

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№4 (107)**

Київ 2010

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 4 (107) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2010. – 178 с.**

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

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

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

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

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

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

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

В.М. МАРЧЕНКО,
докторант, НУХТ

Обґрунтування вибору показників для розрахунку коефіцієнта конвертації акцій у процесі злиття корпорацій

У статті здійснена порівняльна характеристика показників, які застосовуються для розрахунку коефіцієнта конвертації акцій корпорацій у процесі злиття.

В статье осуществлена сравнительная характеристика показателей, которые применяются для расчета коэффициента конвертации акций корпораций в процессе слияния.

Comparative description of indexes which are used for a calculation the coefficient of converting of actions of corporations in the process of confluence is carried out in the article.

Постановка проблеми. В процесі злиття відбувається утворення нового товариства шляхом об'єднання статутних капіталів вихідних товариств. На суму статутного капіталу новоутвореного товариства здійснюється емісія акцій, яка обмінюється на акції двох вихідних товариств, на основі яких відбулося згадане злиття. Акції попередніх товариств погашаються шляхом їх обміну на акції нової емісії. Така процедура обміну називається конвертацією акцій. «Кількість акцій компанії покупця, запропонованих за кожну акцію компанії цілі, називається коефіцієнтом конвертації» [1, с. 651].

Окрім цілей злиття, конвертація акцій застосовується також у таких випадках:

- 1) при консолідації акцій одного акціонерного товариства;
- 2) при дробленні акцій одного акціонерного товариства;
- 3) при зміні номіналу акції, викликаного збільшенням чи зменшенням статутного капіталу;
- 4) при інших способах реорганізації акціонерного товариства: приєднання, перетворення та розподілу (виділення).

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вибір показників для розрахунку коефіцієнтів конвертації акцій здійснюється за домовленістю корпорацій, які зливаються, на основі оцінки ринкової вартості акцій або розрахункової вартості таких корпорацій. У науковій та практичній літературі питання конвертації акцій корпорацій у процесі злиття розглядаються як окремі проблеми більш широкого процесу оцінки вартості корпорацій. Методики оцінки вартості майна перебувають у процесі постійного дослідження та удосконалення [1, 2, 4, 5].

Мета статті. На основі порівняння природи показників та сутності процесів, які вони відображають, визначити достовірність оцінки кожним із них ефективності діяльності кор-

порації та їх придатність для розрахунку коефіцієнту конвертації.

Вигляд основного матеріалу. Згідно зі статтею 18 Закону «Про акціонерні товариства» консолідацією вважається обмін акцій старої номінальної вартості на цілу кількість акцій нової номінальної вартості для кожного акціонера [3]. Слід підкреслити, що консолідація дозволена з акціями одного типу (простими, привілейованими). При цьому номінальна вартість нової акції має дорівнювати сумі номінальних вартостей акцій, що конвертуються.

У чотирьох із представлених випадків можливого застосування конвертації, остання може супроводжуватися збільшенням, зменшенням статутного капіталу або без змін останнього. Можливість змін статутного капіталу законодавчо закріплена в статті 14 Закону «Про акціонерні товариства», відповідно до якої розмір статутного фонду поставлений в залежність від вартості чистих активів акціонерного товариства.

Винятком є конвертація акцій на величину статутного капіталу, який дорівнює сумі статутних капіталів товариств, що об'єднуються, в результаті їх злиття. Дана норма витікає із Закону «Про акціонерні товариства», в якому вказується на необхідність прийняття рішень про збільшення акціонерного капіталу виключно на загальних зборах акціонерів. Таке рішення при об'єднанні може бути прийняте лише після юридичного закріплення факту утворення нової корпорації та наявності у акціонерів нової корпорації акцій такого товариства, кількість яких і визначатиме кількість голосів при голосуванні.

Питання визначення коефіцієнту конвертації відноситься до найбільш проблемних і трудомістких у процесі об'єднання, оскільки складається із послідовності етапів, реалізація

кожного із яких є витратною та довготривалою. Найбільша кількість судових позовів зі сторони акціонерів виникає з приводу методики встановлення коефіцієнтів конвертації та процедур її доведення до акціонерів [1]. Адже у відповідності до Закону «Про акціонерні товариства» статтею 81 передбачено визначення розміру коефіцієнту конвертації умовами договору про злиття (приєднання), а в поясненнях до договору наглядова рада подає методику визначення такого коефіцієнту. При відсутності трьох чвертей голосів рішення щодо злиття і конвертації за визначеним в договорі коефіцієнтом вважається не прийнятим (ст. 41).

Діюче законодавство не встановлює спеціального порядку розрахунку коефіцієнту конвертації, на сьогодні він встановлюється за домовленістю сторін. Державні комісії з цінних паперів багатьох країн на етапі становлення корпоративного сектору своїх країн робили спроби законодавчого закріплення принципів та методик конвертації акцій в стандартах емісії. Однак їх рішення були визнані незаконними верховними судами цих країн, як такі, що обмежують свободу договірних відносин.

Конвертацію можна визначити як процес, направлений на встановлення справедливого мінового співвідношення між акціями товариств попередників та новоутвореного в процесі злиття товариства. Завершальним етапом такого процесу є встановлення коефіцієнту конвертації, який і декларується в процесі злиття як еквівалент обміну.

У практичній діяльності за мінове співвідношення для визначення коефіцієнту конвертації приймаються:

- а) ринкові ціни акцій корпорацій, що об'єднуються;
- б) балансова вартість акцій;
- в) співвідношення вартості акціонерного капіталу;

Таблиця 1. Показники оцінки ефективності акціонерного капіталу

Назва корпорації	Роки	Номінал акції	Вартість чистих активів на одну акцію, грн.	Чистий прибуток (збиток) на одну акцію, грн.	Ринкова ціна акції на останній день котирування у поточному році	Вартість акціонерного капіталу
ВАТ «Галактон»	2006	0,38	2,120	0,007	7,500	8788182,480
	2007	0,38	2,200	0,072	16,000	8788182,480
	2008	0,38	2,000	0,009	10,000	8788182,480
ВАТ «Кременчуцький міськмолзавод»	2006	0,25	0,830	0,232	2,000	13041250,000
	2007	0,25	0,790	0,009	3,000	13041250,000
	2008	0,25	0,590	-0,193	1,800	13041250,000
ВАТ «АК «Комбінат» «Придніпровський»	2006	2,5	4,330	0,250	н/д	17500000,000
	2007	2,5	4,330	0,170	н/д	17500000,000
	2008	2,5	4,470	0,850	25,000	17500000,000
ВАТ «Ковельмолоко»	2006	0,25	0,860	0,083	6,000	3401920,000
	2007	0,25	7,830	0,000	3,250	1866022,500
	2008	0,25	8,020	0,000	0,250	1866022,500
ВАТ «Житомирський маслозавод»	2006	0,05	34,040	0,635	3,990	139325,000
	2007	0,05	40,870	0,680	11,500	139325,000
	2008	0,05	49,760	0,890	4,800	139325,000
ВАТ «Шосткінський міськмолзавод»	2006	19,21	60,750	8,306	400,000	29801625,600
	2007	19,21	64,950	4,238	420,000	29801625,600
	2008	19,21	83,360	-16,188	210,000	36308398,380

Складено за даними фінансової звітності названих корпорацій.

г) ринкові вартості корпорацій учасниць злиття;

д) показник чистого прибутку на одну просту акцію (earnings per share – EPS).

Ринкова вартість акції доказала свою синергетичну природу та повну незалежність від прибутковості діяльності (табл. 1). При зменшенні прибутковості на одну акцію ринкова вартість зростала і навпаки. Така поведінка ринкової вартості корпорації обмежує можливості об'єктивної оцінки внутрішнього потенціалу корпорації для цілей злиття, вона орієнтована на оцінку її зовнішніми інвесторами, які віддають перевагу іміджу корпорації, галузі діяльності, стратегії розвитку корпорації, власним очікуванням зростання ринкової вартості акцій такої корпорації тощо.

Використання ринкової ціни акцій корпорації, для цілей їх конвертації в акції новоутвореної, в процесі злиття, корпорації, пов'язане із рядом переваг та недоліків, які впливають як із синергетичної природи ринкової вартості акції, так і цілей об'єднання корпорацій.

Синергетична природа ринкової вартості акції, яка відображає величину попиту, в основі якого лежать очікування інвестора щодо зростання доходності акції, наочно продемонстрована на рис. 1. При відсутності значних змін в діяльності корпорації ВАТ «Житомирський маслозавод» ринкова вартість її акції на ПФТС зросла у 2007 році з 3,1 грн. до 11,2 грн. за акцію. У 2008 році мали місце зворотні тенденції, які проявлялися у падінні ринкової вартості акцій і інших корпорацій молочної промисловості.

Обмін акцій за співвідношенням, розрахованим на основі ринкової ціни акції, рівнозначний порівнянню капіталізації товариств, що об'єднуються, тому є виразником різниці у статусі товариств. Проблема такої оцінки полягає в отриманні достовірної інформації про ринкові ціни акцій товариств, адже акції більшості товариств не обертаються на фондових ринках, а тому і визначити їх капіталізацію практично неможливо.

У таких випадках за базу порівняння можуть бути обрані балансові вартості акцій. Однак бухгалтерський підхід до обліку вартості акцій, заснований на визначенні величини чистих активів (статутного, додаткового капіталу, нерозпо-

діленого прибутку та резервного фонду), що припадає на одну акцію. Акціонерний капітал – це внески акціонерів в момент викупу емісійних акцій (статутний капітал). У статутному капіталі відображається вартість емітованих корпорацією акцій за їх номінальною вартістю. Характерною особливістю емісійної діяльності в Україні є відсутність активності на первинному ринку акцій. Так, за проведеними дослідженнями в 2008 році лише дві корпорації молочної промисловості проводили емісію акцій. Причиною поодиноких емісійних випусків є не необхідність залучення фінансування розвитку, а зміна власності в корпорації. Інших видимих причин емісій акцій не візуалізовано.

Отже, статутний капітал не виявляє тісних кореляційних залежностей із фінансово-економічними результатами діяльності корпорацій, а відповідно і:

- 1) відображає події попередніх етапів розвитку;
- 2) не відображає закономірностей еволюційного розвитку корпорації;
- 3) не реагує на зміни внутрішнього потенціалу та зовнішніх впливів;
- 4) не є адекватним результатам діяльності корпорації.

Враховуючи, що більшість операцій дружньої купівлі-продажу відбуваються за попередньою домовленістю та згодою власників обох корпорацій, що дає корпорації продавцю час для проведення передпродажної підготовки об'єкта, в даний період можливе проведення низки заходів із метою майбутнього зростання вартості акцій. До основних із них відносяться:

- 1) додаткова емісія акцій з метою зростання статутного капіталу та вартості чистих активів на одну акцію;
- 2) викуп власних акцій для акумулювання такого пакету акцій, який дозволить претендувати на надбавку за право контролю;
- 3) консолідування акції для реалізації всіх вище означених цілей.

Щодо ціни розміщення емісійних акцій, то дослідженнями встановлено, що переважна більшість випущених акцій розміщувалася серед акціонерів, або цільовим методом за ціною близькою до номінальної, тому вартість акціонерного

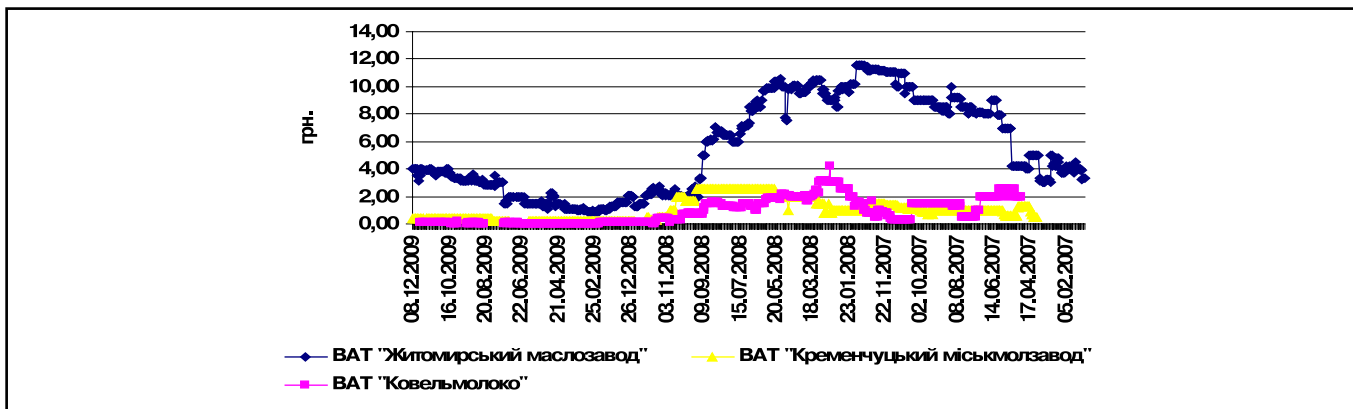


Рисунок 1. Котировка на купівлю ВАТ «Житомирський маслозавод», ВАТ «Кременчуцький міськмолзавод» та ВАТ «Ковельмолоко»

