моделі полягає в тому, що курс акцій змінюється безперервно та описується нормальним законом розподілу ймовірностей. Ця модель може бути представлена формулою

$$V_c = P_s * N(d_1) - \frac{E}{e_{r\ rt}} * N(d_2);$$

$$\text{де}\quad d1 = \frac{\ln(\frac{p_s}{E}) + (r + 0.5\partial^{\ 2})T}{\partial\sqrt{T}};$$

$$\text{де}\ d2 = \frac{\ln(\frac{p_s}{E}) + (r + 0.5\partial^{\ 2})T}{\partial\sqrt{T}} = d1 - \partial\sqrt{T};$$

V_c – дійсна вартість опціону; $N(d_1)$, $N(d_2)$ – кумулятивна нормальна ймовірність значень d_1 і d_2; Ps – поточна ринкова ціна базового інструменту (акції); E – ціна виконання опціону; $\frac{E}{e_{r\ rt}}$ – дисконтова на вартість ціни виконання опціону, обчислена на базі неперервного нарахування відсотків; r – ставка без ризику (неперервно нараховувана в розрахунку на рік; T – час до закінчення терміну дії опціону; ∂ – стандартне відхилення дохідності акції, обчисленої на базі неперервного нарахування відсотків у розрахунку на рік (показник, призначений для вимірювання ризику акції). Подальше удосконалення оцінки вартості активів розширило перелік фінансових інструментів та типів опціонів, однак більшість запропонованих моделей розроблювалися як варіанти базової моделі Блека – Шоулза [10, с. 140]. При цьому як базова, так і вдосконалені моделі базуються на використанні теорії ймовірностей, а це ускладнює розуміння їх економічної інтерпретації. Але головний недолік як базової, так і вдосконалених моделей полягає в тому, що вони враховують вартість усіх операцій, які проводить банк, бо цей процес пов'язаний із котируванням акцій, в основі якого, як правило, лежить сума прибутку, виплачена на одну акцію, або сума дивідендів, які виплачуються на одну акцію, а нам необхідно визначити вартість активів, пов'язаних із розміщенням грошових коштів банків, які є частиною всіх операцій.

Висновки

З нашої точки зору, вартість активів, пов'язаних з розміщенням грошових коштів банків, можна визначити, використовуючи модель Блека – Шоулза та частки прибутку, який отримано від розміщенням грошових коштів банків. Як відомо, V_c – дійсна вартість опціону створює 100% прибутку банку, значить певній частці прибутку від розміщення активів банку буде належати частина вартості опціону. Звідси вартість активів банку від розміщення тимчасово вільних грошових коштів дорівнює:

$$Va = \frac{Vc * X}{100};$$

де V_a – вартість розміщених активів банку;

X – частка прибутку від розміщених активів банку;

Такий підхід до визначення вартості активів банку дозволить більш точно визначити їх ринкову вартість.

Література

1. Маршал Джон.Ф., Бансал Випул. Финансовая инжинерия: Полное руководство по финансовым нововведениям: Пер. с англ. М., ИНТРА – М., 1998. – 484 с. Высшее образование.

2. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2003. – 347 с.

3. Barclays / http:// www. Investorretions / Barclays. co.uk. Офіційний веб-сайт (станом на 15.11.2007 р.).

4.Citigroup.http:// www.citigroup.com/ citigroup/fin/index.htm. Офіційний веб-сайт (станом на 12.12.2007 р.).

5. Деловая Столица, №45/391 від 10.11.2008 р.

6. Ковалев В.В. Фінансовий аналіз: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Аналіз отчетности. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика. 1999. – 120 с.

7. Коупленд Т., Коллер Т., Мурин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. 3-е изд., перераб. и доп. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олімп-Бізнес», 2007. – 576 с.

8. Брігхем Е.Ф. Основи фінансового и управление. – М.: Пер. з англ. – К.: Молодь. 1997. – 1000 с.

9. Стивен Росс Основы корпоративных финансов: Пер. с англ. / С. Росс, Р. Вестерфилд, Б. Джордон. – М., Лабораторія Базових Знаний, 2000. – 720 с.

10. Black F,Scholes M. The Pricing of Options and Corporate Liabilities | | Gournal of Political Economy. – 1973. – P. 637-654.

О.В. ТКАЧУК,
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Оцінювання складових конвергенції торгівлі до Європейського Союзу

У даній статті наводяться основні результати побудови економетричної моделі оцінювання динаміки складових конвергенції торгівлі нових ринкових економік Європи до Європейського Союзу. Базуючись на статистичних даних міжнародної торгівлі ООН КОМТРЕЙД за період 1984–2008 років, декомпозиція торгівлі проводиться для країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ), країн Балтії та України.

В данной статье представлены основные результаты построения эконометрической модели оценивания динамики компонент конвергенции торговли новых рыночных экономик Европы к Европейскому союзу. Используя статистические данные международной торговли ООН КОМТРЕЙД в период 1984–2008 годов, декомпозиция торговли проводится для стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), стран Балтии и Украины.

In current paper we provide the results of econometric estimation and decomposition procedure for trade convergence indicators of European transition countries and European Union. We use the detailed UNSD COMTRADE trade database for the period 1984–2008 and obtain the decomposition of trade convergence for Central and Eastern European countries, Baltic states and Ukraine.

Постановка проблеми. В даній роботі ставиться питання: чи стають нові ринкові економіки Європи ближчими до Європейського Союзу (ЄС) у вимірах композиції міжнародної торгівлі? Зростання зовнішньої торгівлі країни за екстенсивною складовою передбачає насамперед зростання асортименту торгівлі та кількості товарних найменувань. У той самий час зростання торгівлі в інтенсивній складовій відображає збільшення обсягів торгівлі за окремими товарними категоріями. Дана стаття присвячена розробці методики декомпозиції загальних показників конвергенції обсягів торгівлі на екстенсивну та інтенсивну компоненти. Використовуючи як інформаційну базу детальну статистику міжнародної торгівлі ООН КОМТРЕЙД [3] за період 1984–2008 років, у цій роботі представлені розрахунки мір конвергенції та композиції торгівлі для країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ), країн Балтії та України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В останні роки певна кількість наукових праць була присвячена аналізу розвитку торгівлі та торгівельній політиці країн Центральної та Східної Європи у період ринкових трансформацій. Наприклад, багато зусиль економістів–науковців було покладено для отримання оцінок потенційних обсягів торгівлі між країнами ЦСЄ та ЄС [4, 5, 8]. У наведених дослідженнях стверджується, що починаючи з 1989 року – початку ринкових перетворень країни Центральної та Східної Європи мали значний потенціал розвитку торгівлі з Європейським Союзом. В останні десятиріччя країни ЦСЄ зуміли прискорити розвиток торгівлі з ЄС і на сьогодні ці країни глибоко інтегровані в європейський ринок.

Основним питанням для даного дослідження є аналіз зростання торгівлі із врахуванням змін в композиції торгівлі. В науковій праці Девіда Хаммельса та Пітера Кленова [6] обговорюється питання наявних різниць в якості та в асортименті торгівлі між країнами світу в залежності від розмірів їх економіки. Крім того, автори паралельно аналізують існуючі теоретичні моделі міжнародної торгівлі на предмет відповідності емпіричним спостереженням, щодо композиції торгівлі. В дослідженнях Кандогана [7] наводиться аналіз факторів, що асоціюються із процесом експортної реорієнтації країн Варшавського договору в напрямі інших світових товарних ринків в період 1992–1999 років. Дослідник наголошує, що ступінь нівелювання розриву між фактичними та потенційними обсягами експорту для цих країн може бути проаналізований із використанням ряду індикаторів розвитку експорту. Пропонується використання різних мір диференціації експорту з використанням існуючих в науковій літературі підходів щодо виміру відповідних показників [6]. У результаті дослідження стверджується, що реорієнтація експорту країн СНД визначалася в основному змінами в натуральних обсягах продукції, в той самий час реорієнтація експорту країн ЦСЄ відбувалася у зв'язку із змінам якості та асортименту товарів.

В економічних дослідженнях, присвячених економетричним методам оцінювання процесу конвергенції торгівлі, наводяться міри наближення моделі торгівельних відносин країн Центральної та Східної Європи, країн Балтії та України до моделі Європейського Союзу [1]. В подальших дослідженнях процесу конвергенції торгівлі представлена економіко–математична модель композиції торгівлі, що дозволяє прогнозувати зміни екстенсивної та інтенсивної складових торгівлі в залежності від змін ряду економічних факторів [2].

Метою статті є декомпозиція на екстенсивну та інтенсивну складові показників процесу конвергенції торгівлі нових європейських економік до Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу. Представлений у даній роботі підхід до декомпозиції використовує адаптовану гравітаційну модель міжнародної торгівлі. В цьому підході гравітаційна модель дозволяє проаналізувати розвиток двосторонньої торгівлі між країнами за окремими компонентами, а також зробити відповідні оцінки процесу конвергенції торгівлі до рівнів Європейського Союзу.

 © О.В. ТКАЧУК, 2010

Як базова використовується така властивість: загальні обсяги двосторонньої торгівлі можуть бути розкладені на добуток відповідних компонентів асортименту, питомої вартості та натуральних обсягів торгівлі. Відповідно, здобувши таку декомпозицію торгових потоків, можливо визначити вплив окремих компонент торгівлі на загальний процес конвергенції торгівлі. В результаті подібної декомпозиції торгових потоків отримуються:

1. Екстенсивна складова торгівлі (позначення – N_{ijt}), що в даному випадку вимірюється кількістю товарних категорій в двосторонній торгівлі між країнами *i* та *j* у період *t*.

2. Інтенсивну складову торгівлі (позначення – $P_{ijt}Q_{ijt}$), що в даному підході визначається як добуток питомої вартості (P_{ijt}) та середніми натуральними обсягами торгівлі за товарними категоріями (Q_{ijt}).

$$P_{ijt} = \frac{\sum_{k\in\Omega_{ijt}} p^k_{ijt} q^k_{ijt}}{\sum_{k\in\Omega_{ijt}} q^k_{ijt}}, Q_{ijt} = \frac{\sum_{k\in\Omega_{ijt}} q^k_{ijt}}{N_{ijt}}$$

При цьому

де p^k_{ijt} та q^k_{ijt} – ціна та кількість торгівельних потоків між країною *i* та *j* в час *t* в *k*–тій продуктовій категорії. Зауважимо, що отримана в результаті декомпозиція торгівлі має властивість, що обговорювалася вище: загальний обсяг

$$TV_{ijt} = N_{ijt} \times P_{ijt} \times Q_{ijt}$$

торгівельних потоків дорівнює добутку показників асортименту, питомої вартості та натуральних обсягів торгівлі:

З метою оцінювання конвергенції в окремих складових торгівлі в даній роботі застосовується авторська адаптація гравітаційної моделі торгівлі. При цьому оцінюються два набори рівнянь із відповідними мірами екстенсивної та інтенсивної складових торгівлі, як залежних змінних в економетричних рівняннях. Як регресорів використовується стандартний набір змінних гравітаційної моделі торгівлі: обсяги ВВП країн експортерів та імпортерів, географічна відстань між столицями країн та наявність спільного кордону. Крім того, в модель додається спеціальний набір фіктивних змінних для нових європейських економік. Теоретична аргументація оцінювання наведених специфікацій економетричних рівнянь

$$\log(TV_{ijt}) = \mathbf{X}_{ijt}\vec{\beta} + \delta_{it} ETC_{ij} + \varepsilon_{ijt}$$
$$\log(N_{ijt}) = \mathbf{X}_{ijt}\vec{\beta}^{EM} + \delta^{EM}_{it} ETC_{ij} + \varepsilon^{EM}_{ijt}$$
$$\log(PQ_{ijt}) = \mathbf{X}_{ijt}\vec{\beta}^{IM} + \delta^{IM}_{it} ETC_{ij} + \varepsilon^{IM}_{ijt}$$

представлена в окремому дослідженні [2]. Отже, запропоновані регресійні рівняння гравітаційного типу для окремих компонентів торгівлі виглядатимуть таким чином:

де X_{ijt} – вектор пояснювальних гравітаційних змінних моделі.

Набір параметрів δ_{it} δ^{EM}_{it} δ^{IM}_{it} біля фіктивних змінних ETC_{ij} моделі інтерпретуються як систематичні відхилення між відповідними компонентами торгівлі в країні, конвергенція торгівлі якої оцінюється, і орієнтовним рівнем блоку країн ЄС–15. Перелік країн ЄС–15 включає Австрію, Бельгію, Великобританію, Грецію, Данію, Ірландію, Іспанію, Італію, Люксембург, Нідерланди, Німеччину, Португалію, Фінляндію, Францію та Швецію.

$$\delta_{it} = \delta^{EM}_{it} + \delta^{IM}_{it}$$
$$\mu_{it} = e^{\delta_{it}} = e^{\delta^{EM}_{it} + \delta^{IM}_{it}} = e^{\delta^{EM}_{it}} \times e^{\delta^{IM}_{it}} = \mu^{EM}_{it} \times \mu^{IM}_{it}$$

В силу того, що загальний обсяг торгівлі дорівнює добутку екстенсивної та інтенсивної складових торгівлі, загальна міра конвергенції торгівлі розкладається на добуток мір конвергенції відповідних компонент торгівлі.

Далі наводяться емпіричні результати оцінювання процесу конвергенції та аналіз композиції торгівлі на нових європейських ринках. Використовуючи розроблену методику, що базується на деталізованих статистичних даних міжнародної торгівлі європейських країн [3], оцінюється модифіковане гравітаційне рівняння не тільки для обсягів торгівлі, а також для відповідних компонентів торгівлі.

У вибірку для дослідження включаються наступні статичні дані:

1. Показники двосторонніх торгових потоків між країнами, що входять до блоку ЄС–15.

2. Показники двосторонніх торгових потоків між окремими країнами Центральної та Східної Європи, країн Балтії, а також України і відповідними країнами блоку ЄС–15.

Як процедура економетричного оцінювання рівнянь гравітаційного типу використовується метод найменших квадратів для панельних даних. В рівняння для економетричного оцінювання включається набір індивідуальних фіктивних змінних для кожної із країн ЦСЄ, країн Балтії та України з метою формалізованого оцінювання систематичних зрушень торгівлі та процесу конвергенції до Європейського Союзу. Таким чином отримуються оцінки показників конвергенції торгівлі окремих країн до ЄС–15, а також оцінки показників конвергенції складових торгівлі цих країн.

Таблиця 1. Альтернативні специфікації моделей композиції торгівлі

Специфікація моделі	Опис та змінні моделі
Специфікація моделі (M1)	Гравітаційна модель зі стандартним набором регресорів: логарифм ВВП експортера (*lgdpe*), логарифм ВВП імпортера (*lgdpi*), логарифм відстані між столицями країн торгівельних партнерів (*ld*) та індикатор спільного кордону між країнами (*cb*)
Специфікація моделі (M2)	Гравітаційна модель (M1) з додатковими регресорами: логарифм чисельності населення в країні експортері (*lpope*) та країні імпортері (*lpopi*)

У даній роботі для економетричного оцінювання пропонується дві специфікації гравітаційної моделі складових торгівлі.

Зауважимо, що індивідуальні для країн ЦСЄ, країн Балтії та України параметри , які характеризуються процес конвергенції торгівлі до ЄС–15 за відповідними складовими не наводяться у табл. 1 результатів у зв'язку із їх суттєвою кількістю. Ця множина параметрів спеціальним чином зображується у вигляді діаграм конвергенції торгівлі окремих країн.

Знаки оцінених коефіцієнтів представлених економетричних специфікації відповідають прогнозованим за теоретичною моделлю складових торгівлі в умовах переходу до ринкової економіки [2]. Наприклад, економічні розміри (ВВП) країн торгівельних партнерів мають позитивний вплив як на екстенсивну, так і на інтенсивну компоненти торгівлі. В той самий час географічна відстань має негативний вплив на відповідні складові торгівлі (відстань між столицями країн використовується для оцінки змінних витрат торгівлі). Зауважимо, що сума коефіцієнтів, які були оцінені, в рівняннях для екстенсивної та інтенсивної складових торгівлі дорівнює відповідному коефіцієнту в рівнянні для загальних обсягів торгівлі.

У результаті проведеного дослідження спостерігаються емпіричні підтвердження систематичного процесу конвергенції торгівлі країн Центральної та Східної Європи до Європейського Союзу. Поглиблюючи концепцію аналізу конвергенції торгівлі окремих країн до ЄС–15, в даному дослідженні оцінюється також конвергенція в двох компонентах торгівлі: конвергенція в екстенсивній та конвергенція в інтенсивній складових. У результаті проведених розрахунків отримано декомпозицію конвергенції торгівлі на екстенсивну та інтенсивну складові для дев'яти країн: Польща, Угорщина, Чехія, Словаччина, Словенія, Естонія, Латвія, Литва та Україна. Для тих країн, де були наявні статистичні данні за період 1984–1992 роки, спостерігалось різке зростання показників екстенсивної складової торгівлі, в той самий час інтенсивна складова торгівлі знижувалась. Базуючись на теоретичній моделі композиції торгівлі, ці емпіричні спостереження можна пояснити за рахунок припущення зменшення фіксованих витрат торгівлі в цих країнах впродовж аналізованого періоду часу. За умов зменшення фіксованих витрат торгівлі представлена протилежно направлена динаміка компонент торгівлі випливає із властивостей теоретичної моделі торгівлі [2]. На початку ринкових перетворень, в європейських країнах з перехідною економікою, фіксовані витрати торгівлі з Європейським Союзом знизилися. В результаті зниження фіксованих витрат торгівлі, граничний рівень продуктивності фірм експортерів, при якому ці фірми могли розпочати експорт товарів до ЄС–15 також знизився. Отже, нові фірми з країн ЦСЄ почали виходити на Європейський ринок з новими для цих країн категоріями товарів. У результаті в країнах ЦСЄ починає розширюватись асортимент торгівлі, що відображається у відповідному зростанні екстенсивної складової торгівлі. В той самий час, інтенсивна складова торгівлі країн ЦСЄ знижується. Цей процес відбувається тому, що нові фірми експортери, які щойно вийшли на ринок ЄС–15 – менш продуктивні ніж ті фірми, що до цього часу були на Європейському ринку. Впродовж наступної фази конвергенції торгівлі, інтенсивна складова торгівлі демонструє швидке зростання, в той самий час, як екстенсивна складова зростає значно меншими темпами. Виходячи з теоретичних властивостей моделі композиції торгівлі [2], можна зробити припущення, що саме екзогенне зростання агрегованої продук-

Таблиця 2. Результати економетричного оцінювання специфікацій моделей композиції торгівлі

	Обсяги торгівлі		Екстенсивна складова		Інтенсивна складова	
	(M1)	(M2)	(M1)	(M2)	(M1)	(M2)
lgdpe	0,733 (0.009)***	0,868 (0.021)***	0,324 (0,005)***	0,443 (0,012)***	0,391 (0,007)***	0,426 (0,016)***
lgdpi	0,774 (0,009)***	0,420 (0,021)***	0,201 (0,005)***	−0,045 (0,012)***	0,572 (0,006)***	0,464 (0,016)***
ld	−0,717 (0,022)***	−0,121 (0,023)***	−0,417 (0,013)***	−0,093 (0,013)***	−0,300 (0,016)***	−0,028 (0,017)***
lpope		0,431 (0,023)***		0,299 (0,013)***		0,133 (0,017)*
lpopi		−0,784 (0,021)***		−0,462 (0,012)***		−0,322 (0,016)***
cb	0,721 (0,033)***	0,639 (0,033)***	0,052 (0,020)***	−0,002 (0,019)	0,669 (0,024)***	0,641 (0,024)***
Константа	7,380 (0,234)***	5,462 (0,281)***	1,955 (0,138)***	0,683 (0,162)***	5,426 (0,168)***	4,779 (0,209)***
Кількість спостережень	3822	3822	3822	3822	3822	3822
Коефіцієнт детермінації	0,863	0,875	0,722	0,754	0,835	0,837

*Метод оцінювання – МНК для панельних даних. Стандартні похибки для оцінених параметрів регресійних рівнянь представлені в дужках.*** – означає, що гіпотеза рівності нулю відповідного параметра оцінювання відхиляється з рівнем достовірності 99%, ** – з рівнем достовірності 95%, * – з рівнем достовірності 90%*

тивності фірм експортерів є важливим фактором систематичного зростання інтенсивної складової торгівлі на нових європейських ринках. Нові фірми–експортери виграють від зростання їх продуктивності та нарощують кількість та обсяги експорту до Європейського Союзу.

Висновки

Представлена в цій статті емпірична методика дозволяє конструювати міри конвергенції торгівлі не тільки для загальних обсягів торгівлі, а також оцінювати міри конвергенції екстенсивної та інтенсивної компонент торгівлі. Отже, ці міри конвергенції пропонують індикацію нереалізованого потенціалу для країн ЦСЄ, країн Балтії та України в окремих компонентах розвитку торгівлі з Європейським Союзом. Розраховані міри конвергенції складових торгівлі дозволяють робити висновки щодо участі кожної із компонент торгівлі в загальному процесі конвергенції обсягів торгівлі.

Отримані в даному досліджені емпіричні результати підтверджують, що процес конвергенції торгівлі відрізняється для країн Центральної та Східної Європи, країн Балтії та України. Для вибірки країн ЦСЄ, найкращі показники були характерні для Угорщини, що продемонструвала майже повну конвергенцію обсягів торгівлі до рівня ЄС–15. В той час, як Угорщина випереджала інші країни за показниками конвергенції торгівлі в інтенсивній складовій, така країна як Чехія демонструє найвищі рівні конвергенції до рівнів ЄС–15 в екстенсивній складовій торгівлі. За результатами 2008 року, Чехія та Польща, слідуючи за Угорщиною мали найменші значення нереалізованого потенціалу торгівлі з країнами ЄС–15 з країн ЦСЄ. Траєкторія конвергенції торгівлі до ЄС–15 для Словаччини була схожа на варіант Угорщини, але меншим рівнем реалізованого потенціалу торгівлі.

Серед вибірки країн Балтії, Естонія досягла найвищих рівнів конвергенції торгівлі до рівнів ЄС–15. Починаючи з кінця 1990–х років Латвія та Литва демонструють збільшення екстенсивної складової конвергенції торгівлі із одночасним зменшенням інтенсивної складової конвергенції торгівлі. Така динаміка складових конвергенції торгівлі може бути свідченням процесу зменшення фіксованих витрат торгівлі з ЄС–15. При цьому країни Балтії демонструють аналогічну до країн ЦСЄ композицію процесу конвергенції торгівлі до ЄС–15 із відповідним лагом у часі. У порівнянні із країнами Центральної та Східної Європи, а також із країнами Балтії, Україна займає найнижчу сходинку за показниками досягнутого рівня конвергенції торгівлі до Європейського Союзу. У відповідності до отриманих в даному розділі результатів, фактичні обсяги торгівлі України з ЄС–15 майже втричі менші за потенційні обсяги товарообігу.

Література

1. Ткачук О.В. Методика аналізу та прогнозування географічної структури торгівлі нових європейських країн / О.В. Ткачук // Держава і регіони. Серія Економіка і підприємництво. – 2008. – №2.

2. Ткачук О.В. Модель розвитку складових міжнародної торгівлі в умовах переходу до відкритої економіки / О.В. Ткачук О.В. // Формування ринкових відносин, Збірник наукових праць. – 2009. – №8.

3. http://unstats.un.org/unsd – Офіційний сайт Департаменту статистики ООН.

4. Fidrmuc J. Trade Integration of the New EU Member States and Selected South Eastern European Countries: Lessons from a Gravity Model / J. Fidrmuc, M. Bussiere, B. Schnatz // Oesterreichische Nationalbank Conference on European Economic Integration. – 2004.

5. Gros D. A note on the trade potential of Central and Eastern Europe / D. Gros, A. Gonciarz // European Journal of Political Economy. – 1996. – №12. – Pp. 709–721.

6. Hummels D. The Variety and Quality of a Nation's Exports / D. Hummels, P. Klenow // American Economic Review. – 2005. – № 95. – Pp. 704–723.

І.В. БОВСУНІВСЬКА,
здобувач, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Удосконалення нормативно–правового середовища розвитку комунальної власності в Україні

У статті розглядаються найбільш актуальні правові проблеми розвитку комунальної власності в Україні на сучасному етапі. Велика увага приділяється особливостям правового регулювання володіння, використання і розпорядження об'єктами комунальної власності, удосконаленню нормативно–правового забезпечення розвитку комунальної власності в Україні.

В статье рассматриваются наиболее актуальные правовые проблемы развития коммунальной собственности в Украине на современном этапе. Большое внимание уделено особенностям правового регулирования владения, пользования и распоряжения объектами коммунальной собственности, совершенствованию нормативно–правовой базы развития коммунальной собственности в Украине.

© І.В. БОВСУНІВСЬКА, 2010

In the article the most legal issues of the day of development of community property are examined in Ukraine on the modern stage. Large attention is spared the features of the legal adjusting of domain, use and disposing of objects of community property, to the improvement normatively legal providing of development of community property in Ukraine.

Постановка проблеми. В Україні триває реформування системи відносин власності та становлення ринкових відносин на основі багатоукладної економіки. З прийняттям Конституції України власність адміністративно–територіальних одиниць (комунальна власність), яка відносилась нарівні із загальнодержавною (республіканською) до державної власності (ст.31 Закону України «Про власність»), трансформувалася у самостійний вид власності. Комунальна власність становить економічну основу, матеріальну базу місцевого самоврядування, одним із завдань якого є забезпечення соціально–культурних, економічних потреб територіальної громади. Нині істотно змінилося місце і значення комунальної власності, що зумовлює необхідність певної переорієнтації подальшого розвитку цього інституту. Між тим і в законодавстві, і в правовій доктрині все ще зберігається підхід, при якому все, що пов'язано з проблемами комунальної власності, узгоджується з аналогічними явищами, властивими для державної власності, враховуючи їх спільний публічний характер. Поки що не створено належного правового механізму функціонування і розвитку комунальної власності і заснованих на ній комунальних підприємств, установ та організацій. До цього часу Україна не має правової бази (спеціального законодавчого акту), яка б розвивала ідеї Конституції з визначення статусу комунальної власності, питань, пов'язаних з функціонуванням спільної власності територіальних громад. На сьогодні у Верховній Раді зареєстровані лише проекти таких законів. Згідно з п. 3 Постанови Верховної Ради України «Про рекомендації парламентських слухань про законодавчі аспекти регіональної політики та місцевого самоврядування» від 05.06.2003 р. №939–IV [12] серед пріоритетних напрямів у діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування щодо місцевого та регіонального розвитку мають бути створення правових, економічних та організаційних умов для формування територіальних громад, які б володіли матеріальними, фінансовими та іншими ресурсами в обсязі, достатньому для ефективної реалізації завдань та функцій місцевого самоврядування; забезпечення реальної самостійності місцевих бюджетів. Загалом, слід зазначити, що на сьогодні день процес реального формування комунального сектора економіки випереджає відповідне законодавче регулювання, закон відстає від життя та його потреб. Належне врегулювання нормативно–правової основи функціонування власності територіальних колективів має стати надійним підґрунтям подальшого розвитку в Україні інституту місцевого самоврядування загалом, і інституту комунальної власності зокрема.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомі теоретичні здобутки щодо зазначеної проблематики представлені в роботах українських вчених–економістів, серед яких Б.М. Язвінюк (особливості впливу комунальної власності на економічний розвиток регіону); О.М. Денисюк (проблеми управління об'єктами комунальної власності); В.П. Полуянов (реформування комунального сектору економіки); Г.І. Бондаренко (оцінка економічного потенціалу і ефективності використання комунальної власності) та юристів: К.І. Апанасенко (правовий режим майна комунальної власності); Л.А. Музика (право комунальної власності в Україні); Р.А. Джабраїлов (правове забезпечення ефективного використання об'єктів комунальної власності). В їх роботах визначено окремі напрями удосконалення законодавства України з метою підвищення ефективності використання комунальної власності; доведено, що наявність комунальної власності передбачає різнопланову та багатоаспектну діяльність органів місцевого самоврядування щодо управління об'єктами власності територіальних громад. Незважаючи на значну кількість наукових праць з даної проблематики на сучасному етапі, окремі питання щодо удосконалення правового механізму ефективного використання і розвитку комунальної власності лише фрагментарно висвітлювалися в навчальній літературі та в періодичних виданнях. Відсутні монографічні дослідження з цієї проблематики. В цілому проблема інституту комунальної власності в Україні всебічно не проаналізована. Цілий ряд питань залишилися нерозкритими чи спірними, окремі з них некритично сприймаються вченими. Зокрема, потребують глибокого вивчення положення щодо місця інституту комунальної власності в системі економічних відносин; існує необхідність узгодження та вдосконалення термінологічного апарату; актуальним завданням є дослідження природи і сутності комунальної власності, її відмінності від державної власності; відсутня чітка законодавча концепція щодо статусу територіальних громад як суб'єктів комунальної власності; важливим питанням в Україні є законодавче врегулювання особливостей формування спільної власності територіальних громад, необхідно визначити що є спільними функціями, спільними потребами та інтересами територіальних громад. Недостатня наукова розробленість даної проблеми та її практична значущість визначає та актуалізує тему статті.

Мета статті. Визначення основних напрямів удосконалення правового середовища функціонування і розвитку комунальної власності.

Виклад основного матеріалу. Важливою умовою розвитку комунальної власності як матеріально–фінансової основи місцевого самоврядування є удосконалення нормативно–правової бази.

Принципово важливим питанням є приведення у відповідність певних протиріч між окремими положеннями (нормами) Конституції України, Законом «Про місцеве самоврядування в Україні» і Законом «Про власність». Закон «Про

власність» розглядає комунальну власність як різновид державної, а суб'єктами права комунальної власності визначає адміністративно–територіальні одиниці (п. 2 ст. 31 Закону «Про власність» від 07.02.91 р.). Сьогодні первинними суб'єктами відповідно до ст. 142 Конституції України 1996 року та ст. 6 Закону «Про місцеве самоврядування в Україні» визнаються територіальні громади сіл, селищ, міст, районів у містах, а комунальна власність є самостійною, рівноправною поряд з такими, як державна, приватна.

Потребує вирішення питання про доцільність існування з прийняттям нових Цивільного та Господарського кодексів України Закону України «Про власність» [3]. Взагалі потенційно він необхідний, але потребує суттєвих змін. Цей закон не відповідає положенням Конституції України, і при вирішенні тих чи інших питань щодо об'єктів комунальної власності зазвичай користуються нормами Основного Закону [1], Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» [2], інших нормативно–правових актів.

Доцільно запровадити на законодавчому рівні термін громадова власність замість комунальна (від назви первинного суб'єкта власності – територіальної громади).

Конституція України та Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» визначають комунальну власність економічною основою місцевого самоуправління. Відповідно до своєї сутності комунальна власність повинна насамперед забезпечити життєдіяльність місцевого населення, а вже в другу чергу може бути і економічною основою місцевого самоврядування, якщо це необхідно для вирішення питань місцевого значення. Іншими словами, норми вказаних вище законів не зовсім коректно відображають сутність комунальної власності, що може негативно відобразитися на реальному використанні даної форми власності.

Особливе питання – законодавче визначення місця та ролі територіальної громади в системі місцевого самоврядування, чіткий перелік її виключних повноважень, активне запровадження в муніципальну практику форм прямої демократії, безпосередня участь місцевого співтовариства у здійсненні місцевого самоврядування, підвищення ролі органів самоорганізації населення у вирішенні питань, пов'язаних із комунальною власністю і наданням суспільних послуг населенню.

Підтвердженням є певна неузгодженість щодо суб'єктів комунальної власності, що міститься в нормах Конституції України, в новому Земельному кодексі України від 25 жовтня 2001 року та Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні».

Хоча в Конституції України і визначено рівність всіх форм права власності та автономність територіальної громади як первинного суб'єкта права комунальної власності (частини 4, ст. 13, ст. 140), тим не менш досі спостерігається ігнорування цього факту з боку законодавця. Іншими словами, спостерігається тенденція до порушення прав територіальних громад. Зокрема, у гл. 2 нового Земельного кодексу [6] наведено перелік повноважень Верховної Ради України, Верховної Ради Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування в галузі земельних відносин. Проте в жодній із семи статей цієї глави про територіальні громади як самостійні суб'єкти місцевого самоврядування навіть не згадується.

Така ж ситуація і щодо Господарського кодексу [5]. Загалом у господарському законодавстві спостерігається тенденція ігнорування прав територіальної громади як власника. Але цей блок питань сам по собі не існує. Він має бути узгоджений з блоком проблем, які пов'язані з формуванням самих територіальних громад в Україні. В Конституції України територіальну громаду проголошено носієм місцевого самоврядування, але територіальні громади ще не сформовані. Так, останнім часом у контексті муніципальної реформи обговорюється питання про укрупнення територіальних громад, пропонується замість областей створити краї або землі. Це питання пов'язане, насамперед, з тим, що на практиці жителі не кожного села, селища є самостійною територіальною громадою. Дослідники пропонують, зважаючи на гостроту цього питання в Україні, звернутись до зарубіжного досвіду. Якщо взяти законодавство сусідньої Польщі, не кажучи вже про розвинуті європейські країни, то там чітко визначені перелік і найменування кожної територіальної громади, її склад (структура), повноваження, кожна з них має свої межі, статут, герб, прапор тощо. Зараз в Україні близько 12 тисяч територіальних громад. Реформа територіального устрою України має бути наповнена насамперед економічним, а не політичним змістом, мати наслідком створення оптимального життєвого середовища для людини. Необхідно прийняти закони про територіальний устрій України та про територіальну громаду, проекти яких підготовлені. Зрозуміло, що реформа територіального устрою не може відбуватись окремо від становлення та подальшого розвитку інституту комунальної власності.

Важливою умовою реформування і удосконалення відносин власності є оптимізація її структури. Це стосується всіх форм власності, але на сучасному етапі в нашій країні оптимізації структури потребує, перш за все, комунальна власність в силу соціальної значущості даної форми власності.

Комунальна власність по кількості об'єктів, їх розповсюдженні і видам діяльності, яку вони здійснюють, значна і різноманітна.

Треба зазначити, що на сьогодні об'єкти комунальної власності не мають чітко впорядкованої нормативно закріпленої класифікації. Недосконало це питання вирішується й в перспективних законопроектах. Різноманітні нормативні акти йдуть шляхом в цілому досить схожого простого переліку того, що взагалі може належати територіальній громаді. У них не розрізняються й не виділяються будь–які особливості структури і функціонування об'єктів комунальної власності, які, безперечно, існують і в виділенні яких існує потреба.

Так, ст. 142 Конституції зазначає, що матеріальною і фінансовою основою місцевого самоврядування є рухоме й

нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, інші кошти, земля, природні ресурси, що є у власності територіальних громад сіл, селищ, районів у містах, міст, а також об'єкти їх спільної власності, що перебувають в управлінні районних і обласних рад [1].

Статті 16 та 60 Закону «Про місцеве самоврядування в Україні» [2], ст. 35 Закону «Про власність» [3], які містять положення про матеріальну й фінансову основу місцевого самоврядування, також наводять переліки об'єктів, що можуть бути в комунальній власності. Причому лише останній закон містить найбільш досконалу й логічно впорядковану, хоча й дещо не відповідаючу сьогоденню, класифікацію об'єктів комунальної власності.

Аналізуючи ці нормативні акти, можна побачити, що кожен із наведених у них переліків не є тотожним іншому та й навряд чи досконалим з точки зору підстав класифікації.

На сьогодні однією із проблем регулювання відносин комунальної власності є відсутність чітких критеріїв, які б дали можливість відділити об'єкти комунальної власності від інших форм власності, зокрема державної. Одним із таких критеріїв може бути забезпечення економічного і соціального розвитку відповідної території, задоволення потреб територіальної громади [11].

Б.І. Адамов [7], В. Вакуленко [9], О. Денисюк [10] у своїх наукових працях окреслили коло об'єктів, які, на їхню думку, мають залишитися у комунальній власності територіальної громади. Наприклад, на думку О. Денисюка, до таких об'єктів належать [10]:

1. Комунальні підприємства, що забезпечують виконання важливих для територіальних громад функцій (заклади дитячого виховання, освіти, науки, культури та мистецтва, медичного та санаторно–курортного забезпечення, соціального обслуговування). Виділяючи цю групу об'єктів, автори наголошують на тому, що присутність приватного капіталу є небажаною через можливість зміни профілю діяльності, яка є суспільно необхідною (знову ж таки через низьку рентабельність), послаблення вимог (стандартів) щодо діяльності суб'єктів господарювання та зміни їх продукції (асортименту, ціни).

2. Місцеві ринки. Вони виконують важливу соціальну функцію – забезпечують прямий доступ дрібних товаровиробників, у тому числі фізичних осіб, до споживачів (жителів регіону). Усунення посередників знижує ціни на продукцію та одночасно заохочує дрібних товаровиробників до свого розвитку, сприяючи зміцненню малого бізнесу, зайнятості населення та підвищенню його доходів. Місцеві ринки – це джерело стабільних доходів територіальних громад від оренди та ринкового збору, а їх обладнання не потребує значних інвестиційних ресурсів.

Такі комунальні підприємства не повинні бути об'єктом оренди комерційних структур або відчуження з комунальної власності. У разі їх незадовільної роботи або невиконання ними інших покладених на них важливих для громади завдань має бути розглянуто питання щодо покращення менеджменту, реструктуризації тощо. Тобто мають бути застосовані відповідні санаційні процедури, але без зміни комунальної форми власності.

3. Господарські товариства з контрольним пакетом акцій (часткою, паєм) у комунальній власності, в які доцільним є залучення приватного капіталу (через їх високу капіталоємність та потребу в інвестуванні).

4. Підприємства, аварії на яких можуть мати характер екологічної катастрофи.

5. Підприємства–монополісти на регіональному ринку, що виробляють важливу для регіону продукцію.

6. Підприємства, що працюють у секторах економіки з високим рівнем монополізації (менше семи підприємств контролюють понад 80% усього відповідного регіонального ринку).

7. Підприємства, що стабільно приносять значні прибутки (наприклад, понад 100 тис. грн. чистого прибутку на рік).

8. Інфраструктурні об'єкти – шляхи, вулиці та їхнє освітлення, мости, вокзали, аеропорти.

У відповідності до закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» (пункт 30 частини 1 статті 26) перелік об'єктів комунальної власності, які не підлягають приватизації, затверджується виключно на пленарному засіданні місцевої ради. В зв'язку з цим є доцільним, враховуючи позитивний досвід зарубіжних країн, включити в законодавство України поняття «комунальна казна», визначивши склад цієї казни як виключно власність територіальної громади. До об'єктів, які мають режим виключного права комунальної власності, крім вищеназваних, можна також віднести [13]:

– природні ресурси і природні об'єкти місцевого значення, крім категорії земель, які дозволені до продажу;

– кладовища;

– звалища і місця захоронення відходів;

– вулиці, проїзди, дороги, парки, ботанічні і зоологічні сади, дендрарії, заповідники, заказники, природні ландшафти, пам'ятники природи;

– місцеві оздоровчо–лікувальні території і зони;

– місцеві пам'ятники історії і архітектури;

– енергетичні системи місцевого значення;

– соціальне і службове житло із складу житлового фонду територіальної громади;

– соціальні готелі.

До об'єктів виключно власності територіальної громади за рішенням відповідної ради або місцевого референдуму можуть бути віднесені і інші об'єкти із числа об'єктів, які знаходяться в комунальній власності. Об'єкти цієї категорії не можуть бути передані іншим власникам (в державну, приватну власність), відчужені яким–небудь способом. Вони можуть перейти у власність іншої територіальної громади в результаті зміни меж адміністративно–територіальних утворень, об'єднання кількох територіальних громад в одну.

Вищезазначений перелік – це не більш ніж орієнтир. Його не потрібно вважати ні вичерпним, ні обов'язковим. У статутах адміністративно–територіальних утворень має

бути визначений перелік об'єктів комунальної власності, які не підлягають приватизації. Статути є своєрідною комунальною конституцією на території, на яку розповсюджується юрисдикція відповідної територіальної громади. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» [2] передбачає можливість прийняття статутів, і цим же законом встановлена необов'язковість їх прийняття, і крім того, самі ради затверджують цей статут. Як наслідок, зазначені статути майже ніде не прийняті, а в решті випадків носять символічний і декларативний характер.

За даними Міністерства юстиції України, на 19 жовтня 2006 року тільки 1341 територіальна громада мала зареєстровані статути територіальних громад, що складало 11,7% від загального числа територіальних громад (наразі в Україні налічується 11521 територіальна громада).

Перед місцевими радами стоїть нагальне питання – запровадити механізми участі громади у процесі вирішення питань місцевого значення і підвищити роль і статус статутів територій з документу, який має символічний і декларативний характер, а в багатьох адміністративно–територіальних утвореннях і зовсім не прийнятий, до своєрідної комунальної конституції на території.

Підвищення ефективності використання комунальної власності неможливе без зведення усіх об'єктів даної форми власності у єдиний реєстр. Під єдиним реєстром комунальної власності мається на увазі комплекс спеціально організованих даних про об'єкти обліку. Слід відмітити, що держава визначила для себе коло об'єктів, що знаходяться у державній власності, – у 2005 році була проведена інвентаризація державного майна, що знайшло відображення у Реєстрі об'єктів державної власності. Відсутність єдиного реєстру майна, що належить територіальним громадам, вимагає проведення відповідного обліку і для майна комунальної власності. Повний облік майна територіальної громади дозволив би мати об'єктивну інформацію, виявити невраховане та невикористане майно, яке б стало додатковими об'єктами приватизації, здачі в оренду та здійснення інших, передбачених законом операцій щодо управління цим майном.

Нагальною потребою є запровадження (в перспективі, в контексті становлення регіонального самоврядування) інституту права власності територіальних колективів районів, областей (після формування таких колективів) та передача у власність цим колективам об'єктів спільної сумісної власності територіальних громад районів, областей.

Принципово важливим питанням в Україні є законодавче врегулювання особливостей формування спільної власності територіальних громад. Необхідно законодавчо визначити, що є спільними функціями та спільними інтересами і потребами територіальних громад в Україні. Як показує світовий досвід, ці функції не можуть бути делеговані знизу, їх потрібно прописати в законі. І саме під них має бути сформована відповідна неподільна власність. Тобто ні окрема територіальна громада, ні обласна чи районна ради не можуть мати право вирішувати, що робити зі спільною (комунальною) власністю. Вона має функціонувати відповідно до закону, в якому необхідно зазначити, що з метою реалізації спільних функцій громад існують об'єкти спільної власності, та визначити характер цих об'єктів [8].

У Конституції України районні та обласні ради визначені як органи місцевого самоврядування, що представляють спільні інтереси територіальних громад, проте без власних виконавчих органів і законодавчої підтримки з цього питання, свої функції делегують місцевим державним адміністраціям. Така форма взаємовідносин самоврядних та державних органів є винятком із загального правила, оскільки делегування повноважень, якщо таке право надається якомусь органові, є його правом, а не обов'язком. В області функції між двома ланками, або двома системами органів – обласною радою та обласною державною адміністрацією – мають бути розділені не лише за об'єктами власності, а й за функціями здійснення влади.

Відповідно до чинного законодавства районна та обласна ради не володіють комунальною власністю, вони:

– від імені територіальних громад сіл, селищ, міст здійснюють управління об'єктами їхньої спільної власності, що задовольняють спільні потреби територіальних громад;

– віршують питання щодо управління об'єктами спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст, районів у містах, що перебувають в управлінні районних і обласних рад; призначають і звільняють їх керівників;

– за дорученням відповідних рад вирішують питання про продаж, передачу в оренду, концесію або під заставу об'єктів комунальної власності, які забезпечують спільні потреби територіальних громад і перебувають в управлінні районних, обласних рад, а також щодо придбання таких об'єктів в установленому законом порядку, тобто від імені та в інтересах територіальних громад здійснюють правомочності щодо користування та розпорядження об'єктами майна спільної власності територіальних громад області, в тому числі виконують усі майнові операції, можуть передавати об'єкти права комунальної власності у постійне або тимчасове користування юридичним та фізичним особам, здавати їх в оренду, продавати і купувати, використовувати як заставу, вирішувати питання про їх відчуження, визначати в угодах та договорах умови використання та фінансування об'єктів, що приватизуються та передаються у користування і оренду;

– за пропозицією сільських, селищних, міських рад приймають рішення про передачу до комунальної власності відповідних територіальних громад окремих об'єктів спільної власності територіальних громад, які розташовані на їхній території, задовольняють колективні потреби виключно цих територіальних громад. Щоправда, законодавством не визначено правових наслідків для обласної (районної) ради, якщо вона не дослухається до пропозицій місцевих рад щодо передачі майна, і це є одним з недоліків Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні».

Доречно зауважити, що доцільність, порядок та умови відчуження зазначеного майна мають визначатися за рішенням власника, тобто територіальної громади або уповноваженої нею органу. Але практика свідчить про те, що районні та обласні ради щодо об'єктів спільної власності, які знаходяться у них в управлінні, здійснюють правочин власника. Так, практично неможливо навести приклад, коли прийняттю програм приватизації, затверджених районними та обласними радами, передували рішення міських, селищних чи сільських рад, які б уповноважували районні та обласні радами приймати такі рішення. Потрібна специфікація прав власності, розщеплення прав власності дає можливість спеціалізуватися в реалізації того чи іншого частково-правочину (наприклад, у праві розпорядження або в праві управління об'єктами власності).

Реалізація на практиці принципу фінансової автономії місцевого самоврядування на сучасному етапі є однією з центральних проблем в Україні. Бюджетний кодекс України врегульовує питання формування місцевих бюджетів, проте принципові аспекти місцевого самоврядування щодо реального управління місцевими фінансами на місцевому рівні, не знайшли в ньому свого відображення. Стаття 143 Конституції передбачає, що районні і обласні бюджети формуються з коштів державного бюджету для їх відносного розподілу між територіальними громадами або для виконання спільних проектів та з коштів, залучених на договірних засадах з місцевих бюджетів для реалізації спільних соціально-економічних і культурних програм. Натомість норми Бюджетного кодексу не передбачають будь-яких механізмів погодження прийнятих на районному чи обласному рівні рішень щодо реалізації спільних проектів з територіальними громадами, в інтересах яких такі проекти реалізуються [4].

Стаття 101 Бюджетного кодексу порушує бюджетні права місцевого самоврядування в плані добровільності передачі коштів з бюджетів територіальної громади до районних та обласних бюджетів, оскільки за нормами цієї статті рішення щодо передачі бюджетних коштів приймаються не на рівні територіальної громади у добровільному порядку, а на рівні району чи області.

У сучасних економічних умовах постає проблема підвищення ефективності функціонування комунальної власності з метою забезпечення конкурентоспроможності територіальних громад.

Зростання частки видатків місцевих бюджетів у ВВП з 11,8% у 2005 році до 13,1% в 2007 році не супроводжувалось адекватним підвищенням ефективності використання об'єктів комунальної власності. Середня частка доходів від комунальної власності в загальному обсязі доходів місцевих бюджетів протягом 2003–2007 років складала 26,2%, тоді як частка бюджетів, пов'язаних з функціонуванням комунальної власності в структурі загального обсягу видатків місцевих бюджетів за цей період в середньому становила 62,1% [8]. Сьогодні обсяг фінансових ресурсів місцевих урядів не відповідає обсягу функцій місцевого самоврядування (вони профінансовані на 20–30%). Для вирішення цієї проблеми шляхом використання комунальної власності необхідно на нормативному рівні підтримати такі починання, як партнерство громад, поширення кращих практик, співробітництво органів місцевого самоврядування, асоціацій громад та приватного сектору [8].

Важливою передумовою розвитку комунальної власності є міжкомунальне партнерство, тобто міжкомунальне об'єднання фінансових засобів, матеріальних та інших ресурсів для вирішення питань місцевого значення. Представницькі органи адміністративно-територіальних утворень для спільного вирішення питань місцевого значення можуть приймати рішення про заснування міжкомунальних господарчих товариств у формі закрити акціонерних товариств (ЗАТ) і товариств із обмеженою відповідальністю (ТОВ). Дана норма забезпечує органам місцевого самоврядування додаткові можливості використання свого майна для вирішення питань місцевого значення й надання додаткових послуг місцевому населенню. На наш погляд, дана можливість є досить важливою й перспективною для відносно невеликих адміністративно-територіальних утворень, яких сьогодні у нашій країні переважна більшість.

Згідно з даними, отриманими від регіональних виборчих комісій, за станом на травень 2006 року в Україні 11000 адміністративно-територіальних утворень. Серед адміністративно-територіальних утворень – 7769 сільських поселень, тобто структуру місцевого самоврядування складають переважно невеликі адміністративно-територіальні утворення з відносно невеликим бюджетом і маленьким масштабом комунальної власності ресурсопоглинаючого характеру. Іншими словами, переважна більшість населених пунктів в Україні не забезпечені необхідним обсягом фінансових і майнових ресурсів для належного розв'язання питань місцевого значення й потенційно приречені на хронічну економічну залежність від держави.

Об'єднання ресурсів даних адміністративно-територіальних утворень між собою та більшими й економічно благополучними адміністративно-територіальними утвореннями в деяких соціально-економічних сферах життєдіяльності дозволить створити більші організації з більш масштабною ресурсною базою, здатні самостійно вирішувати питання місцевого значення. Крім того, на погляд автора, при створенні подібних комунальних організацій можлива дія позитивного ефекту масштабу й відповідне зниження витрат на відтворення комунальної власності й здійснення управлінського процесу.

Якщо звернутися до закордонного досвіду, то можна зустріти безліч варіантів вирішення завдань, що виходять за рамки можливостей одного невеликого муніципального утворення. Найбільш широко практикуються наступні варіанти міжмуніципального співробітництва:

– покупка послуг «великого» муніципалітету декількома «маленькими» муніципалітетами (приклад: послуги притулків, послуги кризових центрів);

– створення організацій, у керуючі органи яких входять представники декількох муніципалітетів (приклад: місцева транспортна компанія);

– партнерство між декількома муніципалітетами в реалізації великих проектів (приклад: будівництво станції по переробці відходів).

Розвиток партнерства між органами місцевого самоврядування, територіальною громадою як місцевим співтовариством і приватним сектором є одним із найпріоритетніших напрямів розвитку як адміністративно–територіальних утворень загалом, так і комунальної власності зокрема. Реальні результати від такої форми співпраці будуть залежати від створення необхідних нормативно–правових, фінансово–економічних, організаційних механізмів та умов, що сприятимуть зацікавленості сторін в розвитку партнерства. Розвиток партнерських зв'язків залежить і від реальної фінансово–економічної спроможності органів місцевого самоврядування, їх незалежності від центральної влади в сфері виконання власних повноважень та завдань.

Принципово важливим є розробка і ухвалення законів України та інших нормативно–правових актів, що регламентують функціонування інституту комунальної власності. Зокрема, мають бути ухвалені закони «Про комунальну власність», «Про комунальні підприємства», «Про правовий режим майна комунальної власності», «Про комунальні цінні папери», «Про територіальні громади», «Про адміністративно–територіальний устрій» та інші. Їх прийняття могло б задовольнити теперішню потребу органів місцевого самоврядування в конкретних механізмах реалізації права комунальної власності.

Має бути прийнятий закон, який би об'єднував усе позитивне, що присутнє в різних законодавчих та нормативних актах, які хоч якимось чином стосуються питань управління комунальною власністю, та більш детально регламентував правові основи управління об'єктами комунальної власності та врегульовував відносини, пов'язані зі здійсненням територіальними громадами сіл, селищ, міст та районів в містах повноважень щодо управління об'єктами комунальної власності та об'єктами спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст у районах та областях.

Цим законом міг би стати закон «Про комунальну власність в Україні», який відсутній у вітчизняному законодавстві, наслідками прийняття якого буде вдосконалення правового регулювання суспільних відносин у сфері управління об'єктами комунальної власності.

У підтвердження всьому вищесказаному можна навести рекомендацію Конгресу місцевих і регіональних влад Європи 102 (2001) «Стосовно місцевої та регіональної демократії в Україні» від 13 листопада 2001 року, яка включає 12 статей, присвячених питанням розвитку місцевого самоуправління в Україні [13]. Так, підпункт d пункту с статті 12 Рекомендації говорить про необхідність як можна скоріше прийняти чіткі законодавчі норми відносно статусу місцевої і регіональної власності (включаючи і природні ресурси) і її управління відповідними органами влади. Аналогічні рекомендації проголосили у резолюції учасники VI Всеукраїнських муніципальних слухань, деяких наукових конференцій.

Висновки

Проведене дослідження надає змогу сформулювати такі висновки та пропозиції стосовно розвитку інституту комунальної власності в Україні, які мають теоретичну та практичну спрямованість:

1. У загальному вигляді нормативно–правова основа комунальної власності в Україні представляє єдину достатньо логічну систему. Правове регулювання реалізації комунальної власності бере початок в міжнародному праві, має своє закріплення в національному законодавстві (Конституція, закони «Про власність», «Про місцеве самоврядування», Цивільний, Господарський, Земельний кодекси) і логічно завершується на рівні адміністративно–територіальних утворень (нормативні акти органів місцевого самоврядування).