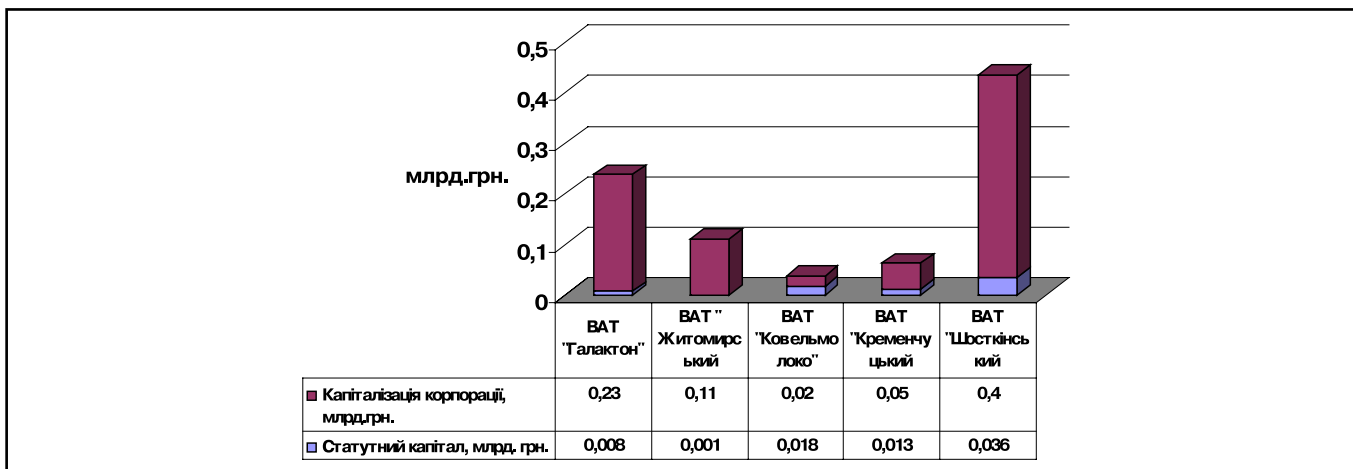


Рисунок 2. Капіталізація та статутний капітал корпорацій молочної промисловості на кінець 2009 року

капіталу є заниженою у декілька разів. Так, для ВАТ «Галактон» – у 2875 разів, ВАТ «Житомирський маслозавод» – 110 разів, ВАТ «Ковельмолоко» – 1,1 раза, ВАТ «Кременчуцький міськмолзавод» – 3,8 раза, ВАТ «Шосткинський міськмолзавод» – 10,5 раза (рис. 2).

На основі порівняння співвідношень ринкової капіталізації та статутного капіталу корпорацій можна стверджувати про невідповідність акціонерного капіталу цілям оцінки реальної вартості акції корпорації.

Виходячи з функціонального призначення акціонерного капіталу як резерву для покриття зобов'язань у випадку ліквідації корпорації та відображення сумарного внеску акціонерів його використання для цілей оцінки ототожнюється з оцінкою вартості придбання корпорації її власниками в момент набуття права власності.

Аналогічні недоліки використання для цілей оцінки вартості акцій корпорації має і показник її балансової вартості.

Показник чистого прибутку на одну звичайну (просту) акцію (earnings per share – EPS) є одним із тих показників, які відображають результат діяльності корпорації, очищений від всіх зовнішніх зобов'язань корпорації та її внутрішніх поточних витрат.

Для оцінки відповідності вказаного показника цілям визначення конвертаційного співвідношення акцій звернемося

до природи чистого прибутку та достовірності відображення ним реальних результатів ефективності діяльності корпорації. Як відомо, ціллю діяльності будь-якої корпорації є зростання добробуту її власників, який досягається шляхом розширеного виробництва, яке фінансується за рахунок власних коштів корпорації, коштів, залучених в процесі емісії акцій, та коштів позичених в результаті облігаційного випуску та банківського кредитування. В кінцевому варіанті всі залучені джерела фінансування потребують прибутку для покриття зовнішніх зобов'язань.

Потреби простого виробництва покриваються корпорацією поточними витратами, включеними до собівартості продукції, та за рахунок інших витрат (адміністративних, витрат на збут та інших операційних витрат). У відповідності з галузевими Інструкціями по калькулюванню продукції та стандартом ПСБО 16 «Витрати» сума останніх визначається масштабами визначених робіт в корпорації. Масштаби ж адміністративних та реалізаційних витрат набули всезростаючого характеру, що пов'язано як з об'єктивною необхідністю зростання зусиль по просуванню товару на ринок, так і фінансуванням витрат по обслуговуванню потреб корпорації, які не заборонені ПСБО.

На сьогодні накладні витрати корпорацій мають тенденцію стійкого зростання. Відсутні співвідношення між темпами зростання накладних витрат, чистого доходу та валово-

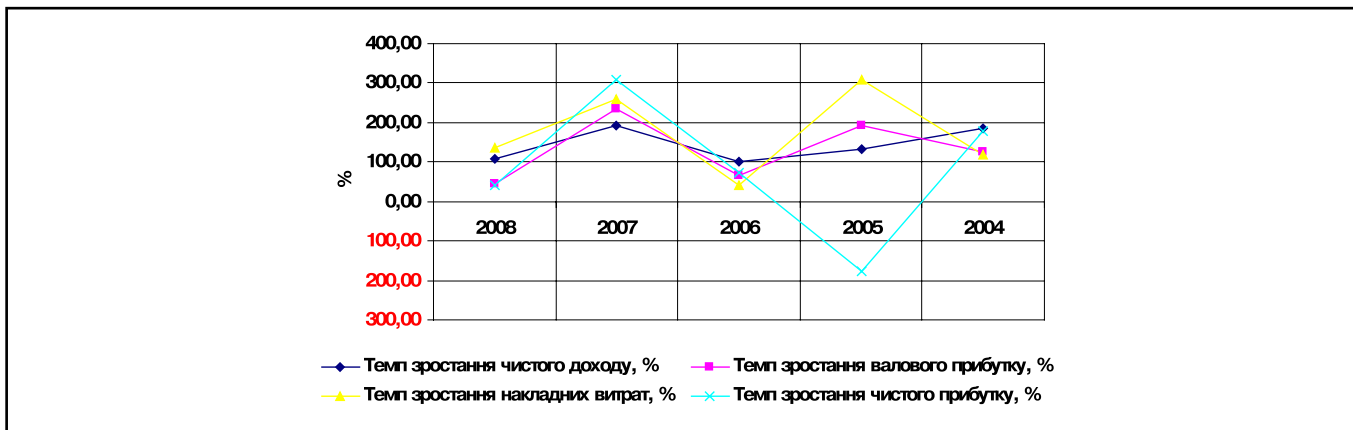


Рисунок 3. Темпи зростання чистого доходу, валового, чистого прибутку та накладних витрат на ВАТ «Ковельмолоко»

го прибутку. Так, середній темп зростання накладних витрат у ВАТ «Галактон» за 2002–2008 роки становив 113,8% при середньому темпі зростання чистого доходу в 114,7% та валовому прибутку 104,4%. Аналогічні кількісні характеристики зростання у ВАТ «Ковельмолоко» становили: накладні витрати – 140,5%, чистий дохід – 138,3%, валовий прибуток – 111,4%, у АК «Комбінат «Придніпровський» – 124,8%, 114,7%, 122,3%, відповідно.

Незважаючи на відсутність пропорцій між змінами валового прибутку, чистого доходу та накладних витрат тренди їх поведінки мають однакову динаміку (рис. 3).

Із всіх представлених динамік зростання показників прибутковості найбільшу нестійкість значень та загальну неузгодженість мав показник чистого прибутку, який відображає результати всіх видів діяльності корпорації та залежить від прийнятої системи управління корпорацією в цілому. Даний показник найбільшою мірою відображає ефективність господарювання корпорації, на відміну від валового прибутку, який є показником ефективності основного виробництва, оскільки відображає результати операційної (основної) діяльності корпорації, які залежать від технологічних, технічних та особливостей трудової діяльності в корпорації і прийнятої системи організації основного виробництва. В розрахунку валового прибутку присутня складова постійних витрат, яка є відображенням прийнятої в корпорації схеми управління обслуговуючими основне виробництво процесами. В той же час будь-яке управління є результатом суб'єктивізму (знань, вмінь, навичок, світогляду, переконань тощо) його власників та правління корпорації, що і обумовлює різну їх частку в структурі витрат корпорацій однієї галузі.

У процесі злиття корпорацій при реалізації цілі придбання технологій для власників важливою є оцінка прибутковості технологій основного виробництва очищена від витрат по обслуговуванню та управлінню ним. За еквівалент прибутковості технологій в економічній літературі та зарубіжній практиці, для цілей об'єктивної характеристики ефективності не лише технологій виробництва, а й якості менеджменту, застосовується показник маржинального прибутку. Цінність маржинального прибутку полягає у його відокремленості від результатів вмінь управління внутрішніми процесами в корпорації та наслідків зовнішніх впливів (постійних витрат), які в певній мірі є суб'єктивними та можуть бути змінені при зміні як функціонального так і загального управління корпорацією.

Аналітичне дослідження співвідношень валового, операційного та чистого прибутків показало значну залежність кінцевих результатів діяльності корпорації (операційного та чистого прибутків) від величини накладних витрат корпорації.

Зважаючи, що в більшості досліджених корпорацій молочної промисловості зростання накладних витрат випереджало темпи зростання чистого доходу, дану ситуацію можна розцінювати як:

1) вимивання коштів з корпорації на користь інших юридичних осіб;

2) відсутність налагодженої системи просування продукції на ринок;

3) неадекватні темпам зростання витрати на утримання адміністрації корпорації, соціальної інфраструктури, представницьких витрат тощо;

4) недовикористання існуючого потенціалу розвитку корпорації.

Частка валового прибутку, що покриває накладні витрати корпорації складала за вказані роки від 60 до 418%.

Враховуючи вищевикладене та з огляду на те, що в процесі злиття власників більшою мірою цікавить потенціал розвитку основного виробництва, а в меншою мірою питання організаційно-управлінської ієрархічної будови та культури функціонального управління, які в процесі злиття щонайперше зазнають реорганізацій, оцінку корпорацій доцільно проводити за показником маржинального прибутку. Маржинальний прибуток є найбільш стійким з усіх показників прибутковості, оскільки максимально виключає можливості впливу на нього особливостей корпоративної культури корпорації.

Дуже часто на етапі підготовки корпорації до майбутнього злиття власники оптимізують прибуток шляхом очищення його від «зайвих» накладних витрат, збільшуючи при цьому чистий прибуток на одну акцію, а відповідно і пропорції конвертації на свою користь.

Вибір показника, який би відображав реальний потенціал корпорації залежить від цілей злиття або його типу. У випадку, якщо ціллю злиття є об'єднання в складі однієї організаційної структури технологічно взаємопов'язаних виробництв, з метою отримання переваг у вигляді зменшення ризиків зміни ціни на сировину та матеріали для виробництва готової продукції, економії витрат за рахунок централізації загального управління тощо, власників корпорації ініціатора злиття цікавитиме ефективність всієї операційної діяльності, яку відображає показник валового прибутку. Наслідками вертикального злиття є об'єднання верхніх ієрархічних ланок управління в одну, зміна напрямів реалізації готової продукції однієї із корпорацій (після злиття вона спрямовується на цілі забезпечення виробництва іншої корпорації-учасниці злиття), змінюється склад інших виробничих витрат. Усі ці витрати є результатом реорганізації в об'єднаній корпорації та об'єктом виникнення синергетичного та компліментарного ефектів, перший із яких носить імовірнісний характер, а другий піддається точному економічному розрахунку. Виходячи із вищевикладеного можна стверджувати, що показником адекватності оцінки вартості корпорацій та їх акцій є валовий прибуток, який може бути використаний як об'єкт розрахунку конвертаційного співвідношення акцій технологічно пов'язаних корпорацій. У випадках реалізації цілі об'єднання виробництва з налагодженою системою збуту продукції за рахунок вертикального злиття, власників цікавитиме обсяг витрат на утримання такої системи, тому в якості показника для конвертації може бути обраний операційний прибуток.

Таблиця 2. Типи злиття та адекватні їм показники для визначення коефіцієнта конвертації акцій

Тип злиття	Основний елемент об'єкта придбання	Реорганізація в об'єднаній в результаті злиття корпорації		Показник відображення цілей злиття (база конвертації)
		об'єкти	результати	
Горизонтальне	Технологія основного виробництва	Сфера обслуговування основного виробництва, обслуговування та управління корпорацією, управління реалізацією продукції, управління дослідженнями та розробками	Зміна постійних загальновиробничих, адміністративних, витрат на збут та інших операційних витрат	Маржинальний прибуток
Вертикальне	Технологічно пов'язані виробництва	Обслуговування та управління корпорацією, управління реалізацією продукції, управління дослідженнями та розробками	Зміна витрат	Валовий, операційний прибуток
Конгломератне	Технологічно не пов'язані виробництва	В окремих випадках верхній рівень управління корпорацією	Зміна адміністративних витрат	Операційний або чистий прибуток

Конгломератне злиття має місце у випадку об'єднання корпорацій різної галузевої належності. Слід зауважити, що поняття конгломератного злиття прийшло в українську науку із зарубіжної літератури та практики, які досліджують процеси злиття, враховуючи норми законодавства західних країн, які практично ідентифікують дані процеси, розглядаючи їх як дві взаємопов'язані та нероздільні операції. Все це стало приводом до ідентифікації викупу акцій одного товариства іншим зі злиттям. При даному типі злиття корпорації зазнають найменших реорганізацій їх організаційних стандартів, методів та способів загального та функціонального управління. Тому при такому злитті показником ефективності діяльності може бути операційний або чистий прибуток. Як показали графіки динаміки показників прибутковості, ці два показники найбільш взаємопов'язані.

Узагальнюючи все вищевикладене, можна говорити про особливості розрахунку коефіцієнта конвертації акцій в залежності від типу злиття. Оскільки в основі кожного типу злиття лежать свої цілі, то і оцінка можливості реалізації таких цілей в об'єднаній корпорації повинна бути різною (табл. 2).

У випадку горизонтального злиття відбувається об'єднання корпорацій однієї галузі діяльності, що призводить до подальшого зростання спеціалізації та концентрації виробництва в одній корпорації. При такому типі злиття об'єднуються корпорації з усталеними стандартами управління об'єктами даної галузі, що, як правило, супроводжується проведенням реорганізаційних процесів в об'єднаній корпорації в напрямі ліквідації невідповідності між такими стандартами та запровадження кращої із двох практик такого управління. Така реорганізація можлива, починаючи зі зміни сфери обслуговування основного виробництва (зміни управління виробництвом, зміни підходів до вдосконалення технологій та організації виробництва, охорони праці та навколишнього середовища тощо).

У більшості випадків в процесі горизонтального злиття відбувається зміна організаційної структури управління

корпорацією, зміна каналів реалізації продукції та бізнес-партнерів, зміна підходів до інноваційної політики в об'єднаній корпорації. Всі означені процеси реорганізаційних змін відображаються на зміні відповідних статей витрат, які в абсолютному виразі відрізнятимуться від суми аналогічних статей вихідних корпорацій, на основі яких відбулося злиття. Витрати об'єднаної корпорації можуть відхилитися від суми витрат вихідних корпорацій як в сторону їх перевищення, так і зменшення. Різниця між витратами виступатиме результатом ефективності управління об'єднаною та вихідними корпораціями. Оскільки управління можна ототожнювати із вибором найефективнішого способу із багатьох альтернатив, і такий вибір залежить від суб'єкту управління, тому при оцінці корпорації, у випадку горизонтального злиття, власників цікавить ефективність діяльності лише тієї підсистеми, яка максимально позбавлена суб'єктивного впливу. Для цих цілей варто здійснювати оцінку ефективності технологій виробництва, показником якої є маржинальний прибуток.

Оскільки при вертикальному злитті об'єднуються технологічно взаємодоповнюючі виробництва, процеси реорганізації відбуваються в усіх сферах, що і у випадку горизонтального злиття, окрім основного виробництва.

Висновок

Оцінюючи цілі злиття та економічну природу показників, що приймаються в якості основи для розрахунку коефіцієнту обміну акцій в процесі злиття, можна говорити про відповідність кожного із показників обраному об'єкту відображення та цілі оцінки як корпорації, так і її акцій

Порівняння динаміки абсолютних значень показників ефективності акцій корпорацій молочної промисловості за 2006–2009 роки демонструє найменшу мінливість значень показника маржинального прибутку, що засвідчує:

1) виключну його залежність від ефективності технологічного процесу корпорації;

2) максимальну відсутність впливу суб'єктивного чинника на процес його формування;

3) граничність значення ефективності будь-якої діяльності. Відсутність маржинального прибутку є свідченням абсолютної збитковості діяльності корпорації.

Найбільшу волатильність серед всіх досліджених показників має показник ринкової вартості акції. Значна його залежність від інвестиційного попиту на активи, спекулятивних очікувань інвесторів, циклу розвитку економіки, структури інвесторів, інвестиційного рейтингу країни зумовлюють досить різкі зміни значень показника ринкової вартості акції. Багатофакторна залежність ринкової вартості акції від сукупності зовнішніх чинників та можливості спекулятивного впливу її на значення в періоди підготовки до злиття надають даному показнику статус показника інвестиційного попиту на активи, який формується як на підставі оцінки ефективності функціонуючого капіталу корпорації, так і спекулятивних очікувань інвестора. В залежності від співвідношення частки кожної

складової у вартості цінного паперу будуть залежати пропорції конвертації акцій в процесі злиття.

Література

1. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Патрик А. Гохан; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 741 с.
2. Депафиллис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании / пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 960 с.
3. Закон України Про акціонерні товариства від 17.09.2008. – №514-IV.
4. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Коупленд Том, Коллер Тим, Муррин Джек / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 565 с.
5. Рид Ф. Искусство слияний и поглощений / Стэнли Фостер Рид, Александра Рид Лажу; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 957 с.

А.С. ТЕЛЬНОВ,
к.т.н., доцент, Хмельницький національний університет,
В.В. ГОНЧАРУК,
студент, Хмельницький національний університет

Економічна криза та розвиток промислового сектору економіки

Проаналізовано вплив економічної кризи на промисловий сектор України. Обґрунтовано напрями реформування вітчизняної промисловості.

Проанализировано влияние экономического кризиса на промышленный сектор Украины. Обоснованы направления реформирования отечественной промышленности.

Influence of economic crisis is analysed on the industrial sector of Ukraine. Directions of reformation domestic industry are grounded.

Постановка проблеми. Світова економічна криза викликала загострення структурних диспропорцій національної економіки і показала неадекватність моделі економічного зростання, яка встановилася у попередні роки. Особливо кризові явища вплинули на промисловий сектор економіки України. В таких умовах необхідне відновлення ділової та інвестиційної активності на підґрунті якісних структурних зрушень в економіці, які б ґрунтувалися на національних конкурентних перевагах та зробили вітчизняний промисловий сектор конкурентоспроможним як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Аналіз досліджень та публікацій. На сьогодні питанням впливу економічної кризи на промисловий сектор економіки України та шляхам його реформування приділено

значну увагу вітчизняних учених-економістів. Так, діяльність Центру антикризових досліджень під керівництвом Я. Жаліло спрямована на розробку системи заходів для стабілізації економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності національного виробника [1]. А. Ревенко наголошує на необхідності проведення системи заходів для зміни кризової ситуації [2]. Автори [3] пропонують концептуальні основи формування стратегії розвитку промисловості України до 2017 року.

Метою статті є дослідження стану промислового сектору економіки України під впливом економічної кризи та визначення шляхів його реформування.

Виклад основного матеріалу. За період 1991–2008 років відбулися значні економічні зрушення – підвищення у структурі ВВП сфери послуг, зростання ролі фінансової системи. Основою господарського комплексу України продовжує залишатися промисловий сектор. Однак вітчизняна промисловість характеризується найповільнішою динамікою якісних перетворень. Підприємства базових галузей не зуміли вчасно провести модернізацію основних фондів, оптимізувати технологічні процеси та створити умови, які б стимулювали інноваційну активність.

Протягом 2004–2008 років обсяги валового внутрішнього продукту постійно зростали [7, с. 31]. Проте, якщо відкину-

ти інфляційні впливи, то обсяги зростання продукції промисловості не є такими суттєвими. Найбільшим воно було у 2004 та 2007 роках, коли індекси обсягу продукції промисловості становили 113 та 110% відповідно [7, с. 67; 5].

З часу початку кризи ситуація різко змінилася на кардинально протилежну, тобто найбільше кризові явища торкнулися тих секторів промисловості, які показували найбільші темпи приросту у попередні роки. Так, найменше скорочення виробництва за січень–жовтень 2009 року проти відповідного періоду 2008 року спостерігалось у добувній промисловості, де падіння становило 14,4%. Щодо переробної промисловості, то на одні галузі криза майже не вплинула (виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (-6,5%), виробництво коксу, продуктів нафтопереробки (-7,6%)), а на інші, навпаки – мала значний вплив (оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів (-19,9%), виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції (-41,5%), металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів (-33,4%)).

Протягом 2004–2008 років темпи приросту продукції машинобудування були значно вищими за середні показники по промисловості. Проте з початком кризи в цій галузі було зафіксоване глибоке падіння виробництва (табл. 1) [13, с. 112; 5].

На відміну від інших галузей машинобудування в більшій мірі залежить від внутрішнього попиту, тому його стан значною мірою відображає динаміку та ефективність внутрішніх ринків. У цій галузі протягом січня–жовтня виробництво скоротилося майже вдвічі (-49,7%) проти відповідного періоду 2008 року. Найменше падіння відбулося у сфері виробництва електричного, електронного та оптичного устаткування (-32,2%) та виробництва машин і устаткування (-41,8%). Найбільше скорочення обсягів виробництва в період кризи відбулося у виробництві транспортних засобів та устаткування (на 63,2%).

Частка продукції машинобудування в загальному обсязі промислової продукції становила 12,5% у 2006 році, дещо зросла у 2007 році (13,7%) та у 2008 році досягла позначки у 13,3%, або 121,8 млрд. грн. Частка машинобудівної продукції зменшилася на 2,5% протягом січня–жовтня 2009 року і становила 10,8%, або 56,9 млрд. грн. [4]. Хоча в аналітичній записці департаменту економічної стратегії Міністерства економіки «Структурні співвідношення в економіці України» зазначається, що для забезпечення націо-

нальної економічної безпеки та оптимальної пропорційної структури економіки питома вага машинобудування у структурі промисловості має бути не менше 25% [5].

Протягом останніх п'яти років заробітна плата у всіх галузях промисловості постійно зростала. Найменшою вона залишається у переробній промисловості (1849 грн.), незважаючи на зростання протягом 2004–2008 років у 2,64 раза. Дещо перевищувала у 2008 році середній рівень по промисловості (2017 грн.) середньомісячна номінальна заробітна плата у сфері виробництва та розподілення електроенергії (2111 грн.), а також у добувній промисловості (2681 грн.). У переробній промисловості найвищою є заробітна плата у сфері виробництва коксу, продуктів нафтопереробки (2689 грн.), металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів (2418 грн.), а найменшою у легкій промисловості – 1015 грн., або 50,3% від середнього рівня по промисловості [7, с. 198; 5].

Незважаючи на негативні наслідки впливу кризи та падіння промислового виробництва, середньомісячна заробітна плата працівників промисловості продовжувала зростати навіть у 2009 році. Так, середньомісячна заробітна плата протягом жовтня–січня 2009 року зросла на 11,2% і у жовтні досягла позначки 2074 грн. Найвищою по промисловості заробітна плата була у добувній промисловості, яка становила 2850 грн. у жовтні 2009 року і зросла проти січня на 6,1%. У переробній промисловості високий рівень заробітної плати був у сфері виробництва коксу та продуктів нафтопереробки (2933 грн.), металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів (2377 грн.), а також виробництві і розподіленні електроенергії, газу та води (2349 грн.). Отже, можна говорити про необґрунтованість диференціації заробітної плати на користь галузей, які не визначають економічний прогрес країни. Нижче середнього по промисловості була заробітна плата у сфері машинобудування (табл. 2) [7, с. 198; 5].

Незважаючи на зростання у 2004–2008 роках зарплати у сфері машинобудування у 2,8 раза, або до 1789 грн., у 2008 році вона становила лише 88,7% середнього рівня по промисловості. Станом на жовтень 2009 року, враховуючи зменшення до 1698 грн., за місяць становила лише 84,2% показника по промисловості загалом. Так, на жовтень 2009 року середньомісячні номінальна заробітна плата була нижчою за відповідний середньорічний показник у 2008 році на 5,0% у сфері виробництва машин та

Таблиця 1. Індекси виробництва промислової продукції машинобудування

Вид діяльності	2004	2005	2006	2007	2008	Січень–жовтень 2009 року до січня–жовтня 2008 року
Машинобудування	128,0	107,1	111,8	128,6	108,6	50,3
Виробництво машин та устаткування	118,9	112,2	102,9	115,3	105,2	58,2
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	149,3	90,8	110,7	122,6	108,3	67,8
Виробництво транспортних засобів та устаткування	124,6	112,4	119,1	142,3	111,1	36,8

Таблиця 2. Середньомісячна заробітна плата у машинобудуванні

Вид діяльності	2004	2005	2006	2007	2008	Жовтень 2009 року
Машинобудування	640	821	1060	1389	1789	1698
Виробництво машин та устаткування	639	832	1068	1380	1791	1702
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	555	737	952	1264	1633	1606
Виробництво транспортних засобів та устаткування	704	864	1129	1492	1901	1657

устаткування (1702 грн.), на 1,7% у сфері виробництва електричного, електронного та оптичного устаткування (1606 грн.) і на 12,8% у сфері виробництва транспортних засобів та устаткування (1657 грн.). Незважаючи на зростання середньомісячної заробітної плати, заборгованість з її виплати зростала і на 1 січня 2009 року становила 1 188,7 млн. грн.