2. Процеси правового закріплення комунальної власності в Україні не завершені, що обумовлює необхідність проведення подальших робіт в цьому напрямку. В статті підтверджується існуючий підхід до комунальної власності як самостійної форми власності і запропоновано внести зміни до Закону «Про власність», щодо визнання її незалежності від державної власності. Крім цього, автор притримується думки відносно необхідності прийняття самостійного закону «Про комунальну власність в Україні».

3. Доцільно запровадити на законодавчому рівні термін громадівська власність замість комунальна (від назви первинного суб'єкта власності – територіальної громади).

4. Необхідно на законодавчому рівні визначити місце та роль територіальної громади в системі місцевого самоврядування, чіткий перелік її виключних повноважень, безпосередня участь місцевого співтовариства у здійсненні місцевого самоврядування, підвищення ролі органів самоорганізації населення у вирішенні питань, пов'язаних з комунальною власністю і наданням суспільних послуг населенню.

5. Потрібно внести зміни до законодавства, що регламентує бюджетну та фіскальну системи, відносини власності, функціонування комунальних підприємств та об'єктів ЖКГ, здійснення місцевих запозичень, земельні відносини тощо. Такі зміни, в першу чергу, мають бути спрямовані на:

– законодавче врегулювання питань, пов'язаних з правовим режимом комунальної власності;

– завершення процесу розмежування об'єктів права державної та комунальної власності та процесів приватизації цих об'єктів протягом двох–трьох наступних років;

– встановлення нових правових засад розмежування земель державної та комунальної власності, що безпосе–

редньо пов'язано з формуванням територіальної основи місцевого самоврядування, утворенням нової адміністративно–територіальної одиниці – громади;

– встановлення переліку об'єктів виключного права власності територіальних громад;

– більш чітке визначення статусу комунальних підприємств та комунальних установ, а також статусу підприємств та установ, що перебувають у спільній власності територіальних громад.

6. Необхідно підвищити роль і статус статутів територій з документу, який має символічний і декларативний характер, а в багатьох адміністративно–територіальних утвореннях і зовсім не прийнятий, до своєрідної комунальної конституції на території.

7. Важливо створити правові умови для розвитку фінансово–кредитних установ, що перебувають у власності органів місцевого самоврядування різних рівнів.

8. Запровадити (в перспективі, в контексті становлення регіонального самоврядування) інституту права власності територіальних колективів районів, областей (після формування таких колективів) та передати у власність цим колективам об'єктів сумісної спільної власності територіальних громад районів, областей.

9. Принципово важливим є розробка і ухвалення законів України «Про комунальну власність», «Про комунальні підприємства», «Про правовий режим майна комунальної власності», «Про комунальні цінні папери», «Про територіальні громади», «Про адміністративно–територіальний устрій» та інші.

Застосування рекомендованих у статті підходів і заходів щодо удосконалення нормативно–правового забезпечення розвитку комунальної власності в Україні сприятиме підвищенню ефективності використання комунальної власності як матеріально–фінансової основи місцевого самоврядування.

Література

1. Основний Закон України. Конституція України // Відом. Верховної Ради. – 1996. – №30. – Ст. 141.

2. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» // Відом. Верховної Ради України. – 1997. – №24. – Ст. 170.

3. Закон УРСР «Про власність» від 07.02.91 р. №697 – XII // Відомості Верховної Ради УРСР, 1991. – №20. – Ст. 249.

4. Бюджетний кодекс України: від 21.06.2001 р. // Відомості Верховної Ради України 2001 №37, ст. 189.

5. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436–IV // Офіційний вісник України. – 2003. – №11. – Ст. 462. – С. 303–458.

6. Земельний кодекс України // Відом. Верховної Ради України. – 2002. – №3–4. – Ст. 27.

7. Адамов Б.І. Удосконалення управління комунальними структурами міст. – Донецьк: ІЕП НАН України, 1996. – 37 с.

8. Барабаш Т.Г. Пропозиції щодо нормативно–правового забезпечення функціонування матеріально–фінансової основи місцевого самоврядування // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. Вип. 8: Економічні науки. – Чернівці, 2007. – С. 197–208.

9. Вакуленко В. Проблеми управління комунальною власністю великих міст у сучасних умовах // Вісник УАДУ при Президентові України. – 1996. №1. – С. 172–185.

10. Денисюк О.М. Науково–методичні основі трансформації структури власності в Україні. Авт. дис. на здоб. наук. ступ. докт. ек. наук. – Київ–2006.

11. Комунальна власність в Україні: чинне законодавство і законопроекти / Л. Музика // Право України. – 2000. – №11. – С. 60–63.

12. Про рекомендації парламентських слухань про законодавчі аспекти регіональної політики та місцевого самоврядування: Постанова Верховної Ради України №939–IV від 05.06.2003 р. // Відомості Верховної Ради України від 14.11 2003 р. №46.

13. Устименко В.А. Власність територіальної громади міста (господарсько–правові аспекти). Дис. на здобуття наук. ступ. доктора юрид. наук. Донецьк–2007. – С. 172–175.

14. Щодо місцевої та регіональної демократії в Україні: Рекомендація 102 (2001) / Рада Європи. Конгрес місцевих та регіональних влад Європи. Страсбург, 13 листопада 2001 року // Аспекти самоврядування – 2001 №4 (12). – С. 2–6.

В.М. МАРЧЕНКО,
докторант, НУХТ

Синергізм ринкової вартості корпорації

У статті досліджена нелінійна природа поведінки ринкової вартості акцій корпорацій та причини її походження.

В статье исследована нелинейная природа поведения рыночной стоимости акций корпораций и причины ее происхождения.

Nonlinear nature of conduct of market value of actions of corporations and reason is investigational in the article, that its origin.

Постановка проблеми. Поява синергетики як науки про самоорганізацію складних систем дозволила підійти до їх дослідження з позицій нелінійності, розглядаючи останню як основну закономірність їх розвитку. Причинами такої нелінійності є наявність різнонаправленої поведінки елементів системи та різної сили їх впливу на систему, зовнішні фактори впливу, зовнішні та внутрішні випадковості. З іншого боку, нелінійність пояснює неможливість точного

 © В.М. МАРЧЕНКО, 2010

прогнозування поведінки системи та наявність відхилення прогнозного значення на величину випадкової складової.

У системах мікрорівневої економіки таке відхилення стану системи від прогнозованого значення (компліментарного ефекту) і є синергетичним ефектом. Характер впливу випадковості на систему визначає і характер синергетичного ефекту (позитивного чи негативного).

Попередніми дослідженнями доведено, що на рівні підприємства синергетичними можуть бути: результати управлінських рішень; колективної співпраці; результати очікування зацікавлених осіб як реакція на зміну іміджу; спекулятивні очікування.

Імідж корпорації в теорії синергетики можна розглядати як категорію з двома протилежними функціями: як фактор впливу на формування рішення зацікавлених осіб (постачальників, споживачів, інвесторів, кредиторів) і як результат таких рішень. У такій протилежності проявляється принцип прямого та зворотного зв'язку між фактором та результатом у відкритій системі. Імідж як фактор впливу має прояви у кількості укладених угод з постачальниками, споживачами, кредиторами, інвесторами. Імідж як результат впливу проявляється в обсягах реалізації продукції, величині кредитної ставки позикових коштів, ринковій ціні акції корпорації на організованому та неорганізованому ринку цінних паперів.

Всі результати іміджу корпорації мають синергетичну природу, їм властиві циклічні коливання їх значень та певна невизначеність умов формування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В науковій літературі цінні папери України досліджуються з позицій їх структури [1, 3], прогнозування розвитку [4], курсової політики [1, 4], ризику [2] тощо. Більшість із наукових розробок розглядають акцію та її ринкову вартість з позицій фінансового менеджменту. Однак поширення синергетичної концепції в процеси дослідження економічних явищ проявляється і в збільшенні кількості наукових розробок щодо нелінійної поведінки ринкової вартості акцій корпорацій [2].

Мета статті – дослідити нелінійну природу ринкової вартості акцій корпорації.

Виклад основного матеріалу. Найбільші зміни тренду результатів іміджу властиві ринковому курсу акцій. Факторами, які впливають на формування ринкової вартості акції корпорації є попит та пропозиція акцій. Попит на акції виступає як результат обсягу вільного капіталу, який готовий інвестор вкласти в акції даної корпорації. Попит формується під впливом іміджу корпорації, іміджу галузі, іміджу країни та очікувань інвестора щодо отримання норми дохідності. Три перших фактори визначатимуть лінію загального тренду. Четвертий фактор виступає похідним від попередніх і є відображенням настроїв інвесторів щодо придбання акцій конкретної корпорації. Настрої інвесторів залежні від: динаміки основних факторів, які впливають на ціну акції; наявності альтернативних акцій з вищими очікуваннями доходності та меншими ризиками; зовнішніх випадковостей, які тимчасово впливають на відхилення тренду від основної лінії.

Відхилення руху показника від основного тренду можливе і як результат зміни пропозиції акцій. За законами рівноважного ціноутворення будь–яке зростання пропозиції призводить до зниження ціни при незмінності інших факторів, які впливають на її рівень.

Дослідимо залежність курсу акцій корпорацій харчової промисловості від факторів, які його формують, проаналізуємо їх пропозицію на ринку та дослідимо синергетичну природу ринкової вартості акції. Синергізм ринкової вартості акції проявлятиметься у взаємодії об'єктивних факторів формування курсу та суб'єктивних очікувань інвестора сумарної дохідності від зміни дохідності цінного паперу та його ринкової вартості за визначений період часу. Чим більшими будуть очікування, тим вищим попит на акції при незмінності об'єктивних курсоутворюючих факторів, і навпаки.

Дослідження проведемо на основі статистики корпорацій, акції яких обертаються на ПФТС або значаться у біржових списках.

Повертаючись до теорії синергетики, основу якої складає теза про те, що у відкритих системах поведінка системи описується нелінійними залежностями, передбачити тенденцію подальшого руху системи достатньо складно. В силу непередбачуваності впливу зовнішніх факторів можна говорити і про ідентичність поведінки фондових ринків основним висновкам синергетики.

Волатильність біржового курсу акцій обумовлена: прогнозованими тенденціями змін факторів внутрішнього та зовнішнього середовища та випадковостями, які у синергетиці, і є причинами нелінійності поведінки системи в цілому. Випадковості обумовлені як суб'єктивними так і об'єктивними чинниками, присутні як при первинному розміщенні акцій так і при вторинному їх перерозподілі, як при розміщенні акцій на організованих так і на неорганізованих ринках. Так, зокрема при первинному публічному розміщенні акцій корпорацій харчової промисловості на зарубіжних ринках (IPO) в умовах прогнозованого ажіотажного попиту на активи в цілому, мали місце випадковості, які не дозволили окремим корпораціям отримати очікувану ринкову капіталізацію. До найпоширеніших із них можна віднести:

а) якість роботи інвестиційних банків та консультуючих емітентів. Адже від послідовності та вчасності їх дій залежить майбутня капіталізація корпорацій. Неабияка роль у процесі IPO відведена піар–компаніям, задача яких полягає у формуванні позитивного іміджу емітента у потенційних інвесторів з метою найвигіднішого розміщення своїх акцій;

б) сумарний попит на дані активи та конкретних намірів та очікувань покупця від утримування визначених акцій. Структура потенційних учасників фондових ринків формується за рахунок: хедж–фондів, фізичних осіб, пенсійних фондів, інвестиційних компаній тощо.

Залежно від структури потенційних інвесторів зміна ринкової вартості акції може бути результатом об'єктивних подій, а може залежати і від суб'єктивних (спекулятивних) намірів покупців;

в) вартість розміщення акцій, яка залежить від цінової політики емітента, і яка не завжди задовольняє очікування інвесторів. Ціна розміщення може формуватися на межі верхнього рівня ціни на дані активи, оскільки відображає лише очікування емітента без врахування очікувань інвестора. Така ціна акції вимагає підняття верхньої рівня коридору цін на дану акцію, або зниження ціни розміщення до відповідного рівня в межах існуючого коридору цін;

г) дотримання взятих зобов'язань. Корпорації, які проводили IPO не завжди дотримувались задекларованої стратегії довгострокового розвитку, а отже при умові неефективного використання залучених коштів котирування їх акцій падали;

д) період оприлюднення інформації про діяльність корпорації. Так, «відповідно до статті 40 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» та вимог розділів V і VI Положення емітенти цінних паперів зобов'язані оприлюднювати регулярну річну інформацію у строк не пізніше 30 квітня року, наступного за звітним, і подавати її до комісії у строк не пізніше 1 червня року, наступного за звітним.

У той же час звертає увагу на себе той факт, що своєчасне розкриття особливої та регулярної інформацій в загальнодоступній інформаційній базі даних Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку про ринок цінних паперів також впливає на коливання біржового курсу цінних паперів, які знаходяться в обігу на фондових біржах» [5];

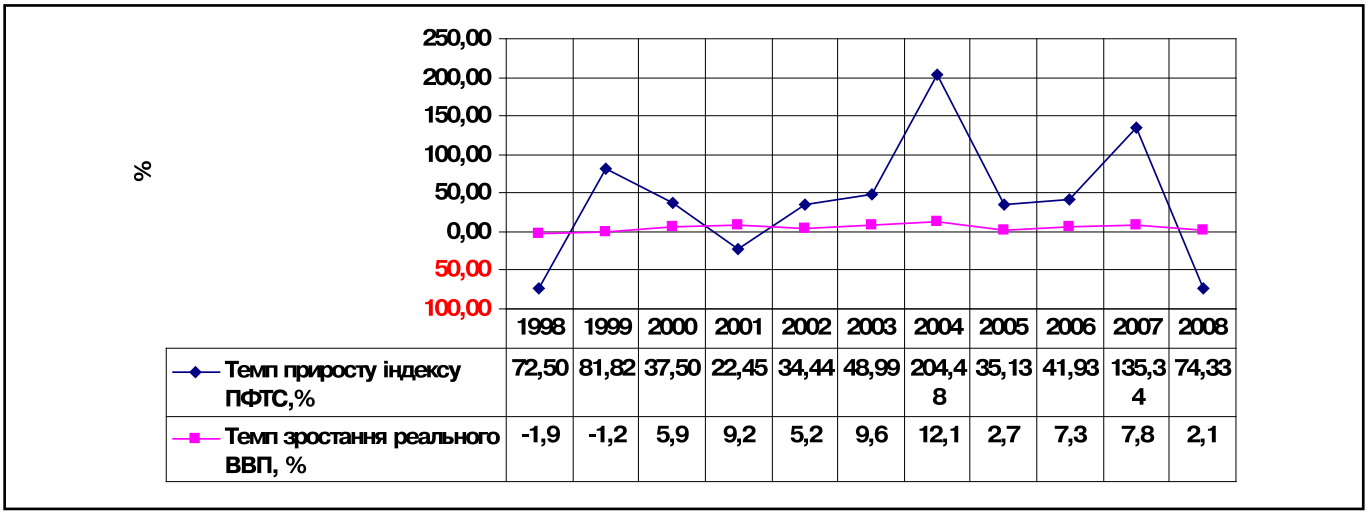
3) період циклу розвитку економіки. Циклічне коливання економічних систем проявляється в послідовності переходів такої системи від фази зростання до фази падіння ділової активності. Тривалість такого переходу визначається, перш за все, складністю системи. Чим складнішою є система, тим тривалішим буде цикл. Така тривалість циклу обумовлена швидкістю зміни її станів, яка називається інерційністю системи [2, с. 129]. У складних системах інерційність виникає завдяки взаємній компенсації різнонаправлених коливань складових елементів системи. І чим складнішою є система, тим більше компенсацій коливань в ній відбуватиметься і тим інерційнішою вона є.

Виходячи з вищевикладеного, інерційність системи визначається силою коливань її підсистем. Підсистеми макроекономіки теж характеризуються різними структурними та кількісними характеристиками, які впливають на силу коливань такої підсистеми та її участь в зміні стану економіки в цілому.

Щодо національного фондового ринку, то він характеризується невисокою складністю та активністю, а відповідно циклічні коливання такого ринку є закономірними та самовпорядкованими. Індикатором циклічної поведінки фондового ринку є зміна індексу ПФТС. За даними рис. 1, індекс ПФТС коливається без прив'язки до темпів зміни реального ВВП, а отже кореляційна залежність між фондовою активністю та зростанням реального виробництва є незначною.

Однак за слабко вираженою залежністю між активністю фондового ринку та реальним зростанням економіки прослідковуються найвищі темпи зростання індексу ПФТС у періоди найбільших підйомів розвитку економіки (2004 та 2007 роки). У фазі зростання ділової активності в економіці зростають і ціни цінних паперів, а в фазі падіння ціни знижуються;

4) інформація. Будь–яка інформація соціально–політичного, економічного або іншого характеру відображається на тенденціях руху грошових коштів. Не виключення становить залежність між фондовою активністю та заявами владних органів про реприватизацію, зміну власників, невиконання інвестиційних зобов'язань. Небезпека негативних впливів інформаційного середовища на стан ринкової капіталізації акцій національних корпорацій обумовлена значною їх залежністю від іноземного капіталу та очікувань іноземних інвесторів, які, маючи більше альтернатив розміщення своїх вільних грошових коштів, виводять свої капітали, обвалюючи фондові ринки країни реципієнта в періоди зростання ризику втрати доходності на вкладений капітал. Така ситуація є характерною і для періодів виборів президента та органів законо-



	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Темп приросту індексу ПФТС,%	72,50	81,82	37,50	22,45	34,44	48,99	204,48	35,13	41,93	135,34	74,33
Темп зростання реального ВВП, %	-1,9	-1,2	5,9	9,2	5,2	9,6	12,1	2,7	7,3	7,8	2,1

Рисунок 1. Темпи зростання реального ВВП та індексу ПФТС

давчої та виконавчої влади і для періодів протистоянь між політичними гілками влади, кризових явищ тощо;

5) самоорганізація у відкритих системах є результатом зовнішніх або внутрішніх коливальних процесів, які мають різну інтенсивність, а отже і силу впливу на саму систему. При незначних зовнішніх впливах, обумовлених коливаннями окремих показників системи, зміни на фондових ринках, в залежності від сили коливань показника, можуть бути тимчасовими або постійними, тобто такими, які дадуть можливість емітентам змінити час виходу на ринок, або умови розміщення акцій. При значних коливаннях, які є незворотними, і які охоплюють не лише фондовий ринок, а й усю економічну систему країни змінюється стан фондового ринку та ринкова капіталізація емітентів.

Ринкова вартість акції з точки зору синергетичної концепції дослідження розглядається як результат опосередкованої взаємодії емітента та інвестора або взаємодії попиту на інвестиції та пропозиції інвестиційного капіталу. Результат такої взаємодії коливається в межах встановленого рівня верхньої та нижньої ціни на визначені активи.

Середня рівноважна ціна у визначеному коридорі ціни розглядається як імовірнісна ціна розміщення акцій, на яку сподівається емітент в момент прийняття рішення про продаж акцій на відкритому ринку. Різниця між середньою ціною розміщення аналогічних акцій та балансовою вартістю акцій даної корпорації є тим прогнозованим обсягом переваг, які набуває корпорація в результаті залучення інвестицій. Така перевага вважається компліментарним ефектом результатом раціонального використання ресурсів. Однак, в процесі розміщення акцій їх ціна може відхилятися від середніх значень, а в крайньому випадку, навіть виходити за межі верхнього та нижчого рівнів ціни. Причинами, які призводять до відхилення ціни від середніх значень, найчастіше виступають:

1) імідж корпорації: інформаційна прозорість, дотримання стандартів корпоративного управління, прозорість власності та бізнесу, стійкий фінансово–господарський стан тощо;

2) публічність корпорації: публікація регулярної звітності, підтримка корпоративного сайту, розкриття важливих фактів із життя корпорації, випуск аналітичних звітів, організація виступів топ–менеджерів на міжнародних форумах і дискусійних майданчиках [1, с. 76];

3) попередні IPO корпорації. У класичному розумінні IPO передбачає розміщення акцій корпорації на фондовій біржі із включенням акцій в лістинг [1, с. 74]. Лістинг як сукупність процедур по допуску цінного паперу до торгів на фондовій біржі, передбачає перевірку стану корпорації на предмет здатності гарантувати інвесторові виконання взятих на себе зобов'язань. Корпорації, які пройшли лістинг, особливо на провідних фондових ринках, вважаються максимально прозорими та надійними. Тому більшість угод на провідних фондових ринках приходиться саме на біржову торгівлю;

4) випадковості, викликані коливаннями попиту та пропозиції аналогічних активів.

Відхилення ринкової вартості корпорації від середньо галузевих значень і становитиме сутність синергізму категорії ринкової вартості. Синергія ринкової вартості акції корпорації залежить від обраного методу прогнозування цін на акції. На сьогодні відомими в економічній науці є такі методи прогнозування: фундаментальний, технічний, психологічний, комп'ютерний аналізи, однак жодний із них не дозволяє з достатньою часткою ймовірності спрогнозувати майбутню вартість акцій.

Всі методики дають можливість лише означити коридор цін в межах якого буде рухатися ціна конкретної акції. Тим більше, що в усіх означених методах прогнозування активним суб'єктом цього процесу є людина, від знань, вмінь, навичок якої залежить результат прогнозу. А досвід прогнозування довів здатність суб'єкту прогнозувати тенденції, і неможливість точного прогнозу значень, в силу наявності суб'єктивного фактору та суб'єктивних та об'єктивних випадковостей як в процесі первинного розміщення акцій, так і їх подальшого обігу на ринку цінних паперів.

Всі означені та інші невраховані фактори можуть спричинити відхилення ціни акції від середньогалузевого рівня ціни на дані активи.

Синергетичний ефект ринкової вартості виникає за рахунок її зміни між ринковою вартістю (ціною розміщення) та очікуваннями емітента. Тобто можна говорити, що джерелами синергетичного ефекту виступають:

– різниця між середньогалузевою ціною акції та ціною розміщення акцій конкретної корпорації;

– різниця між ціною розміщення на міжнародних та національних ринках;

– різниця між ціною розміщення на організованих та неорганізованих ринках.

Синергія для корпорації = вартість розміщення акції – середньозважена вартість розміщення акції на аналогічні активи.

Синергія для власників = виручка від продажу акцій – середньозважена ринкова ціна аналогічних акцій–капітал вкладений в корпорацію (ціна придбання + реінвестований прибуток).

Для дослідження синергетичної природи походження ринкової вартості акцій проведемо спрощені мікроекономічні дослідження впливу фінансового стану та стану господарської діяльності корпорацій харчової промисловості на ринкову вартість акцій таких корпорацій.

Найпоширенішими показниками оцінки ефективності інвестування в акції корпорації є показник прибутку на одну акцію та коефіцієнт ціна/прибуток.

Коефіцієнт ціна/прибуток відноситься до тих показників, які характеризують міру відриву ринкової вартості від реальної вартості акції. Його значення дозволяє визначити міру переоціненості чи недооціненості акцій корпорації. Як свідчать дані розрахунку цього показника на прикладі окремих підприємств харчової промисловості, практично всі акції підприємств харчової промисловості є переоціненими фондовим ринком.

Таблиця 1. Індикатори ринку акцій корпорації та показники їх фінансового стану

Назва корпорації	Рік початку котирування на ПФТС	Номінальна вартість акції, грн.	Роки	Ринкова ціна акції на останній день котирування в поточному році, грн.	Темп зміни до попереднього року, %	Прибуток на одну акцію, грн.	Темп зміни до попереднього року, %	Дохід на одну акцію, грн.	Темп зміни до попереднього року, %	Ціна/ прибуток P/E	Коефіцієнт ціна–дохід	Темп зміни до попереднього року, %	Рентабельність власного капіталу, %	Коефіцієнт виплат в дивідендний фонд
Цукровий Союз «Укррос»	2007	1,00	2007	13,13		2,6		3,766		5,05	3,486		49,1	0
			2008	2,00	15,2	–0,927		1,066	28,3	2,07	1,876	53,8	–20,5	0
ВАТ «Галактон»	2006	0,38	2006	7,5		0,007		11,143		1071,4	0,673		0,3	0
			2007	16,0	213,3	0,072	1028,6	11,82	106,1	222,2	1,354	201,2	3,3	0
			2008	10,0	62,5	0,009	12,5	15,633	132,3	1111,1	0,640	47,3	–0,4	0
«Сан Інбев Україна»	2006	0,01	2006	0,55		0,017		0,199		58,8	2,764		21,4	0
			2007	0,87	158,2	0,031	182,4	0,251	126,1	28,1	3,466	125,4	4,8	0
			2008	0,16	18,4	0,006	19,4	0,301	119,9	26,7	0,532	15,3	27,3	0

Даний показник має і інше функціональне призначення. За його величиною можна оцінити міру розвиненості ринку. Так, на фондових біржах, що є членами Світової федерації бірж, показник P/E перебуває у межах від 10 до 30 [4].

На основі наведених значень коефіцієнту ціна/прибуток акцій корпорацій харчової промисловості можна говорити про значні його коливання від значення 2 (для цукрової галузі) до 1111 (для молочної галузі). Отже, на основі такого співвідношення можна припустити, що інвестор віддає перевагу не короткостроковим показникам фінансового стану корпорації, а галузі діяльності (ємності ринку, частки корпорації на даному ринку, перспектив розвитку ринку, тенденціям формування попиту на даному ринку), репутації корпорації, довгостроковим перспективам розвитку корпорації та ринку.

Показником оцінки сумарного ефекту від залучення коштів шляхом первинного розміщення акцій корпорації є коефіцієнт Тобіна, який показує міру перевищення ринкової вартості акції над величиною чистих активів на одну акцію. Для корпорацій, що розглядаються значення коефіцієнту Тобіна наведено в табл. 2.

За даними табл. 2, співвідношення ринкової капіталізації акцій корпорацій харчової промисловості та їх балансової вартості перебувало на рівні більшому 1, що свідчить про готовність інвесторів платити за дану акцію більше, аніж сума реального капіталу, що приходиться на одну акцію, а отже про значну переоцінку їх акцій та вплив емоційно–психологічної складової інвестора на формування ціни акції. Останній фактор також виступає джерелом можливої синергії ринкової вартості акції корпорації.

На основі дослідження значень ринкової вартості акцій корпорацій молочної галузі на кінець 2008 року були розраховані їх середньогалузеві значення, які дали можливість визначити розмір компліментарних та синергетичних ефектів корпорації при розміщенні таких акцій на ринку цінних паперів (табл. 3).

Таблиця 2. Показники ринкової капіталізації корпорації

Назва корпорації	Роки	Ринкова ціна акції на останній день котирування в поточному році, грн.	Кількість простих акцій, шт.	Ринкова капіталізація корпорації, тис. грн.	Вартість чистих активів, тис. грн.	Вартість чистих активів на одну акцію (балансова вартість), грн.	Коефіцієнт Тобіна
Цукровий Союз «Укррос»	2007	13,13	106233000	1394839,29	563182,9	5,0	2,42
	2008	2,00		212466,00	479446,9	5,0	0,44
ВАТ «Галактон»	2006	7,5	23126796	173450,97	49123,6	2,12	3,53
	2007	16,0		370028,74	50799,7	2,20	7,28
	2008	10,0		231267,96	50588	2,00	4,57
«Сан Інбев Україна»	2006	0,55	9510655300	5230860,42	763910,9	0,08	6,85
	2007	0,87		8274270,11	1076811,5	0,11	7,68
	2008	0,16		1521704,84	1131539	0,12	1,35

Таблиця 3. Синергетичний та компліментарний ефекти вартості акції корпорацій молочної промисловості, грн.

Значення вихідних показників	ВАТ «Галактон»	ВАТ «АК «Комбінат» «Придніпровський»	ВАТ «Ковельмолоко»	ВАТ «Кременчуцький міськмолзавод»	ВАТ «Житомирський маслозавод»	ВАТ «Шосткінський міськмолзавод»
Балансова вартість акцій	2	4,47	8,02	0,59	49,76	83,36
Ринкова капіталізація акцій корпорації	10	25	0,25	1,8	4,8	210
Ринкова капіталізація акцій корпорацій галузі	4,3	28	2,8	2,8	0,56	215,15
Компліментарний ефект	2,30	23,53	−5,22	2,21	−49,2	131,79
Синергетичний ефект	5,70	−3,0	−2,55	−1,0	4,54	−5,15

Проблема синергізму ринкової вартості акції корпорації полягає не в самому характері такого ефекту, а в уявній можливості його використання корпорацією.

Зважаючи, що більшість акцій корпорацій харчової промисловості включені до біржового списку, але обігу таких акцій на відкритих торгах не відбувається, котирування акцій цих корпорацій носить чисто інформаційних характер.

Іншою проблемою використання синергізму ринкової вартості акцій корпорацій молочної промисловості є обмеженість обігу їх акцій на фондових ринках України. За представленістю акцій на фондових ринках, корпорації молочної промисловості можна класифікувати як такі, що:

1) формують імідж або підтверджують статус публічних корпорацій;

2) корпорації, які реалізують стратегічні наміри подальших реорганізацій і які виставляють незначні пакети акцій для отримання інформації про рівень та динаміку ринкової вартості їх акцій;

3) корпорації, контроль над якими належить іноземним інвесторам і які здійснюють постійний моніторинг рейтингу своїх корпорацій.

Звідси, основними функціями організованого ринку акцій в Україні для корпорацій харчової промисловості є інформаційна. І будь–яка зміна ринкової вартості акції корпорації харчової промисловості, яка відображає зміни ринкової капіталізації корпорації, впливає на зміну:

1) інвестиційної привабливості корпорації (у випадку намірів залучення портфельних інвестицій);

2) кредитоспроможності корпорації (у випадку передачі акцій корпорації в заставу);

3) доходності та ліквідності (у випадку участі самої корпорації у продажу власних або придбання акцій інших корпорацій).

Висновки

Розрахунок різниці між ринковою ціною акції корпорації та вартістю чистих активів на одну акцію дав можливість зробити припущення про його тотожність ефекту синергії, який з'являється завдяки присутності в процесі інвестування психологічних очікувань інвестора. Коефіцієнт Тобіна і виступає мірою відображень очікувань інвестора або приблизним значенням очікуваної синергії порівняно з вартістю активів корпорації. Дані таблиць підтвердили відсутність прямої залежності між ринковою вартістю корпорації та результатами діяльності корпорації. Зростання ринкової капіталізації корпорацій відбувається не за рахунок збільшення кількості акцій на організованому ринку цінних паперів, а за рахунок зростання ціни на акції, що практично підтверджує наявність спекулятивної складової в ціні, розмір якої і є тим синергійним ефектом, який уособлює в собі ефект очікувань. За природою очікувань вони можуть бути спекулятивними (проведеними зацікавленими особами–ефект мильних бульбашок) та об'єктивними, підтвердженими системою факторів макро–, мікро– та галузевого рівня. Із загальної низки причин зростання ринкової вартості акцій фахівці виділяють домінування факторів спекулятивного характеру [3, с. 87].

Література

1. Бобров Є.А.Особливості розміщення акцій українських компаній на зарубіжних фондових ринках / Є.А. Бобров // Фінанси України. 2007. №11. С. 73–85.

2. Верченко П.І. Дослідження інерційності українських цінних паперів з допомогою інструментів ризикології / П.І. Верченко, І.Ф. Шатарська // Фінанси України. 2007. №7. С. 128–140.

3. Назарчук М.І. Аналіз стану та перспектив розвитку фондового ринку України / М.І. Назарчук // Фінанси України. 2007. №12. С. 83–95.

4. Прогнозування курсів акцій: вітчизняні реалії / Цінні папери України // 2006. № 4 // http://www. securities.org.ua

5. Звіт ДКЦПФР // http://www.ssmsc.gov.ua/UserFiles/File/EmitentiMonitoring

О.І. МАСЛАК,
к.е.н., доцент, Кременчуцький державний політехнічний університет ім. М. Остроградського

Оцінка диверсифікаційного потенціалу інноваційного розвитку промисловості

Запропонована власна методика оцінки диверсифікаційного потенціалу інноваційного розвитку промисловості, що базується на розрахунку індексів, які характеризують інноваційний потенціал країни та потенціал інноваційного розвитку промисловості.

Предложена собственная методика оценки диверсификационного потенциала инновационного развития промышленности, которая базируется на расчетах индексов, характеризующих инновационный потенциал страны и потенциал инновационного развития промышленности.

Постановка проблеми. Різностороннє вивчення диверсифікації інноваційного розвитку промисловості показало, що, як і будь-який процес, вона визначається низкою факторів. Причому масштабність цього процесу забезпечується певним потенціалом, що дозволяє здійснити інноваційні зміни в промисловості. Саме це обумовлює необхідність дослідження сутності диверсифікаційного потенціалу та його оцінювання.

Дослідженням формування потенціалу підприємств та інноваційного потенціалу, зокрема, займалися такі вчені (табл. 1), чого не можна сказати про диверсифікаційний потенціал інноваційного розвитку промисловості, бо він є мало вивченим.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналізуючи наведені у таблиці визначення інноваційного потенціалу, змушені погодитися із думкою Л.С. Мартюшева і В.О. Калішенко, що, хоча існують різні підходи до тлумачення цього поняття, однак у всіх робиться наголос на наявності ресурсів або можливості їхнього використання. Але більшість керується так званим ресурсним підходом, тобто уявляє інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, виділяючи найчастіше такі її елементи, як кадрова, інформаційно-методологічна, організаційна й матеріально-технічні складові [8].

Мета статті полягає у визначенні сутності поняття «диверсифікаційного потенціалу» та його оцінки.

Виклад основного матеріалу. Виходячи з цього пропонуємо авторське розуміння поняття «диверсифікаційний потенціал інноваційного розвитку промисловості». Це сукупність економічних, інноваційних, фінансових, соціальних ресурсів держави та можливості промисловості, які макси-

Визначення суті потенціалу в працях відомих вчених

Поняття	Автор	Зміст поняття
Потенціал	Великий тлумачний словник української мови [1]	1. Енергетична характеристика певної точки силового поля (електричного, гравітаційного), яка визначає потенціальну енергію тіла з відповідним зарядом, що знаходиться в цій точці. 2. Сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, т. ін., що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері. Запас чого-небудь; резерв. Приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов
	Велика Радянська енциклопедія [2]	Це наявні засоби, запаси та джерела, що можуть бути використані для досягнення певної мети, розв'язання певного завдання, а також можливості окремої особи, суспільства та держави в певній галузі
	Архангельський В.М., Зинов'єв Л.Є. [3]	Засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або вирішення певної задачі
Інноваційний потенціал	Захарченко В.І. [4]	Це одна з трьох складових інноваційного простору, яка включає в себе «особисті ділові якості керівників, професійну й економічну підготовку, професійні досягнення (авторські посвідчення, винаходи тощо), матеріально-технічне і фінансове забезпечення
	Балабанов І.Т. [5]	Сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності
	Кокурін Д.І. [6]	Містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, що можуть бути задіяні для досягнення цілей економічних суб'єктів
	Масалов А. [7]	Являє собою категорію особливого змісту, що включає не лише інноваційні ресурси і механізм їх використання в організаційно-господарській системі, а й активність інноваційних процесів у регіональній економіці
	Мартюшева Л.С., Калішенко В.О. [8]	Організовані у певних соціально-економічних формах ресурси, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників інноваційного середовища бути спрямовані на реалізацію інноваційної діяльності, метою якої є задоволення нових потреб суспільства
Диверсифікаційний потенціал	Гребенькова О.О. [9]	Формується з рахунок певних джерел, зокрема збільшення масштабів виробництва, прагнення до розширення масштабів діяльності, економія на трансакційних витратах, переливання фінансових та інших ресурсів в нові сфери

 © О.І. МАСЛАК, 2010

мально можуть бути використані для проведення інноваційних змін у галузі, що стосуються виробництва, номенклатури промислової продукції, управління.

Диверсифікаційному потенціалу інноваційного розвитку промисловості притаманні певні риси, зокрема це:

1) здатність змінюватися за рахунок вдосконалення, появи нових способів їх освоєння;

2) визначається наявними у державі і промисловості можливостями до інноваційних змін останньої;

3) характеризується наявністю залучених і не залучених до диверсифікації ресурсів але підготовлених до використання;

4) крім наявних можливостей визначається ще навичками службовців державного рівня, промислових об'єктів до його використання;

5) рівень і результат реалізації потенціалу визначаються також галуззю промисловості (паливна, нафтогазова, легка промисловість, машинобудування тощо).

Диверсифікаційний потенціал інноваційного розвитку промисловості виступає як складноорганізована динамічна система, яка має власну структуру у вигляді двох підсистем (рис. 1):

1) інноваційний потенціал держави;

2) потенціал інноваційного розвитку промисловості.

Інноваційний потенціал держави включає інтелектуальний, кадровий, фінансовий, інфраструктурний та матеріально-технічний потенціали.

Так, інтелектуальний потенціал – це можливості держави щодо сприйняття на впровадження інновацій, розвитку інноваційної культури, нарощення потужностей інтелектуального капіталу. Його характеризують наступні показники: обсяг виконання фундаментальних досліджень; загальний обсяг наукових досліджень і розробок; кількість патентів на винаходи; кількість придбаних нових технологій (технічних досягнень); внутрішні НДР; зовнішні НДР; обсяг виконання прикладних досліджень.

Кадровий потенціал – здатність кваліфікованих людських ресурсів для здійснення інноваційного процесу у державі (кількість учнів, слухачів професійно-технічних навчальних закладів; кількість студентів вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації; чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи; фахівці вищої кваліфікації, які зайняті в економіці України; чисельність працівників наукових організацій; чисельність докторів наук, які зайняті в економіці України; чисельність кандидатів наук, зайнятих в економіці України; чисельність дослідників; винахідницька активність (чисельність творців); кількість аспірантів; кількість докторантів).

Фінансовий потенціал – це обсяг фінансових ресурсів у державі для проведення науково-технічних розробок, освоєння нововведень, наукових пошуків і т.п. Він виражається через індекс інвестицій в основний капітал; внутрішні поточні витрати на наукові та науково-технічні роботи, виконані власними силами наукових організацій; загальний обсяг інноваційних витрат; витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт; фінансування наукових та науково-технічних робіт; частку витрат на науку й наукові дослідження й розробки у ВРП.

Інфраструктурний потенціал охоплює організації різних форм власності та видів діяльності, які забезпечують необхідні умови для стимулювання, розширення, ефективності, організації та прискореного розвитку інноваційного процесу (кількість суб'єктів ЄДРПОУ; кількість організацій, які ви-

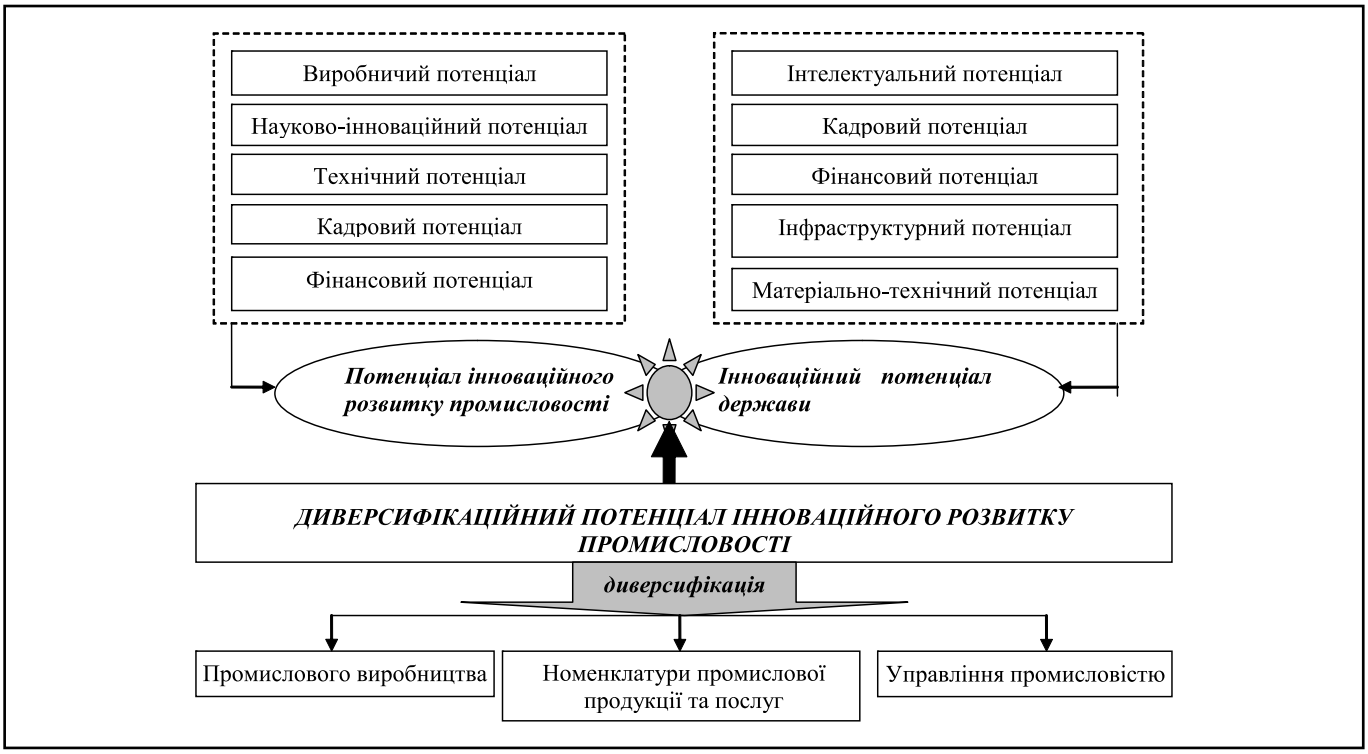


Рисунок 1. Структура диверсифікаційного потенціалу інноваційного розвитку промисловості

конують наукові та науково–технічні роботи; кількість вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації; кількість закладів, що мають аспірантуру; кількість закладів, що мають докторантуру; кількість банків, що подають звітність НБУ).

Матеріально–технічний потенціал – це сукупність матеріальних і технічних ресурсів, які можуть забезпечити розвиток інноваційного процесу в державі. Даний потенціал можна оцінити через такі показники як середньорічна вартість основних засобів організацій, які займаються науково–технічною діяльністю; фондоозброєність працівників основної діяльності наукових організацій; технічна оснащеність працівників основної діяльності наукових організацій; загальна площа власних приміщень наукових організацій в розрахунку на одного працівника середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу; наявність парку обчислювальної техніки.

До складу потенціалу інноваційного розвитку промисловості входять виробничий, науково–інноваційний, технічний, кадровий, фінансовий потенціали.

Виробничий потенціал – це основні виробничі фонди у промисловості, здатні забезпечити виробничий процес виготовлення інноваційного продукту (кількість суб'єктів ЄДРПОУ у промисловості; кількість малих підприємств у промисловості).

Науково–інноваційний потенціал галузі узагальнююча характеристика рівня наукового та інноваційного забезпечення промислового виробництва (кількість організацій, які виконують наукові та науково–технічні роботи та підпорядковані Міністерству промислової політики; кількість підприємств промисловості, що виконували роботи по створенню і використанню об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій; кількість поданих від промисловості до Державного департаменту інтелектуальної власності України заявок на видачу охоронних документів; кількість охоронних документів у промисловості, отриманих у Державному департаменті інтелектуальної власності України; кількість охоронних документів у промисловості, отриманих у патентних відомствах інших країн; кількість використаних об'єктів промислової власності у промисловості; кількість використаних раціоналізаторських пропозицій у промисловості; кількість підприємств промисловості, які набули майнові права інтелектуальної власності та отримали дозвіл на використання ОПІВ на підставі ліцензій, ліцензійних договорів, договорів про передання виключних майнових прав інтелектуальної власності; набуття майнових прав інтелектуальної власності та придбання дозволу на використання ОПІВ у промисловості; набуття майнових прав інтелектуальної власності та придбання дозволу на використання ОПІВ від іноземних партнерів у промисловості; кількість виконуваних наукових та науково–технічних робіт у Міністерстві промислової політики; кількість заявок поданих від Міністерства промислової політики на видачу охоронних документів та отриманих охоронних документів у Державному департаменті інтелектуальної власності України; кількість заявок поданих від Міністерства промислової політики на видачу охоронних документів та отриманих охоронних документів у патентних відомствах іноземних держав; обсяг наукових та науково–технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій Міністерства промислової політики; кількість промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю; кількість підприємств, що реалізували промислову продукцію; обсяг реалізованої інноваційної продукції; кількість підприємств, що придбали та передали нові технології (технічні досягнення) в Україні та за її межами за формами придбання та передачі; питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації; впровадження нових технологічних процесів на промислових підприємствах; освоєння виробництва інноваційних видів продукції на промислових підприємствах; кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за межі України).

Технічний потенціал дозволяє забезпечити на сучасному рівні проведення інноваційної діяльності у промисловості. На жаль, немає офіційних статистичних даних, які б характеризували даний потенціал інноваційного розвитку промисловості.

Кадровий потенціал – здатність працівників галузі виробляти різні інноваційні продукти, надавати послуги чи виконувати інноваційні роботи (кількість зайнятого населення у промисловості; попит на робочу силу у промисловості; працевлаштування не зайнятих трудовою діяльністю громадян у промисловості; кількість виїздів наукових працівників Міністерства промислової політики за межі України; чисельність працівників наукових організацій, що підпорядковані Міністерству промислової політики; чисельність докторів наук, які виконують наукові та науково–технічні роботи в організаціях, що підпорядковані Міністерству промислової політики; чисельність кандидатів наук, які виконують наукові та науково–технічні роботи в організаціях, що підпорядковані Міністерству промислової політики; чисельність дослідників в організаціях, що підпорядковані Міністерству промислової політики; чисельність творців у промисловості; чисельність авторів раціоналізаторських пропозицій у промисловості;).

Фінансовий потенціал – фінансові можливості галузі щодо приймання участі в інноваційній діяльності, що характеризується такими показниками як обсяг витрат промислових підприємств на інноваційну діяльність; обсяг витрат промисловості, що пов'язані з охороною прав на об'єкти промислової власності та використанням раціоналізаторських пропозиції; інвестиції в основний капітал промисловості; фінансовий результат (сальдо) підприємств промисловості від звичайної діяльності до оподаткування; фінансування наукових та науково–технічних робіт у Міністерстві промислової політики.

Ефективне використання диверсифікаційного потенціалу інноваційного розвитку промисловості вимагає чіткої методики його оцінки. Це є доволі непростим завданням, оскільки К. Іберла зазначає, що »вибір відповідної методики при конкретних дослідженнях залежить від багатьох обставин, розробка якого–небудь простого правила є неможливою. Зали–

шається довіритися досвіду практичного робітника і спеціаліста–статистика, які повинні зуміти виразити в статистичних термінах завдання, адекватне вимогам дослідження, що проводиться, і правильно вибрати статистичний метод« [10].

У свою чергу, Л.Т. Шевчук наголошує на тому, які б конкретні дослідження не проводились, вони повинні здійснюватись при обов'язковому застосуванні системи методів, у склад якої повинні входити всезагальні, загальнонаукові та конкретно–наукові (спеціальні) методи. Адже, як свідчить світовий досвід, глибоке наукове пізнання є неможливим на базі якогось одного методу [11].

Спираючись на це, пропонуємо власну методику оцінки диверсифікаційного потенціалу інноваційного розвитку промисловості, що базується на розрахунку індексів, які характеризують інноваційний потенціал країни та потенціал інноваційного розвитку промисловості. На нашу думку, перетин цих двох потенціалів є диверсифікаційним потенціалом інноваційного розвитку промисловості. Математично це можна відобразити за допомогою добутку зазначених індексів (індекс диверсифікаційного потенціалу інноваційного розвитку).

Зазначимо, що в процесі проведення даного дослідження необхідно вирішити наступні завдання:

1. Провести оцінку інноваційного потенціалу держави та потенціалу інноваційного розвитку промисловості.

2. Оцінити збалансованість складових зазначених потенціалів.

3. Відповідно до отриманих результатів визначити диверсифікаційний потенціал інноваційного розвитку про–мисловості.

4. Проаналізувати динаміку рівня диверсифікаційного потенціалу інноваційного розвитку промисловості.

Розкриємо зміст запропонованої методики оцінки диверсифікаційного потенціалу інноваційного розвитку про–мисловості. Хід методики проілюструємо на основі обчислення індексу інноваційного потенціалу держави.

Першочерговим є збір окреслених вище статистичних показників, що характеризують складові інноваційного потенціалу держави. Зазначимо, що у відкритій статистичній базі таких показників, які б у повній мірі характеризували дані потенціали є обмаль. У зв'язку із цим, наявна статистична база дозволяє не так визначити точність оцінки диверсифікаційного потенціалу інноваційного розвитку промисловості, як описати методологічні підходи та послідовності методичних операцій для отримання кількісної оцінки останнього.

$$X^k = \begin{pmatrix} x_{11} & \dots & x_{1j} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & \dots & x_{2j} & \dots & x_{2n} \\ & & \dots & & \\ x_{i1} & \dots & x_{ij} & \dots & x_{in} \\ & & \dots & & \\ x_{m1} & \dots & x_{mj} & \dots & x_{mn} \end{pmatrix}, \quad j = \overline{1,n},\ i = \overline{1,m} \qquad (1)$$

З усіх показників, що характеризують *k*–ту складову інноваційного потенціалу держави ($(k = \overline{1,l})$, l – кількість складових потенціалу) слід сформувати матрицю виду:

де *n* – число показників;

m – кількість років спостереження;

x_{ij} – значення *j* –го показника, що характеризує *i* –й рік.

$$z_{ij} = \frac{x_{ij}}{\max\limits_{1 \le i \le m} x_{ij}} \qquad (2)$$

$$z_{ij} = \frac{\min\limits_{1 \le i \le m} x_{ij}}{x_{ij}} \qquad (3)$$

Оскільки всі складові інноваційного потенціалу держави мають різні одиниці вимірювання, їх потрібно стандартизувати. Найкраще це зробити таким чином:

1) для стимуляторів

2) для дестимуляторів

У результаті чого отримаємо нову матрицю Z^k розміром *m* × *n* (*m* – кількість років спостереження, *n* – кількість ознак, *k* – відповідна складова потенціалу) стандартизованих значень показників, кожен рядок якої, що відповідає певному року можна інтерпретувати як деяку точку Q^k_i в *n*–вимірному векторному просторі, координати якої рівні z_{ij} $(i = \overline{1,m})$.

$$d^k{}_{j0} = \left[\sum_{j=1}^{n} (z_{ij} - z_{0j})^2 \right]^{1/2}, \quad (i = \overline{1,m}) \qquad (4)$$

Наступним кроком є визначення так званого еталону, тобто точки $Q^k_0 = (z_{01},\dots,z_{0n})$, координати якої набувають значення найбільшого значення по кожній з ознак, якщо ця ознака є стимулятором, і найменшого, коли ознака є де стимулятором. Після знаходимо відстань від точки Q^k_i до точки Q^k_O за формулою:

$$I_i^k = 1 - \frac{d_{i0}^k}{d_0^k}, \qquad (5)$$

$$d_0^k = \frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m} d_{i0}^k + a\left[\frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m} (d_{i0}^k - \overline{d^k})^2\right]^{\frac{1}{2}} \qquad (6)$$

$$\overline{d^k} = \frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m} d_{i0}^k \qquad (7)$$

Отримані таким чином результати обчислень використовуються нами при розрахунку індексів *k*–ї складової інноваційного потенціалу держави в *i*– й рік I_i^k, $(i = \overline{1,m})$. Тобто

де a – деяке додатне число, яке вибирають таким чином, щоб усі значення I_i знаходилися між нулем і одиницею.

Зазначимо, значення кожного індексу в ідеальному варіанті рівне 1. Тобто чим ближчим воно є до 1, тим вищим рівень тої чи іншої складової інноваційного потенціалу держави.