Негативні тенденції спостерігаються і на ринку праці. Так, постійно зростає показник вимушеної неповної зайнятості, який у вересні 2009 року сягнув позначки 17,5% усього штатного складу в режимі вимушеного скороченого дня та 5,4% у відпустках з дозволу або ініціативи адміністрації [4]. Показник продуктивності у промисловому секторі України є низьким і, за розрахунками А. Ревенко, становить 25% від продуктивності праці західноєвропейських країн та 44% порівняно з рівнем колишніх країн соціалістичного табору – Польщею, Чехією, Словаччиною та Угорщиною [2].

Протягом 2004–2007 років ситуація на ринку праці поступово покращувалася (табл. 3) [4].

Так, чисельність безробітних громадян, що зареєстровані у державній службі зайнятості, скоротилася з 998,9 тис. осіб у 2004 році до 660,3 тис. осіб у 2007 році, або на 33,9%. Протягом цього ж періоду потреба підприємств у працівниках залишалася відносно стабільною, зросла всього на 3,2 тис. осіб у 2007 році і досягла позначки у 169,7 тис. осіб. Таким чином, навантаження на десять вільних робочих місць (вакантних посад) зменшилося з 60 до 34 осіб. Проте у 2008 році у зв'язку з кризою чисельність безробітних збільшилася на 32,7%, а потреба у працівниках зменшилася майже вдвічі і становила 91,1 тис. осіб, що спричинило збільшення навантаження на десять робочих місць до 96 осіб.

У 2009 році негативні тенденції на ринку праці лише прискорилися. У січні 2009 року досягла свого максимуму кількість безробітних, що становила 930,0 тис. осіб проти 560,5 тис. в жовтні попереднього року. Надалі, чисельність

незайнятих громадян почала поступово скорочуватися і становила 526,3 тис. осіб у жовтні 2009 року, або 56,6% від свого максимуму. Тим часом потреба підприємств у працівниках протягом 2009 року становила 70–90 тис. осіб. Негативна динаміка цих двох показників призвела до різкого зростання навантаження на десять вільних робочих місць (118 осіб).

Економічна криза негативно вплинула і на інноваційну активність промислових підприємств. Так, протягом 2008 року інноваційною діяльністю в промисловості займалося 1397 підприємств, або 13,0% усіх промислових підприємств (проти 1472 підприємств, або 14,2% у 2007 році). Як і в попередні роки, найбільша частка фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств припадає на власні кошти підприємств – 60,6% загального обсягу витрат (у 2007 році – 73,6%). У той же час зросла частка кредитів до 33,7% (18,5%), державної підтримки – до 2,9% (1,4%), фінансування вітчизняних інвесторів – до 1,4% (0,2%). Частка коштів іноземних інвесторів, навпаки, зменшилася і становила лише 1,0% проти 3,0% у 2007 році. У 2008 році 515 промислових підприємств (або 36,9% інноваційно активних) впровадили 1647 нових прогресивних технологічних процесів, з них маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних – 680 (табл. 4) [7, с. 167].

Також у 2008 році було освоєно виробництво 758 найменувань нових видів техніки. Хоча й ситуація з впровадженням інновацій на промислових підприємствах і дещо покращилася у порівнянні з 2007 роком, проте все ж таки є дещо гіршою ніж у пікові 2004–2005 роки.

Дана ситуація є переважно не наслідком впливу світової економічної кризи, а наслідком відсутності чітко сформульованої загальнодержавної концепції науково-технічного та інноваційного розвитку. У цьому контексті корисним прикладом є створення Європейської дослідницької зони (ERA). На такі інститути покладена відповідальність за успішне проведення наукових досліджень та реалізацію інно-

Таблиця 3. Динаміка попиту та пропозиції робочої сили у 2002–2008 роках

Рік	Кількість незайнятих громадян, що перебувають на обліку у державній службі зайнятості	Потреба підприємств у працівниках				
		всього	промисловість	з неї		
				добувна	переробна	виробництво та розподілення електроенергії, газу та води
2004	998,9	166,5	63,1	13,6	44,8	4,7
2005	903,5	186,6	65,8	13,5	47,0	5,3
2006	780,9	170,5	55,8	8,0	41,7	6,1
2007	660,3	169,7	57,4	8,1	42,8	6,5
2008	876,2	91,1	23,5	2,5	16,5	4,5

Таблиця 4. Впровадження інновацій на промислових підприємствах

Вид діяльності	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік
Впроваджено нових прогресивних технологічних процесів	1727	1808	1145	1419	1647
з них маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних	645	690	424	634	680
Освоєно виробництво нових видів техніки, найменувань	769	657	786	881	758

вацій, що матимуть вплив на життя сотень тисяч людей. У рамках Європейського Союзу прийнято орієнтир для визначення обсягів фінансування розвитку інноваційної складової, який до 2010 року має становити не менше 3% від національного ВВП. Слід зазначити, що це надскладне завдання навіть для країн ЄС, оскільки у 2006 році середній показник фінансування для ЄС становив 1,7% ВВП [8].

В Україні також було здійснено спробу законодавчо закріпити величину бюджетних асигнувань на наукові дослідження. Так, Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність» даний розмір встановлювався на рівні 1,7–2,5% ВВП, окрім витрат на оборону [9]. Фактично ж частка бюджетних витрат на науку у відсотках ВВП не тільки не зростала, а й продовжувала падати, у 2002 році вона знову вийшла на рівень 1998 року – 0,31% ВВП, а в останні роки становить близько 0,4% ВВП [10].

Домінування в роботі вітчизняних промислових підприємств об'єктів бізнес-інтересу призвело до виснаження їх основних фондів. Особливо загрозливого характеру ця тенденція набула в останні чотири-п'ять років. Як наслідок, сьогодні лише прямі енерговитрати в комунальних системах водо- і тепlopостачання складають 35–40%, а зношеність основних фондів промислової інфраструктури України подекуди сягає 70% [11]. Складною є ситуація з розвитком високих технологій в Україні, де частка високотехнологічної продукції у промисловості України, за різними підрахунками, складає у 2009 році близько 3,0%, що менше у порівнянні із попередніми роками, і значно поступається відповідному показнику у розвинених країнах [10].

Висновки

Таким чином, сучасний стан промислового сектору України обумовлений довгостроковим негативним впливом загальноекономічних проблем, пов'язаних зі структурною деформованістю економіки країни, домінуванням в ній низькотехнологічних галузей і укладів, виробництв продукції з низьким рівнем доданої вартості, а також поглиблений негативним впливом економічної кризи. В країні відсутні дієздатний механізм реалізації визначених державою пріоритетів науково-технологічного розвитку, а також система об'єктивної оцінки ефективності використання коштів, які вкладаються в цю сферу. Вихід з кризи повинен супроводжуватися активною структурною політикою держави, спрямованою на підтримку високотехнологічних та інноваційно активних галузей економіки.

Через те актуальним є питання структурної перебудови економіки, насамперед її найбільш наукоємної галузі – машинобудування. Відродження машинобудівної галузі є одні-

єю з найважливіших умов побудови постіндустріального суспільства, що базується на ефективному використанні наукових знань і високих технологій.

До першочергового завдання стабілізація промислового сектору належить підвищення ефективності функціонування національної системи, що дасть змогу відновити кредитування реального сектору економіки. У сфері заходів з фінансової стабілізації антикризові заходи держави були спрямовані передусім на врегулювання проблемних питань в банківському секторі, який суттєво постраждав від кризи ліквідності, що спостерігалась на світових фінансових ринках.

Структурні зміни мають базуватися переважно на реалізації наявних конкурентних переваг окремих виробництв і секторів, що забезпечені прогресивними науково-технічними досягненнями. Критеріальною ознакою структурно-інноваційних змін має стати зростання в загальному обсягу реалізованої промислової продукції частки галузей інноваційно-інвестиційного сектору (насамперед машинобудування) до 21% у 2012 році і 32% у 2017 році (2008 рік – 13,3%).

Машинобудування повинно взяти на себе роль авангардної ланки промислового комплексу. Темпи його розвитку повинні в два-три рази перевищувати загальні темпи зростання промислового виробництва, створюючи умови для структурно-інноваційної перебудови і технічного переоснащення всіх галузей економіки. Особлива увага має бути зосереджена на розвитку виробництв складної побутової техніки тривалого користування, яка дозволить значно підвищити культуру та ефективність домогосподарств, послабити залежність українського споживача від її імпорту. Модернізація машинобудування вимагає прискорення процесів оновлення основних засобів за рахунок впровадження складної наукомісткої та високотехнологічної техніки [3, с. 17–18]. Ключовою умовою науково-технологічної модернізації виробництва має стати активізація інноваційної діяльності, яка значною мірою залежатиме від створення сприятливих умов для проведення науково-технічної політики в рамках усього макроекономічного середовища. Першочергової уваги мають набути такі заходи:

- підтримання сталого економічного зростання, політичної стабільності, високого рівня зайнятості, додаткового сальдо платіжного балансу, формування сприятливої правової системи та загальної економічної кон'юнктури, що позитивно впливають на ініціативи підприємств та їх інноваційні зусилля;

- розвиток інститутів інноваційної інфраструктури, які сприятимуть нарощуванню технологічного потенціалу – технопарків, технополісів, бізнес-інкубаторів, науково-технологічних центрів, фондів венчурного інвестування, створення Національної ради з питань науки і технологій;

– прийняття політичних інструментів, які можуть бути задіяні для стимулювання процесу нарощування технологічного потенціалу.

Мають бути переглянуті умови фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності. Насамперед необхідно забезпечити встановлений законодавством України рівень фінансування науки і техніки – 1,7% ВВП, що допоможе активізувати інноваційну діяльність та сприятиме збільшення частки інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції до 20–30%. Також, потрібно здійснити комплекс заходів, спрямованих на підвищення енергоощадливості та енергозберігання українського промислового сектору.

Щоб зменшити залежність промислового сектору економіки від зовнішніх ринків, потрібно вжити заходи щодо розбудови внутрішнього ринку з метою доведення стимулюючого ефекту внутрішнього попиту безпосередньо до виробника. Будь-яка економічна політика повинна бути спрямована на обмеження негативних соціальних наслідків кризових явищ. Соціальні пріоритети мають бути реалізовані в умовах негативних показників економічної динаміки, що спонукає до концентрації ресурсів та зусиль навколо найсуттєвіших напрямів. Пріоритетами найближчого періоду мають стати збереження зайнятості вітчизняного трудового потенціалу, якості життя населення.

Література

1. Жаліло Я. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи / Я. Жаліло. – К.: НІСД. – 2009. – 52 с.
2. Ревенко А. Забута продуктивність // А. Ревенко // Дзеркало тижня. – 2008. – №10 (689). – С. 7–14.

3. Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року / М. Якубовський, В. Новицький, Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2007. – №11(552). – С. 4–18.

4. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 4.12.2009 р.).

5. Офіційний сайт міністерства економіки України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua> (дата звернення 4.12.2009 р.).

6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України. – 2009. – 354 с.

7. Україна в цифрах: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України. – 2009. – 259 с.

8. Кузнецов К. Криза руйнує інноваційний розвиток в Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.eprava.com.ua/publications/4a140101ed7dd> (дата звернення 4.12.2009).

9. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – №28. – С. 223.

10. Офіційний сайт національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua> (дата звернення 4.12.2009).

11. Виступ голови спілки промисловців та підприємців А. Кінаха від 14.10.2009 р. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.kinakh.com.ua/news/614.html> (дата звернення 4.12.2009).

12. Державна програма прогнозування науково-технічного та інноваційного розвитку України / Офіційний вісник України. – 2004. – №34. – С. 37.

13. Статистичний щорічник України 2007: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України. – 2008. – С. 572.

*Н.Д. БЕЛОУС,
к.е.н., доцент, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі*

Вдосконалення бюджетного механізму в Україні

У статті узагальнено теоретичні аспекти бюджетної системи, її механізму та бюджетної політики України, окреслено недоліки її функціонування. Дослідження присвячено розробці практичних рекомендацій щодо вдосконалення бюджетної системи на основі світових тенденцій та існуючих наукових розробок.

В статье обобщены теоретические аспекты бюджетной системы, ее механизма и бюджетной политики Украины, очерчены недостатки ее функционирования. Исследование посвящено разработке практических рекомендаций относительно усовершенствования бюджетной системы на основе мировых тенденций и существующих научных разработок.

In this article it was generalized theoretical aspects of the budgetary system of its mechanism and fiscal policy of

Ukraine, outlined lacks of its functioning. Research is devoted development of practical recommendations in relation to perfection of the budgetary system on the basis of world tendencies and existent scientific developments.

Постановка проблеми. Бюджетна система, її механізм та бюджетна політика відносяться до тієї сфери суспільного життя, що безпосередньо стосується інтересів кожного із членів суспільства, оскільки в них відображаються важливі економічні, соціальні та політичні питання. За сучасних економічних, соціальних та політичних умов одним з першочергових завдань для України постало вирішення проблеми формування ефективної державної бюджетної політики і особливо правильного вибору в її складі пріоритетів розвитку. Важливість питання побудови ефективної бюджетної по-

літики полягає у тому, що через бюджетну систему, зокрема, через її ланки перерозподіляється частина національного доходу, що обумовлено необхідністю створення централізованого фонду грошових коштів для забезпечення суспільних потреб та повного виконання державою своїх функцій. Сучасний стан економічних та соціальних процесів в Україні показує, що механізм формування державної бюджетної політики потребує вдосконалення: форм та методів планування бюджетів різних рівнів, ефективного використання бюджетних коштів, міжбюджетних стосунків тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання вдосконалення бюджетної політики та бюджетної системи, зокрема, в Україні не є новим. В її розвитку брали участь усі гілки влади: законодавча, виконавча і судова. Значними є наукові праці українських вчених, які багато в чому сприяли вирішенню проблем розробки ефективної бюджетної політики, зокрема таких, як Л.М. Бабич, Й.М. Бескид [1], С.А.Буковинський, С.О. Булгакова, О.Д. Василик [2, 3], А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, М.М. Ермошенко, О.П. Кириленко, В.І. Кравченко, І.О. Луніна, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова, Ц.Г. Огонь, В.Н. Опарін [5], К.В. Павлюк, Ю.В. Пасічник, Д.В. Полозенко, І.Ф. Радіонова, І.В. Сало, А.М. Соколовська, Є.Д. Жовтяк, С.І. Юрій [7]. В їх роботах запропоновано вирішення багатьох проблем удосконалення бюджетної системи в Україні.

Однак, незважаючи на існуючі наукові дослідження, все ще залишається ряд невирішених проблем щодо вдосконалення бюджетної системи на основі формування ефективної державної бюджетної політики в контексті її довгострокового планування і прогнозування, методів визначення її пріоритетів, узгодженості тощо.

Мета статті. Необхідність вирішення зазначених проблем підкреслює актуальність даного питання, а узагальнення теоретичних аспектів, існуючих напрацювань та розробка рекомендацій щодо вдосконалення бюджетної системи та ефективності формування державної бюджетної політики в Україні на основі сучасних світових тенденцій обумовлюють мету дослідження.

Виклад основного матеріалу. Сучасне економічне середовище характеризується постійними переломами, змінами негативними ситуаціями, непередбаченими подіями, які дестабілізують розвиток світової фінансової системи. За зазначених умов бюджетна система держави є найважливішим економічним регулятором. Від того, наскільки правильно побудовано бюджетну систему, залежить ефективне функціонування всього народного господарства країни, зовнішніх відносин тощо. З метою дослідження бюджетної системи України, проблем та специфіки її функціонування вважаємо за доцільне узагальнити її економічну сутність, розвиток, адже саме обґрунтування теоретичного аспекту дозволяє дійти науковій об'єктивності щодо розробки та реалізації практичних пропозицій.

Кожна держава має власну бюджетну систему і встановлює принципи її побудови, структури, взаємозв'язок об'єд-

наних у ній складових, тобто бюджетний устрій. Організація бюджетної системи або бюджетного устрою визначається державним устроєм країни. Залежно від організації державної структури розрізняються унітарні (єдині), федеративні та конфедеративні держави. Унітарні держави, до яких можна віднести наразі Україну, характеризуються поділом ланок бюджетної системи на державний бюджет та місцеві бюджети. Так, бюджетна система України з прийняттям Бюджетного кодексу від 21 червня 2001 року складається з державного бюджету та місцевих бюджетів. Федеративні та конфедеративні держави (США, Канада, Росія) характеризуються розподілом ланок бюджетної системи на державний бюджет (федеральний або бюджет центрального уряду), бюджет членів федерації та місцеві бюджети.

У кожній країні структура державного бюджету і бюджетний процес мають свої національні особливості. Це залежить від характеру адміністративної системи, структурних особливостей національного господарства, історичних та інших чинників. Необхідно зазначити, що на перших етапах розвитку бюджетна система багатьох країн характеризувалась залежністю державного бюджету від місцевих фінансів. Після Другої світової війни процес централізації бюджетної системи стосовно доходів різко посилювався в усіх державах. Істотно зросла питома вага державного бюджету в загальному обсязі ресурсів бюджетної системи. Наприклад, у США цей показник становить понад 50%, у Великобританії – понад 70%. За видатками спостерігається інша тенденція: збільшення питомої ваги в загальній сумі видатків бюджетної системи місцевих бюджетів, на які уряд перекладає значну частину витрат, спрямованих на розвиток економічної та соціальної інфраструктури, а також частину витрат на відтворення кваліфікованої робочої сили [3].

При вивченні складного історичного шляху, який пройшла бюджетна система України, можна констатувати різні наукові підходи. Так, періодизація економічної історії України серед науковців сьогодні не має єдиної точки зору. Певний ряд науковців, серед яких відомий дослідник української історії І.С. Коропецький, поділяють економічну історію України на два простори – один під Польсько-литовським королівством і другий під Росією. Інші пропонують поділити історію України на чотири періоди, які передбачають такі економічні критерії, як структура і напрями зовнішньої торгівлі та соціальні відносини. Деяко інша періодизація вітчизняної економічної історії була запропонована для збірки про українську економічну історію (Т.І. Дерев'янкін, 1983 р.). У цій збірці передреволюційна економічна історія України поділена на вісім розділів, у кожному з яких розглядається одна стадія економічного розвитку [1].

Зважаючи, що на формування бюджетних відносин де мали вплив не лише політичні події, а й економічні, нами пропонується така періодизація:

1) Київська Русь і Галицько-Волинське князівство (IX–XIII ст.);

2) Польсько–литовська доба (XIV–XVI ст.);

3) Козацька доба (XVI–XVIII ст.);

4) Україна в складі Російської, Австрійської та Австро–Угорської імперій (XVIII – початок XX ст.);

5) Україна в 1917–1922 роках XX ст.;

6) Україна в складі Радянського Союзу (30 грудня 1922 року – 15 липня 1990 року);

7) незалежна Україна від дня прийняття Декларації про Державний суверенітет України (з 16 липня 1990 року).

Пропонована схема не є універсальною, охоплює певні умовні історичні періоди, але вона дає можливість розглянути окремі бюджетні відносини, які мали свою специфіку, в межах цих історичних проміжків часу.

Бюджетна система України у своєму розвитку пройшла тривалий період становлення, протягом якого відбувались зміни в її побудові відповідно до діючого на той час суспільно–економічного ладу та устрою держави. Під час поневолення та втрати державності Україна не мала можливості формувати власну, національну фінансово–бюджетну систему, що не сприяло розвитку і зміцненню бюджетних відносин на рівні окремих територій та держави в цілому.

Для України історично характерними є окремі періоди розвитку та становлення державності: зокрема утворення Київської Русі, Запорозької Січі, Української Народної Республіки, України як самостійної держави. Питання утворення держави прямо пов'язано із формуванням необхідних атрибутів державності, в тому числі армії, апарату управління, фінансової системи, грошової одиниці, податків і митних зборів, державної казни – державного фонду як спеціального загальнодержавного фонду публічних фінансів тощо. Історія економічної і політичної взаємодії державних і місцевих органів влади в Україні бере свій початок від часів появи перших державних утворень. Однак необхідно зазначити, що основою державного бюджету ставали єдина система ввізного і вивізного мита й різні податки починаючи від данини, що існувала у формах «повозу» і «полюддя».

З проголошенням 24 серпня 1991 року і підтвердженням на Всеукраїнському референдумі 1 грудня 1991 року незалежності та утворення України як суверенної європейської держави розпочався сучасний період формування та розвитку бюджетної системи України як суб'єкта міжбюджетного права. З перших років незалежності бюджетна система України стала одним із головних атрибутів державності. Відбувалося поступове реформування бюджетних відносин України та розвиток міжбюджетного регулювання. Бюджетна система поступово вдосконалювалася і наповнювалася новим економічним змістом. Однак необхідно зауважити, що за своєю формою побудови вона залишилася незмінною десять років поспіль. Побудована структура та система управління бюджетними коштами залишилися за формою організації такими, якими були за часів Союзу РСР. Відповідно до Закону України «Про бюджетну систему України» від 28 квітня 1995 року бюджетна система складалася з Державного

бюджету України, республіканського бюджету Автономної Республіки Крим та місцевих бюджетів. Сукупність усіх зазначених бюджетів складала зведений бюджет України. Таким чином, в Україні збереглася практика формування та регулювання бюджетів на зразок бюджетної системи Союзу РСР практично до 2001 року із виконання централізованих адміністративних форм і методів управління бюджетними ресурсами та організації бюджетного процесу в державі [7].

Через недосконалість бюджетного законодавства постійно відбувалися зміни бюджетних правових норм та правил бюджетного регулювання. Відсутність стабільності і постійні зміни правил бюджетного процесу стали початком формування незбалансованих бюджетів. Починаючи з 1994 року за таких умов відбувся процес формування міжбюджетної заборгованості як результат і наслідок неузгоджених фінансово–бюджетних рішень. Україна як суверенна і незалежна держава є унітарною. Для забезпечення повноцінного виконання статей 92, 95, 132, 142, 143 та ін. Конституції України Верховна Рада України 21 червня 2001 року прийняла Бюджетний кодекс України. Відповідно до Бюджетного кодексу бюджетна система України, як зазначалося, складається із державного бюджету та місцевих бюджетів.

Місцевими бюджетами визнаються бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах та бюджети місцевого самоврядування. Бюджетами місцевого самоврядування є бюджети територіальних громад сіл, селищ міст та їх об'єднань. Кожна ланка бюджетної системи є самостійною. Затвердження кожного бюджету здійснюється відповідною Радою народних депутатів, виконання здійснюють виконавчі органи відповідного рівня. Самостійність бюджетів забезпечується наявністю закріплених джерел доходів та правом визначати напрями їх використання. Однак необхідно зауважити, що реальну самостійність місцеві бюджети отримують лише тоді, коли закріплених за ними доходів буде достатньо для фінансування заходів, пов'язаних із місцевим самоврядуванням. Бюджети вищих ланок об'єднують з нижчими з метою проведення аналізу та визначення основ регулювання економічного та соціального розвитку України.

Відповідно до Бюджетного кодексу бюджетна система – це сукупність державного бюджету та місцевих бюджетів, побудована з урахуванням економічних відносин, державного й адміністративно–територіального устроїв та врегульована нормами права.

Незважаючи на тривалий шлях реформування та вдосконалення, бюджетна система України є неефективною та потребує реформування, яке б стало дієвим фактором суттєвих економічних зрушень. Так, в умовах світової економічної нестабільності, формування ефективної бюджетної системи являється невід'ємною складовою стратегії стабілізації економіки.