На їх основі можна побудувати графічну модель інноваційного потенціалу держави, котра призначена для дослі–

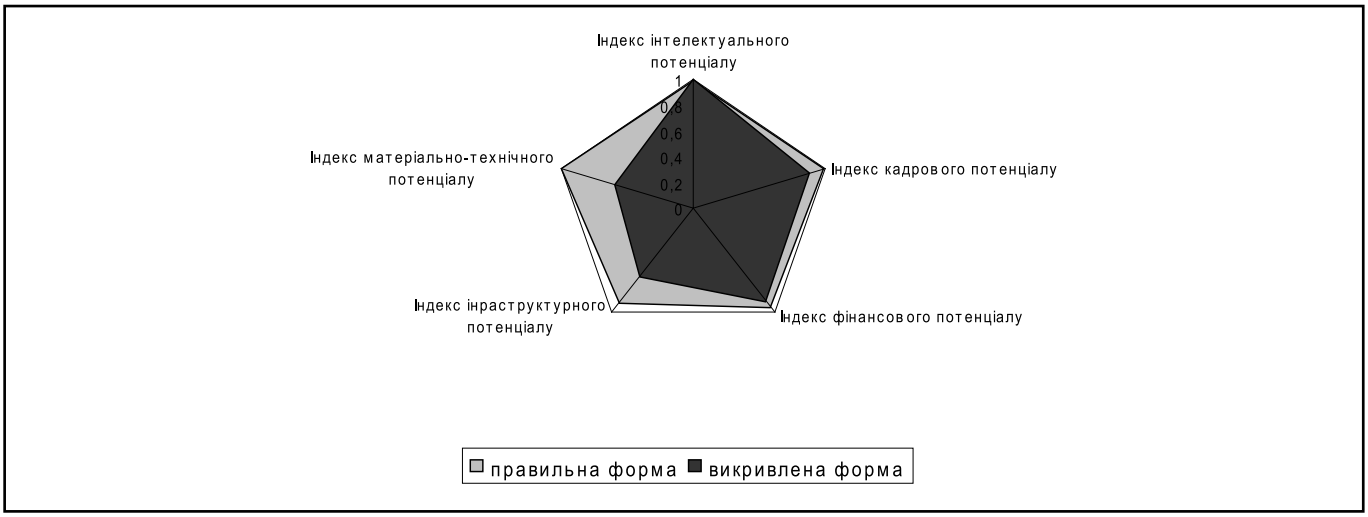


Рисунок 2. Графоаналітична модель інноваційного потенціалу держави

дження збалансованості його складових. Вона має форму п'ятикутника (рис. 2). Форма п'ятикутника потенціалу може бути двох типів. Перший тип має правильну форму – фігура візуально близька до п'ятикутника. Тобто у розглядуваний рік у держави є збалансований інноваційний потенціал.

Другий тип має викривлену форму п'ятикутника, причина цього може бути двояка: одна із складових інноваційного потенціалу держави є більш розвиненою або всі його складові розвинуті по–різному (дисгармонія складових потенціалу). Якщо в державі другий тип форми п'ятикутника, то його потенціал потребує негайних перетворень, що дозволить покращити інноваційний розвиток держави та сприяти диверсифікації інноваційного розвитку промисловості.

$$I_i^{ipd} = \sqrt[5]{\prod_{k=1}^{l} I_i^k} \qquad (8)$$

Також інноваційний потенціал держави може бути проклассифікований за розміром п'ятикутниками як:

1) великий (значення його складових в межах: 0,7–1);
2) середній (значення його складових в межах: 0,3–0,7);
3) малий (значення його складових в межах: 0–0,3).

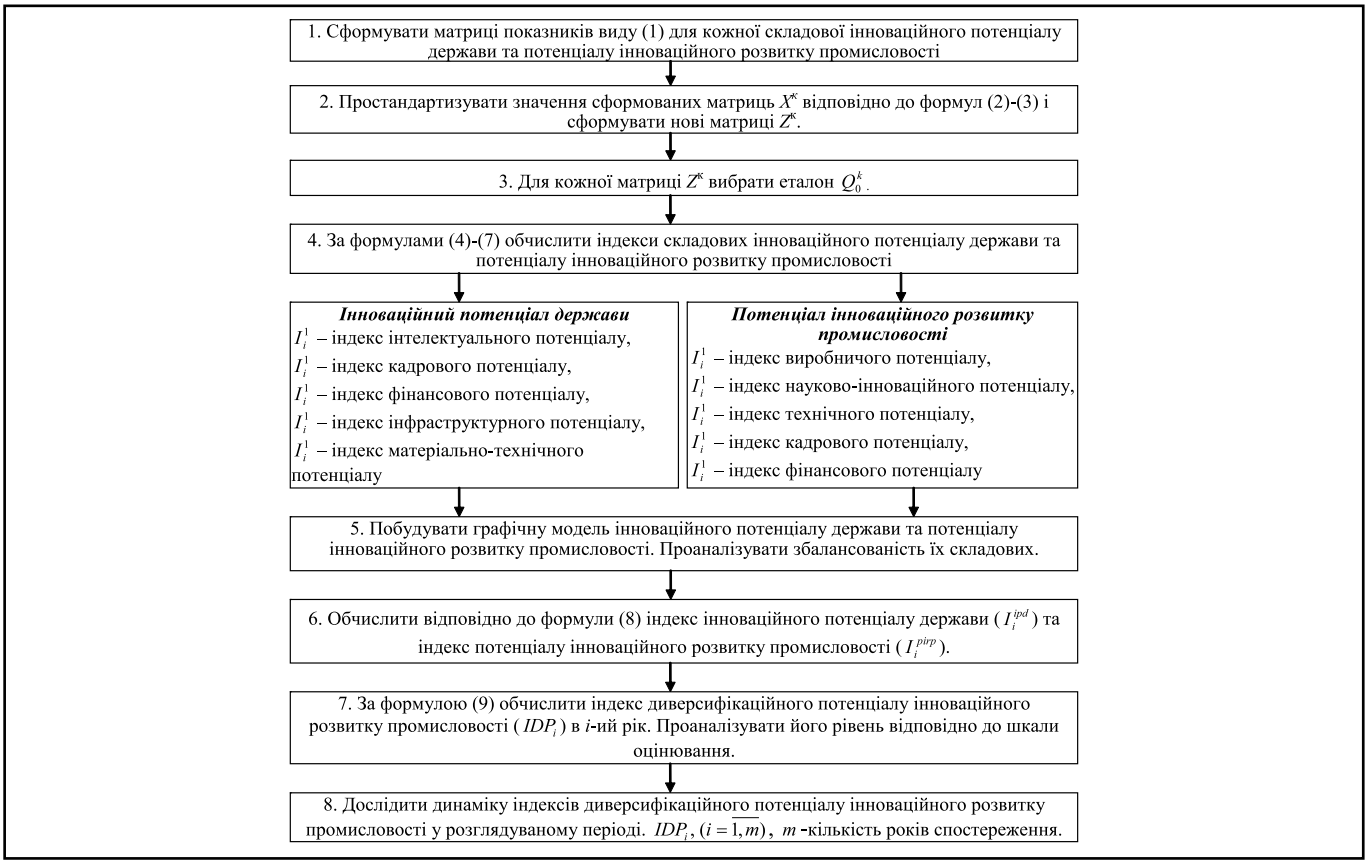


Рисунок 3. Алгоритм обчислення диверсифікаційного потенціалу інноваційного розвитку регіону

З урахуванням вище викладено автором для обчислення індексу інноваційного потенціалу держави пропонується використовувати формулу:

де – індекс інноваційного потенціалу держави в *i*–й рік.

Зазначимо, що вибір середньої геометричної для індексу обумовлений тим, що дана форма середнього показника застосовується для визначення рівновіддаленої величини від максимального і мінімального значення ознаки. Також має місце наступна її властивість: чим більше зменшується один частковий показник, тим складніше його компенсувати збільшенням іншого. Тобто доволі низьке значення однієї із складових потенціалу важко компенсувати значенням іншої, що у підсумку свідчить про несприятливу ситуацію в цілому.

$$IDP_i = I_i^{ipd} \cdot I_i^{pirp} \qquad (9)$$

Аналогічні розрахунки проводимо для обчислення індексу потенціалу інноваційного розвитку промисловості (I_i^{pirp}) в *i* –й рік, алгоритм яких із використанням формул (1)–(8) зображено на рис. 3. (У формули підставляються значення, що мають відношення лише до даного індексу. У формулі (8) робиться перепозначення на I_i^{pirp}).

Для знаходження індексу диверсифікаційного потенціалу інноваційного розвитку промисловості необхідно знайти добуток окреслених вище коефіцієнтів:

де – індекс диверсифікаційного потенціалу інноваційного розвитку промисловості в *i*–й рік;

I_i^{ipd} – індекс інноваційного потенціалу держави в *i*–й рік;

I_i^{pirp} – індекс потенціалу інноваційного розвитку промисловості в *i*–й рік.

Отримане значення індексу диверсифікаційного потенціалу інноваційного розвитку промисловості в *i*–й рік знаходиться в інтервалі [0;1], який автор пропонує розбити на групи, що відповідають градації шкали оцінювання потенціалу:

[0,75; 1] – дуже високий рівень потенціалу,

[0,5; 0,75] – високий рівень потенціалу,

[0,25; 0,5] – середній рівень потенціалу,

[0; 0,25] – низький рівень потенціалу.

Зазначимо, що період дослідження диверсифікаційного потенціалу інноваційного розвитку промисловості повинен становити щонайменше п'ять років. Адже це дасть змогу простежити його динаміку, здійснити прогноз на перспективу тощо. А це в кінцевому випадку дозволить застосувати не лише індексний та графоаналітичний методи, а й методи прогнозування, метод трендів, методи обчислення середнього рівня динамічного ряду тощо. Така палітра методів дозволить отримати нові знання про диверсифікаційний потенціал інноваційного розвитку регіону.

Висновки

Таким чином, розроблена авторська методика оцінки диверсифікаційного потенціалу інноваційного розвитку промисловості в контексті формування інформаційних потоків «інноваційний потенціал держави – інноваційні можливості промисловості – диверсифікаційний потенціал інноваційного розвитку промисловості – диверсифікація інноваційного розвитку промисловості». Її практичне використання дозволить отримати приблизні кількісні результати диверсифікаційного потенціалу для можливості та масштабності процесу диверсифікації інноваційного розвитку промисловості України.

Література

1. Великий тлумачний словник української мови (з дод., допов. та CD) / [уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел]. – К., Ірпінь: ВТФ «Перун», 2007. – 1736 с.

2. Большая Советская энциклопедия. Т. 29. – М.: Сов. энциклопедия, 1975.

3. Архангельський В.Н., Зиновьев Л.Е. Управление научно–техническим прогрессом в машиностроении. – М., 1983. – С. 6.

4. Захарченко В.И. Экономический механизм процесса нововведений / Под ред. И.П. Продиуса; Всеукраинская академия экономической кибернетики. – Одесса: АОЗТ «ИРЭНТиТ». – С. 149.

5. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: Уч. пособие. – СПб.: Питер. – 2000. – С. 208.

6. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. – М. – 2001. – С. 111.

7. Масалов А. Инновационный тип развития // Журнал для акционеров. – 1999. – №9. – С. 12.

8. Мартюшева Л.С., Калишенко В.О. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження / Фінанси Украї–

О.І. РОЗЕНФЕЛЬД,
д.е.н., Міжнародний Соломонів університет
О.Ю. РУДЧЕНКО,
д.е.н., професор, НДЕІ

Регулювання приватизації стратегічно важливих підприємств у промисловості України

У статті розглядаються актуальні питання регулювання приватизації в умовах активізації кризових явищ та з урахуванням вимог забезпечення національної безпеки, перш за все стосовно промислових стратегічно важливих підприємств.

В статье рассматриваются актуальные вопросы регулирования приватизации в условиях активизации кризисных явлений и с учетом требований обеспечения национальной безопасности, прежде всего применительно к промышленным стратегически важным предприятиям.

The article deals with urgent problems of privatisation regulation according tocrisis phenomena activisation subject to requirements of national security, primary in respect to strategically important industrial enterprises.

Постановка проблеми. Здійснення приватизації є стратегічно важливим напрямом реформування відносин власності в Україні. В той же час ці процеси в сучасних умовах мають специфічні особливості, що зумовлює необхідність вдосконалення механізму приватизації на її завершальному етапі, беручи до уваги те, що до реформування залучаються стратегічно важливі для національної економіки промислові підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Приватизаційні процеси вже протягом тривалого часу знаходяться в центрі уваги як науковців, так практичних працівників. У той же час основна увага приділяється розгляду приватизації з фіскальних позицій наповнення державного бюджету, що, на наш погляд, не завжди є достатньо обґрунтованим підходом, тим більше що мова йде про стратегічно важливі підприємства, котрі, по–перше, якщо й приватизовувати, то ці рішення мають бути виваженими та врахувати ринкову кон'юнктуру; по–друге, вони можуть бути точками економічного зростання оновленої національної економіки в посткризовий період, а тому й можлива їх переоцінка з позиції стратегічних інтересів держави.

Мета статті – розгляд питань регулювання приватизації на її завершальному етапі з урахуванням активізації кризових явищ та вимог забезпечення національної безпеки, що особливо актуально стосовно промислових стратегічно важливих підприємств.

Виклад основного матеріалу. Важливе значення для визначення методологічних питань приватизації на її завершальному етапі має прийняття Указу Президента України №200/2008 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 15 лютого 2008 року «Про забезпечення національних інтересів і національної безпеки у сфері приватизації та концептуальні засади їх реалізації» [1]. Це зумовлене, перш за все, тим, що законодавство з питань приватизації (насамперед Державна програма приватизації на 2000–2002 роки, котра чинна до прийняття нової програми) не відповідає сучасним вимогам, а закладені у ньому механізми та процедури приватизації є неефективними і непрозорими, що призводить до прийняття економічно необґрунтованих рішень з питань приватизації державного майна, створює передумови для зловживань у цій сфері, перешкоджає сталому розвитку та структурній перебудові економіки.

Оцінюючи в цілому приватизаційні процеси в Україні, слід зазначити, що їм притаманні такі риси, як практична відсутність стратегії реформування відносин власності в цілому та у виробничому секторі економіки зокрема; неврахування міжгалузевих зв'язків в економіці; нерозвиненість інституційних механізмів ринкового регулювання економіки; неефективність протидії поширенню схем тіньової приватизації; недостатня прозорість прийняття рішень щодо приватизації, зокрема стратегічних підприємств і підприємств–монополістів, які в значній мірі зумовлюють тенденції економічного розвитку та суттєво впливають на національну безпеку держави.

За таких умов удосконалення законодавства з питань приватизації державного майна набуває першочергового значення і потребує комплексного врегулювання за єдиними концептуальними засадами. Перш за все зазначені питання стосуються стратегічно важливих підприємств та підприємств–монополістів, що діють на загальнодержавних ринках.

Пріоритетним завданням подальшої приватизаційної політики є забезпечення суспільної довіри до приватизаційних процесів, що дозволить уникнути в подальшому небезпеки поновлення дискусій щодо правомірності укладення приватизаційних угод, які вже завдали суттєвого негативного впливу на інвестиційний імідж України. З цією метою в політиці щодо приватизації необхідно зробити акцент на відкритому й зрозумілому формулюванні стратегії приватизації в загальному контексті стратегії розвитку економіки України; забезпеченні прозорості та аргументованості політичних рішень щодо приватизації стратегічно важливих підприємств; системній протидії будь–яким способам тіньового відчуження об'єктів державної власності; забезпеченні системного моніторингу процесів приватизації.

© О.І. РОЗЕНФЕЛЬД, О.Ю. РУДЧЕНКО, 2010

При визначенні напрямів реформування слід обов'язково виходити з вимог забезпечення економічних безпеки держави. На наш погляд, в якості загроз економічній безпеці держави, що зумовлені недоліками в сфері управління процесами реформування стратегічних галузей економіки, зокрема при приватизації підприємств, що розглядаються, є такі, як зниження конкурентоспроможності виробництва, інвестиційної та інноваційної активності, науково–технічного та технологічного потенціалу, скорочення досліджень на стратегічно важливих напрямах інноваційного розвитку; порушення процесів відтворення та критичний стан основного капіталу, відсутність здійснення в необхідних обсягах інноваційно–інвестиційної діяльності; критична залежність національної економіки від кон`юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього ринку тощо.

Механізм приватизації на її завершальному етапі повинен передбачати особливий статус стратегічно важливих підприємств, котрі зараз активно залучаються в цей процес. При розгляді варіантів їх реформування необхідно враховувати як можливість приватизації, так і варіанти підвищення рівня управління та формування за участю підприємств інтегрованих корпоративних структур. При цьому слід враховувати втрату в ході приватизації можливостей прямого державного впливу на діяльність стратегів, а також те, що їхній продаж має бути синхронізовано з ринковою трансформацією галузей та впровадженням адекватних систем державного впливу.

При здійсненні приватизації стратегічно важливих підприємств донині пріоритет надавався забезпеченню короткострокових інтересів. До того ж спостерігається тенденція приватизації стратегічно важливих потужних виробничих комплексів з метою поповнення державного бюджету та фінансування його поточних видатків. Тобто завдання щодо їх приватизації досить часто звужуються до суто фіскальних, а непослідовність та непрозорість приватизаційних процесів, їх значна політизація надають підґрунтя для неоднозначної оцінки з боку експертів, політиків, представників громадянського суспільства, створюють передумови для політичного протистояння, що зумовлене достатньою привабливістю підприємств, що розглядаються.

Прийняття рішень щодо приватизації стратегічно важливих підприємств має базуватися на пріоритетності технологічного та управлінського їх оновлення, підвищення конкурентоспроможності, а кошти, отримані від приватизації, – ефективно розподілятися для задоволення потреб стратегічного розвитку національної економіки. Критерієм визначення оптимального варіанту реформування стратегічно важливих підприємств є, на наш погляд, отримання максимального ефекту від їх реформування при обов'язковому врахуванні, з одного боку, ринкової кон'юнктури, а з іншого – вимог економічної безпеки. Враховуючи важливий вплив зазначеного кола підприємств на функціонування національної економіки, їх приватизація не повинна мати наслідком монополізацію відповідного ринку.

З цих позицій важливим є прийняття рішення щодо розробки методики прогнозування наслідків та оцінки впливу на стан економічної безпеки держави приватизації стратегів, підприємств, що займають монопольне (домінуюче) становище на ринку товарів, науково–дослідних (науково–технічних) установ, а також містоутворюючих підприємств. Впровадження в практику господарювання зазначеної методики, хоча й збільшить термін приватизації підприємств, але в цьому разі дозволить більш обґрунтовано та прозоро підійти до визначення умов та способів приватизації. До цього слід додати, що, оскільки розробка методики не передбачена чинним законодавством, зокрема Законом України «Про приватизацію державного майна», необхідною є її легалізація шляхом внесення до чинного порядку регламентації приватизації відповідних посилань на неї, а також використання отриманих при її застосуванні результатів в роботі комісій з приватизації конкретних об'єктів.

Важливим аспектом врегулювання питань управління стратегічно важливих підприємств, що мають корпоративну організаційно–правову форму господарювання, є забезпечення дієвого впливу держави на прийняття принципово важливих рішень, що стосуються їх долі. З цих позицій передбачається вивчення питання щодо доцільності запровадження інституту «золотої акції». Цей механізм знайшов широке розповсюдження як в розвинутих країнах, так і тих, де останнім часом здійснюються ринкові трансформації, зокрема в Росії та країнах колишнього Союзу. Введення механізму «золотої акції» може мати як позитивні, так і негативні наслідки. Разом з тим, слід погодитися з думкою А.Є. Слівака стосовно того, що все ж позитивні наслідки мають більш суттєве значення, що й дозволяє рекомендувати впровадження цього інструменту державного регулювання. Зокрема, позиція щодо недоцільності введення «золотої акції» у зв'язку з тим, що це нібито налякає потенційних інвесторів, недостатньо обґрунтована. Якщо вони мають орієнтацію на підвищення ефективності виробництва, розширення ринків збуту, підвищення рівня менеджменту тощо, то їм немає підстав побоюватися можливості втручання в діяльність суб'єктів господарювання. Навпаки, саме завдяки державній підтримці можуть бути вирішені складні питання господарської діяльності [2].

Висновки

На сучасному етапі розвитку національної економіки необхідно посилити увагу до реформування стратегічно важливих підприємств, функціонування яких суттєво впливає на стан економічної безпеки держави. Для цього слід розробити та прийняти Закон України «Про стратегічно важливі підприємства для економіки та безпеки країни». Він має регламентувати такі питання, як визначення цього поняття, класифікацію та критерії визначення підприємств, організаційно–економічні питання формування їх переліку та оновлення (надання такого статусу та його скасування); особли–

вості механізму державного регулювання (стосовно впливу на структурну перебудову, формування промислової політики, інноваційно–інвестиційної діяльності, націоналізації, режиму відновлення платоспроможності та підтримки тощо).

Доцільним є також впровадження моніторингу стратегічно важливих підприємств, що дозволить приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо державної політики регулювання їх функціонування та державної підтримки.

Особливо виважено слід підходити до обґрунтування рішення щодо приватизації стратегічно важливих підприємств шляхом прогнозування наслідків та оцінки впливу на стан економічної безпеки держави приватизації підприємств зазначеного кола, реалізацію інтересів держави в сфері корпоративного управління (введення механізму «золотої акції»), а також підвищення використання частки отриманих коштів на цілі інвестиційно–інноваційної діяльності. При цьому порядок визначення переліку об`єктів приватизації повинен орієнтуватися не на виключно фіскальні цілі поточного поповнення бюджету, а враховувати значущість (стратегічність) об'єкта та кон'юнктуру відповідного ринку.

Література

1. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 15 лютого 2008 року «Про забезпечення національних інтересів і національної безпеки у сфері приватизації та концептуальні засади їх реалізації» / Урядовий кур'єр . – 2008. – №52. – С. 11.

2. Слівак А.Є. Приватизація стратегічно важливих підприємств як чинник забезпечення економічної безпеки держави / А.Є. Слівак // Економіка України: стратегічне планування: колективна монографія / За ред. В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченка. – К.: НДЕІ. – 2008. – С. 414–417.

Н.М. ДАВИДЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Систематизація методик та чинників щодо визначення стану корпоративного управління на підприємстві

У статті доведено значущість корпоративного сектору для економіки України. Проаналізовані основні методики та чинники, що впливають на визначення стану корпоративного управління на підприємстві.

В статье доказана значимость корпоративного сектора для экономики Украины. Проанализированы основные методики и факторы, влияющие на определение состояния корпоративного управления на предприятии.

In the article meaningfulness of corporate is well–proven to the sector for the economy of Ukraine. Basic methods and factors which influence on determination of the state of corporate management on an enterprise are analysed.

Постановка проблеми. Сучасний світовий ринок являє собою складну систему взаємодій товаровиробників, фінансово–кредитних, біржових і державних інститутів, в основі функціонування якої лежить феномен, ім'я якому – акціонерна корпорація. Корпоративний сектор посідає провідне місце в економіці будь–якої розвинутої країни, де активно послуговуються ринковими принципами організації економічного життя. Так, у США корпорації забезпечують виробництво майже 90% ВВП.

Важливою складовою формування цивілізованих ринкових відносин в Україні є створення та розвиток корпоративного сектору економіки. Процес інтеграції української економіки в світову ринкову впливає на формування корпоративного мислення, внаслідок чого все більше акціонерних товариств розуміють необхідність стратегічного розвитку з використанням вартісних оцінок.

Ключовою проблемою в області розробки і розповсюдження передових стандартів корпоративного управління є проблема відсутності адекватних механізмів оцінки ефективності корпоративного управління. Такі механізми дозволили б чітко визначити якість корпоративного управління в конкретній корпорації, роль і внесок кожного з учасників корпоративних відносин і, відповідно, сформувати ефективні комунікації, ставити конкретні завдання перед менеджментом, контролювати їх реалізацію, прив'язуючись до системи мотивації і стимулювання. Боротьба за вплив усередині корпорації, за контроль фінансових потоків в умовах загальних цілей і критеріїв оцінки, трансформувалася б у співпрацю і сумісне зростання добробуту корпорації, власників і менеджерів.

Тобто, відсутність єдиної методики оцінки корпоративного управління не дозволяє численним користувачам інформації стежити як за загальним рівнем корпоративного управління, так і окремих його складових. Систематизація чинників зробить можливим проведення емпіричних досліджень конкретних проблем системи корпоративного управління в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням питань корпоративного управління займаються вчені як за кордоном, так і в Україні. Так, до найбільш відо–

 © Н.М. ДАВИДЕНКО, 2010

мих можна віднести Р. Брейлі, Ю. Брігхема, Ван Хорна, Д. Стенлі, С. Майерса, С. Росса, В. Бочарова, А. Денисова, С. Жданова, М. Небову [2], Г. Кочеткова, В. Леонтьєва, В. Євтушевського, О. Поважного, В. Федосова, М. Сіроша, М. Грідчіну та ін. Однак, незважаючи на досить велику кількість праць, присвячених цій проблемі, окремі її аспекти недостатньо розроблені та висвітлені в економічній літературі.

Метою статті є систематизація методик та чинників, що впливають на визначення стан корпоративного управління в акціонерному товаристві.

Для досягнення мети в роботі використані метод експертних оцінок та факторний аналіз (при визначенні чинників та їх значущості, що впливають на стан корпоративного акціонерного товариства).

Виклад основного матеріалу. У сучасних розвинутих країнах переважна маса промислової продукції виробляється на акціонерних підприємствах. В Україні потенційні резерви цієї форми ефективного ведення й управління господарством використовуються не повною мірою.

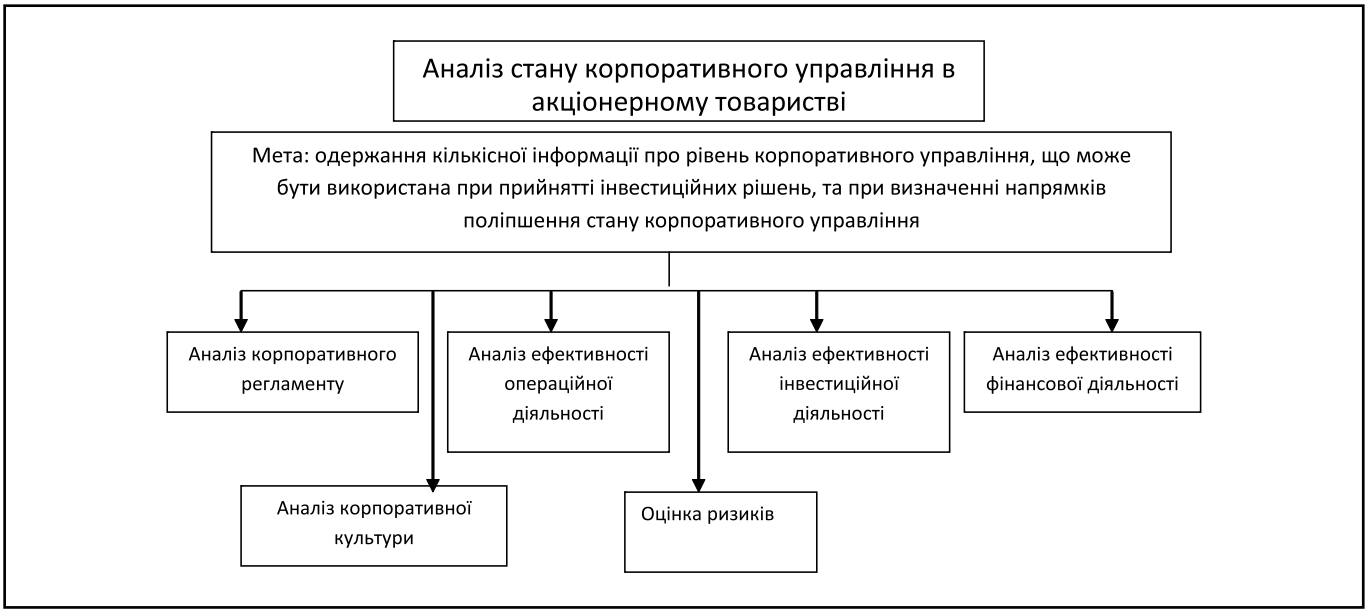
Хоча активні дії у сфері впровадження належного корпоративного управління здійснює Українська асоціація інвестиційного бізнесу, яка регулярно проводить моніторинг корпоративного управління в Україні, інші організації, проте їхній вплив на розвиток корпоративного управління обмежений, порівняно з можливостями ДКЦПФР.

Визначення складових корпоративного управління, яке є підґрунтям організації як здійснення цілеспрямованого управлінського впливу на сферу корпоративного управління, зумовлює необхідність виділення множини чинників, що визначають його стан у акціонерному товаристві, за кожним з виділених напрямків. Встановлення чинників, дія яких зумовлює рівень корпоративного управління на підприємстві, дасть можливість визначити, які елементи цієї системи потребують здійснення управлінського впливу з метою покращення корпоративного управління, а отже, загальної економічної ефективності і рівня захисту прав зацікавлених сторін в АТ.

Для того, щоб одержати уявлення про те, наскільки ефективним є корпоративне управління в АТ необхідно мати комплексне та деталізоване уявлення про його стан. Слід відзначити, що про стан корпоративного управління не можна робити висновок за будь–якою окремою ознакою чи окремою специфічною характеристикою діяльності товариства. Тому є цілком очевидно, що за будь–яким суб'єктивним показником неможливо судити, наскільки система корпоративного управління в АТ ефективна, наскільки правила, що діють у ній, захищають права акціонерів і кредиторів АТ, наскільки забезпечені претензії менеджменту, пов'язані з незалежністю управління, наскільки ця система враховує захищеність найманих робітників компанії, чи діють на підприємстві принципи забезпечення незалежності і домінування загальних інтересів при прийнятті рішень, наскільки враховуються інтереси держави, і, нарешті, якою мірою всі перераховані елементи відбиті у внутрішньому корпоративному регламенті.

Крім того, у сферу корпоративних відносин потрапляють відносини з усіма зацікавленими групами, а не тільки з акціонерами акціонерного товариства. На стан корпоративного управління впливають, а отже не можуть бути виключені з розгляду, відносини компанії з її кредиторами, робітниками підприємства, його менеджерами.

Орієнтація на економічну ефективність підприємства як на головний показник ефективності корпоративного управління має певне підґрунтя уже хоча б тому, що економічна ефективність одержання прибутку є основною метою підприємства. Проте і тут є певні чинники, що зумовлюють неможливість використання винятково цієї характеристики як інтегральної для оцінки стану корпоративного управління. Перша група чинників пов'язана з існуванням розходжень між показниками прибутку взагалі, прибутку на акці–



Мета і напрями аналіз стану корпоративного управління в акціонерному товаристві

онерний капітал і прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів, розмір яких є важливим показником як для акціонерів, так і для потенційних інвесторів. Ці чинники властиві всім акціонерним товариствам. Проте в Україні є специфічні причини, що не дозволяють використовувати рівень прибутковості в якості єдиного. Річ у тім, що сама по собі наявність у підприємства зовнішніх власників сьогодні не гарантує прийняття ними істотної участі в процесі управління підприємством через наявність у руках менеджменту цих підприємств цілої низки важелів, що дозволяють сконцентрувати владні повноваження.

Тобто можна стверджувати, що лише дослідивши різні аспекти діяльності АТ, врахувавши всі чинники можна стверджувати про ефективність корпоративного управління в АТ.

Таким чином, аналіз рівня корпоративного управління АТ рекомендується проводити в п'ятьох напрямках: корпоративний регламент, корпоративна культура, аналіз ефективності фінансового–господарської та інвестиційної діяльності АТ, оцінка ризиків АТ (див. рис.).

Узагальнюючи різні підходи, можна стверджувати, що основними показниками методики оцінки ефективності корпоративного управління є:

1. Показники, що відображають ступінь дотримання в компанії принципів корпоративного управління.

2. Показники, що характеризують результати фінансово–господарської діяльності компанії.

3. Показники, що відображають ризики корпоративного управління.

У таблиці представлений перелік основних структурних елементів по кожній групі показників.

Оцінка показників першої групи здійснюється шляхом оцінки наявності відповідної практики. Для аналізу показників другої групи використовують загальноприйняту методику розрахунку відповідних абсолютних і відносних показників (коефіцієнтів).

Третя група показників формується за наслідками проведення анкетування (наприклад, чи встановлена заборона на оплату акцій, які розміщуються не грошовими коштами; чи існують інші положення, щодо перешкоджання «розмиванню і т.д.), оцінки практики, що склалася, і розрахунків відповідних аналітичних показників (у разі прогнозування можливого банкрутства).

У даний час, незважаючи на постійний розвиток і вдосконалення як аналітичної функції управління, так і самої системи управління, спостерігається значний дисбаланс в аналітичній оцінці діяльності корпорацій. Це пов'язано з ціллю низкою чинників:

– фахівці у області економічного аналізу не виділяють окремим об'єктом розгляду діяльність корпорацій [1, с. 125], отже аналіз фінансово–господарської діяльності корпорацій прирівнюється до аналізу діяльності будь–якого іншого підприємства, що є принципово невірним, оскільки ціль функціонування, розподілення функцій володіння і управління, організаційна структура і інформаційне забезпечення, а отже і методика проведення повинні мати відмінності, що враховують всі ці особливості;

– фахівці у області корпоративного управління практично не розглядають аналітичну функцію в системі корпоративного управління, що значно знижує якість управління і суттєво обмежує його ефективність [3, с. 145].

Основні складові елементи в розрізі груп показників для оцінки ефективності корпоративного управління

№	Найменування груп показників	Показники
1	2	3
1	Показники, що відображають ступінь дотримання в компанії принципів корпоративного управління	– ступінь захищеності прав акціонерів; – рівень участі зацікавлених осіб, ступінь розкриття інформації; – рівень захисних заходів від поглинання компанії; – рівень керівництва компанії; – якісний рівень проведення аудиту і формування бухгалтерської звітності
2	Показники, що характеризують результати фінансово–господарської діяльності компанії	– динаміка обсягу реалізації товарів; – динаміка прибутку від звичайної діяльності до оподаткування; – динаміка статутного капіталу; – динаміка рентабельності акціонерного капіталу; – динаміка рентабельності праці робітників апарату управління; – динаміка показника дивідендної прибутковості акції; – динаміка показника дивідендного виходу; – динаміка ринкової капіталізації компанії; – динаміка рівня дивідендних виплат
3	Показники, що відображають ризики корпоративного управління	– рівень ризику «розмивання» частки акціонерів в статутному капіталі; – обґрунтованість введення трансфертного ціноутворення; – можливість банкрутства; – ризики від реорганізації компанії; – ризик від зміни корпоративної структури компанії (незавершеність консолідації холдингів); – ризик від відсутності представників міноритарних акціонерів у складі ради директорів; – рівень ризику, пов'язаний з участю в акціонерних товариствах держави в якості акціонера

Тому необхідно виділити такі особливості діяльності корпорацій, які обов'язково мають бути враховані при розробці методики аналізу:

– розподілення функцій володіння і управління корпорацією призводить до необхідності обов'язкового обліку інтересів і власників, і персоналу, що управляє;

– наявність великої кількості структурних підрозділів (філіали, відособлені підприємства, допоміжні виробництва), що мають велику географію розміщення, висуває нові вимоги до методики аналізу. Перш за все, це необхідність використання «універсальних» показників, які характеризують роботу структурних підрозділів корпорації незалежно від виду діяльності і місця розташування.

Виходячи з вищенаведеного можна визначити напрями вдосконалення методики аналітичної оцінки результатів роботи корпорацій:

– аргументований вибір системи показників, що дозволяють якнайповніше і найзмістовніше оцінити результати роботи корпорації, як з позиції власників підприємства, так і з погляду управлінського персоналу;

– визначення найбільш оптимального методу комплексної оцінки роботи як структурних підрозділів, так і корпорації в цілому;

– формування методики прогнозування результатів роботи корпорації.

Рейтинг корпоративного управління передбачає проведення аналізу за такими двома напрямами:

1. Корпоративне управління у внутрішньому середовищі компанії, тобто аналіз ефективності взаємодії між керівником, радою директорів, акціонерами, менеджерами та працівниками компанії. Головним об'єктом вивчення є внутрішня структура і методи корпоративного управління в компанії, співвідношення з кращими зразками світової практики. Поза межами такого аналізу залишаються зовнішні зацікавлені сторони – громадськість, місцева адміністрація, держава, споживачі, постачальники.

2. Корпоративне управління у зовнішньому середовищі, тобто аналіз ефективності правової, регулюючої й інформаційної інфраструктури конкретної країни. Об'єктом вивчення є ступінь можливого впливу зовнішніх факторів макроекономічного рівня на якість корпоративного управління в тій чи іншій компанії [2, с. 165].

Оцінювання системи корпоративного управління в компанії здійснюється експертами за 10–бальною шкалою (10 – найвищий бал, 1 – найнижчий бал) як по окремих чотирьох напрямках, так і в цілому. На підставі експертної оцінки виводиться підсумковий рейтинг корпоративного управління (РКУ). Основними компонентами, за якими здійснюється оцінювання, є:

1. Структура власності і впливу з боку власників: прозорість структури власності, концентрація власності і вплив з боку власників.

2. Відносини із зацікавленими сторонами: регулярність проведення зборів акціонерів, можливість участі в них й одержання відповідної інформації, процедури голосування і регламент ведення зборів акціонерів, права власності (реєстрація і передача, рівність прав власності).

3. Фінансова прозорість і розкриття інформації: прийняті стандарти розкриття інформації, своєчасність і доступність інформації, що розкривається, незалежність аудитора, його статус).

4. Структура і методи роботи ради директорів і менеджменту: структура і склад ради директорів, роль і ефективність ради директорів, роль і незалежність виконавчих директорів, політика щодо винагород, оцінки результатів роботи і посадових переміщень директорів і менеджерів [2, с. 165].

Висновки

Аналіз стану корпоративного управління в сучасних акціонерних товариствах в Україні є питанням складним і потребує ретельного розгляду, оскільки що існування системи корпоративного управління – не є самоціль. Її функціональне призначення полягає в забезпеченні ефективності управління акціонерним товариством в умовах різноспрямованого поля інтересів взаємозалежних із підприємством соціальних груп. У цьому зв'язку необхідно відзначити, що про стан корпоративного управління не можна зробити висновок за будь–якою окремою ознакою, тією або іншою специфічною характеристикою діяльності товариства.

Формування специфічного підходу до сутності поняття корпоративного управління стало основою для формування загальних напрямків його аналізу, а саме дотримання в компанії принципів корпоративного управління, та корпоративного регламенту зокрема, ефективності управління фінансово–господарською та інвестиційною діяльністю, врахування корпоративних ризиків.

Література

1. Барнгольц С.Б., Мельник М.В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 240 с.

2. Небава М.І. Теорія корпоративного управління: вузлові питання. Навчальний посібник. – К.: ЦНЛ, 2004. – 295 с.

3. Рассел Л. Акофф. Планирование будущего корпорации. Пер. с англ. – М.: Сирн, 2002. – 256 с.

О.С. ЄМЕЛЬЯНОВ,
д.е.н., професор, член–кореспондент НАН України, НДЕІ
О.Ю. РУДЧЕНКО,
д.е.н., професор, НДЕІ

Вдосконалення управління об'єктами державної власності в Україні

У статті розглядаються актуальні питання управління об'єктами державної власності та дані пропозиції щодо зміни чинної моделі з урахуванням іноземного досвіду.

В статье рассматриваются актуальные вопросы управления объектами государственной собственности и приведены предложения по изменению существующей модели управления с учетом зарубежного опыта.

The article deals with topical issues of state property management, and suggestions about existing model of governance change in respect to international experience are made.

Постановка проблеми. Одним із важливіших напрямів формування ринкової моделі економіки України є забезпечення раціонального за розмірами та ефективно функціонуючого (відповідно до критеріїв щодо виконання притаманних йому функцій) державного сектору. На жаль, протягом тривалого часу питанням управління об'єктами державної власності не приділялося належної уваги, їх приватизація здійснювалася безсистемно, а сам державний сектор був своєрідним донором приватного. Зараз управління об'єктами державної власності органами влади здійснюється на недостатньому рівні і діюча система управління ними є малоефективною. Крім того, в Україні один із найбільших у Європі державний сектор економіки, тому питання пошуку оптимальної моделі управління дасть можливість підвищити ефективність його функціонування. Саме тому актуальною є розробка науково–методичних рекомендацій щодо шляхів та напрямів вдосконалення моделі управління об'єктами державної власності в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання вдосконалення управління об'єктами державної власності вже протягом тривалого часу знаходяться в центрі уваги як науковців, так і практичних працівників. 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 в рамках загальної адміністративної реформи.

Мета статті – розгляд актуальних питань управління об'єктами державної власності та розробка концептуальних положень щодо зміни її чинної моделі з урахуванням іноземного досвіду.

Виклад основного матеріалу. Аналіз світового досвіду управління свідчить, що у ринковій економіці має місце тенденція трансформації моделі управління державним сектором від децентралізованої до дуальної та централізованої, хоча кожній з них притаманні певні особливості, переваги та недоліки. Це зумовлене тим, що загальносвітові тенденції характеризуються чіткою спрямованістю як на підвищення ефективності функціонування національних економічних систем в цілому, так і в тому числі їх державних секторів (з урахуванням раціоналізації розміру). Це призвело до активізації приватизаційних процесів, що у свою чергу зумовило необхідність посилення значення та дієвість регуляторної політики стосовно функціонування приватного сектору, а також вдосконалення системи управління державним.

Щодо реформування відносин власності в національній економіці, то в цій сфері найбільш активно здійснювалися приватизаційні процеси, в той час як питання управління державним сектором стали на порядку денному лише останнім часом з прийняттям Закону України «Про управління об'єктами державної власності».

Для вдосконалення управління державним сектором доцільним є зміна існуючої моделі, що зараз склалася в Україні. Її можна охарактеризувати як децентралізовану модель, недоліки якої полягають у більшій складності відокремити функцію власності від інших функцій держави, зокрема її регулятивної та промислової політики. При цьому слід зазначити, що в сучасній децентралізованій моделі є певні елементи дуальної (наприклад, делегування представників провідних міністерств у органи управління суб'єктів господарювання), однак вони не мають відповідного ефекту, оскільки реалізуються безсистемно та не на належному рівні.

Крім того, управління державним сектором та забезпечення його ефективності функціонування ускладнюється також факторами та специфічними особливостями щодо регулювання економіки, зокрема:

– відсутністю системності та наявністю неврегульованих елементів у правовому полі щодо управлінської вертикалі органів державного управління, що ускладнює та знижує дієвість управління в державному секторі;

– відсутністю розроблених концептуальних положень, системних стратегій та Програм ринкової трансформації та розвитку окремих галузей національної економіки, органічним елементом яких повинно бути включення спеціальних розділів щодо визначення ролі і місця держави (в тому числі суб'єктів господарювання державного сектору) в проведенні промислової політики у відповідній сфері;

– відсутністю стратегії реформування та розвитку державного сектору, інституційної системності моделі його управління (неврегульованості приватизаційних процесів,

 © О.С. ЄМЕЛЬЯНОВ, О.Ю. РУДЧЕНКО, 2010

питань корпоративного управління та реалізації інтересів держави, гнучкості у забезпеченні оптимального розміру державного сектору за рахунок нарощування частки держави чи націоналізації тощо);

– невпорядкованістю системи органів державної виконавчої влади. Зокрема, система управління характеризується значною кількістю органів влади, які координуються безпосередньо Кабінетом Міністрів України. Уряд при такому навантаженні не може повноцінно виконувати функції стратегічного центру виконавчої влади. Міністерства перевантажені функціями поточного адміністрування і не завжди є сильними центрами вироблення політики у своїй сфері. Через це система органів виконавчої влади виробляє не завжди узгоджені і непов'язані одна з одною заходи державного регулювання. Крім того, практично у всіх центральних органах виконавчої влади спостерігається нераціональне поєднання функцій, які конфліктують одна з одною. Типовим прикладом є поєднання функцій нормативно–правового регулювання з функціями надання адміністративних послуг або контрольно–наглядовими функціями. Подібна ситуація характерна також при поєднанні функцій з управління державним майном і здійснення контрольно–наглядових заходів. Прямим результатом такого поєднання стає спотворення базових цілей і цінностей тієї послуги, яка очікується від виконавчого органу з боку суспільства або ринку. Це зумовлює необхідність проведення адміністративної реформи, в межах якої й повинно відбутися чітке визначення суб'єктів управління об'єктами державного сектору:

– незавершеністю як приватизаційних процесів, так і розмежування об'єктів державної та комунальної власності (тобто, переобтяженістю державного сектору об'єктами державної власності);

– відсутністю належного реформування суб'єктів господарювання державного сектору щодо пристосування їх до функціонування в ринковому середовищі шляхом перетворення у найбільш доцільні організаційно–правові форми господарювання;

– недостатньо високим рівнем державного менеджменту;

– відсутністю належної прозорості при прийнятті стратегічних рішень, наявність проявів корупції та рейдерства щодо суб'єктів господарювання державного сектору.

У кінцевому підсумку найбільш принциповим проявом сучасного стану управління та функціонування суб'єктів господарювання державного сектору є занепад інвестиційної та інноваційної діяльності, незацікавленість приватного капіталу у співпраці з державою у стратегічних для економіки країнах сферах (зокрема, інвестуванні), що особливо важливо в умовах відсутності у держави належних інвестиційних ресурсів. Саме тому заходи щодо зміни моделі управління державного сектору повинні бути здійснені в комплексі із заходами посилення стратегічного управління та тих, що спрямовані на активізацію інвестиційно–інноваційної діяльності та вдосконалення корпоративного управління.

Таким чином, на наш погляд, існуючий стан справ у сфері функціонування моделі управління державним сектором слід охарактеризувати:

– за типом – як децентралізовану модель з елементами дуальної;

– за концептуальною обґрунтованістю реформування та розвитку – некерованою з домінуванням тактичних поточних цілей (у зв'язку із відсутністю стратегії реформування);

– за якісними характеристиками – як трансформаційну (тобто, по–перше, із наявними ознаками незавершеності як приватизаційних процесів, так і розмежування об'єктів державної та комунальної власності, по–друге, з недостатній рівнем інституційного забезпечення як стосовно механізмів та інструментів державного регулювання, так і окремих ринків, зокрема, фондового ринку; по–третє, зі значною часткою збиткових підприємств; по–четверте, з недостатньою часткою господарських товариств як найбільш прогресивною організаційно–правовою формою господарювання);

– за кількісними параметрами об'єктів управління – переобтяжену об'єктами державної власності;

– за дієвістю – низькоефективну, що зумовлене як відсутністю належної чіткості в розмежуванні повноважень та відповідальності, так і гнучкості (зокрема, щодо оптимізації за рахунок націоналізації), а також виконанні заходів, що передбачаються.

Стратегічним напрямом вдосконалення управління державним сектором є, на наш погляд, еволюційна трансформація сучасної децентралізованої моделі у коротко– та середньостроковому періоді в напряму дуальної моделі з посиленням засобів та інструментів стратегічного управління, інвестиційно–інноваційної діяльності та підвищенням рівня корпоративного управління, а у довгостроковому – при наявності відповідних передумов щодо консолідації і корпоратизації державного сектору та реформуванні системи органів виконавчої влади в межах адміністративної реформи – до централізованої.

У той же час орієнтація на формування у коротко– та середньостроковому періоді централізованої моделі (як альтернативи дуальної) є, на наш погляд, передчасним та може призвести до небажаного ускладнення та дисфункціональності системи управління, оскільки, з одного боку, її запровадження передбачає стрімку централізацію функцій управління від галузевих міністерств до єдиного органу, що складно здійснити в короткі терміни, а з іншого – не готовність суб'єктів господарювання до таких змін, зокрема у зв'язку із невідповідністю організаційно–правових форм господарювання вимогам ринкових умов функціонування, недостатнього рівня корпоратизації та інтеграції (консолідації, кластеризації) державного сектору.

Особливостями дуальної моделі є розподілення повноважень між галузевим (секторальним) міністерством (органом державної влади) та провідним («загальним») міністерством (відповідальним за проведення економічної політики

в державі) або іншим державним органом, а її перевагами – чітке розмежування функції управління державною власністю (повноваження «загального» міністерства) та здійснення регуляторної та промислової політики у відповідній сфері (галузевого міністерства).

У результаті впровадження дуальної моделі будуть створені передумови для реалізації державою функції ефективного власника державного майна, котрі повинні знайти свій прояв у проведенні суб'єктами господарювання державного сектору, що орієнтовані на функціонування в ринковому середовищі, активної інвестиційної та інноваційної діяльності з метою підвищення їх конкурентоспроможності. В свою чергу, це призведе до підвищення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання державного сектору та буде сприяти прояву інтересу до них з боку приватного капіталу та активізації державно–приватного партнерства.

Висновки

Відповідно до сучасного стану в сфері управління державним сектором формування дуальної моделі слід здійснюватися поетапно за рахунок системи заходів, що мають бути розраховані на коротко– та середньостроковий період. При цьому зазначені заходи повинні бути спрямовані, з одного боку, на приведення у відповідність до сучасних потреб як кількості, так і організаційно–правових форм господарювання об'єктів державного сектору, а також інших елементів в межах загального механізму управління державною власністю (зокрема, щодо правового, організаційно–економічного, фінансового, інформаційно–аналітичного блоків), а з іншого – власне впровадження елементів, що інституційно притаманні дуальній моделі (зокрема, щодо формування відповідних органів управління з делегуванням їм певних повноважень).

Найбільш принциповим моментом щодо впровадження дуальної моделі в Україні є, по–перше, визначення центрального органу виконавчої влади в якості головного щодо функцій розроблення та проведення політики держави щодо управління державного сектору; по–друге, розмежування та уточнення кола повноважень між зазначеним органом та галузевими (секторальними) міністерствами; по–третє, упорядкування функцій Фонду державного майна України щодо повноважень у сфері приватизації та управління державним майном.

Слід зазначити, що більш детальний розподіл повноважень щодо управління об'єктами державної власності серед органів управління необхідно здійснювати за підсумками спеціального дослідження в межах проведення адміністративної реформи, зокрема відповідно до законодавчо визнаних функцій, а також на основі здійснення так званих функціональних обстежень органів виконавчої влади.

У довгостроковій перспективі як орган управління державним сектором при централізованій моделі може бути запропоновано спеціально створене Міністерство з управління об'єктами державної власності чи (як альтернатива) Міністерство економіки (в разі посилення його функції щодо стратегії розвитку національної економіки).

Література

1. Закон України «Про управління об'єктами державної власності» /http://www.liga.net

Т.А. ТИЩУК,
к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,
М.М. СОБКО,
аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Моделювання сезонних циклів промислового виробництва України

Ідентифіковано моделі сезонних циклів у динаміці промислового виробництва в Україні та побудовано їх прогноз. Проаналізовано рівні ділової активності у промисловості протягом року та поворотні точки центральної тенденції часових рядів під впливом фінансово–економічної кризи.

Идентифицированы модели сезонных циклов в динамике промышленного производства в Украине и построен их прогноз. Проанализированы уровни деловой активности в промышленности в течение года и поворотные точки центральной тенденции временных рядов под влиянием финансово–экономического кризиса.

Models of seasonal circles for industrial production dynamics in Ukraine were identified. Levels of business activity in industries during a year and turning points of the time series' central tendency under the influence of financial–economic crises were analyzed.

Постановка проблеми. Прогнозування динаміки промислового виробництва є невід'ємною складовою прогнозів економічного і соціального розвитку України на середньо– та короткостроковий періоди [1]. Динаміка промислового виробництва в цілому та його окремих галузей визначається факторами попиту та пропозиціями на внутрішньому та зовнішньому ринках, а також циклічними явищами.

У теорії бізнес–циклів виділяють сезонні цикли (тривалістю 1 рік), цикли Кітчина (3–5 років), цикли Жугляра (7–11

© Т.А. ТИЩУК, М.М. СОБКО, 2010

років), цикли Кузнеця (15–25 років), а також довгі хвилі Кондратьєва (45–60 років). За наявних статистичних даних щодо динаміки промислового виробництва на даний час існує можливість формування тільки моделей сезонних циклів та, у окремих випадках, циклів Кітчина, оскільки для моделювання інших потрібні більш тривалі часові ряди. Аналіз та прогнозування сезонної складової дозволяє вже у короткостроковому періоді ідентифікувати шоки та кризові явища у розвитку промислових видів діяльності. Особливої актуальності ця проблема набуває в умовах фінансово–економічної кризи, оскільки аналіз саме сезонно скоригованих часових рядів дозволяє ідентифікувати поворотні точки періодів спаду та підйому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Загальні підходи до аналізу ділових циклів викладені у роботі [2], теоретичні основи моделювання циклічних явищ досліджені у [3, 4], роботи [5–7] присвячені сучасним підходам до здійснення сезонних корегувань. У роботах [8, 9] досліджено циклічні явища у динаміці окремих макроекономічних показників для України. Специфіка сезонних циклів у динаміці промислових видів діяльності в Україні на даний час потребує досліджень.

Метою цієї ***статті*** є моделювання сезонних циклів та шоків, які притаманні динаміці промислових видів діяльності в Україні з урахуванням особливостей їх розвитку та наявної інформаційної бази.