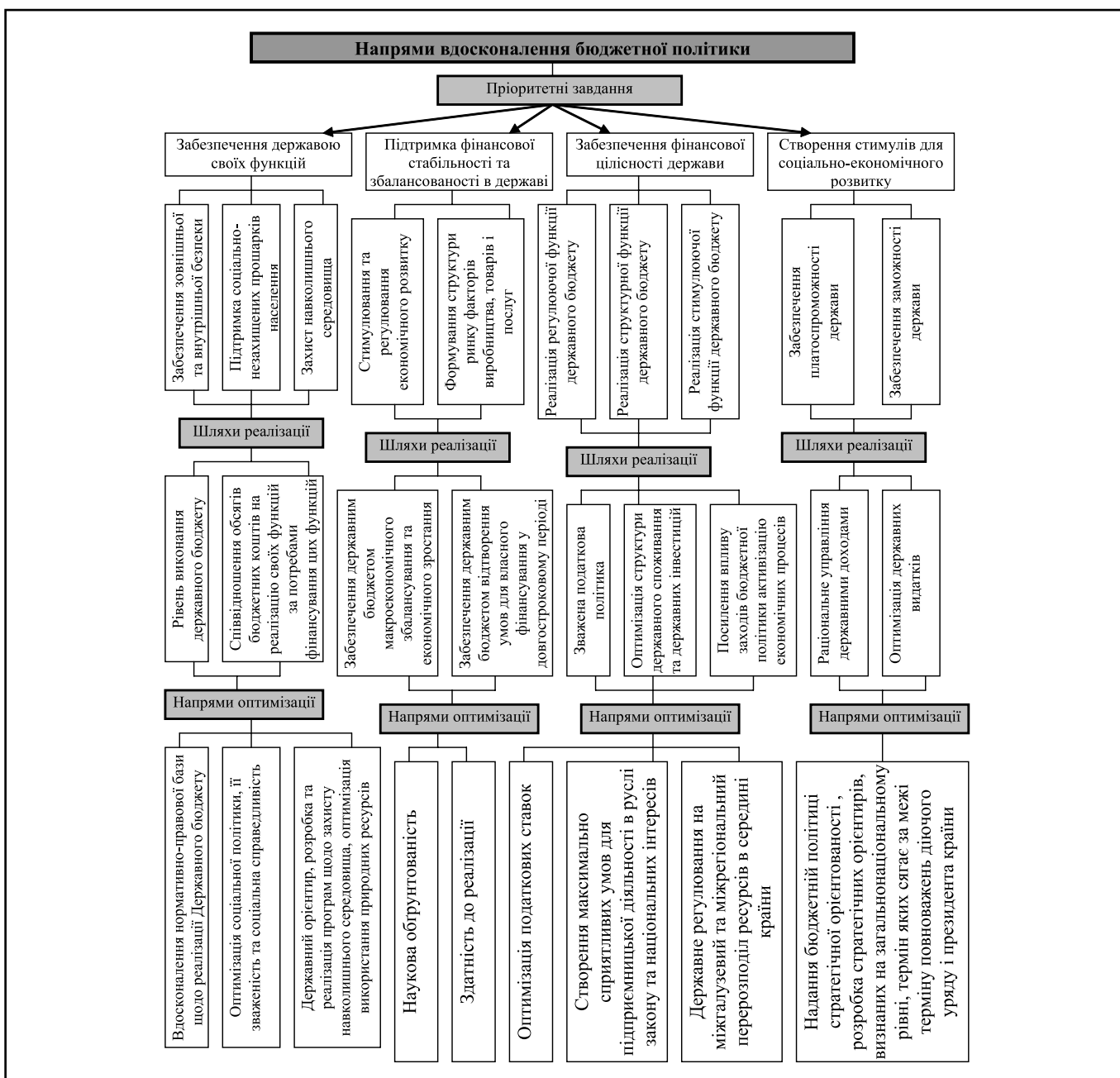
Ефективність функціонування бюджетної системи визначається дієвістю виконання нею її функцій, реалізація яких дося-

гається збалансованою бюджетною політикою. Врегульована бюджетна політика є дійовим засобом щодо ефективного формування державного бюджету. До проблем функціонування бюджетної політики України та бюджетної системи зокрема, можна віднести недосконалість законодавчої бази, традиційні, застарілі підходи в організації бюджетних відносин, політичну та економічну нестабільність в державі, світову фінансову кризу тощо. Зазначені негативні явища тягнуть за собою проблеми як із формуванням централізованого фонду коштів держави, так із його використанням.

Сьогодні розробляється і пропонується досить багато різних концепцій щодо вдосконалення бюджетної політики України. Постановою Кабінету Міністрів України від 1 березня 2007 року №316 було розроблено концепцію ро-

звитку бюджетної політики. Відповідно до цієї концепції було окреслено цілі і завдання бюджетної політики, із врахуванням соціально-економічних потреб держави. Однак, враховуючи сучасний політичний та економічний стан у країні, неефективний державний бюджет, навряд чи зазначена концепція біде реалізована. Узагальнюючи дослідження існуючих концепцій розвитку бюджетної політики нами пропонуються наступні напрями вдосконалення [4, 6].

За основу для розробки концепції розвитку бюджетної політики та бюджетної системи взагалі нами взято за основу їх принципи та функції. Так, з метою підвищення ефективності бюджетної політики бюджетна система України повинна будуватися на принципах стабільності, економічної обґрунтованості, достовірності, соціальної справедливості



Концепція розвитку бюджетної політики в контексті вдосконалення бюджетної системи України

(неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами), збалансованості, фінансової єдності, адміністративної самостійності, рівнозначності видатків, повноти, прозорості. Основними функціями та цілями бюджетної політики нами узагальнено такі:

- фінансове забезпечення виконання державою своїх функцій;
- підтримка фінансової стабільності та збалансованості в країні;
- забезпечення фінансової цілісності держави;
- створення стимулів для соціально-економічного розвитку.

Концепцію розвитку бюджетної політики, що забезпечить стабілізацію бюджетної системи в цілому, зобразимо на рисунку.

Як свідчать дані рисунку, за пріоритетні завдання бюджетної політики нами взято виконання її функцій та завдань. Так, пріоритетні завдання передбачають: забезпечення зовнішньої та внутрішньої безпеки країни; підтримку соціально-незахищених прошарків населення, захист навколишнього середовища; стимулювання та регулювання економічного розвитку; формування структури ринку факторів виробництва, товарів і послуг; реалізацію регулюючої функції державного бюджету; реалізацію структурної функції державного бюджету; реалізацію стимулюючої функції державного бюджету; забезпечення платоспроможності держави; забезпечення заможності держави. Сучасний стан бюджетної системи показує невиконання та необхідність вдосконалення зазначених завдань.

Як свідчать дані рисунку, нами запропоновано шляхи реалізації поставлених завдань бюджетної політики та окреслено напрями їх вдосконалення і оптимізації.

Напрямами оптимізації виконання державного бюджету, оптимізації співвідношення обсягів бюджетних коштів на реалізацію своїх функцій за потребами фінансування цих функцій нами запропоновано вдосконалення соціальної політики, її зваженість та соціальна справедливість, а також вдосконалення нормативно-правової бази щодо реалізації державного бюджету. Забезпечення захисту навколишнього середовища державою в останні роки набуває актуальності у всьому світі. Нами пропонується розробка та реалізація програм щодо захисту навколишнього середовища, оптимізація використання природних ресурсів тощо. В Україні існує багато зазначених програм, однак практично жодна з них не реалізується з метою захисту навколишнього середовища, а функціонує практично виключно на засадах поповнення дохідних статей державного бюджету.

Сучасна держава окрім виконання своїх безпосередніх владних та соціальних функцій несе відповідальність за ефективне функціонування усього комплексу відносин ринкової економіки країни. Тому засобами бюджетно-податкової політики здійснюється стимулювання та регулювання економічного розвитку, формування структури ринку факторів виробництва, товарів і послуг. Відтак державний бюджет

розглядається не лише як кошторис надходжень і витрат, але насамперед як засіб забезпечення макроекономічного збалансування та економічного зростання, фінансовим планом, який, серед іншого, передбачає відтворення умов для власного фінансування у довгостроковому періоді.

Недосконалість бюджетної політики підтверджується невиконанням Державним бюджетом своїх функцій. Основними серед них нами окреслено регулюючу, стратегічну та стимулюючу. Багато науковців заперечують необхідність окремого виділення стимулюючої функції бюджету, однак, на наш погляд для бюджетної політики у період дестабілізації економіки це принципово важливо. Якщо регулююча та структурна функції можуть бути спрямовані як на прискорення, так і на гальмування економічних процесів, стимулююча функція бюджету полягає у створенні максимально сприятливих умов для ефективної підприємницької діяльності в руслі закону та національних інтересів країни за допомогою податкових стимулів, субсидій або дотацій, інвестицій тощо.

Ефективність виконання державним бюджетом цих функцій може бути визначена при аналізі виконання річного бюджету лише частково. Необхідний також спеціальний стратегічний аналіз впливу бюджетних відносин на економічну динаміку та структуру, прогрес у реалізації намічених стратегічних пріоритетів.

Запропонована нами концепція не є досконалою та потребує подальшого вдосконалення та опрацювання. Тому наступними напрямами наших досліджень обрано вдосконалення та реалізація концепції розвитку бюджетної політики та бюджетної системи зокрема.

Висновки

Проведені дослідження щодо узагальнення економічної сутності бюджетної системи з метою її вдосконалення дозволяють дійти наступних висновків. Організація бюджетної системи або бюджетного устрою держави визначається її устроєм та має свої національні особливості. Історія бюджетної системи України бере початок від часів появи перших державних утворень та незважаючи на тривалий шлях реформування та вдосконалення є неефективною та потребує реформування. Нами запропоновано концепцію розвитку бюджетної політики, з метою забезпечення стабілізації бюджетної системи України. Концепція передбачає підвищення ефективності бюджетної політики та побудову бюджетної системи України на принципах стабільності, економічної обґрунтованості, достовірності, соціальної справедливості (неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами), збалансованості, фінансової єдності, адміністративної самостійності, рівнозначності видатків, повноти, прозорості. Нами зазначено, що довгостроковим пріоритетом бюджетної політики в Україні має стати створення передумов для прориву в інформаційне суспільство і форсування переходу

від рецесії та екстенсивного зростання до стійкого економічного поживлення та підйому.

Література

1. Бескид Й.М. Теоретичні підвалини дослідження суті державного бюджету України // Фінанси України. – 1998. – №1.
2. Василик О.Д. Державні фінанси України / Василик О.Д., Павлюк К.В.: Підручник. – К.: НІОС, 2002. – 608 с.
3. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.: НІОС. – 2000. – 416 с.

4. Лигоненко Л.А. Антикризисное управление: современное состояние, методическое и кадровое обеспечение // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 4(22). – С. 59–62.

5. Опарін В.М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення // Вісник НБУ. – 2000. – №5.

6. Рєзнікова Н. Про специфіку фінансової кризи в Україні // Персонал. Журнал інтелектуальної освіти. – 2006. – №3/2006.

7. Юрій С.І. Бюджетна система України / Юрій С.І., Бескид Й. – М.: К. – НІОС, 2000.

С.М. КОЖЕМ'ЯКИНА,
докторант, НДЕІ

Методичні особливості розрахунку сукупної продуктивності праці для міжнародних порівнянь

Стаття присвячена методичним аспектам щодо розрахунку сукупної продуктивності праці в економіці України для міжнародних порівнянь. Обґрунтовуються показники, що можуть бути використані для розрахунку сукупної продуктивності праці. Пропонуються методичні підходи щодо розрахунку показника сукупної продуктивності праці, що може бути використаний для міжнародних порівнянь України з іншими країнами, здійснюється експериментальний розрахунок.

Статья посвящена исследованию методических аспектов относительно расчета совокупной производительности труда для международных сравнений. Обосновываются показатели, которые могут быть использованы для расчета совокупной производительности труда. Предлагаются методические подходы относительно расчета показателя совокупной производительности труда, который может быть использован для международных сравнений Украины с другими странами, осуществляется экспериментальный расчет.

The article is devoted to research of methodical aspects in relation to the calculation of the combined labour productivity for international comparisons. Indexes which can be used for the calculation of the combined labour productivity are grounded. Methodical approaches are offered in relation to the calculation of index of the combined labour productivity, is carried out experimental calculation.

Постановка проблеми. Результати міжнародних зіставлень використовуються для оцінки рівнів загальноекономічного розвитку країн, добробуту націй, виявлення і порівняння ефективності національних економік, порівняння економічного потенціалу, аналізу фінансових можливостей країн, розробки політики і обсягів допомоги розвинених країн країнам, що розвиваються, аналізу кон'юнктури рин-

ків, порівнянь рівнів цін, вивчення міжнародної економічної інтеграції, розробки економічних теорій (моделей розвитку тощо). Показники міжнародних зіставлень використовуються міжнародними організаціями (ООН, Європейським Союзом, ОЕСР, Світовим банком, МВФ), урядовими органами, державними і приватними компаніями, банками, дослідницькими інститутами, університетами, пресою і окремими дослідниками в аналітичних і практичних цілях. Найбільшою мірою результати зіставлень використовуються в Європейському Союзі для розподілу обсягів допомоги між країнами – членами ЄС залежно від рівня розвитку.

Сукупна продуктивність праці в національній економіці є узагальнюючою характеристикою рівня розвитку економічної системи в цілому. Саме тому зростання сукупної продуктивності праці за умов глобалізації економічного простору є постійним об'єктом моніторингу з боку світових співтовариств.

Ми згодні з Т.П. Шинкаренко, що відомості щодо української економіки відсутні у більшості із аналітичних матеріалів відносно макроекономічних індикаторів національної економіки [6].

У зв'язку з інтеграцією вітчизняної економічної теорії в світову наукову систему помітної ваги набуває питання про взаємне збагачення досягненнями різних наукових шкіл і доктрин, що дозволяє уточнити концептуальні положення і сформулювати методичний апарат щодо розрахунку продуктивності праці в ретроспективі. З використанням міжнародної методології розрахунків виникає проблема зіставлення продуктивності праці між країнами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теорія продуктивності праці одержала значний розвиток в роботах російських вчених А. Анчишкіна, Є. Борисова, Л. Бляхмана, Л. Гатовського, Є. Капустіна, Д. Карпихина, В. Князевського,

Л. Костіна, Є. Маневича, А. Назарова, П. Маслової, А. Френкеля тощо. Серед українських вчених слід відмітити В.Ф. Беседіна, А.П. Ревенка, І. Лубчук, О.П. Сологуб, О. Цимбала, Т.П. Шинкаренко, І.К. Бондар та інших, в монографіях та наукових публікаціях яких були проведені порівняльні дослідження з використанням методичних підходів, які застосовуються міжнародними організаціями. В їх роботах були запропоновані нові показники для її вимірювання на індивідуальному, локальному і суспільному рівнях. У результаті був одержаний надійний інструмент для досліджень динаміки продуктивності праці, зокрема, факторного аналізу її зростання на мікрорівні. Щодо використання показника сукупної продуктивності праці для міжнародних порівнянь, то в вітчизняних дослідженнях цій проблемі приділяється незначна увага. Заслугують на увагу наукові публікації В.Ф. Беседіна, А.П. Ревенка, в яких започатковано вирішення проблем, пов'язаних із міжнародними порівняннями сукупної продуктивності праці. В зв'язку з чим дане питання є актуальним.

Мета статті – здійснити дослідження існуючих методичних підходів щодо розрахунку сукупної продуктивності праці для міжнародних порівнянь та запропонувати методичні рекомендації щодо розрахунку цього показника в Україні.

Виклад основного матеріалу. Розрахунки сукупної продуктивності праці для міжнародних порівнянь складають окремий блок різносторонніх завдань, які відповідні органи влади теж мають вирішувати. Проблеми стосуються сутності продуктивності праці, визначення показників результативності (чисельника) та показників витрат праці (знаменника). Також проблеми її розрахунку за умови дефіциту статистичних даних, наприклад, для поточного року, коли ще відсутні публікації міжнародних організацій МОП, ПРООН, МВФ, ОЕСР тощо.

Міжнародні зіставлення продуктивності праці, як правило, проводяться по двох країнах. Порівняння рівня продуктивності праці трьох і більше країн зустрічається досить рідко через труднощі в приведенні показників результатів виробництва і витрат праці до однорідного вигляду.

Західні економісти дають трактування категорії продуктивності праці як відношення результатів виробництва до витрат всіх виробничих чинників. Із їхньої точки зору продуктивність праці є частковим показником глобальної продуктивності чинників разом з продуктивністю основного капіталу, продуктивністю проміжного споживання і іншими чинниками виробництва. Таким чином, західна економічна наука розуміє під продуктивністю показник, близький за своїм змістом до показника економічної ефективності суспільного виробництва. Найбільш поширене застосування в розрахунках показників продуктивності праці західні економісти пояснюють простотою вимірювання витрат живої праці. Крім того, вони визнають, що жива праця дотепер у багатьох галузях економіки є домінуючим чинником створення вартості [1].

Між живою і упредметненою працею немає принципової різниці, це ділення умовне, залежне від часу і простору.

Продукт попереднього самостійного виробництва виступає у формі витрат упредметненої праці в подальшому виробництві. Доцільність розрахунку продуктивності праці з урахуванням повних витрат викликана тим, що збільшити вироблення на одного працівника можна не тільки шляхом інтенсифікації і кращої організації праці, а й шляхом нарощування технічної оснащеності живої праці [1].

Згідно з думкою західних економістів найбільш важливим чинником виробництва залишається жива праця. Для її вимірювання на макроекономічному рівні вони використовують або середню чисельність зайнятих за даний період, або відпрацьований час. Щоб визначити витрати праці, застосовують два варіанти:

1) зважують час, відпрацьований в даній галузі, по годинній ставці заробітної платні даної категорії працівників до вирахування податків;

2) підсумовують відпрацьований час, ігноруючи його якісну неоднорідність.

При цьому виникає ще одна важлива практична проблема – відмежування фактично відпрацьованого часу від часу сплаченого. Єдиний шлях її рішення – проведення відповідного вибіркового обстеження і потім подальше розповсюдження його результатів на всі підприємства даної галузі.

При характеристиці рівня продуктивності в цілому по економіці країни і динаміки цього рівня можна враховувати не тільки зайняте населення, а й безробітних, тобто виходити з чисельності економічно активного населення. В європейських країнах існують два джерела даних про безробіття: офіційні, явно занижені дані, і дані профспілок, які відображають реальну ситуацію. При розрахунках сукупної продуктивності праці на макrorівні правильніше використовувати дані профспілок. В Україні офіційний рівень безробіття розраховують за методикою Держкомстату України та методологією МОП. Причому за методологією МОП рівень безробіття більше в два-три рази відносно розрахованого за методикою Держкомстату. Так, у 2007 році рівень безробіття за методикою Держкомстату становив 2,38%, а за методологією МОП – 7,71%, в 2008 році відповідно 2,15 та 7% [9]. Таким чином, для розрахунків продуктивності праці на базі чисельності економічно активного населення постає проблема вибору рівня офіційного безробіття і тому

Можливі труднощі при співставленні між країнами показників продуктивності праці галузі сільського господарства щодо визначення витрат праці і витрат праці ненайманих працівників. Тривалість робочого дня в сільському господарстві порівнюваних країн суттєво коливається залежно від природних чинників, географічної зони і вирощуваної культури. Тому для визначення витрат праці використовують наближені експертні оцінки. Розрахунок витрат праці ненайманих працівників здійснюється або за даними вибіркового обстеження про середню тривалість робочого дня або робочого тижня, або шляхом умовного прирівнювання тривалості робочого дня різних категорій ненайманих пра-

цівників до тривалості робочого дня відповідних категорій найманих працівників. Ці витрати включають час, відпрацьований підприємцями (власниками) і членами його сім'ї, що працюють безкоштовно.

Таким чином, у практиці міжнародних розрахунків можуть бути використані такі показники витрат праці (табл. 1).

У ході міжнародних порівнянь для розрахунку продуктивності праці як чисельник можуть бути використані – ВВП, валовий національний доход, ВНП, а також валова додана вартість (ВДВ), випуск (ВВ) як економіки в цілому, так і її галузей.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) – це кінцевий вартісний результат господарської діяльності в межах країни. ВВП охоплює результати економічної діяльності підприємств, організацій, закладів і окремих осіб, незалежно від їх державної приналежності та громадянства, які зайняті підприємництвом на території даної країни і обчислюється на основі доданої вартості всіх галузей і сфер економіки. Валовий національний продукт відрізняється від ВВП тим, що враховує доходи фірм і громадян даної країни, отримані за кордоном, проте виключає доходи зарубіжних компаній та осіб, які займаються діяльністю в даній країні. При здійсненні міжнародних порівнянь як взаємозамінний з ВВП показник використовується валовий національний дохід – такий же кінцевий вартісний результат господарської діяльності в межах країни плюс доходи від власності, що переводяться від її резидентів (фізичних і юридичних осіб) з–за кордону, і мінус доходи від власності, що переводяться з неї за кордон нерезидентами.

Валовий випуск (ВВ) – це сукупна ринкова вартість товарів та послуг, вироблених за рік резидентами країни в базових цінах. При цьому під базовими цінами розуміють ціни, які складаються із собівартості та прибутку і не включають в себе продуктові податки (акцизний збір, податок на додану вартість, мито та ін.). Основним недоліком цього показника, на думку західних економістів, є те, що він залежить від обсягу і цін на матеріальні витрати. Ця обставина позначається на динаміці продуктивності праці, істотно утруднюючи зіставлення продуктивності праці не тільки в різних галузях економіки, але навіть в одній і тій же галузі. Проте, продуктивність праці на базі валового випуску широко використовується в практиці статистики розвинених країн. Пояснюється це простою розрахунків даного показника і наявністю достатньої кількості достовірної статистичної інформації.

Валова додана вартість – це вартість валової виробленої продукції за відрахуванням вартості витрат на сировину та матеріали, а також інших витрат проміжного споживання. В порівнянні з продуктивністю праці, основою на валовому

випуску, темп зростання продуктивності, розрахованої по доданій вартості, менше залежить від будь-якої зміни співвідношення між витратами проміжної продукції і витратами праці. Тому для міжнародних розрахунків пропонується використовувати ВВП та валову додану вартість.

Здійснюючи такі розрахунки, слід пам'ятати, що порівняння між країнами ускладнюється такими факторами: впливом обмінних курсів (коливання курсу валют призводять до коливань показників продуктивності), відмінністю країн за економічними концепціями (групами країн з однаковим розвитком та підходами до ведення економіки), відмінністю країн за географічними розмірами та кількістю населення, складністю секторальних порівнянь між країнами, різними методами розрахунку безробіття та ВВП, різними методами розрахунку доданої вартості по видах економічної діяльності між країнами, несинхронністю національних бізнес-циклів тощо [4, с. 62].

Для того, щоб збільшити точність і достовірність вимірювань, в 2002 році Р. Шреєр і Ф. Кочелін запропонували використовувати в дослідженнях показник паритету купівельної спроможності – принцип обчислення валютного курсу на основі динаміки цін в двох країнах. Оскільки товари і послуги мають різну вартість у різних країнах, використання паритету дозволяє зробити показники ВВП країн більш порівнюваними. Формула запропонована Кумаром і Расселом [4, с. 63]:

$$П = ВВП / РП, \quad (1)$$

де П – продуктивність праці;

ВВП – валовий внутрішній продукт в реальному виразі;

РП – ресурс праці (який можна розраховувати як загальну кількість годин відпрацьованих в економіці чи галузі, так і загальну кількість зайнятих в економіці чи галузі) набуде вигляду

$$П = ВВП^{ПКС} / РП, \quad (2)$$

де ВВП^{ПКС} – реальний валовий внутрішній продукт з урахуванням паритету купівельної спроможності (ПКС).

У ході міжнародних порівнянь ВНП та теж ВНД перераховується за паритетом купівельної спроможності – умовним обмінним курсом, що показує, скільки національних грошових одиниць потрібно для купівлі стандартного набору товарів і послуг.

Нагадаємо схему розрахунку ПКС. Вихідний показник розбивають на однорідні первинні групи, всередині яких експертним способом визначають певну кількість товарів-представників; на підставі національних цін відібраних товарів-представників обчислюють індивідуальні та групові паритети купівельної спроможності валют, що потім агрегуються різними методами у зведений ПКС, котрий і ви-

Таблиця 1. Показники витрат праці в показнику продуктивності праці для міжнародних порівнянь

	Кількість осіб	Кількість відпрацьованих людино-годин
Населення	+	-
Зайнятість	+	+
Наймані працівники	+	+
Економічно активне населення	+	-

користують для оцінювання показників у порівнянні валюті. А саме: порівнюють ціну в національній валюті на території даної країни і в доларах США на території останніх набору з 3200 споживчих товарів, 236 інвестиційних товарів і 16 будівельних об'єктів. У ряді країн ПКС нижче за обмінний курс (в Японії, багатьох країнах Західної Європи), але в більшості країн (включаючи Україну) ПКС вище за обмінний курс. Іншими словами, виражаючи суть ПКС, фахівці Світового банку пишуть, що «міжнародний доллар» має таку ж купівельну спроможність відносно ВВП країни, яку доллар США має в Сполучених Штатах Америки [7].

Оцінки на базі ПКС є більш об'єктивними і відображають рівень розвитку країн в єдиній валюті. Якщо країни мають стабільний валютний курс, незначні транспортні витрати, конкурентоспроможний, вільний внутрішній ринок і ідентичне ціноутворення, то перерахунок ВВП в єдину валюту за валютним курсом не спотворить динаміку ВВП в національних грошових одиницях. Перерахунок ВВП за валютним курсом в країнах перехідного періоду і в країнах, що розвиваються, приводить до спотворення даних за рахунок того, що фактичний валютний курс неточно відображає початковий економічний потенціал, змінюється не синхронно з темпами інфляції на внутрішньому ринку і за рахунок ряду інших чинників.

Згідно з ПКС ВВП України в 2007 році становив \$355,7 млрд., а не \$106 млрд. згідно з офіційним курсом гривні до долара, що виводить нас на 29-те місце серед 189 економік світу. Якщо ж врахувати, що згідно з висновками Міністерства економіки близько 39% всієї вартості товарів і послуг, вироблених в Україні, припадає на тінювий сектор економіки, то за показником ПКС ВВП країни вже становить майже \$500 млрд. А це вже майже \$11 000 на душу населення. Крім цього, згідно з методиками обрахунку ВВП цей показник не враховує так звану економіку домашніх господарств, тобто вартість товарів і послуг, які домашні господарства виробляють для власного споживання. Якщо валовий показник «економіки домашніх господарств» у розвинених економіках Європи та США відносно невеликий, то в Україні такий показник може досягати 20–30% ВВП країни. Тому що переважна більшість українців все ж таки віддають перевагу домашньому харчуванню, а більшість сільських домогосподарств у країні взагалі живуть з індивідуального підсобного господарства. Тому з врахуванням «економіки домашніх господарств» річний ВВП України може сягати показника \$600–650 млрд., тобто близько \$13–14 тис. на душу населення в рік. (Для порівняння: ВВП на душу населення, розрахований за показником паритету купівельної спроможності, у США становить \$41 399, у Франції – \$29 316, в Ізраїлі – \$25 416 [8].)