Виклад основного матеріалу. Для ідентифікації та прогнозування циклічної компоненти часових рядів динаміки промислового виробництва в Україні обрано метод TRAMO/SEATS, який дозволяє здійснювати повний аналіз одновимірного часового ряду, оцінювати і прогнозувати усі його компоненти. Теоретичні основи цього методу детально описані у роботах [5–7]. Він базується на моделюванні часових рядів як лінійних стохастичних процесів. Попередня обробка часового ряду передбачає оцінку і прогнозування регресійних моделей та ідентифікацію значень, що виділяються, а також специфічних ефектів, зокрема календарного ефекту, ефекту торгівельного дня та Паски. Трендова, циклічна, сезонна та нерегулярна компоненти оцінюються та прогнозуються на основі методів виокремлення сигналів. Цей метод офіційно використовуються та рекомендований Євростатом та Європейським центральним банком для аналізу часових рядів. Метод TRAMO/SEATS реалізований у програмному продукті DEMETRA, за допомогою якого було здійснено модельні розрахунки.

Зазначений метод базується на описі часового ряду за допомогою двох наборів параметрів (p,d,q)(sp,sd,sq), де p є авторегресійною складовою, яка визначається залежністю даних від їх попередніх значень, d вказує порядок диференціювання даних, що аналізуються, q є складовою ковзного середнього, яка вказує на залежність показника від його збурень у минулих періодах. Змінні sp, sd, sq вказують на наявність цих залежностей з відповідним лагом. Більш детальний опис цього методу надано у роботах [5–7].

Для ідентифікації адекватної моделі у часовому ряді повинні бути визначені значення, що виділяються (рис. 1) та не підпадають під його загальну тенденцію. Адитивний викид – це шок, який має місце у певному періоді та не змінює загальну тенденцію ряду. Класичними прикладами такого шоку є страйк або несприятливі погодні умови. Зміни, що проходять, мають місце при поступовому поверненні показника після шоку у початковий стан, наприклад, після стихійного лиха. Зсув рівня зазвичай відбувається при зміні центральної тенденції ряду, яка може мати місце як у разі стійкої дії зовнішнього шоку, так і, наприклад, при зміні методології розрахунку показника.

Існує певна специфіка аналізу часових рядів динаміки промислового виробництва в Україні. Дані щодо динаміки промислового виробництва у розрізі видів економічної діяльності відповідно до КВЕД є у наявності починаючі з 2000 року. Крім того, починаючі з січня 2009 року було змінено методику розрахунку цього показника. У період до грудня 2008 року динаміка промислового виробництва описувалася за допомогою індексу обсягів продукції промисловості, а починаючі з січня 2009 року – індексу промислової продукції. Моделювання таких часових рядів можливе тільки з використанням прямого методу [5–7], оскільки використання непрямого методу потребує наявності постійної вагової структури протягом аналізованого періоду.

У рамках даного дослідження ідентифіковано моделі часових рядів динаміки промислових видів діяльності на рівні секцій та підсекцій КВЕД, а також для промисловості в цілому. В результаті модельних розрахунків встановлено, що

Рисунок 1. Види значень, що виділяються

для усіх досліджених динамічних рядів сезонна складова є значущою та описується за допомогою мультиплікативної моделі. Зміна методології розрахунку індексу промислової продукції не мала значного впливу на загальну тенденцію динамічних рядів, які аналізувалися.

З рис. 2 видно, що в результаті дії шоків, пов'язаних з фінансово–економічною кризою, у жовтні 2008 року мав місце зсув рівня центральної тенденції динаміки розвитку промисловості, і це падіння поглибилося у листопаді цього ж року. Хоча статистичні дані вказують на продовження падіння індексу промислової продукції до кінця 2008 року, на основі сезонно скоригованих даних можна зробити висновки, що це падіння пояснюється дією сезонних факторів. Зростання індексу, яке спостерігалося на початку 2009 року, також пояснюється сезонними факторами, а початок формування стійкої тенденції щодо виходу промисловості з кризи намітився лише у квітні 2009 року.

У результаті розрахунків встановлено, що найкращі показники якості для даного часового ряду має модель ARIMA(0,1,1)(0,1,1). Аналіз стабільності цієї моделі показав, що індекс її якості, який може приймати значення в діапазоні [0,+) та є прийнятним якщо його значення належить інтервалу [0;10] дорівнює 1,868. Динаміка сезонних циклів промисловості змінилася впродовж аналізованого періоду, що пояснюється структурними змінами у промисловому виробництві. Січень характеризується найнижчим рівнем ділової активності промисловості, після її різкого зростання протягом лютого та березня ділова активності у квітні та травні є дещо нижчою. Після цього ділова активність підприємств промисловості знов зростає, досягає свого найвищого рівня у жовтні, а потім знов починає знижуватися.

Динаміка обсягів добування паливно–енергетичних корисних копалин найбільш адекватно описується моделлю ARIMA(0,1,1)(0,1,1), показник якості якої дорівнює 1,176. Через особливості технологічного процесу, дія кризи не мала різкого впливу на загальну тенденцію динаміки галузі. Падіння темпів добування паливно–енергетичних корисних копалин було поступовим та стійка тенденція щодо виходу галузі з кризи ще не сформувалася (рис. 3). Найбільший рівень ділової активності галузі має місце у березні, а найнижчій – у червні та вересні.

Динаміка обсягів добування корисних копалин, крім паливно–енергетичних, також описується моделлю ARIMA(0,1,1)(0,1,1), яка має показник якості 2,525. Після дії шоку, пов'язаного з фінансово–економічною кризою, у вересні 2008 року змінилася центральна тенденція часового ряду, що в моделі ідентифіковано як зсув рівня, у жовтні та листопаді спостерігалася певна інерція падіння, після якої у листопаді 2009 року був досягнутий певний локальний рівноважний рівень (рис. 4). Найнижчий рівень ділової активності галузі спостерігається у лютому, а найвищій у серпні.

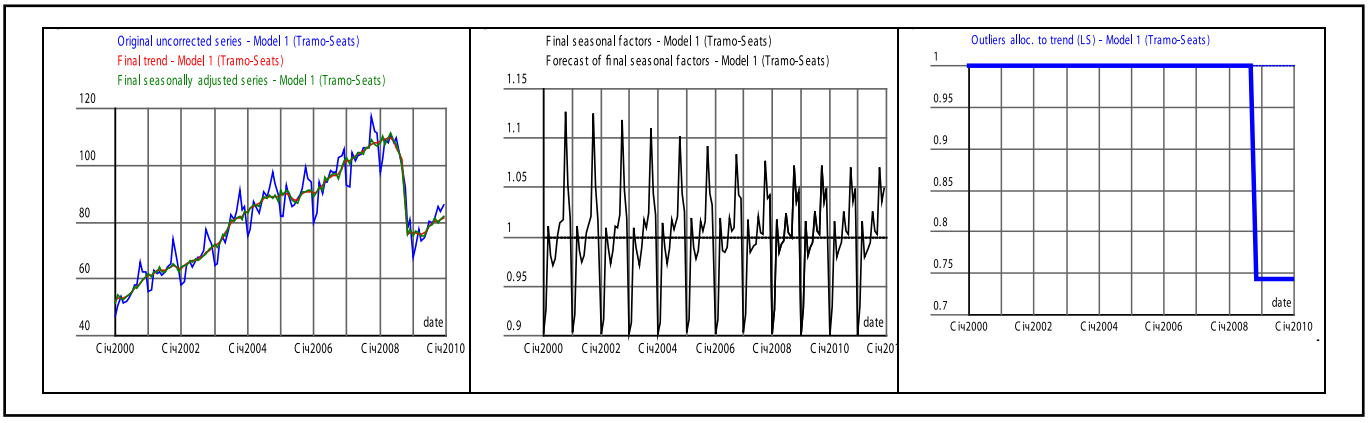


Рисунок 2. Динаміка обсягів промислового виробництва: фактичний, сезонно згладжений ряд та тренд (2008 рік=100); сезонні цикли та їх прогноз; значення, що виділяються

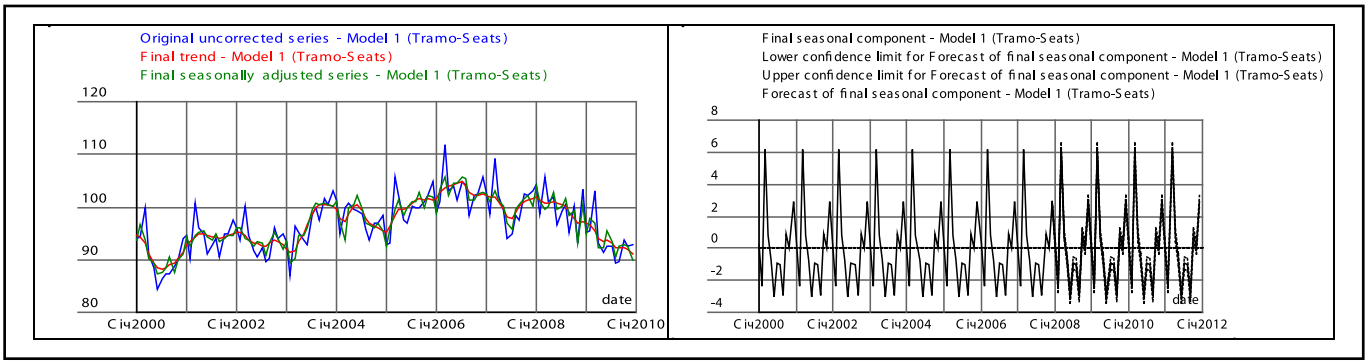


Рисунок 3. Динаміка обсягів добування паливно–енергетичних корисних копалин: фактичний, сезонно згладжений ряд та тренд (2008 рік=100); сезонні цикли та їх прогноз

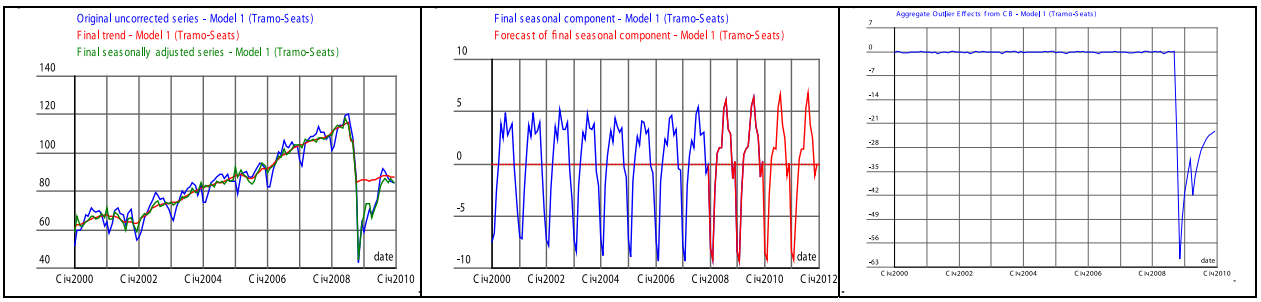


Рисунок 4. Динаміка обсягів добування корисних копалин, крім паливно–енергетичних: фактичний, сезонно згладжений ряд та тренд (2008 рік=100); сезонні цикли та їх прогноз; значення, що виділяються

Динаміка обсягів виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів не зазнала різких змін рівня центральної тенденції під дією кризи (рис. 5). Разом із тим у процесі модельних розрахунків був ідентифікований шок, який був пов'язаний з запровадженням певних обмежень у Російській Федерації щодо окремих видів харчових продуктів наприкінці 2003 року та мав значний вплив на загальну тенденцію розвитку галузі. Дія цього шоку продовжувалася майже рік. Найнижчий рівень ділової активності галузі спостерігається у січні, а найвищій у жовтні. Слід відмітити, що динаміка сезонного циклу цієї галузі є дещо схожою з динамікою сезонного циклу промисловості в цілому.

У січні ділова активність підприємств галузі хімічне виробництво та виробництво гумових і пластмасових виробів є найнижчою, у березні вона досягає свого найвищого рівня та потім уповільнюється протягом квітня–липня, після чого незначно зростає (рис. 6). Динамічний ряд галузі характеризується наявністю шоків протягом 2006–2009 років, які, крім дії факторів фінансово–економічної кризи, пов'язані зі змінами цін на природний газ.

Металургійне виробництво та виробництва готових металевих виробів має найнижчий рівень ділової активності у лютому, найбільший у березні (рис. 7). Після різкої зміни центральної тенденції динамічного ряду у серпні 2008 року та поглиблення падіння внаслідок дії факторів фінансово–економічної кризи у жовтні цього ж року, у листопаді спостерігалася певна інерція падіння, після якої галузь поступово почала повертатися до рівня локальної рівноваги.

Сезонний цикл ділової активності машинобудування протягом аналізованого періоду дещо змінився (рис. 8). Так,

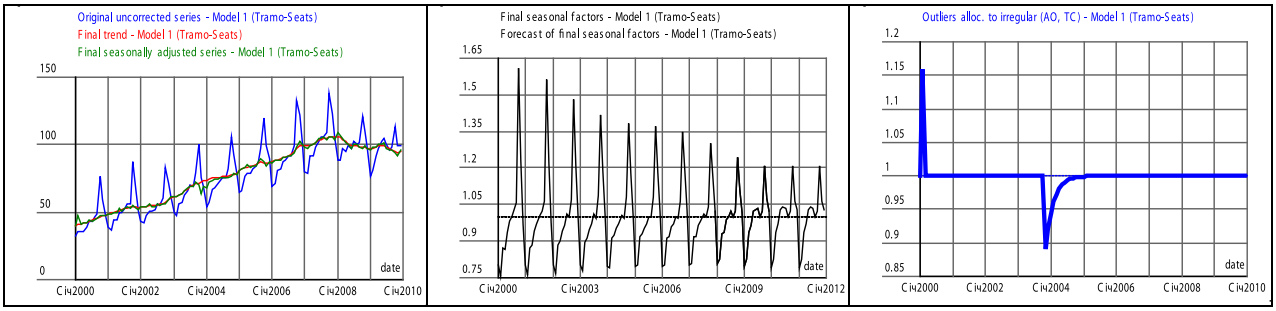


Рисунок 5. Динаміка обсягів виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (2008 рік=100): фактичний, сезонно згладжений ряд та тренд; сезонні цикли та їх прогноз; значення, що виділяються

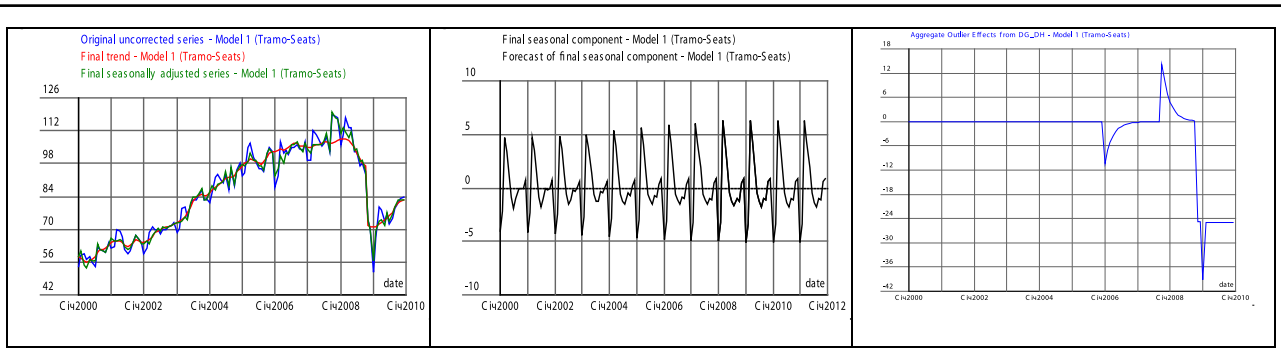


Рисунок 6. Динаміка обсягів хімічного виробництва та виробництво гумових і пластмасових виробів: фактичний, сезонно згладжений ряд та тренд (2008 рік=100); сезонні цикли та їх прогноз; значення, що виділяються

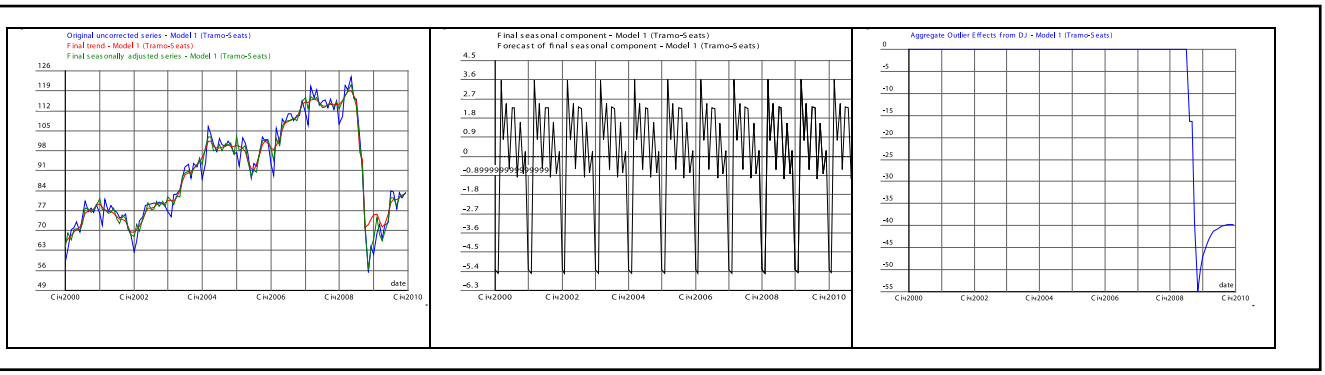


Рисунок 7. Динаміка обсягів металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів (2008 рік=100): фактичний, сезонно згладжений ряд та тренд; сезонні цикли та їх прогноз; значення, що виділяються

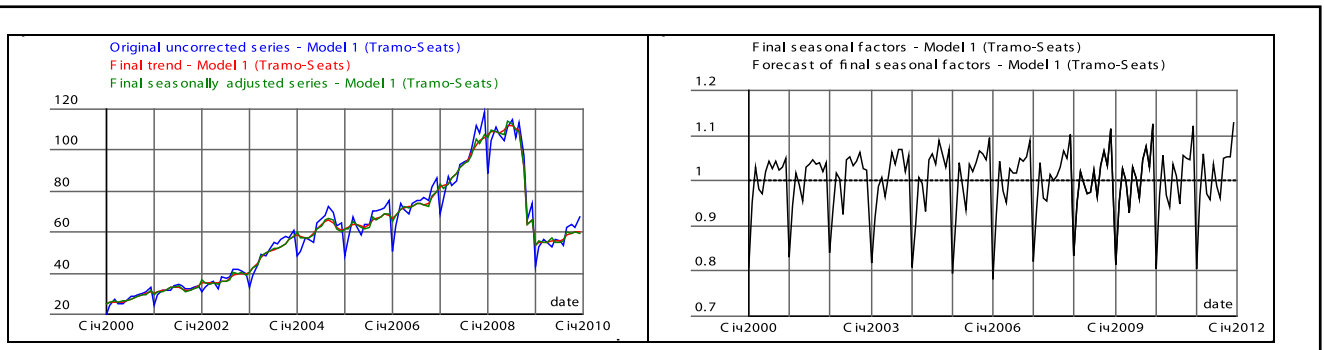


Рисунок 8. Динаміка обсягів машинобудування: фактичний, сезонно згладжений ряд та тренд (2008 рік=100); сезонні цикли та їх прогноз; значення, що виділяються.

якщо протягом 2002–2004 років найвищій рівень ділової активності припадав на середину року, починаючи з 2005 року він змістився на кінець року, що може пояснюватися певними структурними змінами розвитку галузі.

Висновки

У результаті дослідження встановлено, що для промислових видів діяльності на рівні секцій та підсекцій КВЕД сезонний цикл є значущою складовою динаміки часового ряду. Хоча у період, що аналізувався, методологію розрахунку індексу промислової продукції було змінено, це не мало значного впливу на динаміку сезонної складової зазначених рядів. На основі аналізу скоригованих часових рядів у рамках даного дослідження ідентифіковані поворотні точки у процесі подолання наслідків фінансово-економічної кризи в Україні. У подальших дослідженнях планується вивчити фактори, які впливають на зміну динаміки сезонних циклів у промисловості України.

Література

1. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23.03.2000 р. №1602-III.

2. Хаберлер Г. Процветание и депрессия: теоретический анализ циклических колебаний. – Челябинск: Социум, 2005. – 474 с.

3. Box, G.E.P. and Jenkins, G.M. (1970), Time Series Analysis: Forecasting and Control, San Francisco: Holden-Day.

4. Титаренко С.И. Методы анализа временных рядов [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.tstu.ru/education/elib/pdf/2008/tatarenko-l.pdf>.

5. Gomez, V. and Maravall, A. (1996), «Programs TRAMO and SEATS; Instructions for the User» (with some updates). Working Paper 9628, Research Department, Bank of Spain.

6. Maravall, A. (2000), An application of TRAMO and SEATS, Working Paper 9914, Research Department, Bank of Spain. To appear in Seasonal Adjastment Procedures. Experiences and Perspectives, Rome, ISTAT.

7. Maravall, A. (1999), «Short-Term Analysis of Macroeconomic Time Series». In A. Gerard-Varet and A Kirman (eds.), Economics: Beyond the Milennium, Oxford: Oxford University Press.

8. Ніколайчук С., Половньов Ю. Оцінка циклу ділової активності української економіки [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://nikolaychuk.ultra.com.ua/ua/Papers/2005_BusinessCycle_withPolovnev.pdf>.

9. Олефір В.К. Прогнозування кон'юктурних змін і ділових циклів. Економіка та прогнозування. – 2008. – №4. – С. 94-111.

В.С. НАЙДЬОНОВ,
д.е.н., професор, НДЕІ Мінекономіки України

Особливості формування ринкових відносин в аграрному секторі України

У статті розглядаються актуальні питання формування ринкових відносин в аграрному секторі економіки України, необхідність державної підтримки сільськогосподарських підприємців.

В статье рассматриваются актуальные вопросы формирования рыночных отношений в аграрном секторе экономики Украины, необходимость государственной поддержки сельскохозяйственных предпринимателей.

The article deals with actuall issues of formation of market relations in the agrarian sector of Ukraine; the need for state support for agricultural entrepreneurs.

Постановка проблеми. Сільське господарство є життєво важливою галуззю матеріального виробництва. Вона створює в основному сировину для виробництва продовольчих товарів і деякі готові продовольчі товари, споживані населенням без промислової переробки. Сільське господарство є основою аграрно–промислового комплексу, що робить готові до споживання продовольчі товари. Агропромисловий комплекс забезпечує продовольчу безпеку країни. З огляду на продовольчий дефіцит у світі агропромисловий комплекс України має служити джерелом експортних доходів. Саме тому важливим є забезпечення сприятливих умов для розвитку аграрного сектору та впровадження дієвих засобів його державної підтримки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. При розгляді соціально–економічних проблем розвитку аграрної сфери в основному концентрується увага на загальноекономічних проблемах її реформування та розвитку (1–4). У той же час особливої уваги заслуговує саме обґрунтування забезпечення державної підтримка сільськогосподарських підприємців. Це особливо важливо з позиції розвитку сільського господарства в умовах приєднання України до Світової організації торгівлі (СОТ).

Мета написання ***статті*** – розгляд актуальних питань формування ринкових відносин в аграрному секторі економіки України, обґрунтування необхідності забезпечення державної підтримка сільськогосподарських підприємців.

Виклад основного матеріалу. Україна має низку конкурентних переваг для торгівлі продовольчою сировиною й товарами (насамперед, зерном, м'ясом, цукром): родючі землі, помірний за теплом і вологістю клімат, зручне для транспортування географічне положення, розвинену транспортну й складську інфраструктуру. Зараз продаж продовольчої сировини й товарів становить 9% експорту України.

Перш за все слід зазначити, що сільськогосподарське виробництво має деякі особливості в порівнянні з промисловістю, транспортом та іншими галузями. По–перше, основним засобом виробництва в сільському господарстві є земля. По–друге, ефективність сільського господарства залежить від двох основних чинників: родючості землі та вкладеного капіталу. По–третє, продуктивність сільського господарства суттєво залежить від коливання погодно–кліматичних умов (урожайні і неврожайні роки). Наукові розробки систем і методів землеробства, зокрема, спрямовані на подолання залежності від погодних умов. Сільське господарство ґрунтується на річному циклі сезонів, тому його економіка носить сезонний характер і в ній переважає річний цикл.

По–четверте, біологічно обумовлені тривалі періоди визрівання продукції й сезонність створюють нерівномірність завантаження робочої сили й техніки всього агропромислового комплексу. Згладжування нерівномірності та подолання пікових навантажень вимагає спеціальних технічних й організаційних заходів.

По–п'яте, до складу основних фондів сільського господарства включаються біологічні компоненти: худоба; зелені насадження.

По–шосте, сільськогосподарське виробництво розташовується на великих площах й обумовлює відповідний тип поселень, що перебувають на значних відстанях один від одного, мають низьку щільність забудови і заселення. Тому основною проблемою інфраструктури сільських поселень і сільськогосподарського виробництва є транспорт і зв'язок.

По–сьоме, продукція сільського господарства має біологічну природу й швидко псується, тому вимагає певних умов зберігання й транспортування, що зумовлює значні капіталовкладення в складську інфраструктуру.

По–восьме, сільське господарство виробляє переважно сировину, яка підлягає промисловій обробці або переробці. Тому воно органічно пов'язане з промисловістю (в основному харчовою) та утворює з нею агропромисловий комплекс. Таким чином, розвиток сільського господарства можливий тільки як частини агропромислового комплексу. При цьому слід зазначити, що агропромисловий комплекс є однієї із ключових галузей економіки й від ступеня його розвитку цілком залежить не тільки рівень продовольчої безпеки країни, але й суспільно–політичної стабільності держави. Кризова ситуація, що виникла останнім часом на світових продовольчих ринках, і її негативні наслідки як ніколи підняли актуальність продовольчого питання й висунули його на перший план економічної політики.

Виробництво сільськогосподарської сировини й готових товарів з неї, транспортування й зберігання забезпечується комплексом галузей. Разом із сільським господарством во–

© В.С. НАЙДЬОНОВ, 2010

Витрати на державну підтримку сільського господарства в деяких країнах (станом на 2000 рік)

Країна	У відсотках до ВВП	На душу населення $	На 1 га сільгоспугідь, $	Можливе зниження цін, %
Україна	0,5	3,3	4,0	1,7
Росія	0,8	60	9,5	6,6
Ісландія	1,6	644	62	40,4
Канада	1,3	163	63	17
США	1,5	350	85	19,9
Чехія	1,6	100	139	20
ЄС	1,7	336	801	33
Японія	1,7	566	10671	39
Угорщина	1,8	111	95	17
Норвегія	2,0	638	2650	40,8

Джерело: [5, с. 64].

ни утворюють агропромисловий комплекс. У нього входять: сільське господарство (рослинництво й тваринництво); сільськогосподарське машинобудування; виробництво добрив і засобів захисту рослин; зберігання; первинна переробка; транспортування сільськогосподарської сировини; прокат й обслуговування сільськогосподарської техніки; меліорація; будівництво; підготовка кадрів; агротехнічне, зоотехнічне й ветеринарне обслуговування господарств.

Агропромисловий комплекс формується в процесі розвитку поділу праці, техніки й технології в сільському господарстві. Тому питома вага сільськогосподарських працівників зменшується, тоді як частка зайнятих в агропромисловому комплексі залишається високою. Так, у розвинених країнах сільськогосподарські працівники становлять 3–5% зайнятих, а всього в агропромисловому комплексі 20–30%. Науково-технічний прогрес розвивається так, що одночасно вводяться нові технології як у землеробство й тваринництво, так і в промислове виробництво. Підвищується продуктивність усього комплексу й продовольче забезпечення всього суспільства.

Україні треба вибрати найбільш прийнятний шлях розвитку організації сільськогосподарського виробництва на основі трудової приватної власності на землю. Слід зазначити, що в планово-адміністративній економіці земля знаходиться у державній власності. Для повноцінного розвитку ринкових відносин потрібно, щоб земля, як і інші фактори виробництва, була товаром, мала ринкову ціну, могла служити заставою на кредит і приймала участь у русі вартостей. Тому земля, як і інші засоби виробництва, передається у приватну власність. Це є змістом земельної реформи. Це дуже велика і складна робота. Треба всім, хто працює на землі і має право на земельні угіддя, надати документи на право власності. Виникають і соціально-економічні проблеми, зокрема загроза скупівлі землі не тим, хто на ній буде вести господарство, а тільки для збереження капіталу і одержання доходу. Багато сільських родин можуть опинитися безземельними. Треба також суворо обмежувати зміну призначення землі. Земля не може бути звичайним товаром. Усі такі проблеми призвели до мораторію на продаж землі.

Важливим питанням щодо формування ринкових відносин в аграрному секторі економіки України є забезпечення державної підтримки сільськогосподарських підприємців. Це зумовлене тим, що якщо в сільському господарстві допустити необмежену дію конкуренції, то всі невеликі й середні товарні господарства розоряться, залишаться тільки великі латифундії й тваринницькі комплекси. Певна частка сільських жителів залишаться без роботи і буде поповнювати міську юрбу безробітних люмпенів. Продовольче забезпечення країни стане повністю залежним від світових ринків. Тому всі економічно розвинені держави для забезпечення соціальної стабільності т продовольчої безпеки фінансово підтримують фермерів.

Ця підтримка має також значення для втримання на порівняно невисокому рівні цін на продовольство. Якщо цього не зробити, доведеться підвищувати заробітну плату. Наслідки неприборканої ринкової стихії на продовольчому ринку не завжди прогнозовані й небезпечні.

У таблиці наводяться дані про витрати на державну підтримку сільського господарства. Дані останньої графи показують, на скільки відсотків певна країна завдяки фінансовій підтримці сільського господарства має змогу знижувати ціни сільськогосподарських продуктів, серед них і для зовнішньої торгівлі.

Це одна з форм протекціонізму, право на який для слабких країн «з піною на губах» заперечується лібералами. Із приведених даних видно, що рівень підтримки в Україні найнижчий. Подальше обмеження підтримки відповідно до вимог ВТО може ще понизити конкурентоспроможність українських товарів не тільки на зовнішніх ринках, а й усередині держави.

Висновки

Таким чином, враховуючи особливості сільського господарства для забезпечення його розвитку, необхідним є здійснення цілеспрямованої виваженої та системної державної політики на його підтримку.

Для цього доцільним є застосування таких важелів державної підтримки, які знайшли достатню широко розповсюдження у світовій практиці, як посилення регулюючої та підтримуючої ролі держави у питаннях нарощування обсягів виробництва та стабілізації ситуації на внутрішньому ринку продовольчих товарів (наприклад, шляхом субсидування тих основних вітчизняних виробництв, що не задовольняють потреби внутрішнього ринку); надання на пільгових умовах кредитних коштів (зокрема, сільськогосподарським товаровиробникам, орієнтованим у своїй діяльності на ек-

спорт); стимулювання процесів відновлення та підвищення родючості земель, виробничої інфраструктури.

У той же час слід зазначити, що застосування в нашій країні засобів державної підтримки має застосовуватися виважено, з урахуванням особливостей конкретного виробництва та ситуації, що склалася на ринку.

Література

1. Бородіна О. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення / О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2009. – №4. – С. 74–85; №5. – С. 59–67.

2. Могильний О. Реалії та парадокси аграрної політики / О. Могильний // Економіка України. – 2008. – №12. – С. 40–51.

3. Юрчишин В. Формування і системна розбудова новітньої державної аграрної політики / В. Юрчишин // Економіка України. – 2007. – №10. – С. 4–14.

4. Фирсов Е.А. Об экономических основах аграрной политики / Е.А. Фирсов // Економіка АПК. – 2008. – №3. – С. 24–38.

5. Найдьонов В.С. Основи економічної теорії / В.С. Найдьонов . – Київський економічний інститут менеджменту. – Київ – 2009. – 118 с.

Г.К. ЯЛОВИЙ,
д.е.н., професор, НТУУ «КПІ»,
О.В. ІВАНИЦЬКА,
к.е.н., НТУУ «КПІ»

Методологічне забезпечення прогнозування ймовірності банкрутства підприємств

У статті на основі вивчення відомих зарубіжних та вітчизняних методик оцінки вірогідності банкрутства обґрунтовано застосування кластерного аналізу фінансового стану підприємств. Наведено методику визначення статусу підприємства відповідно до його фінансового стану із застосуванням моделі логістичної регресії.

В статье на основе изучения известных зарубежных и отечественных методик оценки вероятности банкротства обосновано применение кластерного анализа финансового состояния предприятий. Приведена методика определения статуса предприятия в соответствии с его финансовым состоянием с использованием модели логистической регрессии.

In the article on the basis of study known foreign and domestic methods of estimation to authenticity of bankruptcy application is reasonable cluster analysis financial state of enterprises. It is resulted method of determination of status enterprises in accordance with him the financial state from by application of model logistic regression.

Постановка проблеми. Ринкова економіка виробила масивну систему економіко–математичних та статистичних методів попередньої діагностики і можливого захисту підприємства від банкрутства, яка одержала назву «система антикризового управління». Це зумовлене тим, що банкрутство економічної одиниці призводить до порушення макроекономічної рівноваги, отже й відбивається на економічних інтересах держави. Тому надзвичайної актуальності набуває визначення найдієвішого інструментарію прогнозування вірогідності банкрутства, що дозволить значно підвищити ступінь достовірності отриманих результатів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема діагностики та прогнозування банкрутства підприємств знайшла своє відображення в дослідженнях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених–економістів. Л. Лигоненко запропонував розробку стохастичної імітаційної моделі ймовірності банкрутства. І. Жучкова і В. Федорюк адаптували методику експертних оцінок для прогнозування банкрутства вітчизняних банків. А. Романов і Б. Одинцов застосували нейромережеві системи для прогнозування банкрутства підприємств.

Метою статті є вивчення та аналіз відомих зарубіжних та вітчизняних методик оцінки вірогідності банкрутства та визначення статусу підприємств із застосуванням кластерного аналізу фінансового стану підприємств.

У роботі застосовано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів, що дозволили систематизувати основні підходи до оцінки вірогідності банкрутства підприємства, зокрема методи системного аналізу, формалізації, порівняння та узагальнення. Кластерний аналіз підприємств проведено із використанням методів економіко–математичного моделювання.

Виклад основного матеріалу. Поширеним класичним підходом до оцінки фінансового стану підприємств є коефіцієнтний метод, відповідно до якого на базі офіційної фінансової звітності підприємства розраховуються значення різних фінансових показників (коефіцієнтів). Недоліком у використанні цього методу, на наш погляд, є те, що фінансовому аналітикові необхідно детально аналізувати чималу кількість коефіцієнтів. Можливий діапазон коливань значень цих показників може призвести до протилежних висновків.

© Г.К. ЯЛОВИЙ, О.В. ІВАНИЦЬКА, 2010

Оцінка фінансового стану на основі аналізу безлічі коефіцієнтів досить суб'єктивна, і її адекватність у значній мірі залежить від інтуїції аналітика. У багатьох країнах світу, в тому числі Україні, це послужило поштовхом до розробки цілого ряду методик, в основі яких лежить визначення одного інтегрального показника, що базується на розрахунку декількох фінансових показників. Приналежність до певного діапазону набутого значення інтегрального показника дозволяє аналітикам компаній, інвесторам і аудиторам судити про платоспроможність, фінансову стійкість і інвестиційну привабливість підприємства, а також робити висновки про вірогідність загрози банкрутства. Незважаючи на відносну простоту і привабливість використання інтегрального показника для оцінки фінансового стану підприємства, розрахунки, виконані за різними методиками, що базуються на такому підході, часом дають суперечливі результати.

Окрім керівництва компанії, в здобутті оцінки фінансового стану зацікавлено широке коло осіб. Згідно з підходом Е. Хелферта можна виділити три групи користувачів, що мають найбільше значення [1]:

– менеджери – фокусують увагу на чинниках ефективності виробництва, організації роботи, використанні ресурсів, результатах діяльності;

– власники бізнесу – зацікавлені у поверненні вкладеного капіталу, вартості бізнесу і його зростанні, ефективному розподілі прибутку;

– кредитори – аналізують ліквідність і грошові потоки, інші чинники, що впливають на здатність підприємства обслуговувати і повертати борги, наприклад, фінансовий важіль;

Ці групи репрезентують основний комплекс інтересів для оцінки фінансового стану підприємства. Для кожної групи можна виділити свій специфічний перелік показників, але при цьому треба враховувати, що сфери рішень, які приймаються, на рівнях різних категорій користувачів дуже часто перетинаються. Якщо розділити діяльність компанії три складові (інвестиційну, операційну і фінансову), то увага трьох основних зацікавлених груп користувачів може бути направлена на різні парні комбінації видів діяльності. На рис. 1 схематично показано співвідношення різних компонентів діяльності підприємства, відповідних ним показників і основних груп користувачів.

Сучасна економічна наука має в своєму арсеналі безліч прийомів і методів оцінки фінансового стану підприємства. Один з них – за допомогою ключових фінансових показників, які дають як об'єктивну оцінку поточного стану і відображають різні сторони фінансових можливостей підприємства, так і з позиції можливого банкрутства.

У першому випадку аналіз фінансового стану підприємства ґрунтується на показниках, що характеризують міру ліквідності підприємства, його фінансову стійкість, рентабельність і ринкову активність. Система фінансових коефіцієнтів включає п'ять основних груп показників:

– коефіцієнти ліквідності, що характеризують здатність підприємства задовольняти претензії за короткостроковими борговими зобов'язаннями;

– коефіцієнти фінансової стійкості, що відображають співвідношення власних і позикових засобів в джерелах фінансування підприємства і характеризують міру його фінансової незалежності від кредиторів;

– коефіцієнти рентабельності, що показують прибутковість діяльності підприємства;

– коефіцієнти ділової активності, що дозволяють проаналізувати, наскільки ефективно підприємство використовує власні засоби;

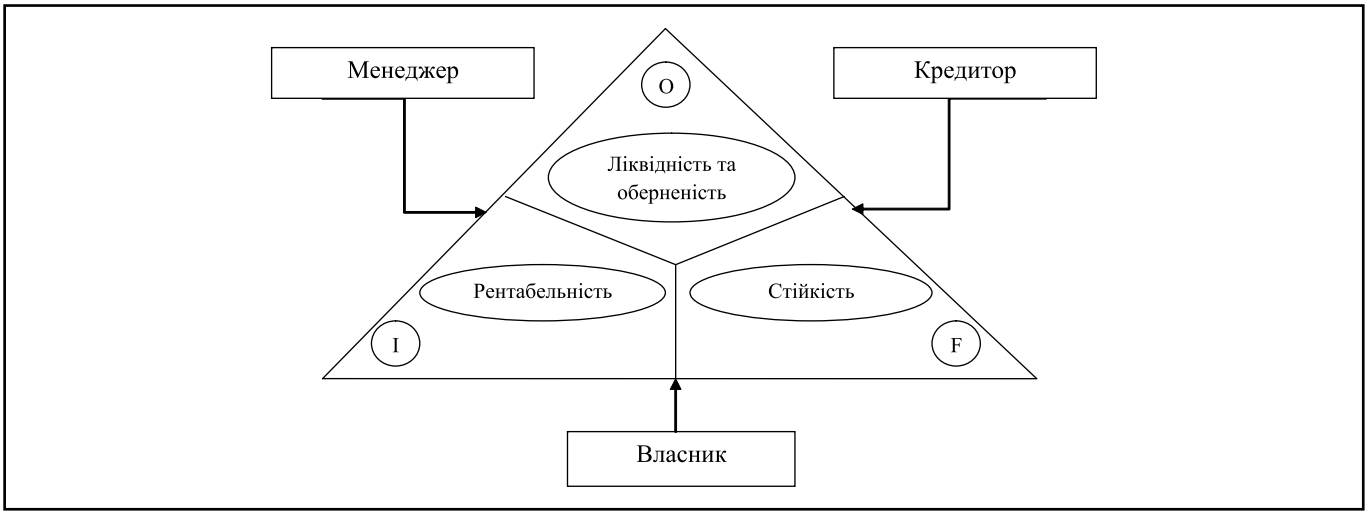
– інвестиційні критерії.

Для цих показників визначено певні діапазони значень, яких рекомендовано дотримуватися. Однак визначені значення показників можуть істотно відрізнятися як для різних галузей, так і для різних підприємств однієї галузі.

Для аналізу фінансового стану з позиції можливого банкрутства існує три основні підходи:

– розрахунок інтегрального показнику;

– використання системи формалізованих і неформалізованих критеріїв;



Співвідношення компонентів діяльності та відповідних показників до основних груп користувачів

– прогнозування показників платоспроможності.

Інтегральний показник – функція фінансових показників, яка характеризує економічний потенціал підприємства і результати його роботи протягом певного минулого періоду. На основі значень цього показника фінансовий стан підприємства може оцінюватись як незадовільний (з великою вірогідністю банкрутства) та задовільний.

Інший метод оцінки фінансового стану – система формалізованих і неформалізованих критеріїв. Він застосовується великими аудиторськими фірмами і компаніями, що займаються аналітичними оглядами, прогнозуванням і консультуванням. Наприклад, можна привести рекомендації Комітету з узагальнення практики аудиту (Великобританія), що містять перелік критичних показників для оцінки можливого банкрутства підприємства. На основі розробок західних аудиторських фірм та їх пристосування до вітчизняної специфіки діяльності підприємств, виділено наступну дворівневу систему показників.

До першої групи відносяться критерії і показники, поточні значення або від'ємна динаміка зміни яких, свідчать про можливу у недалекому майбутньому значну фінансову скруту, в тому числі і банкрутство (істотні втрати, що повторюються в основній виробничій діяльності; перевищення деякого критичного рівня простроченої кредиторської заборгованості; стійко низькі значення коефіцієнтів ліквідності і т.д.).

До другої групи входять критерії і показники, незадовільні значення яких не дають підстави розглядати поточний фінансовий стан як критичний, але в той же час вказують, що за певних умов або при ігноруванні дієвих заходів ситуація може різко погіршати. До них відносяться: втрата ключових співробітників апарату управління, вимушені зупинки виробничого технологічного процесу, участь підприємства в судових розглядах з непередбачуваним результатом і т.д. [2].

Але не всі з розглянутих критеріїв можуть бути розраховані за даними бухгалтерської звітності. Для їх розрахунку необхідна додаткова інформація. Що стосується критичних значень цих критеріїв, то вони мають бути деталізовані по галузях, а їх розробка виконана після накопичення певних статистичних даних. Система критеріїв для визначення незадовільної структури балансу неплатоспроможних підприємств, що базується на показниках поточної ліквідності і забезпеченості власними оборотними коштами, а також здібності відновити (втратити) платоспроможність затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.97 р. №81 «Про затвердження методики проведення поглибленого аналізу фінансово–господарського стану підприємств та організацій» [3].

Найпривабливіші методи для оцінки фінансового стану підприємства, на нашу думку, засновані на розрахунку інтегрального показника. Перевага їх використання в тому, що для розрахунку інтегрального показника використовуються дані бухгалтерської звітності і не потрібна наявність додаткової інформації – методів, заснованих на системі формалізованих і неформалізованих критеріїв. Інша перевага – при розрахунку інтегральних показників використовуються фінансові показники, що характеризують різні аспекти фінансового стану підприємства (фінансову стійкість, рентабельність, ділову активність), а не лише його платоспроможність, що дозволяє враховувати інтереси різних груп користувачів. На основі розрахованих значень інтегрального показника підприємства можна проранжувати.

Для проведення аналізу фінансового стану підприємств і визначення вірогідності їх банкрутства можна виділити декілька методик, що базуються на розрахунку інтегрального показника. Найбільшу популярність в області прогнозування загрози банкрутства отримали роботи західних економістів Е. Альтмана, Р. Тафлера і Р. Тишоу, Фулмера, розроблені на базі багатовимірного аналізу дискримінанту.

Згідно з методикою Е. Альтмана, а саме п'ятифакторної моделі, побудованої за даними успішно діючих і збанкрутілих промислових підприємств США, розраховується підсумковий коефіцієнт вірогідності банкрутства – Z. Він дозволяє розділити суб'єкти господарювання на тих що нормально функціонують і потенційних банкрутів. Залежно від значення Z–показника за визначеною шкалою проводиться оцінка вірогідності настання банкрутства [4]:

– якщо $Z < 1{,}81$ – вірогідність банкрутства дуже велика;

– якщо $1{,}81 < Z < 2{,}675$ – вірогідність банкрутства середня;

– якщо $2{,}675 < Z < 2{,}99$ – вірогідність банкрутства невелика;

– якщо $Z > 2{,}99$ – вірогідність банкрутства мізерна.

Згідно з методикою британських учених Р. Тафлера і Р. Тишоу для оцінки ризику банкрутства підприємства використовується чотирифакторна прогнозна модель розрахунку Z–показника. Якщо величина Z–показника більша 0,3 – ризик банкрутства невеликий і спостерігається стійке фінансове положення, якщо менше 0,2 – банкрутство більш чим ймовірно [5].

За методикою «модель Фулмера класифікації банкрутств» на основі дев'яти показників розраховується інтегрований H–коефіцієнт, залежно від значення якого підприємство може бути віднесено до класу надійних або приречених на банкрутство. Настання неплатоспроможності в даному випадку неминуче при $H < 03$ [6].

Методика «модель Чессера нагляду за позиками» прогнозує випадки невиконання клієнтом умов договору про кредит і може використовуватися для аналізу вірогідності загрози банкрутства. Під «невиконанням умов» розуміється не лише непогашення позики, але і будь–які інші відхилення, які роблять позику менш вигідною для кредитора, ніж було передбачено на момент укладання договору. Підсумковий коефіцієнт вірогідності невико–нання умов договору «Р» розраховується за формулою:

$$P = \frac{1}{1+e^{-y}},$$

де показник у – лінійна зважена сума шести фінансових показників.

Залежно від значення показнику Р робиться оцінка вірогідності невиконання умов договору про кредит:

– якщо вірогідність більша 0,5, позичальника можна віднести до групи, яка не виконає умови договору;

– якщо вірогідність менше 0,5, позичальника можна віднести до групи надійних клієнтів [6].

Методики оцінки фінансового стану і діагности можливого банкрутства на основі інтегрального показника розроблені й російськими вченими–економістами, зокрема Іркутською державною економічною академією, Р.С. Сайфуліним і Г.Г. Кадиковим, А. Донцовою і Н. Нікіфоровою.

В основі методики Іркутської державної економічної академії лежить чотирифакторна модель, за якою розраховується інтегральний показник R. Залежно від його значення робиться висновок про вірогідність настання банкрутства підприємства (табл. 1).

Відповідно до методики Р.С. Сайфуліна і Г.Г. Кадикова для оцінки фінансового стану підприємства розраховується рейтингове число R, що визначає зважену суму п'яти фінансових показників. Якщо R дорівнює 1, підприємство має задовільний фінансовий стан. Це можливо при повній відповідності фінансових коефіцієнтів їх мінімальним нормативним значенням. Якщо R < 1, фінансовий стан підприємства характеризується як незадовільний [7].

Російські економісти А. Донцова і Н. Нікіфорова для складання своєї моделі діагностики банкрутства проводили інтегральну бальну оцінку фінансової стійкості підприємства та відносили їх до певних класів (табл. 2):

– 1 клас – підприємства з великим запасом фінансової стійкості, який дозволяє бути впевненим у поверненні позичених коштів;

– 2 клас – підприємства з певним ступенем ризику щодо погашення заборгованості, але вони ще не розглядаються як проблемні;

– 3 клас – проблемні підприємства. Тут навряд чи існує ризик втрати коштів, але повне отримання відсотків представляється сумнівним;

– 4 клас – підприємства з високим ризиком банкрутства навіть після проведення заходів щодо фінансового оздоровлення. Кредитори ризикують втратити свої кошти та відсотки;

– 5 клас – підприємства – фактичні банкрути;

– 6 клас – підприємства, які закривають [7].

Для вітчизняних підприємств розроблена і затверджена наказом Міністерства фінансів дискримінантна функція із шістьма змінними, яка одержана в результаті проведеного дослідження груп показників фінансового стану підприємств на предмет дотримання вказаних критеріїв [8]:

$$Z = a_1 \cdot X_1 + a_2 \cdot X_2 + a_3 \cdot X_3 + a_4 \cdot X_4 + a_5 \cdot X_5 + a_6 \cdot X_6 \pm a_0,$$

де: a_1, a_2 ... a_6 – параметри дискримінантної функції, вагомість показників;

a_0 – вільний член дискримінантної функції.

Розшифрування незалежних змінних пропонованої дискримінантної функції наведене в табл. 3.

Рівень об'єктивності прогнозування банкрутства підвищується за використання галузевих дискримінантних моделей. Використання цієї моделі дає змогу з високим рівнем імовірності спрогнозувати майбутній фінансовий стан підприємства, а отже, оцінити ймовірність його банкрутства. Але точність оцінювання із застосуванням цієї моделі є дещо нижчою, ніж у разі застосування відповідних галузевих алгоритмів. Для наведеної дискримінантної моделі рекомендується такий «ключ інтерпретації» значень інтегрального показника:

Таблиця 1. Залежність показника *R* та вірогідності настання банкрутства [8]

Значення *R*	Вірогідність банкрутства
Менше 0	Максимальна (90–100%)
0–0,18	Висока (60–80%)
0,18–0,32	Середня (35–20%)
0,32–0,42	Низька (15–10%)
Більше ніж 0,42	Мінімальна (до 10%)

Таблиця 2. Характеристика класів підприємств

Показник	Границі класів згідно з критеріями					
	1 клас, бал	2 клас, бал	3 клас, бал	4 клас, бал	5 клас, бал	6 клас, бал
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,25 і вище 20	0,2–16	0,15–12	0,1–8	0,05–4	Менше 0,05–0
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,0 і вище 18	0,9–15	0,8–12	0,7–9	0,6–6	Менше 0,05–0
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,0 і вище 16	1,9–1,7–15–12	1,6–1,4–10,5–7,5	1,3 – 1,1 – 6–3	1–1,5	Менше 1,0–0
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,6 і вище 17	0,59– 0,54 –15–12	0,53– 0,43 –11,4–7,4	0,42– 0,41 – 6,6–1,8	0,4–1	Менше 0,4–0
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	0,5–15	0,4–12	0,3–9	0,2–6	0,1–3	Менше 1,0–0
Коефіцієнт забезпеченості запасів власним капіталом	1,0 і вище 15	0,9–12	0,8–9	0,7–6	0,6–3	Менше 0,5–0
Мінімальне значення границі	100	85–64	63,9–56,9	41,6– 28,3	18	–

Таблиця 3. Незалежні змінні дискримінантної функції

Незалежна зміна	Економічна інтерпретація
X_1	Коефіцієнт покриття (ліквідність третього ступеня)
X_2	Коефіцієнт фінансової автономії
X_3	Коефіцієнт оборотності вкладеного капіталу (активів)
X_4	Коефіцієнт рентабельності операційного продажу за Cash–Flow 1
X_5	Коефіцієнт рентабельності активів за Cash–Flow 2
X_6	Коефіцієнт оборотності позичкового капіталу

– $Z \le -0{,}55$ – фінансовий стан підприємства є незадовільним (перебуває у фінансовій кризі або вона йому загрожує);

– $-0{,}55 \le Z \le 0{,}55$ – однозначних висновків щодо фінансового стану підприємства зробити неможливо, необхідний додатковий експертний аналіз;

– $Z > 0{,}55$ – фінансовий стан підприємства незадовільний.

Якщо значення показника Z перебуває в межах, для яких однозначні висновки щодо якості фінансового стану зробити неможливо, рекомендується додатково застосувати експертні методи аналізу. Для визначення вагомості впливу окремих абсолютних показників на коефіцієнт коригування можна застосувати загальну методологію дискримінантного аналізу.

Проте часто аналіз фінансового стану, проведений з використанням всіх цих методик, дає суперечливий результат [9]. Це пояснюється тим, що моделі зарубіжних авторів побудовані з використанням статистики західних підприємств, а вітчизняні розробки апробовані на промислових та торгівельних підприємствах не враховують специфіку інших галузей. Тому доцільним, використовуючи *Z* значення інтегральних показ-

Таблиця 4. Показники аналізу у методиках оцінки вірогідності банкрутства

Показники	Методики оцінки фінансового стану та вірогідності банкрутства							
	Тафлера і Тишоу	Іркутська	Сайфуліна і Кадикова	Альтмана	Фулмера	Чессера	Донцової і Нікіфорової	Мінфіну
Оборотність активів	■	■	■	■				■
Доходність активів				■	■	■		
Коеф. поточної ліквідності			■	■			■	
Коеф. покриття заборгованості оборотними активами	■				■			
Коеф. рентабельності власного капіталу		■	■					
Ліквідність активів		■						
Частка активів, яка фінансується за рахунок позики					■	■		
Частка активів, яка фінансується за рахунок короткотермінових зобов'язань	■				■			
Співвідношення власного та позикового капіталу				■				
Матеріальні активи				■				
Прибуток				■				
Коеф. фінансової незалежності		■					■	■
Коеф. абсолютної ліквідності							■	
Коефіцієнт швидкої ліквідності							■	
Коеф. забезпеченості оборотними засобами						■	■	
Коеф. покриття короткострокових зобов'язань прибутком від реалізації	■							
Коеф. покриття зобов'язань чистим прибутком					■			
Частка найліквідніших активів						■		
Співвідношення позаоборотних та чистих активів						■		
Оборотність найліквідніших активів						■		
Рентабельність активів				■				
Рентабельність продукції								■
Частка активів, яка фінансується за рахунок нерозподіленого прибутку останніх років					■			
Ефективність роботи підприємства		■						
Коеф. покриття								■
Рентабельність реалізованої продукції			■					■
Коеф. оборотності позичкового капіталу								■

ників за наведеними методиками, є проведення кластерного аналізу, який має на меті перевірку можливості, за сукупністю значень інтегральних показників, отримання достовірної оцінки фінансового стану підприємств.

Розбиття підприємств на кластери можливо в межах галузі. Для перевірки якості розбиття на кластери може бути застосований тест на нормальність розподілу даних в кожному кластері. Як приклад, може бути застосована методика Колмогорова–Смирнова, яка дозволяє визначити вірогідність отримання певного значення статистики при справедливості гіпотези про нормальне розподілення [10]. Для перевірки значущості відмінностей середніх кластерів використовують непараметричні тести. Непараметричні (не засновані на будь–якому розподілі вірогідності) тести застосовуються, коли вибірки змінних, що належать до інтервальної шкалі, не підкоряються нормальному розподілу. Оскільки в цих тестах обробляється не саме значення, а його ранг (положення всередині вибірки), вони нечутливі до ефекту неповної інформації. Для визначення випадковості різниці в середніх значеннях, можна навести дві гіпотези:

1) відмінності, які спостерігаються між середніми значеннями вибірок, знаходяться в межах випадкових відхилень. Для перевірки вірогідності отримання того чи іншого значення статистики може бути використано Н–тест за методом Краскела–Уоллиса [11];

2) відмінності, які спостерігаються між середніми значеннями вибірок, неможливо пояснити випадковими відхиленнями.

Деякі фінансові показники входять у розрахунок інтегрального показника багатьох методик (табл. 4), що може посилювати дію даного фінансового показнику і призводити до помилкового ділення на кластери.

За усіма розглянутими методиками виявлено ті фінансові показники, що найбільш часто зустрічаються. Вони відбивають різні аспекти фінансового стану підприємства і дозволяють отримати його оцінку з точки зору усіх зацікавлених груп користувачів:

– оборотність активів;
– доходність активів;
– коефіцієнт поточної ліквідності;
– коефіцієнт фінансової незалежності.

На основі цих показників із застосуванням моделі логістичної регресії в якій в якості залежної змінної задана дихотономічна змінна яка відповідатиме статусу підприємства, оцінюється вірогідність банкрутства:

$$\textit{Вірогідність банкрутства} = \frac{1}{1+e^{-Z}},$$

– 1 – підприємство офіційно визнано банкрутом;
– 0 – підприємство не визнано банкрутом.

де Z враховує вагу незалежних показників фінансового стану у кластерах підприємств [12].

Головною характеристикою моделі має бути якість передбачень, зроблених з її допомогою. Оцінку якості моделі можна провести за допомогою різних існуючих індикаторів (наприклад: від'ємне подвоєне значення логарифму функції правдоподібності, псевдо Кокса і Снелла, псевдо Нагелькерка, критерій Хосмера–Лемешова та ін. [13]).

Висновки

Отже, прогнозування ймовірності банкрутства на основі кластерного аналізу дозволяє значно підвищити ступінь достовірності отриманих результатів і ідентифікувати підприємства згідно оцінки їх фінансового стану на основі розрахунку інтегральних показників за існуючими відомими зарубіжними та вітчизняними методиками.

Література

1. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Э. Хелферт. – М.: Академия финансов, 2003 – 640 с.

2. Рябых Д. Наиболее распространенные финансовые показатели. Електронний ресурс. Режим доступу: http://www.aup.ru/articles/finance/2.htm

3. Бірюков О.М. Законодавство про банкрутство: Збірник нормативних матеріалів і аналітичних статей / О.М. Бірюков. – К.: Юстініан, 2003. – С. 353–377.

4. Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction f Corporate Bankruptcy.The Journal of Finance«, 1968. – №4. – P. 589–609.

5. Toffler R., Tishaw H. Going, going, gone – four factors which predict. «Accountancy», March 1977. – P. 50–54.

6. Фокіна Н.П. Методика виявлення загрози банкрутства підприємства за оцінкою показників фінансового стану / Н.П. Фокіна // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №7(25). – С. 56–62.

7. Островська О.А. Застосування інтегрованих показників у вітчизняній аналітичній практиці / О.А. Островська // Фінанси, облік і аудит. – 2005. – №6. – С. 106–113.

8. Матвійчук А.В. Дискримінантна модель оцінки ймовірності банкрутства / А.В. Матвійчук // Моделювання та трансформаційні системи в економіці. – 2006. – №74. – С. 299–314.

9. Богданова Т.К. Инструментальные средства прогнозирования вероятности банкротства авиапредприятий / Т.К. Богданова, А.В. Баклакова // Бизнес–информатика. – М.: ГУ–ВШЭ, 2008 – №1 – С. 45–61.

10. Вероятность и математическая статистика. Энциклопедия. – М.: «Большая российская энциклопедия», 1999. – С. 244–245.

11. Kruskal W. H., Wallis W. A. Use of ranks in one–criterion variance analysis // Journal of the American Statistical Association. – 1952. – №260. – P. 583–621.

12. Сорокин М. С разумом и эффективностью: Матрица финансовых показателей / М.С. Сорокин // Финансовый директор. – 2006. – №9. – С. 58–64.

13. Бююль А. SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей / А. Бююль, П. Цефель. Москва, Санкт–Петербург, Киев: Dia Soft, 2002. – 602 с.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

І.І. ЛЕГКОСТУП,
аспірант, Науково–дослідний фінансовий інститут Академії фінансового управління Міністерства фінансів України

Особливості формування місцевих бюджетів України та шляхи зміцнення їх доходної бази

У статті з'ясовано сутність доходів місцевих бюджетів, а також зроблено аналіз їх складу та структури в Україні за останні роки. Уточнено зміст поняття «власні доходи» місцевих бюджетів. За результатами аналізу визначені та узагальнені тенденції формування місцевих бюджетів України та розроблено пропозиції щодо зміцнення їх доходної бази.

В статье уточнена суть доходов местных бюджетов, а также сделан анализ их состава и структуры в Украине за последнее время. Уточнено содержание понятия «собственные доходы» местных бюджетов. По результатам анализа определены и обобщены тенденции в формировании местных бюджетов Украины и разработаны предложения по укреплению их доходной базы.

In the article the essence of the profits of local budgets have been ascertained and also the analysis of their composition and structure in Ukraine during the last years has been made. The substance of the concept «own profits» of local budgets has been clarified. According to the results of the analysis the tendencies of forming the local budgets in Ukraine have been determined and generalized and suggestions as to strengthening their income base have been worked out.

Постановка проблеми. Економічна сутність та зміст місцевих бюджетів виявляється у формуванні грошових фондів, призначених для забезпечення діяльності місцевих органів влади та самоврядування. Від наповненості місцевих бюджетів залежать стан місцевого господарства, місцева економічна та соціальна інфраструктура, стан освіти, охорони здоров'я, житлово–комунального господарства, культури та в цілому рівень життя населення регіону.

Активний вплив місцевої вади на соціально–економічні процеси в регіоні можливий лише за умови достатнього обсягу фінансових ресурсів, що знаходяться в її розпорядженні. Оскільки основою місцевих фінансових ресурсів є місцеві бюджети (в них зосереджено більше 90% фінансових ресурсів регіону), в сучасних умовах надзвичайно важливого значення набуває обсяг та склад їх доходної частини.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам формування доходів місцевих бюджетів у вітчизняній фінансовій науці присвячені праці вчених–економістів

© І.І. ЛЕГКОСТУП, 2010

С. Буковинського, О. Василика, А. Даниленка, О. Кириленко, В. Кравченка, І. Луніної, І. Лютого, В. Опаріна, К. Павлюк, О. Романенко, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та ін. Належне місце у розробці цих питань займають роботи західних вчених А. Вагнера, Р. Грейста, Л. Штейна та ін. Серед російських вчених, які зробили вагомий внесок у розвиток теорії та практики доходів місцевих бюджетів, відзначимо А. Бабича, Т. Грицюк, Л. Дробозіну, Ю. Константинову, В. Лексина, Л. Окуневу, Г. Поляка, Л. Павлову, В. Родіонову, В. Сенчагова, Д. Черніка, А Шведова, В. Христенко та ін. Незважаючи на велику кількість досліджень, присвячених формуванню доходів місцевих бюджетів, існують суперечності щодо трактування поняття «власні доходи» місцевих бюджетів, також мало досліджена структура доходів місцевих бюджетів України в розрізі кошиків доходів.

Метою даної ***статті*** є огляд трактувань категорії «доходи місцевих бюджетів» у науковій літературі, аналіз складу та структури доходів місцевих бюджетів України за 2001–2008 роки, виявлення позитивних і негативних тенденцій у формуванні доходів, уточнення поняття «власні» доходи місцевих бюджетів, надання пропозицій щодо покращення складу та структури доходів місцевих бюджетів України, зміцнення їх доходної бази.

Виклад основного матеріалу. Еволюція поняття доходи місцевих бюджетів у фінансовій науці пройшла тривалий шлях розвитку. До 19 ст. термін доходи місцевих бюджетів не використовувався, а доходи місцевої влади разом із доходами центральної влади трактувались як державні або публічні.

А. Сміт у своїй праці «Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй» перший висловив доцільність розмежування державних та місцевих бюджетів і, відповідно, їх доходів. Він наголошував, що крім державного фінансового господарства існує ще й місцеве фінансове господарство, виділяючи такі види доходів, як неподаткові (доходи від капіталів, підприємств, майна держави) і податки.

До виокремлення та дослідження питань доходів місцевих бюджетів в фінансовій науці Росії дала поштовх земська реформа 1864 року. Зазначені питання знайшли відображення у працях А. Васильчикова, В. Лебедєва, Б. Веселовського, І. Озерова, А. Свірщевського, В. Твердохлєбова, М. Смирнова. Під доходами місцевих бюджетів ці вчені розуміли сукупність ресурсів, які нагромаджувались місцевими самоврядними спілками, підпорядкованими державі, для задоволення громадських потреб.

Дослідження категорії доходи місцевих бюджетів продовжилось в радянські часи. Так, вчений Н. Ровенський в 1944 році вказує на цільове використання доходів місцевих бюджетів, та групуючи доходи за ознакою стягнення, він розрізняє податкові надходження та доходи, які є результатом господарської діяльності місцевих органів влади [1, с. 9].

Інший радянський вчений Д. Бутаков визначає доходи місцевих бюджетів як сукупність економічних відносин, які сприяють територіальному розподілу валового внутрішнього продукту (ВВП) держави та забезпечують формування фінансової бази місцевих органів влади [2]. На нашу думку, в даному визначенні не конкретизовані якісні та кількісні параметри доходів місцевих бюджетів.

Найбільшого розвитку питання сутності та формування доходів місцевих бюджетів у фінансовій науці набули в часи незалежності України. Розвиток концептуальних засад доходів місцевих бюджетів в цей час тісно пов'язаний із визнанням місцевого самоврядування та розширенням фінансової незалежності місцевих органів влади. Водночас багато дослідників не виокремлюють поняття доходів місцевих бюджетів, подаючи визначення доходів бюджету в цілому, як на загальнодержавному, так і на місцевому рівні.

Так, С. Юрій і Й. Бескид під доходами бюджетів розуміють частину централізованих ресурсів держави, необхідних для виконання нею відповідних функцій [3]. У даному визначенні розкрито розподільчий, вартісний характер поняття, його матеріальний зміст і призначення, проте не зазначено специфіки саме доходів місцевих бюджетів.

А. Бабич та Л. Павлова трактують доходи бюджетів як частину національного доходу, що централізується у бюджетах різних рівнів. Конкретизуючи джерела їх мобілізації, вони виділяють податкові та неподаткові надходження, доходи від використання майна, що є у державній та муніципальній власності [4].

О.Р. Романенко під доходами бюджету як економічною категорією розуміє економічні відносини, що виникають у держави з юридичними і фізичними особами в процесі формування бюджетного фонду країни. Таким чином, визначення доходів бюджету в інтерпретації даного автора зводиться до наступного: це є ті грошові кошти, що надходять у розпорядження держави на безвідплатній та безповоротній основі у відповідності із діючим бюджетним і податковим законодавством [5, с. 164–165]. Зосереджуючись у даному визначенні на грошовому, безвідплатному та безповоротному характері бюджетних доходів, їх законодавчому регулюванні, автор, на нашу думку, не зазначає їх розподільчий та цільовий характер, склад доходів, без чого визначення розкривається не в повній мірі.

На думку Ю.В. Пасічника, як окрема економічна категорія доходи місцевих бюджетів виражають сферу економічних відносин суспільства, яка пов'язана з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів регіонального рівня і використовується місцевими органами влади для забезпечення поточних і перспективних завдань розвитку регіону [6]. Розділяючи в даному визначенні доходи державного і місцевих бюджетів, автор, натомість, ототожнює доходи місцевих бюджетів із фінансовими ресурсами регіону, що, на наш погляд, звужує поняття останніх, оскільки фінансові ресурси регіону, крім бюджетів включають цільові фонди, доходи комунальних підприємств та муніципальний кредит.

Таким чином, розглянувши різні трактування доходів місцевих бюджетів, що зустрічаються у вітчизняній і закордонній

науковій літературі, зазначимо, що вони не в повній мірі розкривають зміст цього явища. Пропонуємо власне визначення доходів місцевих бюджетів – це сукупність економічних відносин, пов'язаних з розподілом частини ВВП з приводу формування законодавчо затверджених цільових грошових фондів місцевих органів влади і самоврядування, призначених для фінансування власних і делегованих повноважень.

Склад доходів місцевих бюджетів та форми мобілізації ресурсів до місцевих бюджетів залежать від побудови фінансової та бюджетної систем, економічної моделі держави та завдань, які вирішуються суспільством у певний період його розвитку. Сукупність усіх видів доходів місцевих бюджетів, що формуються різними методами, їх взаємопов'язане застосування становить систему доходів місцевих бюджетів [7, с. 24].

Практика наповнення місцевих бюджетів в Україні свідчить про недостатність доходів місцевих бюджетів для ефективного вирішення завдань, що стоять перед суспільством в перехідний період.

Структура доходів місцевих бюджетів України за 2001–2008 роки відображена в табл. 1.

Як видно з табл. 1, за досліджуваний період в структурі доходів відбулись суттєві якісні зміни.

Головним джерелом доходів будь–якого бюджету є податки. В держаних бюджетах зазвичай частка податкових надходжень завжди вища, ніж у місцевих. Так, у 2007 році частка податкових надходжень у Державному бюджеті України була 70,3%, а в місцевих бюджетах – 41,7%. Але якщо в 2001 році частка податкових надходжень в доходах місцевих бюджетів була на рівні 59,1%, то протягом наступних шести років вона постійно зменшувалася і в 2006 році вже була 40,8%. У 2007 та 2008 роках частка податкових надходжень поступово зростала і в 2008 році сягнула 43,1%.

Тенденція постійного зменшення частки податкових надходжень у доходах місцевих бюджетів є негативною, оскільки це звужує фінансову незалежність місцевих органів влади. Перерозподіл у структурі доходів з тенденцією до зменшення частки податкових надходжень здійснюється в основному за рахунок збільшення частки офіційних трансфертів в доходах місцевих бюджетів. Так, даний показник протягом 2001–2006 років мав стійку тенденцію до збільшення: в 2001 році він дорівнював 29,0%, а в 2006 році – вже 47,5%. У 2007 році частка офіційних трансфертів зменшилася до 45,5%, а в 2008 році знову зросла до 46,3%. Співвідношення між податковими доходами місцевих бюджетів і трансфертами, що характеризує фінансову самостійність та стабільність доходів місцевих органів влади, становило: у 2001 році – 59,1 : 29,0; у 2002 році – 58,3 : 31,2; у 2003 році – 54,2 : 34,2; у 2004 році – 46,2 : 42,5; у 2005 році – 44,0 : 43,5; у 2006 році – 40,8 : 47,5; у 2007 році – 41,7 : 45,5; у 2008 році – 43,1 : 46,3.

Поступово зменшується в Україні частка неподаткових надходжень місцевих бюджетів. Так, в 2001 році вона становила 8,7%, в 2004 році – вже 5,5%, в 2005 році – збільшилася до 6,6%, і далі – знову зменшувалася до 6,0% у 2007 році і до 5,6% у 2008 році.

Протягом 2001–2004 років спостерігалося поступове зростання частки доходів від операцій з капіталом в структурі місцевих бюджетів України. Даний показник зріс з 0,4% в 2001 році до 4,3% в 2004 році. Протягом наступ–

Таблиця 1. Структура доходів місцевих бюджетів України за 2001–2008 роки, %

Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1. Податкові надходження	59,1	58,3	54,2	46,2	44,0	40,8	41,7	43,1
2. Неподаткові надходження	8,7	7,3	7,1	5,5	6,6	6,3	6,0	5,6
3. Доходи від операцій з капіталом	0,4	2,2	3,0	4,3	3,9	3,5	4,3	3,3
4. Цільові фонди	2,7	1,0	1,5	1,5	2,1	1,9	2,5	1,7
Разом доходів	71,0	68,8	65,8	57,5	56,5	52,5	54,5	53,7
5. Офіційні трансферти	29,0	31,2	34,2	42,5	43,5	47,5	45,5	46,3
Усього доходів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Розраховано автором за даними Міністерства фінансів України і Державного казначейства України.

Таблиця 2. Структура податкових надходжень місцевих бюджетів України в 2001–2008 роках, %

Показник	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Податок з доходів фізичних осіб	59,5	65,8	72,7	68,7	69,9	73,7	78,0	77,4
Податок на прибуток	14,3	7,5	0,8	0,7	0,8	1,0	1,0	0,7
Податок з власників транспортних засобів	3,7	3,6	3,2	3,6	3,5	3,5	3,0	2,6
Податок на землю	11,0	11,0	10,9	12,5	11,5	10,1	8,7	11,3
Внутрішні податки на товари і послуги	4,0	4,1	3,7	4,8	4,9	4,5	3,5	2,9
Плата за ліцензії на певні види господарської діяльності	0,2	0,9	1,1	1,7	1,8	1,8	1,3	1,0
Плата за торговий патент	1,9	1,9	1,9	2,8	2,8	2,5	2,0	1,6
Єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва	3,1	3,9	4,8	5,7	5,8	4,4	3,6	3,1
Місцеві податки і збори	3,5	3,3	3,2	3,0	2,5	2,1	1,6	1,4
Інші податки	0,9	0,8	0,7	1,0	1,1	0,7	0,6	0,6
Податкові надходження – усього	100	100	100	100	100	100	100	100

Розраховано автором за даними Міністерства фінансів України і Державного казначейства України.

них двох років частка доходів від операцій з капіталом зменшилася до 3,5%, а в 2007 році знову зросла до 4,3%. У 2008 році даний показник зменшився знову до 3,3%.

Незначною залишається роль цільових фондів у формуванні доходів місцевих бюджетів – від 1,0% у 2002 році до 2,5% у 2007 році.

Основним джерелом доходної частини місцевих бюджетів є податкові надходження, структура яких відображена в табл. 2.

Як видно із табл. 2, основним бюджетоутворюючим податком у 2001–2008 роках був податок з доходів фізичних осіб, причому його вплив на формування доходної частини місцевих бюджетів поступово зростає. Так, частка цього податку в податкових надходженнях місцевих бюджетів становила: 59,5% у 2001 році, 65,8% у 2002 році, 72,7% у 2003 році, 68,7% у 2004 році, 69,9% у 2005 році, 73,7% у 2006 році, 78,0% – у 2007 році (найвище значення), 77,4% – у 2008 році.

Другим за величиною бюджетоутворюючим податком, що поступає в місцеві бюджети, є податок на землю. Частка цього податку є відносно сталою і коливається в межах: 8,7% (найменше значення) у 2007 році до 12,5% (найбільше значення) у 2004 році. Середнє значення частки цього податку дорівнює 10–11% у структурі податкових надходжень місцевих бюджетів.

Разом податок із доходів фізичних осіб та плата за землю становлять понад 80% всіх податкових надходжень місцевих бюджетів України: наприклад, у 2005 році – 81,4%, у 2006 році – 83,8%, у 2007 році – 86,7%, у 2008 році – 88,7%. Як видно, протягом останніх років спостерігається чітка тенденція до збільшення частки цих податків у доходах і податкових надходженнях місцевих бюджетів. Зазначимо, що ці два податки відносяться до закріплених податків, тобто закріплюються органами вищої ланки влади за місцевими бюджетами як джерела фінансування, в основному, делегованих повноважень. Це означає, що місцеві органи влади суттєво не можуть впливати на збільшення надходжень цих податків, також не можуть суттєво за допомогою цих податків впливати на соціально–економічний розвиток своїх територій.

Інші податки займають невелику частку в податкових надходженнях місцевих бюджетів, при чому спостерігається чітка тенденція до зменшення їх питомої ваги. Так, частка податку з власників транспортних засобів зменшилась протягом 2001–2008 років з 3,7 до 2,6%, частка плати за ліцензії зменшилася з 1,8% у 2005 році до 1,0 у 2008 році, частка плати за торговий патент зменшилася з 2,8% у 2004 році до 1,6% у 2008 році, частка єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва зменшилася з 5,8% у 2005 році до 3,1% у 2008 році.

Як видно з табл. 2, протягом досліджуваного періоду спостерігалася чітка тенденція до зменшення частки місцевих податків і зборів у структурі податкових надходжень місцевих бюджетів України. Так, у 2001 році цей показник дорівнював 3,5%, у 2002 році – 3,3%, у 2003 році – 3,2%, у 2004 році – 3,0%, у 2005 році – 2,5%, у 2006 році – 2,1%, у 2007 році – 1,6%, у 2008 році – 1,4%. Частка місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів України є ще меншою, наприклад у 2005 році вона дорівнювала 1,1%, у 2006 році – 0,8%, у 2007 році – 0,7%, у 2008 році – 0,6%.

Основну частку в структурі місцевих податків і зборів в Україні в 2008 році займав ринковий збір – 60,4%. Комунальний податок є другим за величиною з часткою 21,0%. Ці два податки складають більше 80% надходжень усіх місцевих податків і зборів держави. Третім за величиною є податок з реклами, питома вага якого в 2008 році становила 8,0%. Частки зборів за припаркування автотранспорту та за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг в 2008 році становили відповідно 3,9 та 3,6%. Решта місцевих зборів не відіграють значної ролі у власних надходженнях місцевих бюджетів України, оскільки їх сукупна питома вага є незначною (0,4% в 2008 році).

В умовах, коли місцеві податки і збори з кожним роком втрачають своє фіскальне і регулююче значення, необхідні реальні кроки, які б забезпечили посилення їх впливу на формування доходів місцевих бюджетів і повернення їм призначення основного джерела їх власних надходжень. Для цього необхідно ввести до їх складу частину загальнодержавних податків – плату за землю, податок на прибуток комунальних підприємств, податок з власників транспортних засобів, а також ввести нові податки – на нерухомість та на багатство або розкіш. Для забезпечення фіскальної ефективності та регулюючого впливу їх частка в податкових надходженнях повинна складати не менше 30%, а в доходах місцевих бюджетів – не менше 15–20%.

Доходи місцевих бюджетів в Україні згідно з Бюджетним кодексом поділяються на дві групи: доходи, що закріплюються за бюджетами місцевого самоврядування і враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів (кошик №1), та доходи, які не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів (кошик №2). Такий поділ обумовлений необхідністю виділення в доходній частині місцевих бюджетів окремо доходів, необхідних для виконання власних повноважень і доходів, необхідних для забезпечення виконання делегованих законом повноважень органів виконавчої влади, на що вказує стаття 63 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.97 р. [8].

Отже, Бюджетний кодекс пов'язує фінансування делегованих повноважень з доходами, що закріплюються за бюджетами місцевого самоврядування і враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, а фінансування власних повноважень з доходами, які не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів. Закон «Про місцеве самоврядування в Україні» поділяє доходи місцевих бюджетів на власні та закріплені, проте в Бюджетному кодексі такого поділу не має. Таким чином, можна умовно віднести доходи першого кошика до закріплених, а другого – до власних.

За розрахунками автора, проведеними на підставі даних Міністерства фінансів України, співвідношення часток доходів, які враховуються і не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів в Україні в Україні становило: в 2005 році – 35,7 : 20,8; в 2006 році – 33,8 : 18,7; у 2007 році – 35,6 : 18,9; у 2008 році – 36,1 : 17,6. Наведені дані свідчать, що в Україні частка доходів I кошика, призначених для фінансування делегованих повноважень вдвічі більша, ніж частка доходів II кошика, призначених для фінансування власних повноважень. Також частка доходів, які не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, постійно зменшується: так, у 2005 році вона була меншою за частку доходів I кошика в 1,7 раза, а в 2008 році – вже в 2,1 раза.

Останнім часом серед науковців дискутується питання, які доходи віднести до «власних». Частина вчених до власних відносять всі доходи, які не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів. На наш погляд, не всі податки II кошика доходів можна віднести до власних. Так, наприклад, плата за землю і податок з власників транспортних засобів є загальнодержавними податками, закріпленими за місцевими бюджетами в обсязі 100%, оскільки вони законодавчо регулюються Верховною Радою. Виходячи з цього поділяємо думку К.В. Павлюк, що власними доходами місцевих бюджетів є доходи, що встановлюються податковим законодавством України і обсяги яких залежать від рішень, які ухвалюються органами місцевого самоврядування [9, с. 265].

Такими доходами, на наш погляд, є:

– місцеві податки і збори;

– частина прибутку (доходу) господарських організацій (які належать до комунальної власності, або у статутних фондах яких є частка комунальної власності), що вилучається до бюджету;

– дивіденди, нараховані на акції (частки, паї) господарських товариств, що є у власності відповідної територіальної громади;

– плата за оренду майнових комплексів та іншого майна, що у комунальній власності;

– доходи від операцій з кредитування та надання гарантій;

– надходження від розміщення в установах банків тимчасово вільних бюджетних коштів;

– власні надходження бюджетних установ;

– доходи від операцій з капіталом.

Автором проведено групування таких доходів з метою визначення їх частки у доходах місцевих бюджетів України та Чернівецької області. Згідно із даними розрахунків, частка власних доходів, тобто доходів, обсяги яких залежать від рішень, які ухвалюються органами місцевого самоврядування, є набагато меншою від частки доходів, які не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів. Співвідношення між такими групами доходів у 2008 році становило: по місцевих бюджетах України – 17,6 : 8,7; по місцевих бюджетах Чернівецької області – 12,1 : 6,8. Відповідно, частка закріплених доходів становила в 2008 році: по місцевих бюджетах України – 45,0%, по місцевих бюджетах Чернівецької області – 22,6%.

Аналіз свідчить, що вплив рішень місцевих органів влади на формування власних податкових надходжень місцевих бюджетів на сьогодні в Україні здійснюється в межах місцевих податків і зборів і є незначним. Основою власних доходів є доходи від операцій з капіталом та власні надходження бюджетних установ. Щодо першого джерела, то зазначимо, що доходи від операцій з капіталом формуються за рахунок приватизації майна та земельних ділянок, що перебувають в комунальній власності. Вважаємо, що такий ресурс є обмеженим і тимчасовим. Власні доходи не можуть постійно поповнюватися за рахунок продажу майна територіальних громад, оскільки у майбутньому цей ресурс себе вичерпає. Отже, необхідно шукати нові джерела власних доходів місцевих бюджетів, на обсяги яких місцева влада могла б реально впливати.

На наш погляд, місцеві податки і збори доцільно доповнити такими податками:

– податок на прибуток комунальних підприємств;

– податок на землю;

– плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності;

– єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва.

Сукупно ці чотири податки становили в 2008 році 7,2% всіх доходів місцевих бюджетів України. При включенні їх до місцевих податків частка останніх зросте до 7,8% (0,6 + 7,2), а частка власних доходів місцевих бюджетів, згідно з уточненням цього поняття, складе 15,9% (8,7 + 7,2).

Для забезпечення більшої фінансової незалежності органів місцевої влади та збільшення загального рівня їх доходів необхідно запровадити податки на нерухомість та розкіш (багатство) з віднесенням їх до місцевих податків. Введення податку на майно підприємств в сучасних умовах недоцільне, оскільки не сприяє цілям економічного зростання. Введення ж місцевого податку на майно фізичних осіб є виправданим і необхідним кроком на шляху реформування системи доходів місцевих бюджетів.

Іншим кроком на шляху до децентралізації бюджетних ресурсів і зміцнення фінансової бази місцевих органів влади є закріплення повністю або частки загальнодержавних податків, які поступають в державний бюджет, за місцевими бюджетами. Такими податками, на наш погляд, можуть стати акцизний збір з вироблених товарів, податок на прибуток підприємств і податок на додану вартість. Такий крок забезпечив би зацікавленість місцевих органів влади в отриманні своєї частки цих податків через забезпечення та сприяння прибутковій діяльності підприємств, розташованих на їх території, збільшенні їх товарообороту.

Висновки

Проведений аналіз формування доходної частини місцевих бюджетів України за 2001–2008 роках дозволяє зробити такі висновки і пропозиції:

1) вплив податкових і неподаткових надходжень на формування доходної частини місцевих бюджетів постійно зменшувався, про що свідчить зменшення питомої ваги цих груп доходів. Дана тенденція є негативною, оскільки це звужує фінансову незалежність місцевої влади;

2) частка офіційних трансфертів в доходній частині місцевих бюджетів України постійно зростала – з 29,0% у 2001 році до 46,3% у 2008 році, що посилювало фінансову залежність місцевої влади від трансфертної допомоги центру;

3) у структурі податкових надходжень основним бюджетоутворюючим податком є податок з доходів фізичних осіб: в 2008 р. його частка в місцевих бюджетах України склала 77,4%. Разом із платою за землю ці два податки становлять понад 80% податкових надходжень місцевих бюджетів України;

4) частка місцевих податків і зборів, які є основою власних доходів місцевих бюджетів постійно зменшувалась, а їх вплив на формування доходів місцевих бюджетів є незначним (їх частка в доходах місцевих бюджетів України в 2008 склала 0,6%);

5) сума доходів, які враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, є більшою, ніж сума доходів, які не враховуються при визначенні трансфертів, що свідчить про перевищення суми делегованих повноважень місцевої влади над власними, при чому частка доходів II кошика постійно зменшується;

6) частка власних доходів, тобто доходів, обсяг яких залежить від рішень місцевих органів влади, в загальній сумі доходів місцевих бюджетів України є незначною (8,7% в 2008 році) і меншою за частку доходів, які не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів;

7) для зміцнення фінансової незалежності місцевих бюджетів до складу місцевих податків доцільно включити: податок на прибуток комунальних підприємств, податок на землю, плату за торговий патент на підприємницьку діяльність та єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва. Це дало б змогу збільшити частку місцевих податків і зборів в місцевих бюджетах держави до 7,8%, а частку власних доходів місцевих бюджетів – до 15,9% (за даними 2008 року);

8) для збільшення надходжень до місцевих бюджетів необхідно запровадити податки на нерухомість та розкіш (багатство) для фізичних осіб та віднести їх до місцевих податків. Додатковим джерелом надходжень місцевих бюджетів може стати закріплення частки загальнодержавних податків за місцевими бюджетами. На наш погляд, такими податками можуть бути акцизний збір з вітчизняних товарів, податок на прибуток та ПДВ.

Подальші дослідження необхідно зосередити в напрямку визначення оптимальної величини частки власних доходів місцевих бюджетів, їх складу, визначення часток відрахувань від загальнодержавних податків до місцевих бюджетів.

Література

1. Ровинский Н.Н. Государственный бюджет СССР: [учебное пособие для финансово–экономических вузов] / Н.Н. Ровинский. – М.: Госфиниздат, 1944. – 385 с.

2. Бутаков Д.Д. Местные бюджеты стран–членов СЭВ / Под ред. Д.Д. Бутакова. – М.: Финансы и статистика, 1980. – 147 с.

3. Державний бюджет України: [навч. посіб.] / С.І. Юрій, Й.М. Бескид, І.В. Плішко. – Тернопіль: Т.О.В. «ЦМДС», 1998. – 277 с.

4. Финансы. Денежное обращение. Кредит: [учебник] / А.М. Бабич, Л.П. Павлова. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2000. – 687 с.

5. Романенко О.Р. Фінанси: [підручник] / О.Р. Романенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 312 с.

6. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України та зарубіжних країн: [навч. посіб.] / Ю.В. Пасічник. – 2 – ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання – Прес, 2003.

7. Павлюк К.В. Формування доходів місцевих бюджетів / К.В. Павлюк // Фінанси України. – 2006. – №4.

8. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні». – С.: ФОП Соколик Б.В., 2007. – 72 с.

9. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України: [монографія] / К.В. Павлюк. – К.: НДФІ, 2006. – 584 с.

В.С. СІМОНОВА,
О.О. ВОЛОШИНА,
Донбаська державна машинобудівна академія

Роль держави в організаційному забезпеченні стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності регіону

Проаналізований світовий досвід формування й розвитку кластерів; визначені основні етапи процесу кластеризації в умовах вітчизняної економіки; доведено, що держава повинна грати провідну роль у процесі створення й розвитку кластерів; виявлені основні стратегічні напрями державної політики підвищення конкурентоспроможності регіону.

Проанализирован мировой опыт формирования и развития кластеров; определены основные этапы процесса кластеризации в условиях отечественной экономики; доказано, что государство должно играть основополагающую роль в процессе создания и развития кластеров; выявлены основные стратегические направления государственной политики повышения конкурентоспособности региона.

We analyzed the global experience of formation and development of clusters; defined the main steps in the process of clustering in the domestic economy; it is proved that the government should play a fundamental grew in the creation and development of clusters; identified major strategic directions of government policies to boost the region competitive ability.

Постановка проблеми. Попри зростання інтересу вчених до проблеми стратегічного управління конкурентоспроможністю регіону серед сучасних економістів немає єдності у питаннях створення ефективного організаційно–економічного механізму підвищення його конкурентоспроможності; доцільності формування принципово нових управлінських структур; напрямів розробки стратегічних програм підвищення конкурентоспроможності регіону. До теперішнього часу відсутнє комплексне рішення проблеми створення й розвитку кластерів в умовах вітчизняної економки, крім того, не визначена роль держави в даному процесі. Актуальність зазначених вище проблем, їх недостатнє вивчення і визначили вибір теми дослідження, зумовили його мету та завдання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Початком теоретичного дослідження та практичного впровадження стратегічного управління вважається 1973 рік [1]. З того часу провідними науковцями економічно розвинутих країн та країн, що розвиваються, було надруковано багато праць, присвячених стратегічному управлінню. Серед закордонних економістів, які зробили певний внесок у розвиток кластерної теорії, можна назвати М. Портера, Г. Стейнера, Фредриксена Т. Беста М. [2–5]. Вітчизняні економісти внесли вагомий внесок у дослідження проблем стратегічного керування. З. Варналій у своїх працях висвітлював важливі аспекти формування та реалізації активної державної регіональної політики України [6]. І.М. Майорова у своїх статтях розглянула перспективи українського бізнесу, а також переваги регіону від вступу України до СОТ [7]. М.В. Жук у своїх працях висвітлив загальні підходи стратегічного управління конкурентоспроможністю регіону, визначив сутність та межи його застосування [8]. Л.С. Шеховцова у своїх дослідженнях визначили концептуальні основи стратегічного управління розвитком регіону. [9] Однак ступінь теоретичної розробки даної проблеми сьогодні все ще не повною мірою відповідає вимогам практики, а цілий ряд питань носить дискусійний характер.

Метою статті є визначення роли держави в організаційному забезпеченні стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності регіону.

Виклад основного матеріалу. Здатність держави, регіону і навіть окремих міст ідентифікувати, здійснювати підготовку і формувати кластери є еволюційним і, безперечно, новітнім процесом розвитку. Від ефективної діяльності держави багато в чому залежить розвиток нових виробничих систем – кластерів.

Головне завдання держави полягає в тому, щоб досягти макроекономічної та політичної стійкості. Цього можна досягти шляхом створення узгодженої базової структури економіки, проведення стабільної політики в макроекономіці, що забезпечує низький рівень інфляції, а також шляхом формування достатньо ефективних органів державної влади. Також важливою функцією держави в економічній сфері є підвищення продуктивності на рівні мікроекономіки країни за рахунок ефективності і якості інвестицій в основні фактори виробництва і у відповідні економічні структури. Значну роль держава відіграє у запровадженні загальних норм, правил і стимулів, які сприяють розвитку конкуренції. Проте досить специфічна роль держави у напрямі створення і удосконалення мережевих структур та кластерів [5].

У цьому контексті від держави залежить організація розробки і реалізації довгострокових економічних програм. У різних країнах ці програми різні, але існують загальні, уніфіковані принципи досягнення економічного прогресу для країн з різним рівнем реформування господарства (табл. 1).

© В.С. СІМОНОВА, О.О. ВОЛОШИНА, 2010

Реалізація перерахованих заходів сприяє підвищенню рівня кластеризації економіки. Проте для досягнення кінцевого результату насамперед необхідно здійснити реструктуризацію існуючих державних підприємств і сформувати нове, приватне підприємництво, як шляхом створення нового бізнесу, так і шляхом приватизації, що є пріоритетом для всіх країн із перехідною економікою.

У свою чергу, реструктуризація має бути підкріплена економічно обґрунтованою податковою політикою, яка б зберігала основи макроекономічної стабільності, а також гарантувала забезпечення адекватного соціального захисту населення від несприятливих наслідків реформування. При цьому раціональна податкова політика має забезпечити інвестування в охорону здоров'я, освіту і соціальну інфраструктуру [4].

Зазначимо, що процес кластеризації в регіоні чи в масштабах країни часто відбувається сам по собі, без будь-якого втручання держави. Проте втручання держави у створення стратегічних кластерів має бути однозначною. Це пояснюється тим, що сьогодні, в умовах глобалізації об'єднання компаній, альянси тощо, ідеально підходять для ринку. Проте держава, реалізуючи антимонопольну політику, має попереджувати формування альянсів, метою яких є обмеження конкуренції.

У зв'язку з цим роль держави важко переоцінити. По-перше, вона полягає в тому, щоб нівелювати існуючі в ринковій системі недосконалості, які можуть створювати обмеження при впроваджені інновацій і створювати бар'єри для кластеризації. Проблеми можуть виникати наприклад, через асиметричність інформації тощо.

Процес становлення і розвитку кластеризації значною мірою залежить від нормативно-правової бази, яка повинна стимулювати підприємців до найбільш прогресивних організаційних форм і по можливості усувати перепони на шляху до світового підвищення конкурентоспроможності виробників товарів та послуг. Як показує досвід, країни, які максимально усунули у своєму законодавстві дефекти ринкової системи (наприклад, країни Північної Європи), досягли найвищого рівня конкурентоспроможності, одні з перших провели кластеризацію своєї економіки і у підсумку дали можливість національним економічним структурам оперативно і гнучко відповідати на швидкозмінні умови на світових і національних ринках.

По-друге, втручання держави необхідно для досягнення позитивного зовнішнього ефекту від впровадження результатів наукового дослідження і розробок, особливо коли вони є підсумком роботи кластерів.

Оскільки суспільна вигода у цих випадках значно перевищує можливі приватні доходи, то державі варто чіткіше організовувати роботу у цьому напрямі, і перш за все у сфері розвитку енергетики, захисту навколишнього середовища а також у сфері створення інформаційних супермагістралей.

По-третє, бажання отримати високу економічну норму прибутку від вкладення коштів у державні дослідження, є ще однією підставою для держави сприяти виникненню кластерів.

По-четверте, бажання закріпити в країні чи регіоні ділову активність у галузі хай-тек є ще одним фактором стимулювання росту кластеризації.

Слід зазначити, що хоча держава відіграє серйозну роль у розвитку кластеризації, вона повинна діяти і виконувати цю роль дуже обережно. Для цього існує багато причин, серед яких: недостатність фінансових ресурсів, різні зо-

Таблиця 1. Основні заходи держави для забезпечення економічного зростання [10]

Тип країни	Заходи щодо покращення конкурентного середовища	Заходи щодо удосконалення податкової системи	Заходи щодо соціального розвитку
Передові у ринковому реформуванню країни	– розробка адекватної законодавчої і регулятивної бази для інфраструктури і приватизації підприємств; – сприяння виходу фірм на внутрішній і зовнішній ринки; – удосконалення конкурентної політики; – підтримка розвитку фінансового сектору; – сприяння розвитку експортної конкуренції; – удосконалення політики розвитку ринку праці	– скоротити контингент податкових платіжних зобов'язань; – удосконалити систему міжурядового фінансування; – укріпити державну адміністрацію; – скоротити пенсійні витрати	– провести пенсійну реформу; – зменшити компенсаційні витрати; – впровадити соціальні програми підвищення кваліфікації робочої сили; – налагодити надання послуг щодо навчання
Країни, що відстають в ринкових реформах	– ввести жорсткі бюджетні обмеження; – усунути бар'єри при входженні фірм на ринки і забезпечити посилення конкурентної політики; – зменшити вартість трансакцій МСП; – покращити політику держави на ринку праці; – укріпити фінансовий сектор; – впровадити стимули для досягнення зростання експорту; – провести земельну реформу; – зняти обмеження у торгівлі і ціноутворенні на сільгосппродукцію; – впровадити ефективну іригацію у землекористуванні	– зменшити дефіцит шляхом скорочення витрат та збільшення доходів; – переорієнтувати державні витрати у сферу інвестицій в інтелектуальний і фізичний капітал; – ефективно управляти зовнішнім боргом; – покращити систему державними і бюджетними витратами	– посилити соціальну допомогу; – покращити економічне орієнтування і ефективність на послуги по соціальній допомозі; – покращити якість і ефективність затрат на послуги по навчанню

бов'язання перед світовими інститутами і регіональними міжурядовими організаціями. Більше того, основним завданням держави є підтримка динаміки ринку, контроль за достовірністю і своєчасністю інформації та координація зусиль для економічного розвитку країни в цілому. Все це не дозволяє державі брати на себе роль підприємця і незалежно створювати кластери, виникнення яких не було обумовлено процесом ринкової взаємодії.

Світова практика формування і розвитку кластерів дає можливість виокремити такі напрями участі держави в цьому процесі:

– структурна політика має орієнтуватися на створення сприятливих і стабільних умов, які дають змогу підприємствам підвищувати їх конкурентоспроможність та інноваційний потенціал;

– посередницька (брокерська) політика держави має бути направлена на ідентифікацію і стимулювання інноваційної кластеризації шляхом надання стратегічної інформації і задоволення попиту і пропозиції;

– політика вибагливого споживача при укладанні державних замовлень має бути направлена на задоволення значної кількості суспільних соціальних потреб шляхом ініціювання і організації інноваційних кластерів, спроможних виконувати такі замовлення.

У табл. 2 подано інструменти державної політики, направлені на формування інноваційних кластерів. Інноваційна кластеризація в регіонах також потребує інтегрованого підходу до різних сторін інноваційного процесу. Інтегрований підхід, що застосовується різними державними департаментами, включає в себе спільне стимулювання процесу кластеризації і взаємне посилення різних політичних механізмів.

Зазначимо, що у більшості країн світу, як правило, головною метою міністерства економіки є досягнення інтегрованого підходу з боку різних державних установ до національної чи регіональної кластеризації. Оскільки процес консолідації зусиль і кластеризації у поточній світовій діловій практиці зростає, завданням держави є розробка, створення і поєднання нових знань, навиків і політичних засобів, необхідних для того, щоб більш ефективно реагувати на широкий спектр різних потреб, які виникають у кластерах приватного сектору.

Метою структурної політики будь–якої держави є постійне розширення сприятливих умов для розробки перспективних інновацій у сфері хай–тек.

Якщо ринки чітко функціонують, то інновації і нові комбінації знань, навиків і політичних інструментів підтримуються на різних рівнях. Різні види ділової активності, які стимулюються конкуренцією, прагнуть конкурувати у боротьбі за прихильність споживачів, посилюючи пошук нових можливостей у розвитку інноваційних товарів та послуг.

До речі, нове законодавство Європейського Союзу в сфері конкуренції орієнтує на сприяння кластеризації, направленої на інновації у певних секторах економіки. Проте проблема взаємних поступок може виникнути між напрямами розвитку конкурентної політики і політики кластеризації.

У більшості випадків дерегуляція та інституційне оновлення можуть також сприяти кластеризації. Інституційне оновлення може бути обов'язковим, якщо кластеризація має бути здійснена повномасштабно. Динамічна технологічна політика змушує підприємців розвивати інноваційні кластери там, де бізнес поєднує знання і навики, які було б важко отримати, якби у відповідній місцевості не було б у необхідній кількості підприємств, які бажають інвестувати у розвиток ноу–хау.

У ролі брокера держава бере на себе організацію місця зустрічі для підприємців і урядових структур, а також виступає в якості органа, який формує, генерує і прагне надати допомогу щодо налагодження відносин між ними.

Використовуючи свої організаторські можливості, держава також може бути залучена у процес кластеризації, проте в особливій формі. Так, наприклад, існують випадки, коли учасники ринкових трансакцій, що виявили бажання кооперуватися, мають потребу у нейтральному зовнішньому партнері, що спроможний забезпечити процес оформлення партнерства. В таких випадках держава може виконувати допоміжну роль, включаючи в процес кластеризації свої організаторські здібності.

На практиці процеси кластеризації, що проходять на різних ринках, можуть бути розділені на декілька етапів:

– визначення ринкових можливостей (ідентифікація);

– оцінка ринкових можливостей, вивчення реалізації проекту, конкретизація деталей для розробки плану розвитку (дослідження);

– підбір і об'єднання учасників для специфічного проекту (організація);

– складання угод про розвиток і співробітництво, що включають умови фінансування, розподіл ризиків, визначення майнових прав тощо (спеціалізація);

Таблиця 2. Засоби, що використовуються державою для формування кластерів

Структурна політика	Брокерська політика	Політика вибагливого споживача
– конкурентна політика і дерегуляція; – загально технологічна політика; – зниження податкового навантаження і вартість робочої сили; – здорова та стабільна інфраструктура	– надання стратегічної інформації; – організація діалогу і обмін інформацією; – використання технологічних засобів, які стимулюють появу кластерів	– тендерна процедура закупівель; – політика розвитку інфраструктурних проектів і інноваційного забезпечення; – відміна регулювання, яке перешкоджає розвитку інновацій
Привід для втручання держави		
– підвищити динамічність функціонування ринку	– нівелювати прогалини ринку, підвищити норму прибутку від державних інвестицій в наукові дослідження	– задовольнити потреби суспільства у поєднанні з діями держави, направленими на сприяння розвитку інновацій

– виконання проекту (реалізація).

Як уже зазначалося, процес кластеризації може відбуватися спонтанно, без будь–якого втручання держави. Проте в окремих випадках держава може бути запрошена прийняти участь у якості каталізатора. Роль, що покладається на державу, зазвичай залежить від стадії, на якій знаходиться реалізація проекту.

Під час виконання державою функцій, представлених у табл. 3, вона користується стратегіями, виробленими за останні декілька років, зокрема:

– ідентифікація можливості розвитку і специфічного співробітництва, в рамках якого держава може закликати учасників ринку розглядати перспективи створення консорціумів чи кластерів на базі використання специфічних дослідних програм (стимулювання);

– оцінка можливостей для найбільшого ступеня синергії і/чи збільшення масштабів шляхом перетворення альянсів у кластери. Це може викликати необхідність виявлення можливостей співробітництва, приєднання до нього комерційних та дослідних організацій, які переважно володіють додатковими експертними можливостями, але які ще не були залучені у процес кластеризації (брокерські послуги);

– управління процесом з метою конкретизації проектів (управління процесом);

– встановлення зв'язків з інструментами ринку в рамках існуючих методик (організація зв'язків).

Як свідчать реалії розвитку світової економіки, значимість інноваційних кластерів для економік промислово розвинутих країн може тільки зрости.

Економічна практика підтвердила, що наявність у реальному житті вимогливого замовника, який висуває завищені вимоги до якості продукції, технологій чи виробничого процесу, є основним стимулом для розробки і впровадження економічних і технологічних інновацій.

Виступаючи в ролі потенційного підрядчика чи постачальника комунальних чи суспільних благ, держава має доступ до специфічних знань, які безпосередньо впливають на учасників ринкових трансакцій і, таким чином, володіє значними можливостями для виконання своєї місії. Особливо це стосується стратегічної інформації і глибокої обізнаності щодо перспектив довгострокового розвитку у тих сферах, в яких держава має проявляти ініціативу. Сюди відносять управління охороною навколишнього середовища, житлового будівництва, постачання енергоносіями, розвиток інфраструктури, створення дослідних мережевих структур, освіти і проблеми безпеки.

Саме в цих сферах держава як вимогливий замовник може стимулювати стратегічну кластеризацію і сприяти тому, щоб головний економічний ефект був отриманий у вигляді високої якості товару і низької собівартості послуг.

Іншим прикладом участі держави у розвитку кластеризації може бути надання їм допомоги щодо вирішення проблем розміщення промислових об'єктів.

Зазначимо, що підхід, при якому кластери різних напрямів покликані розвивати загальну інноваційну концепцію, можливий практично у всіх галузях економіки – транспорт, комунікації, військово–промисловому комплексі тощо. Ноу–хау можуть бути об'єднані, технологічний розвиток може доводитися до практичного впровадження, співвідношення «ціна – якість» може бути покращене завдяки залученню до участі в тендерах консорціумів, в яких спільно працюють компанії, які взаємодоповнюють один одного.

Практика розвинутих країн свідчить, що різноманітні державні ініціативи у сфері інноваційного постачання, які зосереджені на можливостях, що надаються кластеризацію на умовах покращення якості і економії витрат, мають потребу у більш структурованому підході. До найбільш важливих відносять такі проекти:

– великі і найбільш комплексні інфраструктурні проекти;

– проекти з потенціалом для інновацій;

– проекти з найбільш широким ринковим потенціалом для кінцевого виробу, процесу чи послуги.

Враховуючи високий ступінь впливу, який держава як замовник може здійснювати на інноваційну кластеризацію у приватному секторі, промислово розвинуті країни послідовно роблять висновок про доцільність збереження такої форми державного впливу. Деякі з них віддають перевагу прискоренню і структуризації цього процесу задля збільшення обсягів інноваційних закупок. Для реалізації державних ініціатив необхідно формувати міжгалузеві чи міжвідомчі ради або робочі групи, на яких покладається розробка стратегічної концепції і меж застосування державної інноваційної закупівель–

Таблиця 3. Кластеризація і роль держави у підтримці спеціальних проектів

Етап кластеризації на ринку	Потенційна роль держави
– Ідентифікація	– надання інформації; – виявлення можливостей, заснованих на суспільних вимогах.
– Дослідження	– стимулювання, засноване на суспільних вимогах; – надання інформації та утворення мереж; – функціонування в якості платформи.
– Організація	– брокерство; – управління процесом.
– Спеціалізація	– зв'язок з інструментами фінансових технологій; – управління процесом.
– Реалізація	– вибагливий замовник; – постачальник послуг

ної політики і практична реалізація інноваційної закупівельної програми держави у середньостроковому плані. Така програма повинна включати в себе найбільш масштабні і комплексні проекти з інноваційним і значним ринковим потенціалом. У пріоритетах програми має бути досягнення оптимального співвідношення «ціна – якість» [11].

При цьому такий міжвідомчий орган має сформувати стратегічний підхід, в якому поряд з урахуванням сучасної закупівельної практики між постачальниками має переважно підтримуватися інноваційна кластеризація з метою підвищення якості і контролю за ризиками і вартістю. Ця структура не повинна вникати в деталі інновацій в окремих проектах. Проте вона має приділяти увагу процесу планування і можливим проблемам, які виникають під час формування методики для проведення інноваційного тендеру.

Оскільки кластеризація – це об'єднання постачальників, споживачів і/та мереж дослідних інститутів з метою отримання інноваційної доданої вартості, вона стає в останній час найважливішим явищем в інноваційних процесах в економіках багатьох країн. Значущість цього явища визначається ринковими тенденціями і технологічним розвитком. Компанії, що все більше залежать від зовнішніх ноу–хау і навиків, прагнуть ввійти в стратегічні альянси і кластери з іншими компаніями та інструментами, у яких є необхідні взаємодоповнюючі один одного ноу–хау і навики. Це створює синергетичний ефект, який приводить до поліпшення інноваційної і конкурентної продуктивності всіх учасників кластера і, в кінцевому рахунку, до вищої якості у виробничій структурі.

Враховуючи те, що така тенденція чітко простежується в ринковій практиці, вона безумовно впливає на здійснення державної інноваційно орієнтованої промислової політики. Насамперед це прагнення будь–якої держави досягти зростання норми прибутку в державних і приватних дослідних структурах, з метою створення нових виробів, послуг, виробничих процесів і таким чином сприяти підвищенню конкурентоспроможності всього підприємництва.

Таким чином, формування державної кластерної політики має бути направлено на досягнення таких цілей:

– усунення перешкод на ринку, ринкових прогалин, вирішення проблем в організаційному, інформаційному і законодавчому забезпеченні ринку;

– досягнення позитивного зовнішнього ефекту від зусиль у сфері наукових досліджень, особливо під час реалізації програм партнерства (наприклад, у сфері енергетики, екології), а також у широкомасштабних інноваційних проектах (інформаційна супермагістраль тощо);

– збільшення норми прибутку в затратах на державні дослідження і мотивація за розповсюдження знань, особливо для МСП;

– підтримка хай–тек ділової активності і росту ефективності на державні дослідження в країні.

Також з метою підвищення рівня конкурентоспроможності регіону держава повинна приймати активну участь у міжнародному PR української високотехнологічної індустрії та науково–інноваційного потенціалу в цілому шляхом:

– підтримки закордонних PR–акцій за участю представників вітчизняного високотехнологічного бізнесу (презентації, виставки, круглі столи);

– супроводу діяльності торговельних місій України по просуванню національного сектора високих технологій на світовий ринок;

– організації тісної взаємодії з міжнародними ЗМК і спеціалізованими PR–агентствами щодо формування позитивного іміджу національної хай–тек індустрії;

– сприяння участі провідних бізнес–об'єднань індустрії у роботі профільних комітетів міжнародних організацій;

– підтримки участі української високотехнологічної продукції в провідних міжнародних заходах у хай–тек галузі;

– забезпечення відповідності української статистики щодо інноваційної діяльності, розвитку науки та технологій відповідним стандартам подання статистичних даних, які існують в рамках ООН, Світового банку та Організації економічного співробітництва та розвитку.

Доцільними є також заходи зі сприяння та заохочення участі національних виробників високотехнологічної продукції в міжнародному технологічному обміні шляхом:

– підтримки розвитку співробітництва українських виробників з лідерами світового ринку і створення спільних підприємств;

організації представництв–центрів консолідації української індустрії високих технологій та її лідерів на світовому ринку;

– співфінансування створення міжнародних технологічних бізнес–інкубаторів, венчурних фондів, центрів комерціалізації технологій;

– здійснення лібералізації операцій з експорту капіталу з метою проникнення на зарубіжні ринки високотехнологічних товарів і послуг, включаючи створення зарубіжних мереж збуту та технічного обслуговування високотехнологічних товарів;

– формування українських транснаціональних корпорацій у пріоритетних високотехнологічних галузях;

– входження (в разі доцільності) українських компаній у глобальні розподільчі мережі відомих закордонних ТНК з метою виходу на захищені зарубіжні ринки високотехнологічних виробів;

– створення розвиненої системи організаційно–правового забезпечення ефективної реалізації високих технологій вітчизняними виробниками, а також за участю іноземних інвесторів;

– доступ працівників науки до світових інформаційних ресурсів, що висвітлюють проблеми створення і реалізації високих технологій.

Крім перелічених основних напрямів державної політики у сфері кластеризації, з метою сприяння створення кластерів, необхідно розробити нормативно–правову основу для їх формування. Тобто необхідно розробити закон України про кластери. Цей закон має відображати організаційно–право-

ву форму створення кластерів, принципи їх функціонування та інвестування у кожному типі кластеру. При цьому політика кластеризації має бути узгоджена з антимонопольно–конкурентною політикою країни. Це пояснюється тим, що створений у приватному секторі кластер може привести до ринку, вільного від конкуренції, до досягнення цінових чи іншого роду угод, які можуть обмежувати конкуренцію.

Слід зазначити, що більшість з розроблених та запропонованих організаційно–правових заходів щодо реалізації кластерною стратегії розетку Донецького регіону належать до компетенції державних органів влади. Це обумовлюється, по–перше, уже згадуваною обмеженістю регуляторних механізмів у місцевої влади, а по–друге, загальнодержавною важливістю реалізації ефективної стратегії розвитку регіону, особливо враховуючи його важливість у економічній системі України.

Зазначимо, що розроблена та запропонована система заходів дасть змогу так скоригувати дію ринкових законів, що усі елементи економічної системи регіону будуть сприяти розвитку його пріоритетних галузей відповідно до кластерної моделі.

Висновки

Від ефективної діяльності держави багато в чому залежить розвиток нових виробничих систем – кластерів. У зв'язку з цим втручання держави у створення стратегічних кластерів має бути однозначною. Це пояснюється тим, що сьогодні, в умовах глобалізації об'єднання компаній, альянси тощо, ідеально підходять для ринку. Проте держава, реалізуючи антимонопольну політику, має попереджувати формування альянсів, метою яких є обмеження конкуренції.

З метою сприяння створення кластерів виявлено, що держава повинна відігравати пряму роль у зазначеному процесі. У цьому контексті запропоновано розробити нормативно–правову основу для формування кластерів в цілому. Тобто необхідно розробити закон України «Про кластери». Цей закон має відображати організаційно–правову форму створення кластерів, принципи їх функціонування та інвестування у кожному типі кластеру. При цьому політика кластеризації має бути узгоджена з антимонопольно–конкурентною політикою країни. Це пояснюється тим, що створений у приватному секторі кластер може призвести до монополізації ринку, до досягнення цінових чи іншого роду угод, які можуть обмежувати конкуренцію.

Література

1. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: навч. посібник [для студ. вищ. навч. ракл.] / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.

2. Porter M.E. Cluster and the new economics of competition / M.E. Porter // Harvard Business Review. – 1998. – №6. – P. 77–90.

3. Steiner G. A. Management Policy and Strategy: Text, Readings and Cases / G. A. Steiner, J. B. Miner. – New York, McMillan, 1977.

4. Fredriksson T. Multinational Restructuring, Internationalization and Small Economies / T. Fredriksson and R. Svensson // The Swedish Case/Routledge Studies in International Business and the World Economy. – London and New York, 1996.

5. Best M. New Competition: Institutions of Industrial Restructuring / M. Best. – Cambridge, 1990.

6. Варналій З. Проблеми формування та реалызації активної державної регіональної політики України / З. Варналій // Регіональна політика України: Інституційно–правове забезпечення: (Збірник офіційних документів). – К.: НІСД, 2004. – 153 с.

7. Майорова І.М. Вступ України до СОТ та перспективи українського бізнесу / І.М. Майорова // Вісник Донецького університету; Сер. В: Економіка і право, вип. 1, 2008. – С. 68–77.

8. Жук М.В. Регіональна економіка: підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / М.В. Жук. – К.: ВЦ,Академія, 2008. – 416 с.

9. Шеховцева Л.С. Концептуальные основы стратегического управления развитием региона / Л.С. Шеховцева // Вестник МГТУ. – 2006. – Т. 9. – №4. – С. 690–693.

10. Higgins B. From Growth Poles to Systems of Interactions in Space / B. Higgins // Growth and Change. – 1983. – №14.

11. Соколенко С.И. Глобализация: Новые Производственные Системы (НПС). Уроки для Украины / С.И. Соколенко // Прометей. – 2001. – №1(4).

Т.В. СПІВАКОВСЬКА,
ст. викладач, Національний технічний університет України «КПІ»,
І. БАБЕНКО,
студентка, Національний технічний університет України «КПІ»

Можливості застосування концепції холістичного маркетингу на ринку України

У статті проаналізовано особливості застосування концепції холістичного маркетингу на зарубіжних ринках, обґрунтовано потребу її використання українськими компаніями та розглянуто можливості адаптації цієї концепції до умов українського ринку. Запропоновано рекомендації щодо удосконалення внутрішнього марке–

© Т.В. СПІВАКОВСЬКА, І. БАБЕНКО, 2010

тингу як складової холістичного маркетингу в українських компаніях.

В статье проанализированы особенности применения концепции холистического маркетинга на зарубежных рынках, обоснована необходимость ее применения украинскими компаниями и рассмотрены возможности адаптации этой концепции к условиям украинского рынка. Предложены рекомендации относительно усовершенствования внутреннего маркетинга как составляющей холистического маркетинга в украинских компаниях.

In the article the features of application of holistic marketing in foreign markets are analysed, necessity of application of this concept by the Ukrainian companies is proved, and possibilities of its adaptation to conditions of the Ukrainian market are considered. Recommendations concerning the improvement of internal marketing as a part of holistic marketing in the Ukrainian companies are offered.

Постановка проблеми. За останні роки в ринковому середовищі відбулося багато змін, які потребують іншої практики маркетингу. В умовах загострення конкурентної боротьби підприємствам дедалі частіше доводиться застосовувати нові маркетингові концепції та інструменти. Однією з перспективних концепцій є холістичний маркетинг. Холістичний маркетинг – це передусім цілісний спосіб мислення. Ця концепція передбачає активну командну роботу, коли різноманітними бізнес–процесами керують менеджери цих процесів, не розподіляючи відповідальність між відділами. Холістичний маркетинг має на меті організаційні зміни в компанії, оскільки однією зі складових холістичного маркетингу є внутрішній маркетинг.

Холістичні ідеї вже давно знайомі на Заході, але на українському ринку компанії не надають їм великого значення. На жаль, у багатьох українських компаніях відсутня продумана стратегія планування організаційної структури, зокрема відділу маркетингу, відсутнє уявлення про завдання відділів. Дуже часто розподіл функцій у відділах маркетингу компаній досить хаотичний, відсутні керовані інформаційні потоки. Проблема управлінського персоналу в Україні полягає в тому, що керівник відділу має в своєму розпорядженні велику кількість персоналу та неефективний розподіл робочого часу. Тобто, перераховуючи всі проблеми внутрішнього маркетингу українських компаній, слід зазначити, що є потреба адаптації концепції холістичного маркетингу до особливостей українського ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Холістичні ідеї давно стали предметом вивчення багатьох вчених. Засновником цілісного мислення вважають Вольфганга Гете, який розробив науковий метод anschauung, що є методикою цілісного мислення [1]. Наступними в історії холістичної парадигми є роботи німецького психолога Макса Вертгеймера. Він показав, що творче мислення – результат цілісного погляду на речі. Наше сприйняття не збирає світ із окремих частин, а сприймає його в цілісності, одним образом. Лише потім у справу вступає логіка, яка аналітично розбиває все на частини і заново збирає світ [2].

У сфері маркетингу вперше ідеї холістичності ввів Філіп Котлер. На його думку, маркетинг має бути не відокремленою функцією, а рушійною силою компанії. Маркетинг не повинен ділити ринок і підприємство на частини, а сприймати їх цілісно. Концепція холістичного маркетингу ґрунтується на плануванні, розробленні та впровадженні маркетингових програм, процесів і заходів з урахуванням їх широти і взаємозалежності. Це підхід, в якому робиться спроба визнати і збалансувати різні компетенції та труднощі маркетингової діяльності [3].

Метою статті є аналіз найпоширеніших проблем українських компаній та надання рекомендацій, що стосуються адаптації концепції холістичного маркетингу до особливостей українського ринку. Методологією дослідження є порівняльний аналіз, досвід зарубіжних та українських компаній, експертні інтерв'ю, які дозволили виявити відмінності в застосуванні концепції холістичного маркетингу на ринку України та зарубіжних ринках.

Виклад основного матеріалу. Маркетинг використовує інструменти та засоби аналітичного мислення. Аналіз лежить в основі будь–якої маркетингової діяльності, і його можна визначити як розбивання якоїсь проблеми на складові, які б мали фундаментальне значення та не викликали суперечностей. Але аналітичний маркетинг не може описати непередбачуваність ринку та зміни на ньому. В цьому випадку аналітики змушені або ускладнювати маркетингові моделі, що втрачає практичну значущість, або спрощувати до примітивного рівня, що також недоцільно.

Іншим, протилежним способом мислення є холістична (від грецького слова «холос» – цілісність, єдність) парадигма, яка характеризується прийняттям реальності в цілісності. Ця теорія передбачає, що не потрібно ділити світ на частини, а навпаки, треба сприймати його цілісно. Холістичні підходи в менеджменті та маркетингу почали використовувати відносно нещодавно, і лише зараз вони стають актуальними й застосовуються деякими компаніями. Холістичний маркетинг цілісно розглядає соціальний простір, у якому знаходяться споживачі, власники і співробітники компаній. Маркетинг повинен охоплювати і канали збуту, і поставки, він не повинен ділити ринок та підприємства на частини, а приймати їх цілісно. Холістичний маркетинг – це перенесення акценту з товару на споживачів і з продажу товару на задоволення потреб споживачів. Ця концепція непроста для розуміння, але це не заважає успішно використовувати її на практиці. До компаній, що успішно використовують холістичну концепцію, можна віднести: американські Procter & Gamble, Nike, Puma, Marriott, Hotels, японські Sony, Toyota, Canon та європейські – Nokia, Lego, Electrolux [3].

Німецька компанія Puma – виробник спортивного взуття – за допомогою холістичного маркетингу зуміла повернути позиції лідера своїй торговій марці, що була популярна в

70–х роках, а потім дещо забута споживачами. В компанії використовують декілька маркетингових підходів. Puma позиціонується як сучасна торгова марка, використовує результати досліджень, проведених роздрібними торгівцями. За допомогою продуманого просування компанія стимулює поширення усних комунікацій або «вірусного маркетингу». Завдяки цьому підходу обсяг продажів компанії збільшився майже в три рази [4].

Холістичний маркетинг базується на розширеному, інтегрованому підході. Він включає в себе чотири компоненти: маркетинг відносин, інтегрований маркетинг, внутрішній маркетинг і соціально–відповідальний маркетинг [3].

Маркетинг відносин спрямований на встановлення тісних економічних зв'язків і соціальних відносин з партнерами. Кінцевим результатом є формування унікального активу компанії, який називається маркетингова партнерська мережа і включає в себе компанію та зацікавлені групи: споживачів, працівників, постачальників, дистриб'юторів та ін. У ринкових умовах виграє та компанія, якій вдалося побудувати найбільш ефективну систему. Розвиток міцних взаємовідносин потребує розуміння можливостей і ресурсів різних груп, а також їх потреб та цілей. На ринку з'являється все більше компаній, які створюють для окремих груп індивідуальні пропозиції, шляхом збирання інформації про демографічні і психографічні характеристики, переваги в засобах інформації і каналах збуту. Прикладом є компанія BMW, що застосовує технологію, яка дозволяє споживачам розробляти свої власні моделі автомобілів [5].

Маркетингова програма *інтегрованого маркетингу* являє собою результат набору рішень про те, які маркетингові заходи потрібно використовувати в комплексі. Ці заходи називають комплекс маркетингу: товар, ціна, місце та просування. Рішення про комплекс маркетингу потрібно приймати як відносно каналів розподілу, так і відносно кінцевих споживачів. Інтегрований маркетинг ґрунтується на таких принципах: для просування і надання цінності використовують різні маркетингові заходи, а також усі маркетингові заходи координують для максимізації їх сумарного ефекту [3]. Тобто розроблення і впровадження окремо взятого маркетингового заходу проводиться лише з узгодженням усієї маркетингової діяльності фірми. В компанії мають бути інтегровані системи управління попитом, ресурсами та партнерськими мережами.

Соціально–відповідальний маркетинг поєднує розуміння етичного, екологічного, правового й соціального контексту маркетингових заходів і програм. Акцент роблять на комплексній маркетинговій діяльності, що спрямована на задоволення потреб цільового ринку, і одночасно враховує соціальні й етичні потреби суспільства в цілому. В межах цієї концепції компанія виявляє суспільні інтереси і прагне їх задовольнити. Застосування концепції соціально–відповідального маркетингу передбачає наступне [5]:

– поряд із потребами покупців існують інтереси суспільства, які усвідомлюються та приймаються покупцями;

– успішність підприємства залежить також від суспільної думки, яка формується на основі ставлення підприємства до інтересів суспільства;

– споживачі за інших однакових умов вибирають товари, вироблені підприємством, що враховує інтереси суспільства.

Концепція передбачає ситуації, коли зусилля різних виробників у сфері маркетингу знаходяться на одному рівні, і конкуренція на ринку дуже велика. Конкурентні переваги отримує компанія, пропозиція якої якнайкраще відповідає потребам покупця, разом з тим, у своїй діяльності компанія враховує інтереси суспільства та задовольняє їх. Яскравим прикладом цієї концепції є компанія Avon, яка є одним із найбільших корпоративних спонсорів боротьби з раком у світі [5].

Внутрішній маркетинг полягає в сприйнятті маркетингових принципів усіма співробітниками організації, і особливо вищим керівництвом. Процес внутрішнього маркетингу включає в себе розвиток маркетингового підходу до управління кадрами, поширення маркетингової інформації серед службовців, запровадження системи винагород. Внутрішній маркетинг використовує маркетингові можливості, щоб краще управляти працівниками для загального поліпшення функціонування організації. Внутрішньофірмова діяльність не менш важлива за зовнішню, оскільки компанія може мати активний відділ маркетингу і водночас програвати на ринку. Рівень обслуговування не може бути на належному рівні, якщо працівники компанії не готові його забезпечити. Головним аспектом внутрішнього маркетингу є спосіб організації відділів маркетингу, формування відповідної корпоративної культури, що включає впровадження корпоративних цінностей, мотивацію і розвиток персоналу, поширення важливої інформації серед персоналу. На сьогодні різні підприємства мають різні організаційні структури відділів маркетингу [3, 5]:

• *За виконуваними функціями.* Це найпоширеніша форма організації маркетингової діяльності на підприємстві. Функціональні фахівці підпорядковані віце–президенту компанії з маркетингу, що координує їх дії. До інших фахівців можуть відноситись менеджер з обслуговування покупців, менеджер з маркетингового планування, менеджер з ринкової логістики, менеджер з прямого маркетингу, менеджер з інтернет–маркетингу. Основна перевага функціональної організації – адміністративна простота. Але зі збільшенням кількості товарів і ринків, що обслуговуються, ефективність такої структури зменшується, оскільки виникає конкуренція між функціональними службами за бюджет і статус.

• *За географічною ознакою.* Компанії, які постачають свій товар у різні регіони, можуть створювати відділи маркетингу за географічним принципом. Менеджер з національного збуту керує регіональними менеджерами, яким підпорядковуються зональні менеджери.

• *За управлінням товарами та торговими марками.* Цю структуру використовують підприємства, що виробляють різні товари та мають безліч торгових марок. Така організація не замінює функціональну, а служить додатковим рів–

нем управління. У підпорядкуванні керівника менеджери товарних категорій, які, у свою чергу, керують менеджерами з окремих товарів і марок.

• *Матрична організація.* Компанії, що мають велику кількість асортиментних груп і оперують на різних ринках, можуть створити такий вид організаційної структури. Функціонує система за таким принципом: прості та нечисленні командні структури, побудовані навколо бізнес–процесів, відразу охоплюють декілька функціональних служб.

• *За корпоративно–дивізіональним принципом.* Компанії з великою кількістю товарів чи ринків перетворюють основні товарно–ринкові групи на окремі підрозділи. У цих підрозділах організовують власні відділи й служби.

Розвиваючись, відділ маркетингу перетворився з простого відділу збуту на організаційну структуру, де персонал працює переважно у складі міжфункціональних команд. Внутрішню ефективність бізнесу забезпечує сучасна система менеджменту, яка включає стратегічне планування та оптимізацію всіх внутрішніх процесів, а також корпоративна культура та філософія компанії. А ефективність бізнесу досягається за рахунок постійного вивчення потреб споживачів і заходів з просування компанії та її товарів. Взагалі структура відділу маркетингу залежить від багатьох чинників, таких як: розмір підприємства, корпоративні цілі та стиль менеджменту, ринок, на якому працює компанія, а також завдань, що повинен виконувати відділ. Функції служби маркетингу можуть бути різними: від продажу та реклами до планування нової продукції, управління запасами тощо.

На жаль, українські підприємства мають невеликий досвід створення маркетингових підрозділів. Навіть на підприємствах, де вже реорганізовано відділи і створено маркетингові структури, постають такі проблеми: конфліктні ситуації між працівниками служб маркетингу та інших функціональних підрозділів, багато служб працюють недостатньо ефективно, виконують не маркетингові функції, а дублюють діяльність інших відділів та не взаємодіють між собою.

Проаналізувавши організаційні структури українських підприємств, було виявлено ряд проблем, що пов'язані зі структурною організацією відділів маркетингу. Функції всередині відділу розподілені серед співробітників хаотично. Нерідко виникає така ситуація, коли один співробітник виконує дві, а то й більше функцій у межах відділу. Кожна функція маркетингу потребує підготовки та певних професійних знань від працівників. Маркетологи–аналітики, спеціалісти з реклами й PR, спеціалісти з міжнародного маркетингу, спеціалісти з маркетингових досліджень мають свій перелік обов'язків і свою кваліфікацію. Дуже часто, особливо зараз, в умовах економічної кризи, коли керівництво намагається зекономити свої ресурси, замінюють одного фахівця іншим, або одному співробітнику доводиться виконувати обов'язки двох і більше посад, що негативно позначається на ефективності діяльності компаній.

Більшість українських компанії має значні недоліки в організаційній структурі, зокрема: відсутність чіткої структури управління компанією, відсутність формалізованої ієрархії; багато рівнів підпорядковування не мають встановлених горизонтальних інформаційних зв'язків між нижніми рівнями гілок, а також відсутність чітких посадових обов'язків. Маркетинг раціонально організований на підприємстві в тому випадку, коли структура достатньо гнучка та працює цілеспрямовано.

Для ефективної ринкової діяльності компанії потрібно, щоб такі ключові підрозділи як фінанси, збут і маркетинг мали спільну стратегію та спільне бачення проблем чи перспектив. Усі підрозділи мають надавати відділу маркетингу будь–яку інформацію про результати своєї діяльності. В свою чергу, відділ маркетингу повинен надавати іншим відділом інформацію, яка необхідна для ринкової орієнтації. Успішний обмін інформацією дає змогу підприємству досягати своїх цілей. Але існує проблема міжфункціональних конфліктів, найбільш глобальні серед яких виникають між відділом маркетингу і фінансовим та виробничим підрозділами. Щоб запобігти появі конкуренції між структурними підрозділами підприємства, необхідно чітко визначити й розмежувати повноваження операційних менеджерів, вирішуючи всі спірні питання на рівні менеджерів середньої ланки. Служба маркетингу має бути організована в такий спосіб, щоб вона могла виконувати завдання із ефективного координування управлінських функцій, пов'язаних з обслуговуванням споживачів та постійно розвиватися.

Враховуючі ці всі найпоширеніші проблеми, підприємствам необхідно оцінити внесок кожного із відділів компанії в задоволення потреб споживачів. Завдання маркетингу в тому, щоб змусити кожного співробітника думати передусім про споживачів і сприяти підтвердженню репутації бренда. Відділу маркетингу потрібно постійно стежити за виконанням своїх планів і контролювати всю маркетингову діяльність. Слід аналізувати ефективність маркетингу й оцінювати його якість, проводити маркетинговий аудит, щоб уникнути непорозумінь та негативних наслідків для всього підприємства.

Висновки

Таким чином, холістичний маркетинг – це підхід, в якому робиться спроба визнати і збалансувати різні компетенції та труднощі маркетингової діяльності. Це крок на шляху до перебудови всієї структури компанії з метою застосування на практиці концепції співпраці споживача та компанії, що в кінцевому рахунку стане рушійною силою подальшого розвитку для українських компаній. Маркетинг не може бути ефективним, якщо він не є цілісним.

Література

1. Философское мировоззрение Гёте. 2–е изд. / К.А. Свасьян. – М.: Видавництво Evidentis, 2001.

2. Продуктивное мышление: Пер. с англ. / Общ. ред. С.Ф. Горбова и В.П. Зинченко. – М.: Прогресс, 1987. – 336 с.

3. Маркетинговий менеджмент: підручник / Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А.Ф. Павленко та ін. – К.: Видавництво «Хімджест». – 2008. – 720 с.

4. Концепция холистического маркетинга. – Електрон. дан. – 2004. – Режим доступу: http://oookomilfo.ru/statya-o-reklame/kontseptsiya-holisticheskogo-marketinga.html

5. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 3-е изд. / Ф. Котлер, К.К. Лэйн. – Изд-во «Питер». – 2009. – 480 с.

6. Лавриненко І. Путь для достигших успеха. Как вывести компанию на уровень уникальной организации / Компаньон. – 2004. – №45.

7. Российским компаниям надо научится создавать брэнды / Секрет Фирмы. – 2003. – №21.

І.В. БЕРЕЖНА,
д.е.н., професор, Національна академія природоохоронного та курортного будівництва,
Н.В. МЕЛЬНІКОВА,
к.е.н., Національна академія природоохоронного та курортного будівництва

Особливості формування еколого-економічної концепції розвитку регіональної суспільної системи

У статті розглядаються основи еколого-економічної теорії в контексті формування еколого-економічної концепції розвитку регіональної суспільної системи. В результаті проведених теоретичних досліджень структуровані основні дефініції еколого-економічної теорії щодо формалізації особливостей формування еколого-економічної концепції розвитку регіональної суспільної системи.

В статье рассматриваются основы эколого-экономической теории в контексте формирования эколого-экономической концепции развития региональной общественной системы. В результате проведенных теоретических исследований структурированы основные дефиниции эколого-экономической теории относительно формализации особенностей формирования эколого-экономической концепции развития региональной общественной системы.

In the article bases of ecologic-economical theory are examined in the context of forming of ecologic-economical conception of development of the regional public system. As a result of the conducted theoretical researches basic of ecologic-economical theory is structured in relation to formalization of features of forming of ecologic-economical conception of development of the regional public system.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси, що відбуваються в економічних і соціальних сферах суспільства, зумовлюють, з одного боку, перспективи для економічного зростання, а з іншого – передумови для появи нових ризиків, пов'язаних з екологічною і соціальною безпекою як держав, так і окремих територій. Дестабілізація системи екологічної безпеки регіону зумовлюється характером функціонування різних видів економічної діяльності, розвиток яких зв'язаний з порушенням екологічного балансу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Економічне зростання регіональних суспільних систем багато в чому визначається результатами реалізації інноваційного вектора соціально-економічного розвитку, що, з одного боку, створює передумови для підвищення якісного рівня життя населення, а з іншого – може бути основним чинником, що підсилює антропогенне навантаження на природне середовище. При цьому М.І. Долишній і Л.Т. Шевчук [7, с. 41] вважають, що об'єктом вивчення регіональної економіки є регіональна суспільна система, яка є частиною суспільства і територією, обкресленою політико-адміністративними межами з системоутворюючим центром, представленим політико-адміністративним центром. Також вказані учені наполягають на тому, що відносно визначення суті регіональних систем необхідно використовувати дефініцію «суспільна», а не «соціальна» і «економічна», оскільки основоположним критерієм реалізації трансформаційних процесів економічних систем є «пануючі суспільні цінності».

Таким чином, унаслідок реалізації інноваційних моделей розвитку, можливе досягнення вищого рівня економічного зростання регіональних суспільних систем, що виявлятиметься в збільшенні об'ємів суспільного виробництва, розширенні асортименту продукції, що випускається, і її відповідності суспільним потребам, а також зажадає реформування структури розміщення продуктивних сил з урахуванням принципів раціонального використання природно-ресурсного потенціалу територіальних утворень.

Разом із цим слід погодитися і з думкою учених [4, 5, 10], які вважають, що результати інноваційно-технологічних моделей розвитку регіональних суспільних систем, коли при мінімальних витратах людської праці у виробництві використовуються максимальні обсяги природних ресурсів, приводять до зростання використання багатств природи. Таким чином, прагнення суспільства до задоволення все зростаючих потреб населення є каталізатором збільшення обсягів використання природних ресурсів, необхідних для активації розвитку різних видів економічної діяльності.

 © І.В. БЕРЕЖНА, Н.В. МЕЛЬНІКОВА, 2010

Мета статті полягає в розгляді основ еколого–економічної теорії в контексті формування еколого–економічної концепції розвитку регіональної суспільної системи.

Виклад основного матеріалу. У зв'язку з вищевикладеним в сучасних умовах соціально–економічного розвитку регіону як одна з основних імператив слід встановити екологізацію, що зумовлює можливість здійснення повноцінної життєдіяльності суспільства з урахуванням збереження генофонду нації і цілісності навколишнього природного середовища.

При цьому складність взаємозв'язку людини і навколишнього середовища полягає в тому, що ресурси природи не тільки створюють можливості, але і утворюють межі для економічного зростання [11, с. 726]. Ґрунтуючись на даній думці, ми вважаємо, що нераціональне і масштабне використання природних ресурсів може привести до їх повної вичерпаності, що значно скоротить можливості для економічного зростання і буде основою для дестабілізації соціально–економічних процесів. Так, П.Г. Олдак відзначає, що «кожна цивілізація починалася з екстенсивного природокористування, а коли антропогенне навантаження переходило межі місткості природних систем, відбувався або зірвавши (екологічна і соціальна катастрофа), або перехід до застійних форм існування в рамках локальних екологічних ніш, при фактичній відмові від яких би то не було перетворень навколишнього середовища [12, с. 34]».

Учені Л.В. Жарова, М.Я. Лемешев, А.І. Панченко [8, 9] також вважають, що вивчення передумов знищення природно–ресурсного потенціалу і поява кризової екологічної ситуації показує «як природа починає працювати проти людини і людства в цілому».

Саме тому ми вважаємо, що дестабілізація загального стану природного середовища визначає необхідність пошуку напрямів запобігання кризовим ситуаціям, а це, в свою чергу, можливо за умови розробки теоретико–методичних підходів до формування системи соціально–еколого–економічної безпеки, як на національному, так і на регіональному рівнях. Таким чином, у даний час актуальним є проведення досліджень проблем еколого–економічного розвитку територіальних утворень, рішення яких дозволить видозмінити систему природокористування, підвищити рівень екологічної культури, а також збалансувати процеси взаємодії всіх форм життєдіяльності суспільства.

Вперше поняття комплексного економіко–екологічного розвитку з'явилося в 60–ті роки в працях американського географа–економіста У. Айзерда, який почав використовувати принцип інтеграції екологічного і економічного аналізу в регіональних передпланових дослідженнях [1]. Пізніше в рамках регіональної економіки У. Айзерд розширив застосування економіко–екологічного аналізу в управлінських моделях регіональних систем [2, 3]. Проте ми вважаємо, що даний підхід, заснований переважно на діагностиці екологічних і економічних процесів, не дозволяє повною мірою оцінити стан розвитку регіональної суспільної системи, оскільки не враховує соціальну складову, що, у свою чергу, значно знижує ступінь об'єктивності результатів регіональних досліджень і вимагає конкретизації відносно необхідності обліку соціального чинника.

У 60–70–ті роки XX ст. питаннями комплексних економічних і екологічних досліджень займалися такі вчені, як К.Г. Гофман, М.Я. Лемешев, Н.Ф. Реймерс, Н.П. Федоренко та інші. Також у цей період почали формуватися наукові школи з проблем економіко–екологічних досліджень в Києві, Новосибірську, Одесі, Сумах.

Відзначимо, що найбільш широкого поширення економіко–екологічні дослідження набули в 70–80–ті роки XX ст. у науковій школі Одеського відділення Інституту економіки АН УРСР (з 1991 року Інститут проблем ринку і економіко–екологічних досліджень НАН України), основу яких складали проблеми освоєння ресурсів морів і океанів, а також проблеми розвитку приморських регіонів України. Представники Одеської наукової школи запропонували розглядати методологію економіко–екологічних досліджень як новий науковий напрям «еконологія». Таким чином, з'явилася нова форма пізнання, як один з напрямів наукової думки, яка відображала результат синтезу екології і економіки.

Вперше термін «еконологія» ввів в наукову літературу член–кореспондент АН України М.Т. Мелешкин в 1975 році [3]. Таким чином, етимологія даного поняття пов'язана з концепцією «з'єднання» основних складових нового наукового напряму – екології і економіки. Проте А.А. Демерчи достатньо активно критикував запропоновану М.Т. Мелешкиним назву нового наукового напряму, оскільки вважав, що «визнаючи доцільність створення нової наукової дисципліни про закони функціонування, стійкості розвитку «економіка – середовище», методах і способах управління цим розвитком не можна погодитися з пропонованою назвою цього напряму – «еконологія», оскільки смисловий зміст терміну нічим не відрізняється від терміну «економічна наука».

Ми ж вважаємо, що дана термінологія не повною мірою відображає спрямованість і суть еколого–економічних досліджень, оскільки по відношенню до лексичного тлумачення слово «еконологія» є наукою про економіку, а саме: економіка – oikonomics – мистецтво ведення домашнього господарства, логіка – наука про міркування, тобто «еконологія» – наука про міркування ведення домашнього господарства. Саме тому цілком обґрунтовано слід вважати, що використання поняття «еконологія» не є однозначно переконливим і, як і раніше, складає предмет наукової дискусії.

Проте вчені Одеського відділення інституту економіки (OOIE) довели інший підхід до утворення економіко–екологічного понятійного апарату, використовуючи який, категорія «еконологія» формується складнофлексійним методом, що є найбільш поширеним серед методів словотворення [3]. В цілому ми вважаємо, що предметом цієї наукової дискусії є не дискурс щодо суті даної дефініції як такий, а філо–

логічна морфологія даного поняття, оскільки учені мали загальну наукову позицію щодо необхідності виділення в самостійну категорію поняття «економія».

Резюмуючи вище сказане, ми пропонуємо доповнити понятійний апарат економіко–екологічних досліджень категорією «екоекономія» («еко» – oikos – будинок, тобто навколишнє середовище, економіка – мистецтво ведення домашнього господарства, логіка – наука), що дозволить найточніше охарактеризувати процес взаємодії екологічною і економічною складових суспільного розвитку. Таким чином, ми вважаємо, що дане поняття може бути прийняте як дефініція понятійно–термінологічного апарату еколого–економічних досліджень, не виключаючи при цьому можливості використання в економічній науці інших категорій.

Відзначимо, що на думку учених В.Е. Глушкова, І.Н. Сараєва і А.І. Уемова об'єктом еколого–економічних досліджень є складні системи, що визначаються наявністю великого числа взаємозв'язаних характеристик, які описують економічні, екологічні, соціальні і інші напрями їх поведінки і розвитку. Проте, враховуючи, що «об'єкт дослідження» – це процес, який формує вибрану проблемну ситуацію, ми вважаємо, що як об'єкт даного наукового напряму можливо розглядати процес еколого–економічного розвитку територіальної освіти з урахуванням особливостей його функціонування.

Необхідно відзначити, що розвиток еколого–економічних досліджень, як і будь–якого іншого наукового напряму, залежить від найбільш точного визначення і уточнення відмінних рис предмету досліджень, його меж і змісту, що вимагає розгляду суті основних дефініцій даного поняття. Якнайповніше різні дефініції еколого–економічних досліджень представлені в роботах В.Н. Степанова, який сформулював об'єкт, аспект, мету, предмет і методи досліджень цього наукового напряму. Сукупність всіх цих елементів утворює паспорт науки, тобто виділяє її суспільну функцію (див. табл.).

Ґрунтуючись на даних дефініціях, колектив українських учених вважає, що основу еколого–економічних досліджень складає «система понять, категорій, законів, що відображає в світлі певній суспільній практиці істотні економіко–екологічні відносини, зв'язки, властивості економіко–екологічних процесів, оптимізації економіко–екологічного управління [3, с. 75]». Враховуючи це, розвиток еколого–економічних досліджень може позитивно впливати на усунення дисбалансу в соціально–еколого–економічному середовищі в рамках геополітичних просторів і територій, будучи одним з основних стримуючих чинників отримання максимального народногосподарського ефекту.

Таким чином, понятійно–категоріальний апарат еколого–економічних досліджень представили в своїх працях Б.В. Буркинский, С.К. Харичков, В.Н. Степанов. При цьому основу даного наукового напряму складали принципи загальної теорії розвитку А.Н. Суворова, що дозволило виділити три її підсистеми:

– підсистема, яка розкриває об'єктивний процес розвитку реальної, об'єктивної, незалежної від свідомості людини і різних сторін навколишньої дійсності;

– підсистема суб'єктивної діалектики, яка включає відзеркалення об'єктивного світу в людській свідомості, теорії пізнання, логіки теоретичного мислення;

– підсистема діалектичної взаємодії об'єкту і суб'єкта, що пов'язане з суспільною практикою перетворюючої діяльності людини.

У зв'язку з цим ми вважаємо, що системоутворюючим базисом формування понятійно–категоріального апарату еколого–економічних досліджень є їх базові категорії, представлені теорією еколого–економічного розвитку (категорії об'єктивних еколого–економічних досліджень), теорією еколого–економічного пізнання (категорії суб'єктивної економії) і теорією еколого–економічного управління (категорії управління еколого–економічної взаємодії).

Як основні завдання еколого–економічних досліджень учені виділяють [2]:

– екологізацію виробництва;

– економізує природоохоронної діяльності з урахуванням соціальних чинників;

– необхідність перекладу економіки на інтенсивний ресурсосберегающий шлях розвитку;

– формування економіко–екологічного світогляду;

Дефініції еколого–економічних досліджень

Елементи еколого–економічного дослідження	Зміст елементів еколого–економічного дослідження
Об'єкт дослідження	Економіко–екологічні системи і об'єкти як цілісні взаємозв'язані і взаємообумовлені системи. Економіко–екологічні функції природно–ресурсного потенціалу. Економіко–екологічне планування і управління
Аспект дослідження	Вивчення проблеми взаємодії суспільства і природи під економіко–екологічною точкою зору (економіко–екологічний «зріз» проблеми)
Мета дослідження	Рішення задач забезпечення збалансованого розвитку економіко–екологічних систем в умовах інтенсифікації освоєння природно–ресурсного потенціалу
Предмет дослідження	Закономірності формування і функціонування цілісних економіко–екологічних систем. Закони економіко–екологічних взаємодій і відносин. Принципи економіко–екологічної оптимізації, планування і оптимального управління розвитком цілісних економіко–екологічних систем і об'єктів
Методи дослідження	Системний аналіз. Методи економіки, екології і соціології. Методи оптимізації. Теорія інформації. Теорія ігор. Теорія катастроф. Економетрія. Дослідження операцій. Методи моделювання і імітації

– поєднання розвитку нових технологій із законами функціонування біосфери на основі еколого–економічної концепції природних аналогів;

– розвиток нових прикладних наукових напрямів, таких як геоніка, біоніка, які вивчають принципи побудови і функціонування живих і неживих природних об'єктів і систем для реалізації цілей в економічних програмах.

Проте, на нашу думку, представлені завдання не повною мірою відображають напрями еколого–економічних досліджень, оскільки не дозволяють враховувати особливості економічної спеціалізації господарської діяльності, яка є пріоритетною для певних територіальних утворень. Це, в свою чергу, знижує рівень відповідності напрямів еколого–економічних досліджень реальним проблемам соціально–еколого–економічного розвитку регіону. Тому тільки за умови обліку регіональних особливостей реалізація основних завдань еколого–економічного розвитку створить умови для попередження екологічних погроз, джерелом яких, в першу чергу, є антропо–техногенна діяльність людини. В цілому це дозволить ефективно здійснювати державне регулювання соціально–економічного розвитку регіональних суспільних систем з урахуванням впливу екологічних, соціальних і економічні чинників.

Також одним із найбільш важливих аспектів еколого–економічних досліджень є розробка основних методологічних принципів, які сформульовані вченими [2] і систематизовані нами таким чином:

1. Принцип об'єктивності економіко–екологічного підходу до процесів взаємодії суспільства і природи, що дозволяє враховувати об'єктивність законів взаємозалежності екології і економіки.

2. Принцип єдності (цілісності) і різноманіття економіко–екологічних напрямів розвитку, утворюваний на основі загального закону єдності і боротьби протилежностей.

3. Принцип емерджентності і синергетичних ефектів в економіко–екологічному розвитку, що означає, що в економіко–екологічному дослідженні властиві деякі властивості, якими не володіють складові його елементи.

4. Принцип симетрії, що розглядає процес «існування і становлення тотожних моментів в певних умовах і в певних відносинах між різними і протилежними станами явищ миру [2]».

5. Принцип інваріантності еколого–економічних напрямів розвитку, що відображає «здатність системи зберігати свої характерні властивості при певній зміні екологічних умов і господарської діяльності [2]».

6. Принцип невизначеності, під яким розуміють існування маловідомих або невідомих взагалі економічних і екологічних ситуацій, а також непередбачуваність наслідків господарської діяльності.

7. Принцип додатковості використовується для вирішення суперечливих ситуацій в процесі еколого–економічного розвитку.

8. Принцип структурних рівнів складає основу управління економіко–екологічними процесами і є одним з методологічних підходів при вивченні економіко–екологічного розвитку.

Необхідно відзначити, що представлені вище принципи досліджуваного наукового напряму досить точно відображають існуючі закономірності економіко–екологічної взаємодії, що сприяє формуванню світогляду щодо пізнання цілісної еколого–економічної теорії. Проте, на наш погляд, в даних методологічних принципах не враховується соціальний аспект, використання якого дозволило б оптимізувати взаємодію економіки і екології щодо загального початку (соціуму). В зв'язку з цим, пропонується доповнити представлену класифікацію методологічних принципів принципом коеволюційного розвитку соціально–еколого–економічних процесів, який відображатиме взаємне пристосування соціально–еколого–економічних явищ в процесі здійснення їх динамічного розвитку.

У роботі А.Д. Крисилова приводиться така класифікація принципів:

– принцип максимальної економії, пов'язаний з тим, що живі клітини проявляють себе в процесі утилізації енергії як високоефективні перетворення споживаної енергії;

– принцип дуальності, що полягає в дії двох каналів середовища, а саме – біологічного і соціального;

– принцип Данкова, який включає можливість виникнення істотних змін в економіко–екологічних системах під впливом антропогенної дії.

Відзначимо, що кожний з представлених принципів застосовується як збірний, оскільки не використовується як самостійний і не враховує всі напрями економіко–екологічних досліджень.

Важливою обставиною є і використання в сучасній економічній науці різних в морфологічному відношенні, але, на наш погляд, синонімічних по сенсу понять «Економіко–екологічний розвиток» і «еколого–економічний розвиток». Так, учені на принциповому рівні не розмежовують такі поняття, як еколого–економічний і економіко–екологічний розвиток, тобто в різних наукових джерелах [2, 11] разом із терміном «економіко–екологічний розвиток» застосовуються в рівному значенні категорії «еконологічний розвиток» і «еколого–економічний розвиток».

Висновки

Ми вважаємо, що суть даних категорій, а також їх трактування в рівному значенні характеризує еколого–економічний розвиток як певний процес, що відображає взаємодію двох сфер суспільства. Отже, представлені визначення є тотожними між собою, а модифікації їх назв пояснюються не стільки різним тлумаченням понять, скільки індивідуальною формою прояву наукової думки.

У зв'язку з цим можливо розглядати теоретичні підходи до визначення суті еколого–економічного розвитку, ототожнюючи його з економіко–екологічним розвитком. При цьому результатом еколого–економічних досліджень може

бути розробка концепцій соціально–еколого–економічного розвитку як суспільства в цілому, так і окремих територій, заснована на необхідності реалізації соціальних, економічних і екологічних інтересів, а також прагненні суспільства до підвищення якості життя.

Література

1. Айзард В. Потенциальные возможности и проблемы экономико–экологических моделей управлений многорегиональными системами / Айзард В. – М.: Прогресс, 1976. – 365 с.

2. Буркинский Б.В. Эконология: истоки, проблемы и перспективы / Буркинский Б.В. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 1995. – 132 с.

3. Буркинский Б.В. Природопользование: основы экономико–экологической теории / Буркинский Б.В., Степанов В.М., Харичков С.К. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 1999. – 350 с.

4. Волошин В.В. Концептуальні засади сталого розвитку України / Волошин В.В., Трегобчук В.М. // Регіональна економіка. – 2002. – №1. – С. 7–22.

5. Гелбрейт Дж. Экономические теории и цели общества / Гелбрейт Дж. – М.: Прогресс, 1976. – 389 с.

6. Гудзь П.В. Механізм розвитку курортно–рекреаційних територій у сучасних умовах: дис. на здобуття наукового ступеня доктора екон. наук: 08.10.01. / Гудзь П.В. – Д.: 2003. – 324 с.

7. Данилишин Б.М. Устойчивое развитие в системе природно–ресурсных ограничений / Данилишин Б.М., Шостак Л.Б. – К.: СОПС НАН Украины, 1999. – 367 с.

8. Жарова Л.В. Региональные особенности устойчивого развития АР Крым: дис. на соискание ученой степени кандидата экон. наук: 08.10.01 / Жарова Л.В. – К.: 2004. – 179 с.

9. Лемешев М.Я. Экономика и экология: их взаимосвязи и зависимость. Антиподы и слагаемые / Лемешев М.Я. – М.: Прогресс, 1979. – 179 с.

10. Лукьянчиков Н.Н. Экономическая оценка природных ресурсов / Лукьянчиков Н.Н // Вопросы оценки. – 1997. – №4. – С. 24–27.

11. Мельник Л.Г. Социально–экономический потенциал устойчивого развития: учебник / Мельник Л.Г., Хенс Л. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2007. – 1120 с.

12. Олдак П.Г. Равновесие природопользование, взгляд экономиста / Олдак П.Г. – Новосибирск: Наука, 1983. – 381 с.

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Т.Г. ЮР'ЄВА,
Національний авіаційний університет

Механізм взаємодії аеропортів з фінансовими установами

У статті розглядається методологія побудови моделі організаційно–економічного механізму взаємодії аеропортів з фінансовими установами за допомогою ігрових методів.

В статье рассматривается методология построения организационно–экономического механизма взаимодействия аэропортов с финансовыми организациями посредством игровых методов.

This article describes the methodology for the organizational–economic mechanism of interaction of airports with the financial institutions using gaming techniques.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економіки України відбувається в умовах становлення ринкової системи господарювання. Активна участь фінансово–кредитної системи у забезпеченні економічного розвитку країни вимагає, зокрема тісної співпраці підприємств авіатранспортної галузі, в тому числі і аеропортів, з фінансовими установами. Необхідність такої співпраці пов'язана з тим, що ефективність роботи аеропортів залежить від наявності ресурсів, а жодне підприємство у світі на даний час не працює за рахунок повного використання власних коштів. Унаслідок цього набуває актуальності дослідження теоретичних, методологічних і практичних аспектів взаємодії аеропортів з фінансовими установами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В результаті проведеного дослідження сучасних теоретичних підходів до процесу взаємодії фінансових установ з суб'єктами господарювання було виявлено, що на сучасному етапі розвитку майже всі підприємства є учасниками фінансового ринку. В той же час основними професійними учасниками цього ринку є фінансові установи, які виконують роль фінансових посередників, тобто допомагають співвіднести інтереси покупців та продавців вільних фінансових активів за певну винагороду у вигляді комісійних або відсотка. Встановлено, що в існуючих наукових дослідженнях та монографіях приділяється достатньо уваги процесу надання певної послуги та механізму функціонування кожної з фінансових установ. У той же час виявлено, що питанню взаємодії між аеропортами та фінансовими установами приділяється недостатньо уваги. Коло досліджень в існуючих джерелах обмежено лізингом, страхуванням та системами кредитування. Аналіз існуючої ситуації показав, що всі авіапідприємства є споживачами фінансових послуг, однак вони використовують не всі можливості фінансового ринку. Основний інтерес виникає до послуг, що стосуються

© Т.Г. ЮР'ЄВА, 2010

запозичення коштів у зв'язку з тим, що існує розрив у часі між необхідністю вкладання коштів у певні проекти та часом отримання виручки від наданих послуг. Таким чином визначено, що аеропорти є постійними споживачами фінансових послуг, причому, в залежності від розміру, місця знаходження та інших властивостей, кожен з них має певні особливості щодо користування фінансовими послугами.

Мета статті. Для фінансування певного проекту можливим є поєднання декількох фінансових послуг або установ з метою покращення ефективності залучення коштів. Саме для підвищення ефективності використання фінансових послуг може бути розроблена модель організаційно–економічного механізму взаємодії аеропортів і фінансових установ на основі теорії ігор.

Виклад основного матеріалу. Певні плани щодо величини й структури кінцевих проектних рішень, виконуваних з метою розширення інфраструктури аеропортів, а також поліпшення надаваних послуг, завжди обумовлюють нові капіталовкладення, які можуть бути досягнуть численними способами. Кожний з варіантів буде характеризуватися власними величинами капіталовкладень, і, як наслідок, деякими фінансовими відносинами, що відображають інтереси фінансових установ. Розміри капіталовкладень й фінансові відношення (яку організацію та послугу використати) є основними параметрами при плануванні нових взаємодій у будь–якій галузі економіки, і в тому числі в авіаційному секторі. В умовах ринкової економіки стратегія дії кожної сторони повинна узгоджуватися зі стратегією іншої сторони. При цьому кожна сторона будує свою поведінку виходячи зі своїх інтересів, які залежать від таких показників стану економіки як рівень спаду або підйому, кризи тощо. Всі ці показники можуть бути агреговані величиною ризику. Сукупність відзначених вище концепції й суб'єктивних інтересів при взаємодії аеропортів і фінансових установ можуть бути враховані в економіко – математичних моделях із застосуванням теоретико–ігрових підходів для їхнього формулювання.

Теоретико–ігрові підходи застосовуються в багатьох соціальних і економічних науках якщо потрібно вивчати способи вибору стратегій шляхом оцінювання деяких параметрів. Гра – це математична модель колективної поведінки кількох учасників з різними інтересами. Антагонізм (суперечність) інтересів народжує, як правило, конфлікт, у той час як збіг інтересів зводить гру до чистої координації, для здійснення якої єдиним розумним рішенням є кооперація. У більшості ігор, що виникають при аналізі економічних ситуацій, інтереси не є ні строго антагоністичними, ні такими, що точно збігаються. Для кожної гри використання різних кооперативних і некооперативних угод (концепція рівноваги), як правило, призводить до різних результатів. Їхнє порівняння і є основним принципом теоретико–ігрового аналізу економічних ситуацій. Пошук рівноважної концепції, яка досягається у результаті реалізації кооперативних і некооперативних схем поведінки учасників, широко застосовується при прийнятті економічних рішень багатьма підприємствами, якими ухвалені рішення про розширення переліку надаваних послуг, поліпшення якості виробленої продукції, а також при освоєнні нових секторів ринку [1]. Метою побудови математичної моделі у такій ситуації, є встановлення й визначення кількісного зв'язку між факторами або їхніми групами для пізнання й раціонального керування розвитком процесу залучення коштів або іншої співпраці.

Економіст, що ставить ті або інші задачі в області конкретного сегменту економіки, має на основі економічного аналізу визначити основні, тобто ті, що мають істотний вплив на цільову функцію, фактори, які потрібно брати до уваги при рішенні даної задачі. Тим самим економічний аналіз повинен допомогти не враховувати ті фактори, які не мають істотного значення та фактори, які можуть ускладнити розрахунки Крім того, необхідно указати на ті області припустимих рішень задачі, які свідомо не містять варіантів, достатньо близьких до необхідного, намітити важливість отриманих оцінок і визначити адекватні умови, при яких ці оцінки можуть бути знайдені. У результаті має з'явиться економіко–математична модель, яка дозволяє в потрібний термін вирішити реальну задачу.

У нашому випадку математична модель економічної проблеми має бути побудована з метою знаходження компромісного рішення при здійсненні фінансової взаємодії між аеропортами та різними фінансовими установами в складних економічних ситуаціях. Тобто має бути проведений пошук рівноважної концепції компромісних рішень між заданими фінансовими установами й фіксованими групами аеропортів, в яких кожна група може містить декілька напрямків витрачання коштів.

При визначенні числових характеристик аеропортів використаємо термінологію із проектного аналізу [2, 3]. У розпорядженні кожного аеропорту є певний план дій для здійснення запланованих змін в його існуючій структурі у зв'язку з неухильно зростаючою динамікою сервісних обслуговувань і т.д. Для здійснення кожного плану потрібен певний розмір капіталовкладень в рамках визначеного часу (певна кількість грошей на певний термін). Складання плану здійснюваних робіт з періодами і відповідні кошториси цих робіт може бути виконане шляхом бухгалтерських розрахунків. Після того як визначено розміри капіталовкладень й число періодів, проводиться політичний і економічний аналіз стану економіки в цілому. Із цією метою кожний план можна представити у вигляді проекту. Таким чином, для здійснення кожного проекту задаються час його виконання й сума коштів, а також початковий період виконання проекту й кінцевий період його завершення. Для того щоб підвищити рівень надійності виконання проекту, керуючись вище відзначеними принципами, потрібно провести ретельний аналіз численних можливих варіантів з урахуванням існуючої економічної ситуації.

Для наочності проведеного аналізу всі можливі варіанти, які виникнуть при виконанні запланованих робіт, можна

представити у вигляді розгорнутого графа – дерева, кожна вершина якого відповідає можливому варіанту розвитку подій. Після цього для визначення імовірнісних характеристик інтересів аеропортів, обчислюються математичні очікування майбутніх можливих розмірів капіталовкладень і їх середнє квадратичне відхилення, по відомих формулах. У заключній стадії розрахунків числових характеристик аеропортів, за допомогою засобів економічної статистики виявляються економічні залежності або незалежності між довільною парою проектів, що відповідають двом різним аеропортам або у межах одного аеропорту, з метою синхронізації виділення необхідних розмірів капіталовкладень для залежних проектів. У випадку виявлення економічної залежності між парами проектів, ці проекти будемо називати спорідненими, і вони будуть включені в одну групу фінансування.

Таким чином, для обчислення числових характеристик аеропортів, таких як середнє арифметичне значення майбутніх можливих коштів, середнє квадратичне відхилення і коефіцієнтів кореляції, досить надати таку вихідну інформацію: суму майбутніх коштів, число можливих варіантів і умовні ймовірності – у вигляді графа–дерева для кожного аеропорту.

Методи збору й обробки подібної інформації відносять до області математичної статистики. Відзначимо, що функції розподілу появи варіантів і відповідних їм коштів – функції виграшу, – будуються на основі вибіркового методу і побудови вибіркового закону розподілу. При апроксимації вибіркового розподілу, доцільно почати з перевірки його узгодженості із одним з теоретичних розподілів статистичної теорії.

При імовірнісному характері вихідної інформації кожне ухвалене рішення пов'язане з певною помилкою, тому доцільно одержати кількісну оцінку для об'єктивно неминучої помилки, що обумовлена імовірнісною інформацією – помилки репрезентативності.

Маючи у своєму розпорядженні зазначені вище числові характеристики, вибір форми функції виграшу й визначення оцінок її параметрів, звичайно здійснюється за допомогою стохастичних методів [4–6].

Після того як визначена функції виграшу для кожної фінансової установи, для побудови теоретико–ігрової моделі взаємодії аеропортів і фінансових установ, кожна *l*– та фінансова установа, використовуючи власні функції виграшу, розробляє безліч своїх стратегій стосовно кожного проекту фінансування, а саме визначає безліч стратегій (поведінки) P_j у матричному виді (див. рис.).

Для того, щоб знайти компромісне рішення між групою проектів, що потребують фінансування і декількома фінансовими установами, кожна фінансова установа вибирає певну поведінку стосовно певної групи проектів. Такий вибір поведінки кожної фінансової установи проводиться незалежно, у припущенні, що інші роблять те ж саме.

Після того, як обрані поведінки всіх фінансових установ, всі групи споріднених проектів створюють кооперативну функцію мети – правдоподібності ймовірності призначених поведінок і, шляхом її максимізації, визначають доцільні поведінки. Таким чином, визначаються безліч можливих компромісних рішень серед призначених поведінок фінансових установ.

Визначена у такий спосіб цільова функція, дозволяє зробити вибір варіантів поведінок фінансових установ, які є максимально правдоподібними при обраних ймовірностях. При цьому обмеження забезпечують вибір одної або декількох фінансових установ, з якими кожна група споріднених проектів аеропорту може досягати компромісного рішення.

Слід також зазначити, що кошти кожної фінансової установи, які вона може надати певному аеропорту під певний проект, мають верхню межу, тому сумарний розмір її капіталовкладення не повинен перевищувати цю межа. Це означає, що можливі компромісні рішення можуть бути досягнуті між аеропортом і фінансовими установами після того, як визначені суми коштів у якості капіталовкладенні від других до перших.

У результаті розв'язку представленої задачі визначають множину можливих компромісних поведінок та суму коштів, яку певна фінансова установа може надати, не порушуючи визначену власноруч функцію виграшу. При задовільній відповіді фінансова установа погоджується на таке компромісне рішення. При цьому, якщо компромісне рішення досягнуто для фіксованої поведінки кожної фінансової установи, то гра закінчується. У протилежному випадку виділяється підмножина некомпромісних поведінок, після чо-

$P_j =$

s / i	1	2	.	.	.	$nTurn$
1	p^j_{11}	p^j_{21}	.	.	.	$p^j_{1\mathrm{nTurn}}$
2	p^j_{21}	p^j_{22}	.	.	.	$p^j_{2\mathrm{nTurn}}$
.	.	.	.	.	.	.
m	p^j_{m1}	p^j_{m1}	.	.	.	$p^j_{m\mathrm{nTurn}}$

Матриця стратегій поведінки фінансової установи

го здійснюється ретельний аналіз поведінки кожної фінансової установи із цієї підмножини. У результаті проведеного аналізу виробляються рекомендації для кожної з таких фінансових установ стосовно кожної групи проектів фінансування діяльності аеропорту.

Висновки

Позитивною стороною пропонованої моделі для рішення поставленої задачі є систематизований і досить повний аналіз імовірнісних ситуацій, що дозволяє надавати різні рекомендації для досягнення різноманітних компромісних рішень шляхом використання множинних економічних характеристик параметрів власної функції виграшу для кожного учасника.

У результаті застосування запропонованого теоретико–ігрового підходу в багатьох випадках можуть бути виявлені особливості певної розглянутої економічної ситуації, що дозволяє здійснювати максимально обґрунтовані дії з боку кожного учасника.

Вибір поведінки кожного аеропорту, кожної фінансової установи, з урахуванням практичного досвіду й економічної інтуїції, дозволяє прийняти хоча й «вольове», але досить обґрунтоване остаточне рішення для першого кроку. В той же час для другого й наступного кроків необхідно повторювати всі розрахунки й аналізи на базі інформації, отриманої на попередньому кроці. Слід також зазначити, що на сучасному етапі розвитку комп'ютерних технологій такі розрахунки не займають багато часу і є можливими майже для всіх користувачів.

Література

1. Дж. Мак–Кинси. Введение в теорию игр. – М.: Физматиз, 2002. – 280 с.

2. Бирман Г., Шмидт С. Економічний аналіз інвестиційних проектів. Пер. с англійської мови / Під. ред. Л.П. Бєлих. – М.: Банки й біржі, ЮНИТИ, 1977. – 368 с.

3. Дж. К. Ван Хорн. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 450 с.

4. Норкин Б.В. Стохастичний метод послідовних наближень для оцінки ризику неплатоспроможності страхової компанії. Кібернетика й системний аналіз 6, 2008. – С. 116–131.

5. Леоненко М.М., Мішура Ю.С. Пархоменко Я.М., Ядренко М.Й. Теоретико–ймовірностні та статистичні методи в економетриці та фінансовій математиці. – К.: Інформтехніка, 1995. – 380 с.

6. Asmussen S. Ruin Probabilities, Singapore: World Scientific, 2000. – P. 385

А.В. ЯЦЕНКО,
к.е.н., докторант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Нагромадження капіталу як фактор підвищення ефективності національної економіки та її конкурентоспроможності

У статті розглядаються актуальні питання щодо стратегії економічної політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності національної економіки на міжнародному рівні.

В статье рассматриваются актуальные вопросы стратегии государственной политики, направленной на повышение конкурентоспособности национальной экономики на международном уровне.

The article deals with topical issues of public policy strategies aimed at enhancing national competitiveness at the international level.

Постановка проблеми. Невпинне зростання взаємозалежності і взаємопов'язаності національних економік країн світу робить дедалі більш актуальним забезпечення їхньої конкурентоспроможності, яка є запорукою сталого поступального розвитку.

Глобалізація несе позитивний ефект насамперед країнам, які зуміли оволодіти засобами реалізації власних конкурентних переваг. Стратегія державної політики, спрямована на розкриття цих переваг, стає в сучасному світі принципово важливою умовою здобуття та утримання стійких конкурентних позицій економіки країни у світовому економічному середовищі. Таким чином, на сучасному етапі розвитку економічна політика країни трансформується в політику підвищення конкурентоспроможності національної економіки на міжнародному рівні.

Мета статті – розгляд актуальних питань стратегії економічної політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності національної економіки на міжнародному рівні.

Виклад основного матеріалу. Вибір цілей і напрямів економічної політики потребує глибокого аналізу багатогранного впливу факторів, що формують рівень та динаміку конкурентоспроможності країни. Цей аналіз досить ефективно здійснюють три основні центри з вивчення конкурентоспроможності. Перший з них – Інститут стратегії та конкурентоспроможності при Гарвардському університеті (США). Але якщо в інституті у Портера починаючи з сере–

 © А.В. ЯЦЕНКО, 2010

дини 90–х років вивчають конкурентоспроможність переважно в корпоративній площині, то два інші центри свої дослідження переводять у ширшу площину – складають рейтинги конкурентоспроможності країн і регіонів.

Обидва центри розташовані в Швейцарії. Один із них це Міжнародний інститут розвитку менеджменту, Лозанна (IMD – MIPM), інший – Всесвітній економічний форум у Давосі (WEF – ВЕФ).

Методологічні підходи, які застосовують ці два центри для аналізу розподілу країн світу за рівнем їх конкурентоспроможності, мають багато спільних рис. У той же час існує одна відмінність, яка робить дослідження Всесвітнього економічного форуму більш привабливими для тих органів державного управляння, які на основі аналізу конкурентоспроможності країн розробляють (або мають розробляти) відповідні стратегічні рішення, реалізація яких має сприяти підвищенню рівня конкурентоспроможності країни і покращенню її рейтингового місця у відповідному міжнародному розподілі.

Для оцінки рівня конкурентоспроможності країн Всесвітній економічний форум використовує у своїх дослідженнях так званий Індекс конкурентоспроможності зростання (ІКЗ)[1] – (від англ.. – Growth Competitiveness Index (GCI), вимірюючи з його допомогою здатність економіки досягти й підтримувати стабільне економічне зростання у середньо– і довгостроковій перспективі. Починаючи з 2007 року цей індекс базується на трьох складових, які характеризують: а) основні вимоги підвищення конкурентоспроможності; б) підсилювачі ефективності зростання; в) інновації і розвиненість економіки.

Таким чином, сучасна методологія розрахунку інтегрованого показника конкурентоспроможності базується на спробі синтезувати широкий спектр економічних характеристик розвитку різних країн і здійснити їх коректне зіставлення, а ІКЗ, власне кажучи, є своєрідною багатовимірною середньою, яка узагальнює вплив широкого спектру факторів, розподілених з певною мірою умовності між трьома складовими. Подальша декомпозиція складових ІКЗ дає можливість визначити вплив 12 основних показників на значення цих складових і загального Індексу конкурентоспроможності зростання. Місця України за значеннями відповідних показників розподілі 131–ї країни світу, що були включені до щорічного Звіту про конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму у 2008 році, надані у табл. 1.

Результати дослідження ВЕФ свідчать, що український ринок праці також функціонує достатньо ефективно, займаючи 65 позицію серед 131 країни. Активізація політики держави на ринку праці передбачає збереження ефективно функціонуючих і створення нових робочих місць; підвищення якості робочої сили з урахуванням необхідності інноваційних змін в економіці, забезпечення професійно–кваліфікаційної збалансованості попиту і пропозиції робочої сили; реформування системи професійної підготовки, включаючи вищу освіту; забезпечення узгодженості державного замовлення на підготовку кадрів (вищої та середньої кваліфікації) із довгостроковим прогнозом потреби економіки в робочій силі за професіями; стимулювання підприємців до своєчасної підготовки та перепідготовки робочої сили.

Як результат, багатовимірна середня, що характеризує інтегральне значення латентної ознаки конкурентоспроможності ринку праці, дещо нижче середньої за сукупністю вибраних країн Європи і значно вище за значення відповідного показника, наприклад, у Болгарії, Словаччині, Румунії, навіть Польщі, Латвії та Литви, тобто країн, які вже приєдналися до ЄС (рис. 1).

Найбільш серйозною проблемою, згідно дослідження Всесвітнього економічного форуму, є стан та використання ресурсів ринку капіталу. Ступінь зношення основного капіталу постійно зростає, а невисока інтенсивність введення в дію нових об'єктів не спроможна подолати цю негативну тенден–

[1] Необхідно зробити певне пояснення. Проблема в тім, що практично йдеться не про індекс, а про узагальнюючий показник конкурентоспроможності. Але, беручи до уваги, що в основі відповідної термінології конкурентоспроможності лежить англійський термін «index», більшість українських видань використовує термін індекс, хоча це не зовсім коректно.

Таблиця 1. Складові показника конкурентоспроможності економіки України у 2008 році

Складові	Показники	Місце України за	
		значенням окремого показника	узагальненим значенням складових
1	2	3	4
Основні вимоги	Якість державних та суспільних установ	115	90
	Інфраструктура	77	
	Макроекономічна стабільність	82	
	Здоров'я і початкова освіта	74	
Підсилювачі ефективності	Вища освіта і професійна підготовка	53	66
	Ефективність ринку товарів і послуг	101	
	Ефективність ринку праці	65	
	Розвиненість фінансового ринку	85	
	Технологічний рівень	93	
	Розмір ринку	26	
Інновації і розвиненість	Рівень розвитку бізнесу	81	75
	Інновації	65	
Індекс конкурентоспроможності зростання (ІКЗ)			73

Джерело: http://www.weforum.org

цію. До того ж, займаючи тільки 93–тє місце зі своїм порівняно низьким рівнем оснащення новими технологіями (технологічної готовності), Україна втрачає багато можливостей для свого подальшого розвитку, які пропонуються запозиченими з інших країн технологіями. Багатовимірна середня, що характеризує значення рівня конкурентоспроможності використання ресурсів капіталу в Україні, значно нижче, ніж за сукупністю вибраних європейських країн у цілому і навіть таких країн з невисоким рівнем економічного розвитку, що нещодавно приєдналися до ЄС, як Болгарія і Румунія.

Результати порівнювального аналізу конкурентоспроможності ринків праці і капіталу, виконаного на основі досліджень Всесвітнього економічного форуму, відображені на рис. 1.

Треба особливо відмітити, що в Україні спостерігається найбільш суттєва різниця між рівнем конкурентоспроможності ринків праці та капіталу. Це свідчить про значний дисбаланс між рівнями конкурентоспроможності ринків праці і капіталу, притаманний економіці України. При цьому вважаємо за доцільне звернути увагу, що найбільш конкурентоспроможними та динамічно розвинутими є країни, в яких рівні конкурентоспроможності ринків праці та капіталу практично збігаються.

Особливо турбує невпинне погіршення показників майже всіх напрямків інноваційної діяльності, без чого неможливо досягти стійких процесів економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності. Так, у 2007 році питома вага українських підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, склала лише 10,6% загальної кількості промислових підприємств, в той час як в США, Японії, Німеччині, Франції інноваційно–активні підприємства становлять 70–80% загальної їх кількості. За останні роки в Україні значно скоротилася кількість створених нових зразків техніки (порівняно з1990 роком на 30%), серед яких лише близько 2% перевищують за рівнем кращі світові аналоги. В країні спостерігається тенденція сталого скорочення впровадження нових прогресивних технологічних процесів та освоєння виробництва нових видів продукції, яке у 2007 році зменшилося у 7,7 раза у порівнянні з 2000 роком (http://www.ukrstat.gov.ua)

Все викладене вище дозволяє авторам зробити висновок, що на даному етапі розвитку економіки України саме негативні тенденції розвитку національного ринку капіталу та його інноваційної складової перешкоджають сталому економічному зростанню та підвищенню рівня конкурентоспроможності країни.

Економічна теорія знає один дуже ефективний спосіб подолання цієї негативної тенденції, а саме – зміну неефективного власника капіталу на такого, що, є мотивованим і економічно спроможним за рахунок активізації інвестиційного процесу і використання інноваційних факторів реалізовувати стратегію подальшого нарощування капіталу і підвищення ефективності його використання. Практично мова йде про нагромадження капіталу шляхом його концентрації та централізації в руках ефективного власника та трансформацію цих процесів у чинник підвищення рівня конкурентоспроможності економіки.

Під нагромадження капіталу, як відомо, розуміють збільшення його обсягу завдяки заощадженню та інвестуванню частини виробленої додаткової вартості. Процес нагромадження капіталу здійснюється у двох формах: шляхом концентрації капіталу та його централізації.

Сьогодні можна говорити про новий цикл укрупнення та концентрації капіталу, що сформувався в останні роки. Основою цього процесу стали міжнародні злиття й поглинання корпоративного капіталу. Дана теза підтверджується такими статистичними даними: у 2005 році вартість відповідних операцій у світі зросла на 35% і становила $827 млрд. Лідирують у цьому розвинені країни. Так, у США обсяг операцій по злиттю й поглинанню виріс на 32%, у країнах Західної Європи – на 49%, Азіатсько–Тихоокеанського регіону – на 46%. У 2006 році процес укрупнення капіталу прискорився. За даними The Economist Intelligence Unit, у

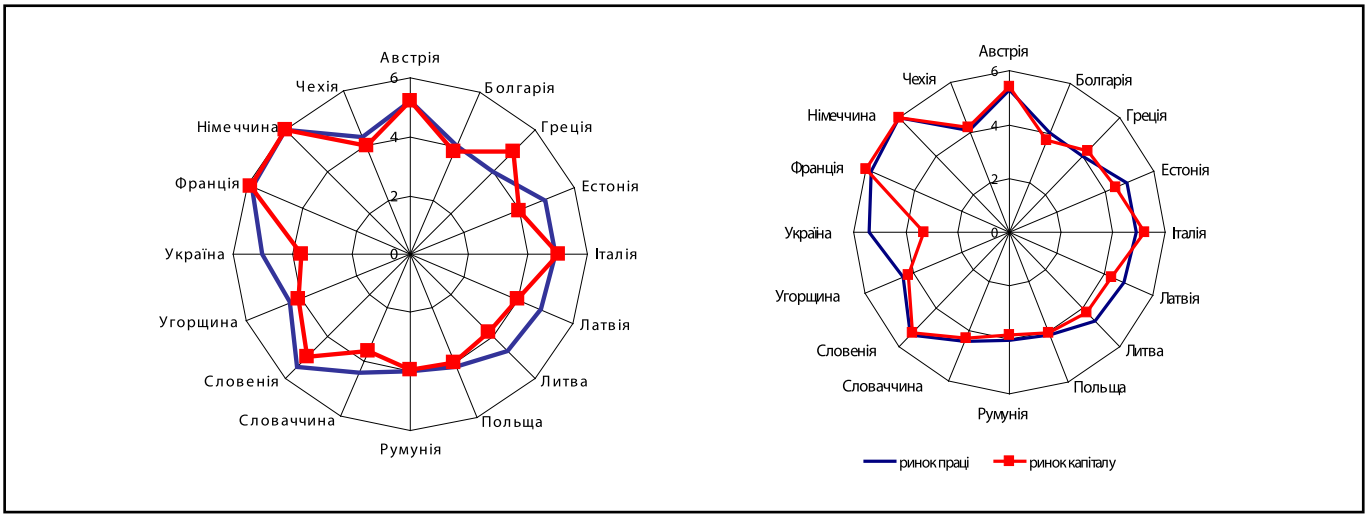


Рисунок 1. Рівні конкурентоспроможності ринків праці та капіталу у вибраних європейських країнах у 2002 та 2008 роках

2006 році обсяги злиттів і поглинань збільшилися на 48%, а у першій половині 2007 року – на 63%.

Процеси укрупнення й концентрації капіталу наразі здійснюються найчастіше за допомогою угод злиття й поглинання (M&A, від англ. – Merger and Acquisition). Як у вітчизняній, так і у закордонній літературі існує чимала кількість підходів до визначення даних термінів. Це пов'язано насамперед із тим, що зазначені операції мають не тільки економічні, а й правові, бухгалтерські й податкові аспекти (рис. 2).

Злиття або поглинання можна вважати ефективним, якщо вартість об'єднаної фірми стає більшою від суми вартостей обох фірм, узятих окремо до об'єднання. Даний ефект приросту вартості в результаті об'єднання двох бізнесів одержав назву синергії, або синергетичного ефекту (від грецької synergeia – співробітництво, співдружність).

За результатами аналізу світових тенденцій концентрації капіталу можна робити висновок, що найбільш інтенсивними темпами ринок злиттів і поглинань (ринок M&A) розвивається у країнах з транзитивною економікою. Так, наприклад, за результатами обстеження, яке проводить Pricewaterhouse Coopers для аналізу ринку M&A у регіоні Центральної та Східної Європи з 1997 року, концентрація капіталу шляхом злиття і поглинання досягла свого пику у 2006 році, в результаті чого сукупний обсяг ринку M&A досяг рекордного показника у $163 млрд., що на 79% більше у порівнянні з попереднім роком; кількість угод зросла на 37% у порівнянні з попереднім роком; частка Центральної та Східної Європи на загальному ринку M&A Європи зросла з 9 до 12%; Україна посіла четверте місце у регіоні по зростанню активності на ринку злиттів і поглинань після Хорватії, Угорщини та Росії.

В Україні різке підвищення кількості M&A фіксується починаючи з 2005 року, який можна назвати справді знаменним для розвитку ринку злиття та придбання у нашій країні. Сукупний об'єм угод перевищив аналогічний показник попереднього року більш ніж в 4 рази, досягши $7,2 млрд. (с врахуванням придбань українських покупців закордоном). У попередньому році найбільші угоди було оголошено в металургії та гірничодобувній галузі, фінансовому секторі та телекомунікаціях (їх частки в загальному обсязі угод з придбання українських компаній склали 68%, 17% и 12% відповідно). За оцінкою Інституту стратегічних досліджень НАН України, у 2006 році обсяг українських злиттів і поглинань наблизився до $10 млрд.[1].

У 2007 році процес швидкого розвитку ринку M&A поширився. Згідно з даними компанії ISI Emerging Markets, у 2007 році за участю українських компаній було укладено 683 M&A угоди і 25 ECM трансакцій (equity capital market – ринок акціонерного капіталу), включаючи угоди, що відбулися, й офіційно оголошені (committed) угоди. Загальна сума M&A= і ECM=угод склала $15,6 млрд.

Аналіз M&A та ECM угод дає підстави стверджувати, що в Україні процес концентрації капіталу здійснюється переважно в формі поглинання олігархічним бізнесом малих і середніх підприємств, насамперед таких, результативність менеджменту та ефективність функціонування яких не тільки значно перевищує галузеві стандарти, а, дуже часто, і ефективність самого великого бізнесу компанії–реципієнта. Мотив такого поглинання обумовлюється тим, в умовах діючого в Україні законодавства набагато простіше придбати ефективно діюче підприємство, ніж побудувати нове та запровадити на ньому ефективну систему менеджменту. Результатом такого поглинання є досить інтенсивне підвищення рівня концентрації та централізації капіталу. Так, згідно з розрахунками, здійсненими на основі дослідження, проведеного інвестиційною компанією Dragon Capital у кооперації з журналом «Комерсант», вартість майна, що належить 50 найбагатшим бізнесменам України, перевищувала у 2007 році $64,5 млрд., що становить біля 50 відсотків національного багатства України (табл. 2).

Рисунок 2. Характеристика процесів «злиття» та «поглинання»

Таблиця 2. Вартість майна 50 найбагатших людей України у 2006–2007 роках

Рейтинг	Прізвище	Вартість майна, $ млрд.		Темпи приросту, 2007 до 2006 року, %
		2006	2007	
1	Рінат Ахметов	11,8	15,6	32,2
2	Віктор Пинчук	3,7	7,0	89,2
3	Ігор Коломийський	2,8	3,8	36,4
4	Геннадій Боголюбов	2,4	3,4	39,6
5	Костянтин Жеваго	1,9	2,7	42,1
6	Володимир Бойко	1,3	2,4	84,6
7	Дмитро Фірташ	1,4	2,0	42,9
8	Володимир Матвієнко	0,9	2,0	119,1
9	Олексій Мартинов	1,4	1,9	36,4
10	Віталій Гайдук	1,7	1,8	5,9
11	Сергій Тарута	1,7	1,8	5,3
12	Олександр Ярославський	0,7	1,3	83,4
13	Віктор Нусенкіс	0,7	1,1	59,2
14	Таріел Васадзе	0,5	1,0	81,8
15	Сергій Тігіпко	0,5	1,0	100,4
16–50	Всі інші	9,8	15,7	61,1
	Разом	43,2	64,5	49,3

Джерело: розраховано за даними журналу «Коммерсант» №20(259)від 26.05.2007 р.

Підприємства, що належать цим найбагатшим людям України виробляють близько 30% ВВП. Причому і обсяги майна, і частка ВВП, яку виробляють ці підприємства, зростають випереджаючими темпами, в результаті чого близько 70 відсотків приросту ВВП, отриманого Україною у 2007 році, було досягнуто за рахунок діяльності підприємств, що належать 50 найбагатшим бізнесменам України.

На наш погляд, що такого рівня нагромадження капіталу неможливо досягти традиційним шляхом поступового нарощування розмірів існуючих підприємств (компаній). Це можливо бути здійсненим в першу чергу за рахунок подальшої централізації капіталу та його концентрації в руках більш ефективних власників, тобто насамперед шляхом поглинання великим бізнесом малого і середнього, рівень менеджменту і ефективності якого є набагато нижчим у порівнянні з відповідними показниками великого бізнесу.

Для аналізу процесу концентрації та централізації капіталу в Україні доцільно застосувати так звану «гравітаційну» модель, яка отримала таку назву через подібність до Ньютонівського закону тяжіння (гравітації). Схожість полягає в тому, що великі економічні суб'єкти (компанії, бізнеси тощо) мають властивість притягувати до себе (тобто, поглинати) дещо менші економічні суб'єкти. Дана модель застосовується для визначення процесу поглинання більшою компанією меншої, спираючись на обсяги виробництва (продажу) обох компаній та відстань між ними. У деяких випадках чисельність зайнятих на цих компаніях також береться до уваги.

Застосування цієї моделі дає можливість не тільки проаналізувати динаміку процесу концентрації капіталу, але й оцінити соціально–економічні наслідки цього процесу взагалі і в результаті злиття і поглинання компаній, зокрема, в тому числі оцінити вплив процесу нагромадження капіталу на конкурентоспроможність національної економіки.

За результатами статистичного дослідження процесу централізації капіталу в Україні та його впливу на рівень і динаміку конкурентоспроможності національної економіки методом гравітаційного моделювання доведено, що одним з найбільш позитивних наслідків процесу M&A є можливість використання переваг великого бізнесу, який займає провідне місце в національних інноваційних системах. Навіть у країнах із сильним антимонопольним законодавством уряди обмежують його дію в тих чи інших галузях на певний термін. Крім того, існує дозвіл на процеси злиття та поглинання, якщо це позитивно впливає на інноваційну сферу.

Централізація капіталу в руках ефективних власників забезпечує в тому числі тимчасову монополію на винаходи і стимулює компанії до інноваційної діяльності. При цьому треба відмітити, що найбільші радикальні інновації здійснюються малим бізнесом, але вони ефективно комерціалізуються тільки великими за розмірами компаніями, які мають у своєму розпорядженні достатньо ресурсів для впровадження інноваційних технологій і випуску нових видів високотехнологічної конкурентоспроможної продукції. За результатами аналізу зроблено висновок, що економіка України наразі перебуває та такому етапі свого розвитку, коли ми маємо очікувати серйозного технологічного прориву, здійснити який можуть тільки великі за розмірами компанії.

Висновки і рекомендації

1. Процеси концентрації й укрупнення капіталу промислових підприємств є природною реакцією на динамічно мінливу ринкову ситуацію, а також одним з діючих механізмів прискорення темпів розвитку й досягнення синергетичного ефекту в контексті підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки. Угоди по злиттю й поглинанню в промисловості можуть бути здійснені різними способами, а в основі їхнього здійснення можуть лежати різні мотиви,

однак у сучасній економічній ситуації дана тенденція може бути названа позитивною, а процеси укрупнення й концентрації промислового капіталу після вступу України у СОТ – однією з не багатьох можливостей захисту українських виробників від експансії потужних закордонних конкурентів.

2. Політика уряду в галузі регулювання процесу концентрації і централізації капіталу повинна бути спрямована в першу чергу на нарощення інноваційних конкурентних переваг національних товаровиробників в тих галузях, які належать до прогресивних технологічних укладів, що формують інноваційний характер розвитку економіки, а саме – сфери комунікаційних технологій, фармацевтики, електронної промисловості, які знаходяться на початкових стадіях кривої консолідації і, як результат, потребують серйозного нагромадження капіталу. Регулятивні механізми стимуляції процесу ефективного нагромадження капіталу, мають містити одночасно і систему стимулів до концентрації інноваційної діяльності. Необхідно наблизити українське законодавство та регулюючі норми з питань діяльності господарських товариств, фондового ринку до стандартів ЕС тощо.

3. Існуючі методичні підходи до аналізу впливу процесу концентрації та централізації капіталу є недостатніми для розробки і прийняття стратегічних рішень щодо злиття і поглинання компаній високотехнологічних секторів з метою нарощення їх інноваційної конкурентоспроможності. Цю проблему усуває використання методики гравітаційного моделювання процесу концентрації та централізації капіталу і розрахунку на цій основі індикаторів фінансової конкурентоспроможності компаній, яка базується на мультиплікативній моделі показника чистої рентабельності продаж і застосуванні багатофакторного статистичного аналізу для оцінки такої мультиплікативності. Це дозволяє виявити: лідируючі позиції високотехнологічних галузей за рівнем чистої рентабельності продаж; тісну кореляцію обсягів прибутку та продаж із показниками рівня і динаміки їх акціонерного капіталу та активів; кластерний характер групування і доцільність вертикальної інтеграції секторів, які формують інноваційний характер розвитку економіки.

4. Оцінюючи наслідки концентрації і централізації капіталу взагалі позитивно, не треба забувати, що в деяких країнах на місцевих ринках M&A часто призводять до формування олігополістичних структур і обмеження конкуренції, що в певній мірі може негативно впливати на інтереси споживачів за рахунок формування монопольно високих цін на товари вітчизняного виробництва. Крім того, одним з побічних негативних ефектів M&A є можливе зростання рівня безробіття. Для зниження ризику загострення соціальної обстановки необхідно передбачити відповідні законотворчі заходи.

Література

1. Гальчинский А. Концентрация капитала – место Украины в этом процессе / А. Гальчинский // Экономические известия. – 2006. – №212 (517)

2. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – №18, №19–20, № 21–22. – С. 144.

3. Концентрация рыночного влияния путем слияний, поглощений, создания совместных предприятий, особенно для рынков развивающихся стран: Пересмотренный доклад секретариата ЮНКТАД. – Нью Йорк: ООН, 1993.

4. Hawawini G., Swary I. Mergers and Acquisitions in the U.S. Banking Industry, Evidence from the Capital Markets. – North–Holland, 1990. – 230 p.

5. How to make mergers work // The Economist. – 1999. – Jan. 9. – P. 13.

6. http://www.weforum.org – The Global Competitiveness Report, 2007

7. http://www.ukrstat.gov.ua

К.П. БОНДАРЧУК,
к.е.н., Науково–дослідний інститут праці і зайнятості населення Міністерства праці та соціальної політики України і НАН України

Вдосконалення механізму регулювання зайнятості економічно активного населення

У статті здійснено аналіз динаміки, видів, проблем зайнятості економічно активного населення України. Обґрунтовано шляхи вдосконалення механізму регулювання зайнятості населення.

В статье проанализированы виды, проблемы, динамика занятости экономически активного населения Украины. Обоснованы пути усовершенствования механизма ее регулирования.

A dynamics, kinds, is analysed in the article, basic problems in the field of employment economic active population of Ukraine and certainly basic directions of perfection of mechanism of its adjusting.

Постановка проблеми. Зростання національного багатства, розвиток економіки, наповнення бюджетів усіх рівнів, державних соціальних фондів та підвищення особистих доходів громадян забезпечується продуктивною працею зайнятого населення. Тому підвищення рівня зайнятості економічно активного населення (ЕАН), сприяння високопродуктивній праці є одним із важливих завдань соціальної держави.

© К.П. БОНДАРЧУК, 2010

Метою статті є аналіз та оцінка динаміки, видів, проблем у сфері зайнятості населення України для визначення основних напрямків вдосконалення механізму її регулювання.

Виклад основного матеріалу. Аналіз даних вибіркових обстежень населення (домогосподарств) з питань економічної активності показав, що чисельність економічно активного населення віком 15–70 років збільшилася з 22 231,9 тис. осіб у 2002 році до 22397,4 – у 2008 році, або на 165,5 тис. осіб, а працездатного віку – на 6,2 тис. осіб (з 20 699,5 до 20 675,7 тис. осіб). Рівень економічної активності населення віком 15–70 років за цей період зріс з 61,9% у 2002 році до 63,3% в 2008 році, або на 1,4 в.п., а населення працездатного віку – з 71,7 до 72,3%, або на 0,6 в.п. Цьому сприяло збільшення зайнятості населення. Так, у 2008 році чисельність зайнятих громадян у віці 15–70 років досягла 20 972,3 тис. осіб проти 20 091,2 тис. осіб у 2002 році, тобто збільшилася на 881,1 тис. осіб, або на 3,3 в.п., а в працездатному віці – на 710,8 тис. осіб, або на 2,9 в.п. У результаті рівень зайнятості населення України в 2008 році досяг 59,3%, тоді як у країнах Євросоюзу – 27–53,6% [1, с. 182].

Показники зростання зайнятості чоловіків постійно були вищими, ніж жінок. Як наслідок рівень зайнятості чоловіків у 2008 році на 11,2% в.п. був вищим, ніж жінок, а сільського населення – на 3,6 в.п. від міського. За віковими групами найвищі показники зайнятості характерні для громадян у віці 30–49 років (81,5% у загальній чисельності населення відповідної вікової групи) та 40–49 років (79,8%), а найменші – для молоді у віці 15–24 роки (37,3%) та громадян пенсійного віку (21,8%) [2].

Останніми роками в Україні спостерігається перерозподіл робочої сили між видами економічної діяльності. Якщо в 2002 році у промисловості було зайнято 21,0% від всієї чисельності зайнятого населення, в сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві – 20,4%, а в сферах торгівлі; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; діяльності готелів та ресторанів – 18,2%; операціях з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям – 4,2%; фінансовій діяльності – 0,9%, то в 2008 році частка зайнятих у промисловості скоротилася до 18,5%, або на 2,5 в.п., у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві – до 15,8%, або на 4,6 в.п. У той же час у сферах торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; діяльності готелів та ресторанів; операціях з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям; фінансовій діяльності вона зросла відповідно до 22,6%, 5,5%, 1,9% [2, 3]. Майже не змінилася зайнятість у системах освіти, охорони здоров'я та надання соціальних послуг. Тобто відбувається перехід зайнятого населення зі сфери матеріального виробництва в сферу обслуговування. Це відповідає світовим тенденціям, де в сфері послуг зайнято до 70% працюючих. Однак в Україні ці процеси зумовлені не стільки техніко-технологічними оновленнями суспільного виробництва, скільки скороченням обсягів виробництва продукції в реальному секторі економіки, особливо в промисловості та сільському господарстві.

З-поміж адміністративних територій найбільше зростання зайнятості за цей період спостерігалося в Хмельницькій (121,1%), Сумській (115,2%), Чернігівській (112,9%) областях. Водночас на окремих територіях відбулося зменшення зайнятих, зокрема в АР Крим, Луганській, Донецькій, Житомирській області. За рівнем зайнятості ЕАН перші місця у 2008 році посідали м. Київ (64,9%), м. Севастополь (62,8%), Донецька область (60,7%), а останні – Тернопільська (53,1%), Івано-Франківська (53,4%), Чернівецька (57,2%) [3]. Така ситуація зумовлена історично: на територіях з розвиненим паливно-енергетичним, промисловим комплексом більші можливості для розширення сфери використання праці шляхом створення робочих місць, у сільськогосподарських – обмежені.

Підвищення рівня зайнятості населення протягом 2002–2007 років і до четвертого кварталу 2008 року було зумовлене сприятливими макроекономічними тенденціями: позитивною динамікою зростання ВВП; активізацією інвестиційної, інноваційної діяльності; розвитком малого й середнього бізнесу; розширенням сфери використання праці населення шляхом збільшення кількості робочих місць. Гальмували зростання зайнятості економічно активного населення:

– недосконалість структурної перебудови економіки країни, втрата господарських і технологічних зв'язків України з іншими країнами, а також між окремими підприємствами;

– недосконалість законодавчого, нормативно-правового підґрунтя у сфері зайнятості, умов та оплати праці;

– розбалансування пропозиції робочої сили попиту ринку праці за професійним складом, кваліфікаційними рівнями;

– низька вартість робочої сили та незадовільні умови праці. Питома вага оплати праці в структурі ВВП менша ніж 50%, а в операційних витратах з реалізованої продукції – менша 14% (в країнах Євросоюзу – до 45%). Мала кількість сучасних високотехнологічних робочих місць з безпечними умовами й гідною оплатою праці. За інформацією, що надавалась роботодавцями ДСЗ, у кожній другій вакансії рівень заробітної плати був нижчим за прожитковий мінімум для працездатних осіб. Нерідко пропонувались робочі місця з важкими чи шкідливими умовами праці, на застарілому обладнанні, а також на підприємствах, де є затримка з виплати заробітної плати;

– велике фінансове навантаження на фонд оплати праці;

– наявність прихованого безробіття, тіньової зайнятості;

– недотримання норм трудового законодавства щодо належного оформлення трудових відносин між роботодавцем та найманим працівником. За інформацією Державного департаменту нагляду за дотриманням законодавства про працю, кожне десяте порушення роботодавцями норм трудового законодавства пов'язане з тим, що офіційно не

оформляються трудові відносини із найманими працівниками, та виплатою заробітної плати «у конвертах»;

– недосконаліть адміністративних і ринкових механізмів регулювання зайнятості населення;

– неврегульована внутрішня трудова міграція зумовлена розбалансованістю попиту та пропозиції робочої сили в територіальному розрізі. Слід зауважити, що основними регуляторами міграції населення є диференціація заробітної плати за регіонами;

– неврегульована зовнішня міграція. За експертними оцінками за кордоном працює до 3 млн. громадян України, якими щорічно ввозиться понад $7 млрд. Невирішеними проблемами залишаються: нелегальна праця громадян України за кордоном, неналежний їхній соціальний захист, ризики страхових заощаджень та пенсійного забезпечення, відсутність надійних механізмів перерахування одержаної зарплати за кордоном коштів, повернення мігрантів.

Основну частку зайнятих становлять наймані працівники, які потребують особливої уваги щодо захисту їхніх прав у сфері зайнятості, умов та оплати праці. Протягом 2002–2008 років спостерігалося постійне зменшення як чисельності, так і їхньої частки в складі зайнятих. Так, у 2008 році питома вага найманих працівників в Україні порівняно з 2002 роком скоротилася на 7,2 в.п. (чисельність зменшилась на 854,6 тис. осіб).

У складі найманих штатних працівників станом на 1 січня 2009 року по Україні лише 24,5% мали неповну та базову освіту (у 2002 році 25,5%), а 29,9% – повну вищу освіту проти 22,6% у 2002 році, тобто збільшилася на 7,3 в.п. Аналіз розподілу працівників за рівнями освіти по видах економічної діяльності показав, що найбільша частка працівників з неповною та базовою освітою була в сферах охорони здоров'я, надання соціальної допомоги (42,8%); надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльності в сфері культури та спорту (29,4%); діяльності ресторанів та готелів (27,1%), а найменша – в сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві (15,1%); рибальстві та рибництві (17,1%); будівництві (18,0%). Найвища питома вага найманих працівників з повною вищою освітою характерна для галузей державного управління (62,3%), фінансової діяльності (60,0%), освіти (51,3%), тобто у цих видах економіки більше половини працюючих мала вищий освітньо–кваліфікаційний рівень. А найнижча – в сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві (10,3%), рибальстві та рибництві (12,5%), будівництві (18,2%), а в промисловості (19,4%). Такий стан у перспективі може гальмувати зростання економіки, її конкурентоспроможність [4].

Слід зауважити, що нині на підприємствах не приділяють належної уваги питанням розвитку персоналу, підвищення рівня кваліфікації. За даними Держкомстату України в 2008 р. нові професії на виробництві опановували лише 2,6% у складі облікової чисельності штатних працівників, а підвищили кваліфікацію – 9,0%, тобто всього професійним навчання було охоплено 11,6%. Основна причина низького рівня профнавчання персоналу на виробництві – обмеженість фінансування (адже професійне навчання персоналу на виробництві здійснюється за рахунок коштів підприємств), незаінтересованість як роботодавців, так і самих працівників підвищувати професійно–кваліфікаційний рівень.

Молодь (працівники у віці 15–34 роки) станом на 1 січня 2009 року у складі штатної чисельності найманих працівників по Україні становила менше третини (31,4%). Найвища її частка була в сферах: фінансової діяльності (57,8%); торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (50,4%); діяльності ресторанів та готелів (39,4%). Це свідчить про переважаючу орієнтацію більшості молоді на сфери бізнесу, торгівлі та надання різного роду послуг для населення. Значно менше молоді в тих галузях, де невелика заробітна плата: освіті (23,5%); сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві (22,8%); рибальстві та рибництві (29%); охороні здоров'я, надання соціальної допомоги (26,6%) що в подальшому може призвести до негативних наслідків в них.

В Україні спостерігається вимушена неповна зайнятість зумовлена скороченням робочого дня, робочого тижня працівників, відправлення їх у відпустку за ініціативою адміністрації без збереження заробітної плати, яка кваліфікується як приховане безробіття. Це негативно впливає на зайнятість населення, оскільки не в повній мірі використовується праця штатних працівників. При цьому знижується рівень або зовсім не виплачується заробітна плата працівникам, що призводить до зубожіння сімей. Такі непопулярні заходи роботодавці змушені застосовувати переважно через скорочення обсягів, зупинення виробництва. Надіючись на покращання економічного стану, вони намагаються зберегти кадровий потенціал, особливо висококваліфікований. Однак неповна зайнятість з часом може переходити у відкрите безробіття, погіршуючи трудову мотивацію, призводячи до дискваліфікації робочої сили, розширюючи «тіньовий» сектор економіки.

Хоча в 2008 році порівняно з 2004 роком по Україні частка штатних працівників у середньооблікові чисельності, які перебували в адміністративних відпустках або працювали в режимі неповного робочого дня (тижня), знизилася відповідно в 0,8 та 1,2 раза, але за галузями ці показники значно відрізнялися. Якщо у сфері водного транспорту частка працівників, які перебували в адміністративних відпустках у середньооблікові чисельності штатних, становила 11,8%, на будівництві – 5,7%, у промисловості – 3,2%, то в освіті – 0,1%, охороні здоров'я – 0,1%. У той же час у режимі неповного робочого дня (тижня) було зайнято 26,3% працівників сфери додаткових транспортних послуг та допоміжних операцій, 25,0% – на будівництві, 20,6% промисловості [5]. Тобто вимушена неповна зайнятість більшою мірою була характерна для галузей реального сектора економіки, що призводило до зменшення обсягів виробництва цих галузей, а відтак – й ВВП, зниження рівня доходів найманих працівників.

Основними причинами неповної зайнятості є: незадовільні результати структурної трансформації економіки, що не сприяють раціональному перерозподілу робочої сили між галузями та територіями; намагання роботодавців зберегти кваліфікований персонал підприємства, який може знадобитися при покращанні економічних умов; низька питома вага заробітної плати в операційних витратах, що дозволяє роботодавцям економити видатки на робочу силу; недостатність у роботодавців коштів для виплати вихідної допомоги вивільненим працівникам; надання органами місцевої влади певних пільг (зокрема кредитів) підприємствам для недопущення зростання рівня безробіття на підпорядкованій території тощо.

Неповна зайнятість (або приховане безробіття) призводить не лише до зниження обсягів виробництва, продуктивності праці, а й зубожіння працівників, їхніх сімей, загострення соціальної напруги. Працівники, які перебувають в адміністративних відпустках чи працюють в режимі неповного робочого дня (тижня) відносяться до групи ризику, оскільки для них існує висока ймовірність втратити роботу. При цьому вони, особливо жінки та молодь, тривалий час перебувають в психологічному напруженні, вважають себе неконкурентоспроможними на ринку праці.

В Україні спостерігається розширення неформальної зайнятість. Неформальну зайнятість визначають як сукупність соціально–трудових відносин у сфері оплачуваної трудової діяльності (оформленої, неоформленої або оформленої з порушенням норм чинного законодавства) всупереч порядку, встановленому державою. Вона може бути як на підприємствах, офіційно зареєстрованих суб'єктів господарювання (прихована зайнятість), так і в межах офіційно незареєстрованих (нелегальна, неофіційна зайнятість), а також протиправна (заборонена законом) діяльність (кримінальна зайнятість).

Неформальна зайнятість є ринковою категорією, оскільки передбачає функціонування ринку праці, а її основними ознаками є не стільки відсутність документа про трудову діяльність, скільки те, що вона передбачає: залучення в ринкову систему соціально–трудових відносин роботодавця, найманого працівника або самозайнятого; одержання доходу від зайнятості (прибутку, винагороди від роботодавця, споживача послуг); навмисне, свідоме ухиляння від будь–якого контролю, обліку, сплати податків і зборів до загальнообов'язкових державних соціальних фондів, регулювання з боку держави навіть – всупереч встановленим заборонам та обмеженням. Цей підхід дозволяє виділити такі види неформальної зайнятості, як: прихована, нелегальна та кримінальна зайнятість.

Визначення обсягів зайнятості у неформальному секторі економіки здійснюється починаючи з 1999 року відповідно до методики, затвердженої наказом Держкомстату України від 29.02. 2000 р. №73. У 2008 році чисельність зайнятих у неформальному секторі економіки по Україні порівняно з 2002 збільшилась на 1097,1 тис. осіб, або в 1,3 раза. Неформальний сектор був основним місцем використання праці кожної другої особи з числа зайнятих сільських мешканців, а в міській місцевості зайнятість в ньому не набула суттєвого поширення. Основним видом діяльності неформального сектора економіки є сільськогосподарське виробництво (65,7% зайнятих у цьому секторі, або 72,2% усіх зайнятих у зазначеному виді діяльності). Іншими поширеними видами економічної діяльності населення у неформальному секторі є: торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів, предметів особистого вжитку та будівництво. У цьому секторі економіки України переважно працюють особи працездатного віку, частка яких у 2008 році становила 80,6% (у % до всього), при цьому чисельність сільського населення зайнятого в ньому в 5 разів більша від міського [2].

Поширення неформальної зайнятості призводить до таких негативних соціально–економічних наслідків, як: низький рівень соціальної захищеності найманих працівників, зменшення або повна відсутність податкових надходжень до бюджетів різних рівнів, загальнообов'язкових державних соціальних фондів, зокрема пенсійного, зростання корупції, поглиблення криміналізації економіки. Проблему неформальної зайнятості населення необхідно розв'язувати шляхом виведення «із тіні» тих сегментів, які можуть розглядатися як корисні суспільству, наприклад, різного роду індивідуальні послуги: транспортні, пошиття одягу, ремонт приміщень, побутової техніки, автотранспорту, індивідуальні медичні, юридичні, репетиторство, догляд за хворими тощо. При цьому слід підходити виважено враховуючи інтереси, мотиви цих зайнятих, адже каральні методи можуть призвести лише до ще більшого приховування ними своєї діяльності. Водночас потрібно посилити боротьбу з кримінальною зайнятістю, яка завдає величезної економічної, соціальної і моральної шкоди суспільству шляхом законодавчих важелів як економічного, так і кримінального характеру.

Для забезпечення повної, продуктивної, вільно обраної зайнятості економічно активного населення політика держави має спрямовуватись на формування цивілізованого ринку праці, що передбачає збалансування попиту та пропозиції шляхом створення необхідної кількості робочих місць з гідними умовами та оплатою праці, з одного боку, та робочої сили за обсягами, професійним складом та освітньо–кваліфікаційним рівнем відповідно до попиту регіональних ринків праці, потреб суспільного виробництва – з іншого.

Оскільки головними чинниками підвищення зайнятості ЕАН є розвиток економіки, зростання обсягів ВВП, то стратегічними завданнями активної політики держави у цій сфері мають бути: сприяння розширенню сфери використання праці через збереження ефективно функціонуючих та створення нових робочих місць на підприємствах, в установах та організаціях усіх форм власності і господарювання відповідно до сучасного техніко–технологічного рівня, умов та рівня оплати праці; створення умов для розвитку

підприємництва, підтримки різних форм самостійної зайнятості населення тощо.

Для формування робочої сили відповідно до перспективного попиту регіональних ринків праці активна державна політика має забезпечувати розв'язання низки проблем щодо переорієнтації ринку освітніх послуг на попит ринку праці шляхом:

– вдосконалення взаємодії ринку праці та ринку освітніх послуг через моніторинг поточного і перспективного попиту регіональних ринків праці на робочу силу,

– забезпечення ефективного функціонування державної системи професійної орієнтації ЕАН;

– вдосконалення державного замовлення на підготовку робітничих кадрів, фахівців, науково–педагогічних працівників, надання доступних кредитів для здобуття професійної освіти;

– вдосконалення порядку ліцензування освітніх послуг, сприяння підвищенню якості освіти й професійної підготовки через вдосконалення мережі навчальних закладів, змісту професійної освіти, покращення науково–методичного, програмного забезпечення, модернізації матеріально–технічної бази, вдосконалення кваліфікаційних характеристик професій, формування національної системи кваліфікацій;

– створення умов для працевлаштування молоді після закінчення загальноосвітніх, професійних навчальних закладів (ВНЗ, ПТНЗ);

– запровадження на постійній основі співпраці роботодавців та професійно–технічних навчальних закладів через участь роботодавців у створенні сучасної навчально–виробничої бази, формуванні змісту навчання, здійсненні професійно–практичної підготовки, проведенні кваліфікаційної атестації випускників;

– формування правового, організаційного, фінансового підґрунтя для функціонування системи розвитку персоналу на виробництві, (зокрема ухвалення проекту Закону України «Про професійний розвиток персоналу»), збільшення державних інвестицій в профнавчання на виробництві;

– створення державної системи неперервного професійного навчання на виробництві через розроблення й реалізацію державної концепції та відповідного нормативно–правового підґрунтя;

– формування комплексної оцінки професійної кваліфікації (компетентності) працівника шляхом розроблення та запровадження системи його сертифікації;

– підвищення якості професійного навчання зареєстрованих безробітних в ДСЗ, сприяння самоосвіті та професійному навчанню громадян за власні кошти тощо.

Розв'язання цих завдань стане можливим завдяки вдосконаленню механізму регулювання зайнятості ЕАН, що ґрунтуватиметься на сучасній концепції гідної праці, новітніх теоретико–методологічних положеннях, методах й охоплюватиме законодавчі, нормативно–правові акти, інвестиційні важелі, соціально–економічні стандарти, організаційно–економічні важелі. Законодавча, нормативно–правова база передбачає вдосконалення (шляхом внесення змін і доповнень) Конституції України, Кодексу законів про працю, законів України «Про зайнятість населення», «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття», «Про підприємництво», «Про підприємства в Україні», «Про систему оподаткування», «Про освіту», «Про професійно–технічну освіту», «Про вищу освіту», «Про забезпечення молоді, яка отримала вищу або професійно–технічну освіту першим робочим місцем з наданням дотації роботодавцю» та інші й відповідні нормативно–правові документи. Потребують ухвалення закони України: «Про професійне навчання кадрів на виробництві», «Про державне замовлення на підготовку робітничих кадрів та фахівців» тощо.

Інвестиційні важелі вимагають здійснення ефективної структурної перебудови, збільшення обсягів інвестицій у вітчизняне виробництво, запровадження інновацій, розширення сфери використання праці шляхом створення нових робочих місць, сприяння розвитку підприємництва, самостійної зайнятості громадян, вдосконалення бюджетної, податкової, фінансово–кредитної політики.

Соціально–економічні стандарти визначаються мінімальними соціальними стандартами (мінімальною зарплатою, прожитковим мінімумом), умовами страхування на випадок безробіття, соціально–трудовими відносинами, умовами та безпекою праці. Вони охоплюють заходи щодо недопущення масового, хронічного безробіття, сприяння зайнятості молоді, незахищених на ринку праці категорій громадян тощо

Організаційно–економічні важелі передбачають: здійснення систематичного моніторингу ринку праці; прогнозування та формування трудового потенціалу за професійним складом, освітньо–кваліфікаційними рівнями відповідно до попиту регіональних ринків праці;. розроблення соціально–економічних програм розвитку адміністративних територій, депресивних територій, міст. Важливим напрямком є розроблення та реалізація програм інформаційного забезпечення ЕАН щодо можливостей використання праці, розширення мережі бірж сприяння зайнятості ЕАН, у тому числі за кордоном.

Висновки

Протягом 2002–2008 років спостерігалася позитивна динаміка у сфері зайнятості населення. Частка зайнятих громадян у віці 15–70 років збільшилася у 2008 році порівняно з 2002 роком на 3,3 в.п., а в працездатному віці – на 2,9 в.п. При цьому рівень зайнятості чоловіків постійно був вищим, ніж жінок, а сільського населення – від міського. Найвищі показники зайнятості за віковими групами характерні для громадян у віці 30–49 років та 40–49 років, а найменші – для молоді у віці 15–24 роки та громадян пенсійного віку.

В економіці України відбувається перерозподіл робочої сили з галузей матеріального виробництва переважно в сферу обслуговування, що відповідає світовим тенденціям.

Молоді громадяни у складі штатної чисельності найманих працівників по Україні становлять менше третини. При цьо–

му більшість з них при виборі трудової діяльності орієнтується переважно на сферу бізнесу, торгівлі та надання послуг для населення і значно менше на ті галузі, де невелика заробітна плата: освіту, сільське господарство, мисливство, лісове господарство, охорону здоров'я, що в подальшому може призвести до негативних наслідків.

В Україні спостерігається розширення неформального сектора економіки. Чисельність зайнятих у неформальному секторі економіки в 2008 році порівняно з 2002 року збільшилася в 1,3 раза. Основними видами діяльності в ньому є сільськогосподарське виробництво, торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів, предметів особистого вжитку, будівництво, в якому працюють переважно особи працездатного віку.

Для забезпечення повної, продуктивної, вільно обраної зайнятості економічно активного населення потрібно вдосконалити механізм регулювання зайнятості, який ґрунтуватиметься на сучасній концепції гідної праці, новітніх теоретико–методологічних положеннях, методах й охоплюватиме законодавчі, нормативно–правові акти, інвестиційні важелі, соціально–економічні стандарти, організаційно–економічні важелі. Він має забезпечувати формування цивілізованого ринку праці, що сприятиме збалансуванню попиту та пропозиції шляхом створення необхідної кількості робочих місць з гідними умовами та оплатою праці, з одного боку, та робочої сили за обсягами, професійним складом та освітньо–кваліфікаційним рівнем відповідно до попиту регіональних ринків праці, потреб суспільного виробництва – з іншого.

Література

1. Економічна активність населення України 2008: Статистичний. збірник / Державний комітет статистики України, 2009.

2. Офіційний сайт Держкомстату України //http://www.ukrstat/gov.ua

3. Статистичний щорічник України: 2002 –2008 рр. Статистичний збірник // Держкомстат України.

4. Ринок праці України у 2002–2008 році: Аналітично–статистичний збірник / Державний центр зайнятості Міністерства праці та соціальної політики України.

5. Праця України: за 2004–2008 роки: Статистичний збірник // Держкомстат України.

О.В. НЕДОШИТКО,
аспірант, Тернопільський національний економічний університет

Проблеми соціального захисту населення та шляхи їх вирішення

У контексті соціально–економічних трансформацій головне місце займають проблеми соціального захисту, розробки та введення нових механізмів функціонування соціального сектору і його вдосконалення в міру створення економічних передумов у перехідній економіці України. Розглянуто складові системи соціального захисту.

В контексте социально–экономических трансформаций главное место занимают проблемы социальной защиты, разработки и введения новых механизмов функционирования социального сектора и его усовершенствования в меру создания экономических предпосылок в переходной экономике Украины. Рассмотрены составные системы социальной защиты.

It is investigated how introducing of storage component of the state system of pension insurance in Ukraine influences the increase of level of social protection of both persons of retirement age and population of country on the whole.

Постановка проблеми. Дослідження соціального захисту населення України до останнього часу не носили системного характеру. Соціальні проблеми і їх вирішення займають в економіці першочергове місце. Розвиток прогресу в суспільстві залежить від правильного керування ним. На піднесення соціального прогресу впливають фактори, що відображають суспільні і особисті явища, які, в свою чергу, впливають на розвиток матеріального добробуту населення.

Основна мета соціально–економічного розвитку повинна визначати місце і становище людини в суспільстві. Його основний принцип полягає в тому, щоб людина стала метою виробництва, а не залишалась тільки його засобом.

Для існуючого періоду розвитку економіки в Україні характерне зростання вартості життя і соціальної напруженості в суспільстві. Це, в свою чергу, спонукає до створення механізму соціального захисту населення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. За останні роки значно зросла увага провідних науковців України до питань соціального захисту. Дана робота пов'язана з дослідженнями таких вітчизняних вчених, як Д.П. Богиня, І.К. Бондар, О.А. Грішнова, М.І. Долішній, М.І. Карлін, Е.М. Лібанова, О.В. Макарова, В.М. Новиков, П.І. Шевчук та багато інших, які в своїх роботах не тільки описували проблеми, але й шляхи їх розв'язання щодо введення певних економіко–соціальних механізмів для покращення соціального захисту населення. У їхніх роботах також досліджено сутність соціальної політики на державному рівні, визначено соціальний захист та соціальну безпеку людини, шляхи фінансування програм та заходів соціальної політики. Разом із тим у цих роботах недостатньо висвітлені про–

 © О.В. НЕДОШИТКО, 2010

блеми соціального захисту сільського населення, насамперед – у депресивному регіоні.

Актуальність проблеми, практичне значення та недостатність наукової розробки вище поставлених проблем визначили вибір теми статті, встановили її теоретичне спрямування, структурну побудову та обумовили мету і завдання наукового дослідження.

Мета статті. Дослідити проблеми соціального захисту, розробки та введення нових механізмів функціонування соціального сектора і його вдосконалення в міру створення економічних передумов ринковій економіці України. Розглянути складові системи соціального захисту.

Виклад основного матеріалу. Серед багатьох визначень економічного змісту категорії «соціальний захист» заслуговують на увагу міркування професора В.С. Мочерного, який вважає, що «соціальна політика (вважаємо і соціальний захист) – це комплекс соціально–економічних заходів держави, підприємств, організацій, місцевих органів влади, спрямованих на захист населення від безробіття, зростання цін, знецінення трудових заощаджень і т. ін.» [2, с. 369]. А ось професор Ю.І. Палкін вважає, що «соціальний захист – це передусім проблема соціальної справедливості, забезпечення нормального розвитку економіки» [1, с. 350]. Щодо визначення, то думка професора П.І. Шевчука така: «соціальний захист – це комплекс організаційно–правових та економічних заходів, спрямованих на забезпечення життя, здоров'я та добробуту населення за конкретних економічних умов» [4, с. 107].

Наведені визначення поняття «соціальної політики» чи «соціального захисту», на наш погляд, дещо одноманітні, а значить потребують певного уточнення, певної конкретизації.

Враховуючи думки та бачення цієї проблеми вищерозглянутими авторами, разом із тим вважаємо, що більш об'єктивним і повним буде наступне визначення економічного змісту досліджуваної категорії як: соціальний захист населення – це діяльність держави, місцевих владних структур, підприємств та організацій, спрямованих на створення сприятливого середовища, яке б забезпечувало населенню максимальні умови для задоволення його моральних, духовних, матеріальних, економічних, соціальних, технологічних та екологічних умов життєдіяльності. Зупинимося більш детально на змісті та характері вказаних складових соціального захисту населення.

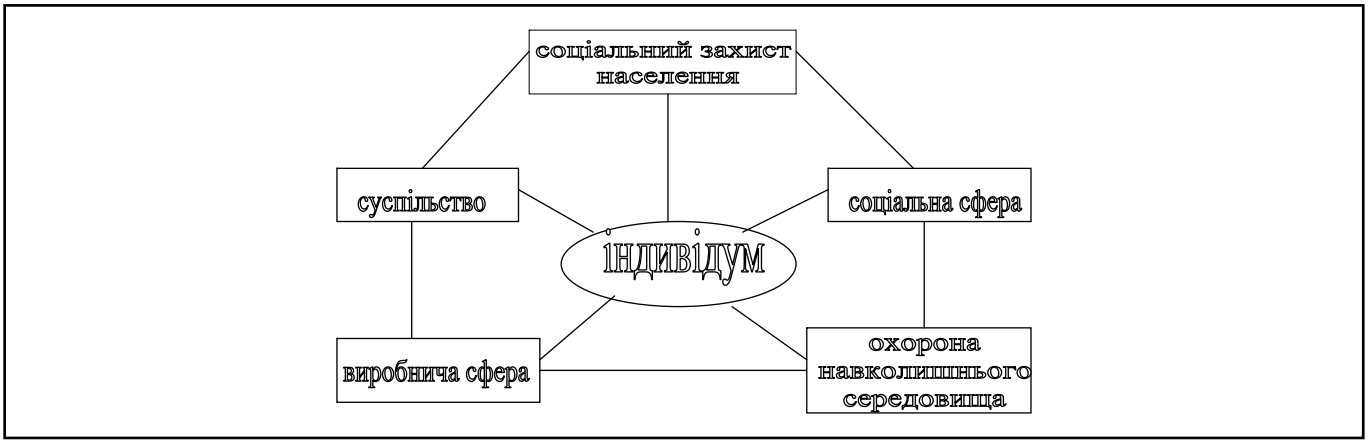
Під морально–духовними умовами ми розуміємо створення таких умов, які б забезпечували захист рівня життя населення, наданням допомоги у випадку безробіття, багатодітним сім'ям, застосуванням різноманітних форм компенсації від підвищення цін та проведенням індексації, розробленням політики соціального страхування, розвитком охорони здоров'я, освіти, захистом навколишнього середовища в основному за кошти держави.

Ці умови забезпечуються зростанням пріоритетних соціальних факторів науки, охорони здоров'я, культури в цілому, соціальною підтримкою економічно активного населення, формуванням ринку праці з мінімальними соціальними ризиками, соціальним захистом малозабезпечених шарів населення, подальшим ростом соціального потенціалу. Дані умови ґрунтуються на розширенні та зміцненні економічної, фінансової, інвестиційної політики, а також всієї системи законотворчості та управління.

Система соціального захисту населення здійснюється за допомогою створених законодавчим порядком основних соціальних гарантій, до яких відносимо допомоги, виплати мінімальної заробітної плати, прожитковий мінімум, індексація доходів тощо. Тобто під соціальними гарантіями слід розуміти обов'язки держави перед своїми громадянами, створення такого суспільства, при якому задовольняються їх основні потреби.

При цьому слід зробити наголос, що до поняття «соціальний захист» не слід підходити односторонньо, лише з позиції окремого індивідууму. Гарантією створення нормальних умов для соціального захисту населення є не лише права окремої людини мати соціальний захист, але й обов'язок кожної людини своєю поведінкою, своєю діяльністю забезпечувати передумови для створення бази соціального захисту населення (а отже, і кожного окремого громадянина).

На наш погляд, ця взаємозумовлена залежність між діяльністю суспільства, кожної окремої людини, функціону-



Логічна сфера взаємозалежності складових соціального захисту населення

вання необхідного середовища для забезпечення соціального захисту населення діалектично описується наступною логічною схемою (див. рис.).

Ми вважаємо, що лише при умові гармонійного поєднання і узгодженості всіх складових систем функціонування суспільства, можливі умови для створення раціональних передумов здійснення соціального захисту населення.

У широкому розумінні соціальний захист включає всі відносини між людьми і групами людей у сфері життєдіяльності суспільства, відтворенні індивіда і споживанні матеріальних і духовних благ. При цьому поряд з економічними стимулами й інтересами людей існують позаекономічні фактори, пов'язані з різноманітними духовно–моральними, національно–психологічними, культурними й іншими особливостями.

Соціальний захист впливає на економіку насамперед через соціальну організацію суспільства і людський капітал. Рівень соціальної організації визначається на основі якісної оцінки функціонування системи соціальних інститутів (державно–правових, моральних норм, культурно–історичних традицій, релігії, мистецтва, науки тощо), характеру соціальної мобільності, мотивацій та інтересів.

Ще одна група факторів соціального захисту – елементи нематеріального багатства – формує людський капітал, що характеризується рівнем інтелектуального і духовного розвитку, кваліфікації, інноваційними здібностями, професійною майстерністю і сумлінністю, що здобуваються в процесі виховання і трудової діяльності. Сюди ж варто віднести науково–технічний потенціал. Завдяки інтелектуальним та інформаційним технологіям отримані знання носять універсальний характер.

Отже, важливим критерієм становища людини в суспільстві та економіці є соціальна безпека. Під соціальною безпекою слід розуміти таке становище людини в суспільстві, яке характеризується стійкістю впливу до факторів, які створюють певну загрозу падіння рівня її життя.

На формування соціального захисту населення впливає рівень бюджетної підтримки заходів, що запроваджуються. Одним з основних елементів соціального захисту виступає соціальне страхування. Воно складається із пенсійного, медичного, страхування від безробіття та від нещасних випадків на виробництві. Головне завдання суспільства полягає в наданні певної гарантії людині та соціальної захищеності на випадок ймовірних, але непередбачених неприємностей. З цього слідує, що людина повинна бути застрахована від нещасного випадку, хвороби, стихійних лих (землетрусів, повені) тощо. Не менш важливою є проблема соціального захисту в умовах економічної кризи, інфляції та безробіття.

Важливим елементом системи соціального захисту населення є державна соціальна допомога, що включає грошову допомогу непрацездатним громадянам і сім'ям з дітьми, малозабезпеченим, безробітним, інвалідам, біженцям, багатодітним сім'ям, а також допомогу по догляду за дітьми. Натуральна допомога може надаватись у вигляді певних пільг в оплаті транспортних та комунальних послуг, талонів на безкоштовне харчування, безкоштовного шкільного харчування, безкоштовних ліків тощо.

Особливе значення має система пенсійного забезпечення населення, яка в Україні поки не поставлена на належний рівень в залежності від трудового стажу працівника. Величина пенсії повинна враховувати вартісну оцінку трудового вкладу пенсіонера за роки його роботи (враховується стаж роботи, середній заробіток та ін.). Величина пенсії не повинна бути меншою мінімального прожиткового рівня. Для підвищення розміру пенсій, не враховуючи відрахування до державного пенсійного фонду, необхідно створювати недержавні пенсійні фонди, в тому числі й на страховій основі. При цьому на сьогоднішній день, відраховуючи частину свого заробітку в пенсійний фонд, коли є можливість своїми силами заробляти великі доходи, кожна людина зможе у старості отримувати підвищену пенсію.

Соціальна політика також спрямована на вирівнювання ринку праці. Рівновага ринку праці означає рівновагу попиту і пропозиції робочої сили на відповідному ринку. Стабільність ринку праці забезпечується через заходи щодо збереження старих і створення нових робочих місць, на яких зайняті певні групи населення (працівники у віці, жінки, молодь). Держава всіма можливими способами повинна сприяти стабільності ринку праці в розвитку профосвіти, профорієнтації, перепідготовки кадрів, їхньої перекваліфікації.

Ринок праці зобов'язує вести політику охорони праці. Її предметом є захист праці через регулювання основних умов праці. Ця політика виражена як захист від незрозумілого звільнення з роботи, захист праці жінок та майбутніх матерів, захист праці молоді.

Як відомо, до бюджету скромного достатку кожної людини або сім'ї входить оплата найму житла, нормальне харчування, змога періодично обновляти свій гардероб, купівля меблів, предметів культури і побуту, щорічне санаторно – курортне лікування або відпочинок в екологічно чистій зоні.

У підвищенні добробуту населення важливе місце займає освіта. Звичайно, що ціль кожної людини полягає в тому, щоб покращувати своє матеріальне становище. А це, в свою чергу, досягається через надання кожному добре оплачуваної роботи. На таку роботу можуть розраховувати люди з відповідно високим рівнем освіти.

Важливою передумовою створення нормальних умов для реалізації принципу соціального захисту населення є науково обґрунтовані багатоваріантні прогнозні розрахунки можливого розвитку всіх складових соціального захисту населення – релігії, культури, освіти, економіки, технології, медичного обслуговування, демографічних та екологічних процесів. Непропорційний розвиток будь–яких складових системи соціального захисту призведе до однобокості розвитку суспільно–технологічних процесів, що в свою чергу викличе дисгармонію в розвитку інституту соціального захисту населення.

Структура витрат зведеного бюджету України [5]

Показники	2000 рік		2004 рік		2006 рік		2008 рік	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Витрати – усього, у тому числі на:	34,2	100,0	31,2	100,0	47,3	100,0	60,3	100,0
Розвиток економіки	3,4	10,1	7,1	22,7	7,2	15,2	9,4	16,5
Соціально–культурні заходи	12,4	36,3	13,1	42,0	18,9	40,1	21,2	35,0
Державне управління	2,3	6,7	1,3	4,2	3,3	7,0	8,6	14,5
Національну оборону і правоохоронну діяльність	1,2	3,6	1,4	4,5	2,3	4,9	8,5	14,0
Соціальний захист	1,5	4,4	1,4	4,5	1,8	3,8	12,6	20,0
Інші видатки	13,3	38,9	6,9	22,1	13,7	29,0	–	–

На першому етапі підвищення ролі соціального захисту населення повинно проводитися насамперед за рахунок становлення середнього класу і підвищення вкладень у людину (наука, охорона здоров'я, культура). Це дозволить розширити і зміцнити середній клас за рахунок науково–технічної і творчої інтелігенції, і використовувати соціальний захист як рушійну силу економічного розвитку. Адже до потенційних суб'єктів середнього класу відносяться акціонери (пайовики) господарчих товариств і представники малого і середнього бізнесу, творча інтелігенція (діячі науки, літератури, мистецтва), менеджери і висококваліфіковані фахівці тощо.

Соціально–демографічні показники стану здоров'я свідчать про катастрофічну ситуацію в нашій країні. Рівень захворюваності та смертності населення України лишаються критичними, адже 40% населення – це інваліди та особи, які перебувають на диспансерному обліку, тобто потребують системного лікування. Різко знизилася середня очікувана тривалість життя при народженні. В Україні вона була нижчою, ніж в європейських країнах з перехідною економікою, на 5–6 років, в порівнянні з економічно розвиненими – на 9–11. Демографічний фактор у найближчі десятиліття буде здійснювати дестабілізуючий вплив і на економіку, і на соціальну сферу.

Соціально–економічна криза різко змінила картину здоров'я населення. На перше місце в характеристиці захворюваності і смертності виходять різного роду соціопатії: туберкульоз, венеричні захворювання, психічні розлади, алкоголізм, наркоманія, вбивства і самогубства. Як наслідок змінюється структура інвалідності і смертності.

Як і раніше, великою є дитяча і материнська смертність. За показником втрат у розрахунку на одного жителя Україна посідає 111–те місце серед 191 країни світу та 8–ме – серед пострадянських республік, незважаючи на дворазове зростання видатків зведеного бюджету України на охорону здоров'я (з 4888,2 млн. грн. у 2000 році до 9708,2 млн. грн. у 2008 році). Шлях радикального рішення проблем – соціальне оздоровлення, «зняття» соціально–деструктивних імпульсів. Рішення перерахованих проблем багато в чому залежить від стану і охорони здоров'я.

Варто виділити ряд характерних причин кризи в соціальних галузях.

По–перше, відбувся різкий спад обсягів фінансування (який тривав до 2002 року), що призвело до прямого розвалу в освіті та охороні здоров'я. Про використання прямого бюджетного фінансування у бюджетному регулюванні економічного і соціального розвитку свідчать дані про структуру витрат зведеного бюджету України (див. табл.).

За показниками 2000–2008 років витрати зведеного бюджету на розвиток економіки становлять 16,5% у 2008 році, що дещо більше, ніж у 2000 році. Стабілізувалися витрати на соціально–культурні заходи. Спостерігається значне зростання витрат на державне управління, оборону і правоохоронну діяльність, майже у 13 разів зросли видатки на соціальний захист. По–друге, різка комерціалізація соціально–культурних послуг не забезпечена відповідною системою доходів, відвернула від якісного обслуговування велику частину населення. У результаті соціальна сфера перетворилася в джерело посилення соціальної диференціації. Продовжують наростати розходження в стартових позиціях школярів, тому що шкільне навчання стає дорогим навіть у муніципальних школах. Вища школа охороняє і закріплює кастові розходження і деформовану соціальну структуру. Скасування обмежень на платне навчання ведуть до посилення нерівності. По–третє, розпад інвестиційного комплексу підірвав матеріальні основи розвитку й охорони здоров'я. Продовжується недоінвестовування галузей, їхнє подальше віддалення від досягнень НТП і нових технологій. По–четверте, зниження престижності праці в соціальних галузях супроводжується масовим переходом кадрів у комерційні структури або виїздом за кордон. Низький рівень оплати праці погіршує ситуацію в навчанні та охороні здоров'я. При низькій престижності праці в цих сферах неможливо вирішувати такі назрілі проблеми, як навчання все більшої кількості розумово відсталих дітей, боротьба з безпритульністю, навчання і медичне обслуговування в сільській місцевості, збереження педагогічної еліти у вузах.

Основними цілями державної політики є встановлення стабілізації цих галузей, створення умов для відродження і розвитку їх на якісно новій основі. Все це дозволить забезпечити населенню конституційні гарантії платного навчання й охорони здоров'я (без зниження їхньої якості) і підвищити статус соціального захисту населення.

Висновки

Ми вважаємо, що до пріоритетів соціальної політики треба віднести розвиток дошкільних установ, середньої школи, системи перепідготовки кадрів, діяльність центрів соціальних

служб для молоді, інвалідів, пенсіонерів. В охороні здоров'я – це швидка і невідкладна допомога, охорона здоров'я матері і дитини, контроль над інфекційними і соціально небезпечними хворобами, забезпечення ліками. Серед пріоритетів середньо– і довгострокового характеру варто назвати наукомісткі варіанти розвитку фармацевтичної промисловості, виробництва техніки для освіти й охорони здоров'я, масового впровадження в ці галузі інформаційних систем.

Варто домогтися чіткого розмежування основних функцій, прав і відповідальності між Україною і регіонами у відновленні і розвитку соціальних галузей. На нашу думку, до державних функцій слід віднести: створення ефективної системи контролю і соціального моніторингу; розробка і дотримання єдиних соціальних стандартів в охороні здоров'я і розвитку освіти (з урахуванням світових стандартів); формування правової бази, що забезпечує доступність населення до соціальних благ; розробка концепції цільових програм. А до місцевих – забезпечення основних гарантій соціальних виплат; дотримання належного функціонування створених цільових програм; дотримання єдиних соціальних стандартів в охороні здоров'я і розвитку освіти.

Важливий пошук механізмів, що дозволяють сполучити соціальний захист із підвищенням економічної ефективності освіти й охорони здоров'я є стабілізація державного фінансування. Для цього буде потрібно: визнати державне фінансування основним джерелом підйому даних галузей, реалізувати пропозиції про фіксовану частку ВВП на їхнє фінансування; забезпечити поступовий перехід освіти й охорони здоров'я на нормативне фінансування, що зажадає не тільки розробки відповідних державних стандартів, але і типологізації регіонів по фінансовому стані; створити правові й організаційні умови для ефективної реалізації багатократного механізму фінансування за рахунок як бюджетів різних рівнів, так і коштів, що надходять від юридичних і фізичних осіб; ввести максимальні податкові і кредитні пільги для соціальних інвестицій, підвищити зацікавленість у мобілізації позабюджетних коштів.

Відродження освіти й охорони здоров'я – це процес відновлення національного надбання, що є частиною соціального захисту населення. Воно має носити загальнонародний, загальнодержавний характер і орієнтуватися на вагомі джерела забезпечення успіху.

Література

1. Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічної теорії. – К.: Вища школа, 1995. – 471 с.

2. Основи економічної теорії / За ред. С.В. Мочерного. – К.: Видавничий центр «Академія», 2003. – 472 с.

3. Основи економічної теорії: політ економічний аспект / За ред. Г.Н. Климка, В.П. Несторенка. – К.: Вища шк. – Знання, 1997. – 743 с.

4. Шевчук П. І. Соціальна політика та соціальна безпека. Навчальний посібник. – Львів: Вид–во ЛРІДУ УАДУ, 2003. – 178 с.

5. http://www.ukrstat.gov.ua/

В.К. РУДИК,
к.е.н., доцент, Подільський державний аграрно–технічний університет

Необхідність впровадження та розвитку накопичувальної системи в сучасній пенсійній моделі України та роль в ній пенсійного страхування

Розглянуто питання доцільності впровадження накопичувальної системи пенсійного забезпечення громадян України, проаналізовано і аргументовано основні фактори, які вплинули на необхідність переходу до даної системи в сучасних умовах. Основна увага приділяється дослідженню ролі пенсійного страхування і його використання в накопичувальних програмах при формуванні національної пенсійної системи.

Рассмотрены вопросы целесообразности внедрения накопительной системы пенсионного обеспечения граждан Украины, проанализированы и аргументированы основные факторы, повлиявшие на необходимость перехода к данной системе в современных условиях. Основное внимание уделяется исследованию роли пенсионного страхования и его использования в накопительных программах при формировании национальной пенсионной системы.

The question of expedience of introduction of the story system of the pension providing of citizens of Ukraine is considered, basic factors which influenced on the necessity of passing to this system in modern terms are analysed and argued. Basic attention is spared research of role of pension insurance and his use in the story programs at forming of the national pension system.

Постановка проблеми. Система соціального захисту населення завжди була на першому місці в країнах із соціально орієнтованою економікою. Її рівень характеризує якість життя громадян на відповідному етапі розвитку суспільства. Ук–

© В.К. РУДИК, 2010

раїна, в соціальній сфері, своїм пріоритетом також вважає підвищення якості життя населення до світових стандартів.

Основною складовою частиною системи соціального захисту населення виступає пенсійне забезпечення. На початку 90–х років в Україні почала формуватися нова пенсійна система, яка базується на проведенні пенсійної реформи. В основі її побудови покладено два основні типи пенсійних програм: розподільчий і накопичувальний.

Розподільчий тип покладений в основу створення першого рівня національної пенсійної системи – це солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Накопичувальний тип характеризує другий і третій рівні пенсійної системи. Характерною ознакою для даних рівнів вітчизняної пенсійної системи є те, що вони побудовані на принципах пенсійного страхування.

У сучасних умовах у нашій державі формується солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Зроблено перші кроки в її становленні. Проте вона ще не повністю досконала і потребує розробки додаткових заходів. На це вказується у прийнятій Кабінетом Міністрів України Концепції подальшого проведення пенсійної реформи в Україні. В ній відмічається, що «з метою диверсифікації джерел отримання доходів у старості та пом'якшення в подальшому впливу демографічного фактору на фінансовий стан солідарної системи і недопущення зменшення розмірів пенсій, Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» передбачено запровадити накопичувальну систему загальнообов'язкового пенсійного страхування із фіксованими внесками [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженнями питань використання пенсійного страхування у функціонуванні і розвитку національної пенсійної системи займалися і продовжують займатися провідні зарубіжні і вітчизняні вчені в даній сфері фінансів. Серед зарубіжних фінансистів необхідно відмітити В. Шахова, А. Соловйова, Г. Мак–Таггарта, М. Вінера, М. Волгіна, М. Вона. Заслуговують уваги результати досліджень по даним проблемам вітчизняних вчених, які поряд із питаннями формування і функціонування національної пенсійної системи, вивчали і характеризували накопичувальний тип пенсійних моделей і роль в ньому пенсійного страхування. Серед них виділимо Е. Лібанову, Н. Надточія, Н. Внукову, В. Грушка, Б. Зайчука, С. Юрія, О. Гарячої, В. Ульянова, О. Залєтова, М. Шаповала, М. Шавариної. Їхній внесок у дослідження сфери пенсійного страхування, його ролі у формуванні сучасних моделей пенсійної системи досить вагомий і важливий.

Разом із тим питання необхідності впровадження накопичувальної системи, вивчення і аналізу факторів, в яких вона буде розвиватися, роль в ній пенсійного страхування потребує більш глибокого і комплексного опрацювання.

Мета статті. Проведення пенсійної реформи в Україні вказує на необхідність запровадження поряд із солідарною системою накопичувальної, яка дасть змогу підвищити рівень пенсійного забезпечення громадян. Ключову роль у формуванні і функціонуванні даних систем відіграє пенсійне страхування.

У сучасних умовах питання впровадження накопичувального типу національної пенсійної системи, дослідження механізму використання пенсійного страхування в ньому, застосування державних важелів при вирішенні даних проблем, аналіз діяльності недержавних пенсійних фондів в умовах фінансової кризи є особливо актуальними і відповідно до прийнятої урядом Концепції подальшого проведення пенсійної реформи потребують поглибленого вивчення.

Виклад основного матеріалу. Пенсійні реформи в будь–якій країні, в тому числі і в Україні, – це процес еволюційний і досить тривалий. Він залежить від багатьох факторів: фінансових, економічних, соціальних, національних особливостей. Як відмічають більшість вітчизняних науковців, пенсійна реформа зараз перебуває в активній фазі, яка почалася ще в 2004 році із запровадженням солідарної системи обов'язкового державного пенсійного страхування. У своєму розвитку вона рухається до всебічного використання принципів пенсійного страхування.

На сучасному етапі її проведення йде активне запровадження другого рівня – обов'язкової накопичувальної системи. По своїй суті вона будується за принципами страхування: гроші безпосередньо належать людині, накопичуються й примножується [8, с. 22].

Необхідність переходу до обов'язкового державного накопичувального страхування пояснюється багатьма факторами. Серед них відмічають обмежені фінансові можливості солідарної системи пенсійного страхування. Солідарна система в нашій державі функціонує в умовах максимальної фінансової напруги. Враховуючи фінансову кризу, скорочення робочих місць, надходження у Пенсійний фонд вже не можуть повністю забезпечити виплати пенсій. Усе частіше використовуються для вирішення даного питання, фінансові ресурси державного бюджету.

Ще одним із основних факторів, що зумовлює подальше проведення пенсійної реформи і необхідність впровадження накопичувальної моделі пенсійної системи, – це прояв сучасної демографічної кризи. Вона виражається у прискореному старінні населення і відповідному зростанні співвідношення кількості осіб пенсійного та працездатного віку.

У даний період пенсійного віку досягають громадяни, які народилися в післявоєнний період в 40–х і 50–х роках 20–го століття. Народжуваність в той період була досить високою. В той же час поповнюють працездатне населення особи, які народилися в кінці 80–х і на початку 90–х років минулого століття. Для цього періоду характерний невисокий рівень народжуваності в нашій країні. Як відмічають фахівці, які займаються дослідженням демографічної ситуації в країні, вже протягом 45 років середньостатистична українська жінка не народжує стільки дітей, скільки потрібно хоча б для кількісного заміщення покоління батьків. Щоб таке заміщення відбу–

лося, по їхнім розрахункам, необхідно, щоб 100 жінок в середньому народжували 215 дітей. Для прикладу, в 2008 році на 100 жінок в Україні народилося 145 дітей. Саме ця тенденція вплинула на таке співвідношення зростаючої кількості пенсіонерів до платників страхових внесків [4, с. 20].

Протягом останнього півстоліття рівень старіння населення в Україні наблизився до показників розвинутих європейських країн, де ці процеси розпочалися на 100–200 років раніше. Кризові явища перехідного періоду зумовили різке скорочення без того невисокої народжуваності, що призвело до нового витка в процесі старіння населення України.

Дані табл. 1 показують, що Україна знаходиться серед країн з найвищою питомою вагою осіб пенсійного віку в загальній кількості населення [9, с. 21]. Ця тенденція спостерігається вже протягом останніх п'ятнадцяти років. За цей період частка пенсіонерів у нашій країні збільшилася на 1,8% і в 2008 році досягла 29,8%. На даний час кількість пенсіонерів в Україні становить приблизно 13,8 млн. осіб.

Майже у всіх країнах, що аналізуються в табл. 1 підвищується питома вага осіб, які досягли пенсійного віку в загальній чисельності населення. Особливо високі темпи старіння населення спостерігаються в Японії, Швеції і Італії. Найнижчі дані показники в Канаді і США, що підтверджує незначна динаміка зростання частки пенсіонерів до загальної кількості населення.

Другою причиною, яка впливає на не оптимальне співвідношення між пенсіонерами і платниками страхових внесків, на думку деяких вітчизняних вчених, є занадто низький пенсійний вік. У світовій практиці він визначається багатьма факторами. Серед них виділяють: середню тривалість життя, його рівень і якість у похилому віці, нюанси фізіологічного старіння, кон'юнктура на ринку праці, структура зайнятості населення, збалансованість надходжень і видатків пенсійної системи, співвідношення працюючих і пенсіонерів, інші характеристики. [9; с. 20].

В табл. 2 відображено пенсійний вік і середню тривалість життя на пенсії для чоловіків і жінок у деяких країнах, у тому числі України. За даними фахівців Науково–дослідного інституту соціально–трудових відносин в Україні і Росії найнижчий пенсійний вік, особливо у жінок. Якщо аналізувати середню тривалість життя на пенсії, то в Україні вона становить для чоловіків 2,3 роки, для жінок – 19,7 років. По інших країнах цей показник для чоловіків найнижчий в Росії, які в середньому 13 місяців не доживають до пенсійного віку, а найвищий у Франції – 19,8 років. Необхідно відмітити, що у Франції найвища середня тривалість життя на пенсії і для жінок – 24,9 року. В Україні цей показник майже такий самий, як і в Швейцарії, а найнижчий в Данії. Але при дослідженні даного питання необхідно враховувати, що в даних країнах різний пенсійний вік для жінок [9, с. 20].

Проаналізовані фактори демографічного характеру призвели до того, що в нашій державі навантаження осіб пенсійного віку на населення працездатного віку протягом півстоліття збільшилося майже вдвічі – з 22,7 до 41,1%. Як

Таблиця 1. Питома вага пенсіонерів серед загальної кількості населення країн, %

№	Країна	1995 рік	2000 рік	2008 рік
1	Великобританія	24,3	24,4	25,2
2	Італія	23,8	26,5	29,0
3	Канада	17,5	18,2	19,4
4	Німеччина	22,3	23,8	27,9
5	США	19,2	19,0	20,0
6	Франція	22,1	23,6	24,1
7	Швеція	17,4	26,9	28,0
8	Японія	20,3	24,3	28,5
9	Україна	28,0	29,3	29,8

Таблиця 2. Пенсійний вік і середня тривалість життя на пенсії в країнах світу

№	Країни	Пенсійний вік		Середня тривалість життя на пенсії	
		чоловіки	жінки	чоловіки	жінки
1	Австрія	65	60	14,0	23,1
2	Австралія	65	61	14,7	22,9
3	Данія	67	67	10,8	14,5
4	Іспанія	65	65	14,3	18,5
5	Італія	65	60	14,1	23,5
6	Норвегія	67	67	12,4	16,7
7	Португалія	65	65	13,0	17,0
8	Росія	60	55	–1,1	17,4
9	США	65	65	14,2	17,9
10	Франція	60	60	19,8	24,9
11	Чехія	62,2	61,4	14,2	19,1
12	Швейцарія	65	65	15,3	19,7
13	Україна	60	55	2,3	19,7

показують прогнозні розрахунки вчених Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України протягом 2010–2025 років, дане співвідношення може досягти 50%, а до 2050 року – 76% [1].

Саме така демографічна ситуація, що складається, і ще ряд факторів, які були відмічені раніше у фінансовій сфері,вимагають подальшого проведення пенсійної реформи з метою удосконалення національної пенсійної системи. На даному етапі актуальним питанням стоїть запровадження накопичувальної моделі державного обов'язкового пенсійного страхування.

Щоб дану модель практично використовувати вже в даний час, необхідно підготовити і затвердити юридичну базу. Вітчизняними вченими і фахівцями розроблена і затверджена Концепція подальшого проведення пенсійної реформи в Україні. Серед основних напрямів реформування пенсійної системи передбачається поступовий перехід до посилення ролі накопичувальних пенсійних програм як фактора диверсифікації джерел доходів, забезпечення належного рівня заміщення заробітної плати пенсією та мобілізації довгострокових інвестиційних ресурсів, необхідних для модернізації вітчизняної економіки [1].

Більшість провідних вітчизняних фінансистів відмічають, що накопичувальні пенсійні програми дають можливість створювати резерви для майбутніх доходів, адже фінансові ресурси спрямовуються на інвестування у різноманітні прибуткові проекти на довгостроковій основі. На відміну від солідарної системи пенсійного забезпечення, коли грошові кошти відразу ж спрямовуються на забезпечення поточних пенсійних виплат, накопичувальні програми дають змогу захищати пенсійні заощадження від інфляції, створювати фінансове підгрунття для гідної старості через систему інвестиційних доходів, розширює вибір інвестиційних ресурсів, стабілізує фондовий ринок. Вони будуть сприяти вирішенню багатьох питань як в соціальному, так і в економічному аспектах на мікро – і макрорівнях.

У соціальному аспекті накопичувальні пенсійні схеми гарантують і надають достатнє фінансове забезпечення особам, які досягли пенсійного віку, крім того пенсійні активи можуть інвестуватися у сферу соціального розвитку: будівництво доріг, житла, інших необхідних об'єктів соціальної інфраструктури. В економічному аспекті фінансові ресурси, які формують пенсійні активи в накопичувальних пенсійних програмах можуть використовуватися в діяльності фінансових ринків, як вітчизняних, так і міжнародних. Цим самим будуть створюватися передумови для економічного зростання в державі.

Головну роль у впровадженні і використанні накопичувальної пенсійної системи відіграє пенсійне страхування. Суть його полягає в тому, що сплачені страхові внески через пенсійні активи вкладаються у фінансові інструменти і разом з інвестиційним доходом накопичуються на особовому пенсійному рахунку до досягнення застрахованою особою пенсійного віку. Після виходу на пенсію сплата страхових внесків припиняється. Із накопиченої страхової суми частина коштів використовується для виплати пенсії, а залишок фінансових ресурсів може продовжувати інвестуватися і приносити інвестиційний дохід.

У нинішніх умовах, враховуючи реальну економічну і фінансову ситуацію в державі запровадити обов'язкове державне накопичувальне пенсійне страхування досить непросто. У зв'язку з цим запропонована урядом нашої держави Концепція проведення пенсійної реформи передбачає її поетапне використання починаючи з 2014 року. До цього періоду необхідно проводити комплекс заходів з її підготовки, а також удосконалювати солідарну систему пенсійного забезпечення населення. Без ефективної солідарної пенсійної системи дуже складно впроваджувати накопичувальні пенсійні програми.

Нинішній етап пенсійної реформи передбачає проведення широкої роз'яснювальної роботи з пропаганди обов'язкового державного накопичувального пенсійного страхування. Потрібно, щоб громадяни самостійно усвідомили необхідність альтернативних джерел одержання пенсії, переконалися у своїй особистій економічній вигоді від участі у накопичувальних пенсійних програмах. Для цього необхідно залучати науково–дослідні установи, навчальні заклади, включаючи школи, щоб формувати свідомість громадян у сфері соціального забезпечення, починаючи з шкільного віку. Чим раніше буде впроваджуватися у свідомість громадян філософія накопичення, тим більше людей зможуть забезпечити собі повноцінне життя в пенсійному віці [12, с. 13].

Серед головних факторів, які сприяють впровадженню накопичувальної системи пенсійного страхування вважають розвиток недержавного пенсійного забезпечення. В нашій державі розроблена відповідна нормативно–правова база, яка визначає фінансові інститути, що можуть займатися недержавним пенсійним забезпеченням. Серед них відмічають: банківські установи, страхові компанії, що займаються страхуванням життя, а також недержавні пенсійні фонди.

Недержавне пенсійне забезпечення як одне із альтернативних джерел одержання пенсії має допомогти вирішити гостру соціальну проблему забезпечення громадян гідними пенсіями через створення накопичувального персоніфікованого пенсійного забезпечення і набору довгострокових надійних інвестицій, які б допомогли долати різноманітні фінансові кризи.

Як відмічають вітчизняні вчені, українська модель недержавного пенсійного забезпечення побудована на першочерговому врахуванні інтересів учасників даних програм. Вона може бути ефективною тільки тоді, коли буде повна довіра кінцевого споживача. Особливого значення це набуває також із впровадженням другого рівня пенсійної системи України.

Відповідно до національного пенсійного законодавства діяльність недержавних пенсійних фондів розпочалася з 2004 року. Вони фактично є складовою накопичувальної

пенсійної системи. До переваг системи недержавного пенсійного забезпечення відноситься:

– отримання її учасниками додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат за рахунок сформованих пенсійних накопичень;

– забезпечення формування нових джерел інвестиційних ресурсів для інвестування в різні сектори економіки;

– створення умов для додаткового стимулювання розвитку ринку капіталів, здешевлення кредитів та підвищення ліквідності фондового ринку.

Враховуючи зарубіжний досвід недержавного пенсійного забезпечення національна модель недержавного пенсійного забезпечення має свої особливості. Основні з них:

– соціальна спрямованість, неможливість банкрутства НПФ, їх непідприємницький статус;

– пріоритет інтересів учасників серед усіх суб'єктів системи недержавного пенсійного забезпечення. Її учасник є безумовним власником пенсійних накопичень, має право самостійно встановлювати режим внесків, виплат, контролювати свої накопичення, в будь–який момент переводити їх до іншого фонду, знати, яка частка у чистій вартості активів фонду належить йому;

– розподіл функцій з ведення діяльності та обслуговування НПФ між різними юридичними особами з обов'язковим взаємним контролем;

– створення спеціалізованих недержавних пенсійних фондів і заборона суміщення видів діяльності;

– рівний доступ банківських і небанківських фінансових установ, підприємств до організації діяльності з недержавного пенсійного забезпечення на загальних умовах [14, с. 20].

Практична діяльність НПФ в Україні передбачає інвестування коштів громадян у різні фінансові інструменти. Якщо аналізувати інвестиційний портфель більшості українських недержавних пенсійних фондів, то за даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг у 2008 році він включав: депозитні кошти – близько 56,3%, облігації – 27,3%, акції – 9%, банківські метали – 3,7%, нерухомість – 1%. Достатньо велика кількість інвестиційних коштів дозволяє збільшувати вартість грошових ресурсів, що дуже важливо, особливо, в умовах прояву інфляційних процесів.

Висновки

Проведені дослідження показали, що в сучасних умовах для ефективного проведення пенсійної реформи і для формування оптимальної національної пенсійної системи необхідно, в найближчій перспективі, впроваджувати обов'язкову накопичувальну систему і розвивати її добровільну форму через недержавне пенсійне забезпечення. Це пов'язано з тим, що солідарна система, яка побудована на принципі утримування пенсіонерів наступними поколіннями працюючих, може бути ефективною і надійною лише за умови сприятливої демографічної ситуації, коли має місце розширене відтворення поколінь працівників.

Сучасні реалії такі, що кількість працездатного населення по відношенню до кількості осіб пенсійного віку зменшується, відповідно зростає навантаження на одного працюючого щодо кількості пенсіонерів. У цілому в світі спостерігається тенденція до старіння населення, яка пов'язана із зменшенням народжуваності. В Україні, особи пенсійного віку становлять біля 30% від загальної кількості населення.

Досвід багатьох країн світу свідчить, що забезпечити фінансову незалежність та гідний рівень життя пенсіонерів здатні лише гнучкі, диверсифіковані пенсійні системи, які поєднують у собі різноманітні варіанти, методи і схеми фінансування. Враховуючи останні економічні і демографічні тенденції, уряд нашої країни затвердив Концепцію подальшого проведення пенсійної реформи в Україні. Саме вона передбачає необхідність впровадження накопичувальної системи пенсійного страхування в обов'язковому порядку.

В основі солідарної і накопичувальної систем пенсійного забезпечення громадян в нашій державі лежать принципи пенсійного страхування. «Система пенсійного страхування – це один із базових інститутів забезпечення соціального захисту, що має на меті обмежити негативний вплив несприятливих подій у житті людини, а розміри пенсій, врешті–решт, відображають зрілість суспільних відносин і реальне втілення в життя положень Конституції про побудову соціальної держави» [2, с. 26].

Результати досліджень механізмів реалізації права на пенсію показали переваги принципів страхування над принципами забезпечення. Тому вітчизняне пенсійне законодавство окреслило стратегічну переорієнтацію пенсійної системи від засад забезпечення до принципів страхування. Головна роль в ній відводиться саме пенсійному страхуванню.

На найближчу перспективу для успішного проведення пенсійної реформи і подальшого формування національної пенсійної системи основним завданням на макрорівні є заохочення громадян до заощадження коштів на старість і забезпечення надійності їх захисту. Щоб досягти даної мети необхідно на протязі найближчого часу провести підготовчу роботу щодо створення інформаційно–технічної бази запровадження обов'язкової накопичувальної системи пенсійного страхування, та розробити комплекс заходів щодо удосконалення розвитку недержавного пенсійного забезпечення.

Література

1. Концепція подальшого проведення пенсійної реформи. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 21 жовтня 2009 року. №1113 // Пенсійний кур'єр. – №44(338) від 30 жовтня 2009 року.

2. Близнюк В. Соціальні наслідки запровадження та розвитку накопичувальної пенсійної системи // Вісник пенсійного фонду України. – 2009. – №6. – С. 26–27.

3. Грушко В.І. Пенсійна система України. Навч. посіб. – К.: Кондор. 2006. – 336 с.

4. Ковальчук О. Порядні люди борги віддають сповна // Вісник Пенсійного фонду України. – 2009. – №9. – С. 20–21.

5. Ломанов І. Додаткове пенсійне страхування // Вісник Пенсійного фонду України. – 2009. – №3. – С. 20–23.

6. Лузгіна Л. Недержавні пенсійні фонди: чи є майбутнє? // Вісник Пенсійного фонду України. – 2009. – №3. – С. 18–19.

7. Морозова О. Міжнародні стандарти побудови пенсійної системи // Вісник Пенсійного фонду України. – 2004. – №12. – С. 17–19.

8. Машкін В. Проблеми – у звичайному порядку // Вісник Пенсійного фонду України. – 2009. – №9. – С. 22–23.

9. Мельник С. Криза віку // Вісник Пенсійного фонду України. – 2009. – №6. – С. 20–21.

10. Ніколаєнко В. Три кроки до забезпеченої старості // Вісник Пенсійного фонду України. – 2009. – №10. – С. 24–25.

11. Пічкуров Р.В. Реформування пенсійних систем: досвід латиноамериканських країн // Фінанси України. – 2004. – №9. – С. 84–91.

12. Путінцев А. Накопичувальну систему необхідно впроваджувати якнайшвидше // Вісник Пенсійного фонду України. – 2009. – №3. – С. 12–13.

13. Ткаченко Л. Вплив демографічних процесів на розвиток системи пенсійного забезпечення в Україні // Вісник Пенсійного фонду України. – 2008. – №4. – С. 24–27.

14. Ульянов В. НПЗ: модель для збірки // Вісник Пенсійного фонду України. – 2009. – №8. – С. 18–20.

15. Ульянов В. Питання накопичення // Вісник Пенсійного фонду України. – 2009. – №6. – С. 20–21.

16. Юрій С.І., Шаварина М.П., Шаманська Н.В. Соціальне страхування. Підручник. – К.: Кондор. – 2004. – 464 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

КУЛЬПІНСЬКА Л.К., ГВОЗДЬ В.С. Програмно–цільовий метод формування бюджету 3
БАГРІЙ О.О. Теоретичні основи оподаткування нерухомого майна 10
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. До питання про ґенезу теорії тіньової економіки 17
ЛЕНЬ В.С., ЛАЗЕБНА Ю.М. Нормативне регулювання лізингу в Україні для цілей бухгалтерського обліку 22
ЧЕРЕП О.Г. Удосконалення управління логістичною системою 27
ОСИПЧУК Д.Г. Перспективи фінансового та економічного розвитку України у післякризовий період 30
РИЖАКОВА Г.М. Системний підхід до прогнозування економічних показників 34
ГЛУШАНИЦЯ Р.В. Кластерний принцип формування міжнародних стратегічних альянсів 38
КИСЕЛЬОВА О.М. Податковий кодекс як інструмент втілення конкретної економічної політики 44
АВКСЄНТЬЄВ М.Ю. Моделі інституційної підтримки державно–приватного партнерства в світі та в Україні 49
ОРЕШНЯК В.Л. Структурні зрушення економічної системи в процесі становлення моделі сталого розвитку. 54

Інноваційно–інвестиційна політика

ЛАДОНЬКО Л.С., РЕБЕНОК А.В., ЛАДОНЬКО А.В. Перехід регіональних економічних систем до інноваційного типу розвитку 59
ДОНДИК І.М. Види і методи фінансового контролю органів державної податкової служби України 65
БУКАЛО А.М. Активізація розвитку інвестиційних фондів в Україні 69
МІДЛЯР А.К. Деякі аспекти використання дорадниками інформаційних технологій та систем 73
ВОЛОТ О.І. Методика проведення аудиту в умовах автоматизованої обробки інформації 76
СЕРБИНА Г.М. Інноваційна домінанта конкурентоспроможності на вітчизняному та світовому ринка 79
ПОЛІЩУК Н.В. Напрями розвитку інноваційної діяльності переробних підприємств АПК 84

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

МАМОНОВА Г.В., ЮР'ЄВА П.Б. Моделювання перспективного розвитку роздрібної торговельної мережі України 88
ГОВСЄЄВА А.І. Вплив корпоративної культури на ефективність співпраці компаній у міжнародних стратегічних авіаційних альянсах 92
ШЕВЧЕНКО В.І. Націоналізація і консолідація банків як методи виходу банківської системи України з фінансової кризи 96
ВІЗЕРСЬКИЙ С.Ю. Економічні моделі, схеми та механізми при залученні інвестицій у готельне господарство 99
ДІДКІВСЬКА К.В. Вплив концепції маркетингу партнерських відносин на діяльність транснаціональних корпорацій 105
МАЗЕН АХМЕД ГАНЕМ АЛЬ–СУФИ. Формування комплексу маркетингу для аеропортів Ємену 110
ЧЕРНОВОЛ О.М. Побудова обліку витрат на виробництво на підприємствах олійно жирової промисловості 113
ЯЦЮТА А.В. Активи та їх вплив на вартість банку 118
ТКАЧУК О.В. Оцінювання складових конвергенції торгівлі до Європейського Союзу 122
БОВСУНІВСЬКА І.В. Удосконалення нормативно–правового середовища розвитку комунальної власності в Україні 125
МАРЧЕНКО В.М. Синергізм ринкової вартості корпорації 132
МАСЛАК О.І. Оцінка диверсифікаційного потенціалу інноваційного розвитку промисловості 138
РОЗЕНФЕЛЬД О.І., РУДЧЕНКО О.Ю. Регулювання приватизації стратегічно важливих підприємств у промисловості України 144
ДАВИДЕНКО Н.М. Систематизація методик та чинників щодо визначення стану корпоративного управління на підприємстві 146
ЄМЕЛЬЯНОВ О.С., РУДЧЕНКО О.Ю. Вдосконалення управління об'єктами державної власності в Україні 150
ТИЩУК Т.А., СОБКО М.М. Моделювання сезонних циклів промислового виробництва України 152
НАЙДЬОНОВ В.С. Особливості формування ринкових відносин в аграрному секторі України 157
ЯЛОВИЙ Г.К., ІВАНИЦЬКА О.В. Методологічне забезпечення прогнозування ймовірності банкрутства підприємств 159

Розвиток регіональної економіки

ЛЕГКОСТУП І.І. Особливості формування місцевих бюджетів України та шляхи зміцнення їх доходної бази 165
СІМОНОВА В.С., ВОЛОШИНА О.О. Роль держави в організаційному забезпеченні стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності регіону 171
СПІВАКОВСЬКА Т.В., БАБЕНКО І. Можливості застосування концепції холістичного маркетингу на ринку України 176
БЕРЕЖНА І.В., МЕЛЬНІКОВА Н.В. Особливості формування еколого–економічної концепції розвитку регіональної суспільної системи 180

Соціально–трудові проблеми

ЮР'ЄВА Т.Г. Механізм взаємодії аеропортів з фінансовими установами 185
ЯЦЕНКО А.В. Нагромадження капіталу як фактор підвищення ефективності національної економіки та її конкурентоспроможності 188
БОНДАРЧУК К.П. Вдосконалення механізму регулювання зайнятості економічно активного населення 193
НЕДОШИТКО О.В. Проблеми соціального захисту населення та шляхи їх вирішення 198
РУДИК В.К. Необхідність впровадження та розвитку накопичувальної системи в сучасній пенсійній моделі України та роль в ній пенсійного страхування 202

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково–дослідний економічний інститут Мінекономіки 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 і **анотація**, де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність: для аспірантів та здобувачів – віза наукового керівника.

3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:

– постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;

– аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;

– формування цілей статті (постановка завдання);

– виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.

5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.

6. ***Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).***

7. **Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Word for Windows (версії 95,2000),** ***якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Eguation, який вбудований в усі версії програми Word.***

8. Якщо стаття містить ***графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.***

9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.

10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.

11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.

12. Статті надаються на дискеті 3,5", до дискети обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.

13. ***Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.***

14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.

15. ***У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.***

З питань передплати журналу на 2010 рік звертатися за телефоном 536–11–80

Передплатний індекс 01578.

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
№3 (106) 2010 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 15.03.2010 р.
Формат 60х84 1/8. Ум. друк. аркушів 26.25.
Наклад — 500 прим.