За рівнем показника паритету купівельної спроможності в Україні ситуація виглядає так. По-перше, ми наразі маємо явно завищений курс долара до гривні, що, перш за все, вигідно експортерам. Експерти вважають, що реальний курс гривні до долара США має бути на рівні 2,5–3,0. Ясно, що від

існуючого курсу долара страждають всі споживачі в Україні, переплачуючи чи не вдвічі за імпортні товари.

Через політичні чинники керівництво Нацбанку не наважиться встановити реальний чи наближений до реального курс долара до гривні. Також потрібно врахувати, що такий крок зробить експортно орієнтовані галузі економіки збитковими, зважаючи на застарілі технології та менеджмент на більшості підприємств України. Зрештою це призведе до колапсу економіки та соціальної сфери таких регіонів, як Донбас, Запоріжжя, Дніпропетровщина та Харківщина. Інша складова ПКС – низькі, неринкові тарифи і ціни, які ще залишились у багатьох сферах і галузях економіки. Наприклад, тарифи ЖКГ та на пасажирські перевезення залізницею і т.д. [8].

Але, незважаючи на зазначені методологічні проблеми, для орієнтації щодо співвідношень сукупної продуктивності праці в Україні та зарубіжних країнах найбільш обґрунтованим можна вважати використання показників ВВП на душу населення за паритетами купівельної спроможності, які щорічно друкуються у «Доповідях про людський розвиток».

Для переходу від показників на душу до показників сукупної продуктивності праці пропонується використовувати співвідношення між чисельністю населення та чисельністю зайнятих по країнах, які наводяться у щорічниках МОП Yearbook of Labour Statistics. Такі розрахунки слід розглядати скоріше як орієнтовні, ніж як абсолютно точні співвідношення. Це стосується як чисельника, так і знаменника відповідного показника.

Щодо чисельника, то розрахунок може базуватися на використанні даних Проекту міжнародних порівнянь, який спільно здійснюється Світовим банком, Пенсільванським університетом (США), Статистичним департаментом Секретаріату ООН та в останні роки ОЕСР. Базові розрахунки між країнами здійснюються один раз на три роки і охоплюють порівняння кількох сотень товарів та послуг, які формують ВВП за елементами кінцевого використання. Національні ціни по окремих видах товарів та послуг порівнюються з відповідними американськими і, таким чином, розраховуються співвідношення паритетів купівельної спроможності (ПКС).

Розрахунки цих показників в методологічному і, особливо, у практичному плані надзвичайно складні і займають кілька років. Обчислення співвідношень по окремих країнах за роки, які ідуть після базового, здійснюються на основі співвідношень індексів-дефляторів ВВП у середньорічному (не грудневому, як прийнято в Україні) обчисленні. Національні індекси-дефлятори порівнюються з американськими, і, таким чином, отримують показники ВВП по окремих країнах за наступні (після розрахунків за базовий період) роки.

Показники абсолютних обсягів ВВП за ПКС в розрахунку на душу населення оприлюднюються щорічно з лагом у два роки у «Доповідях про людський розвиток» Програми розвитку ООН (ПРООН) і одночасно видаються англійською та російською мовами. Так, у доповідях за 2006 рік публікуються дані щодо ВВП за 2004 рік, а в останніх «Доповідях» за 2007/2008 роки були наведені дані щодо ВВП за 2005

рік. Ймовірніше за все, на відміну від усіх попередніх «Доповідей», які з 1990 року видавалися щорічно, останній випуск позначений двома роками і у 2008 році не передбачається їх черговий випуск (у 2007 році презентація «Доповідей» відбулася в листопаді) [10].

Світовий банк також щорічно розраховує аналогічні показники по країнах світу у форматі ПКС, але не ВВП (валовий внутрішній продукт), а ВВП (валовий національний продукт). По Україні, як і більшості інших країн, абсолютні показники ВВП і ВВП дуже близькі (різниця – сальдо рахунків з іншими країнами). Тому, якщо є дані Світового банку щодо ВВП України після 2005 року, то є можливим розрахунок показника ВВП по співвідношенню ВВП/ВВП за 2006–2007 роки з незначною похибкою. Слід звернути увагу, що використання офіційного валютного курсу для перерахунків ВВП окремих країн (у тому числі України) в долари США, які здебільшого використовуються у ЗМІ, політиками та окремими економістами, є некоректним і помилковим. Офіційний курс теоретично має формуватись лише щодо кола товарів та послуг, які є об'єктом зовнішньої торгівлі (експорт та імпорт), а також з урахуванням політичних міркувань.

Для більшості країн, які розвиваються, та країн з перехідною економікою (до яких належить і Україна) перерахунок

ВВП в американські долари за середньорічним офіційним курсом у порівнянні з перерахунками за ПКС дає результати у кілька разів нижчі. А по більшості розвинутих країн, навпаки, децю більші (табл. 2).

Щодо знаменника, то ідея його визначення базувалась на заміні у показнику ВВП за ПКС на особу, які наводяться у «Доповідах про людський розвиток», тобто величин ВВП у млрд дол. на чисельність населення, на показник чисельності зайнятих. Оскільки у СНР і концепції зайнятості МОП застосовується однакове розуміння кордонів економічної діяльності, то показники ВВП за ПКС не на особу, а на зайнятого дозволяють порівнювати показники продуктивності праці між країнами.

Для цього слід поділити дані середньорічної чисельності населення, які також наводяться у статистичних таблицях «Доповідей про людський розвиток», на загальну середню чисельність зайнятих у всіх галузях економіки, які наводяться у статистичних щорічниках МОП Yearbook of Labour Statistics, і на показник (коефіцієнт), який показує співвідношення між чисельністю населення та чисельністю зайнятих, перемножити показник ВВП на душу населення. Таким чином, відносно не важко розрахувати показники продуктивності праці в доларах США по окремих країнах та порівнювати їх між собою.

Таблиця 2. Співвідношення між ВВП окремих країн у доларах США при перерахунках за середньорічним офіційним курсом та за ПКС (ВВП у \$ млрд.)*

Країни	2000 рік			2005 рік		
	офіційний курс	ПКС	ПКС до офіційного курсу, %	офіційний курс	ПКС	ПКС до офіційного курсу, %
Центральна та Східна Європа і СНД	746,8	2746,7	368	1873,0	3827,2	204
Україна	31,8	188,9	594	82,9	322,4	389
Росія	251,1	1219,4	398	763,7	1552,0	203
Білорусь	29,9	75,5	253	29,6	77,4	262
Узбекистан	7,7	60,4	784	14,0	54,0	529
Молдова	1,3	9,0	692	2,9	8,8	303
Польща	157,7	349,8	222	303,2	528,5	174
Країни, що розвиваються	6059,4	17438,0	288	6059,4	17438,0	288
з них найменш розвинуті країни	178,5	669,4	375	306,2	1081,8	353
Китай	1080,0	5019,4	465	2234,3	8814,9	394
Бразилія	595,5	1299,4	218	796,1	1566,3	197
Індія	457,0	2395,4	524	805,7	3779,0	469
Єгипет	98,7	232,5	236	89,4	321,1	359
Філіппіни	74,1	300,1	405	99,0	426,7	431
Таїланд	122,2	388,8	318	176,6	557,4	316
В'єтнам	31,3	156,8	501	52,4	255,3	487
Зімбабве	7,4	33,3	450	3,4	26,5	779
Уганда	6,2	26,8	432	8,7	41,9	482
Ефіопія	6,4	43,0	672	11,2	75,1	671
Країни ОЕСР з високим рівнем доходу	24053,3	23685,6	98	32404,5	30711,7	95
Японія	4841,6	3394,4	70	4534,0	3995,1	88
Франція	1294,2	1426,6	110	2126,6	1849,7	87
ФРН	1873,0	2062,2	110	2794,9	2429,6	87
Норвегія	161,8	134,4	83	295,5	191,5	65
Іспанія	558,6	768,5	138	1124,6	1179,1	105
Світ в цілому	30971,1	44002,4	142	44155,7	60597,3	137

* Доклад о развитии человека за 2002 год. ПРООН, Нью-Йорк, 2002, с. 190–193; Доклад о развитии человека 2007/2008, ПРООН, Нью-Йорк, 2007, с. 277–280.

Таблиця 3. Продуктивність праці в економіці України та зарубіжних країн (% до України – виробництво ВВП за паритетом купівельної спроможності (ПКС) у \$ на зайнятого)*

Країни	1990	1995	2000	2005
Україна	100	100	100	100
США	431	1119	763	570
Канада	374	926	619	429
Японія	332	824	652	405
ФРН	374	892	599	429
Франція	421	1071	605	492
Велика Британія	323	838	536	457
Італія	403	1123	682	477
Іспанія	350	917	534	400
Польща	89	276	256	242
Росія	152	196	200	147
Білорусь	109	201	185	115
Туреччина	125	304	230	179
Китай	11	99	75	75

Наведено за [2, с. 44].

Таблиця 4. Показники сукупної продуктивності праці на макроекономічному рівні

Рівень	Показник	Умовні позначення
Міжнародні співставлення	ВВПдол. / Чнас ВВПпкс / Чнас ВВПдол. / Чзайн ВВПдол. /КЛГзайн	ВВПдол. – ВВП в доларах США ВВПпкс – ВВП за паритетом купівельної спроможності Чнас – чисельність населення Чзайн – чисельність зайнятих КЛГзайн – кількість відпрацьованих людино-годин зайнятими

У табл. 4 наводиться система показників, яка може бути використана для міжнародних порівнянь продуктивності праці. Проте для орієнтації щодо співвідношень продуктивності праці в Україні та зарубіжних країнах найбільш обґрунтованим можна вважати використання, як вихідної характеристики, показників ВВП на душу населення за паритетами купівельної спроможності.

Згідно із запропонованими методичними підходами продуктивність праці для міжнародних порівнянь розраховуємо як відношення ВВП в доларах та по паритету купівельної спроможності до чисельності населення, чисельності зайнятих або кількості відпрацьованих людино-годин зайнятими:

$$П\text{ дол} = \text{ВВПдол.} / ЧЗ, \quad (3)$$

$$П\text{ ррр} = \text{ВВПпкс} / ЧН, \quad (4)$$

$$П\text{ ррр} = \text{ВВПпкс} / ЧЗ, \quad (5)$$

$$П\text{ дол} = \text{ВВПдол.} / \text{КЛГзайн}, \quad (6)$$

де ВВПдол. – ВВП у доларах США. Визначається як добуток ВВП поточного періоду в номінальному виразі і середньорічного валютного курсу долара;

ВВП пкс – ВВП за паритетом купівельної спроможності;

ЧН – чисельність населення;

ЧЗ – чисельність зайнятих;

КЛГзайн – кількість відпрацьованих людино-годин зайнятими.

Розрахунки відносного показника продуктивності праці для міжнародних порівнянь визначаються як відношення продуктивності праці в поточному періоді (t) до продуктивності праці в попередньому періоді (t-1).

$$ІП\text{ пкс}_t = П\text{ пкс}_t / П\text{ пкс}_{t-1}, \quad (7)$$

де ІП пкс_t – індекс продуктивності праці в періоді (t);

П пкс_t – продуктивність праці в періоді, для якого проводиться розрахунок (t);

П пкс_{t-1} – продуктивність праці в попередньому періоді (t-1).

Джерелами інформації є щорічні публікації ПРООН Human Development Reports та статистичні щорічники МОП Yearbook of Labour Statistics.

У табл. 5 наведено експериментальні розрахунки на базі запропонованих методичних рекомендацій.

За допомогою цієї таблиці також можна розрахувати інші показники, що характеризують ринок праці. Так, співвідношення між числом зайнятих і чисельністю населення дає інформацію про здатність будь-якої економіки створювати можливості для працевлаштування для працездатного населення і тієї його частини, що бажає працювати. Воно визначається як частка зайнятого населення в працездатному віці тій або іншій країні. Тлумачення цього показника достатньо однозначне: чим вище співвідношення між чисельністю зайнятих і чисельністю населення, тим більше частка зайнятого населення і менше частка населення яке безпосередньо не бере участь в ринковій діяльності (безробітні або непрацездатні). У цілому рівень безробіття є показником, який звичайно використовується для відстежування розриву між пропозицією робочої сили і попитом на неї.

Далі, як свідчить табл. 4, у 2008 році динаміка показників продуктивності дещо змінилась в порівнянні з попередніми роками. В 2008 році ВВП у доларовому виразі зріс на 28,4% пунктів за рахунок незначного зростання валютного курсу та підвищених темпів рівня інфляції. Темпи продуктивності праці розраховані за ВВП за паритетом купівельної спроможності та кількістю зайнятих скоротились відно-

Таблиця 5. Показники продуктивності праці для міжнародних співставлень

Роки	ВВП, \$ млн.	ВВП _{ppp} \$ млн.	ЧН, тис. осіб	ЧЗ, тис. осіб	КЛГ _з	ВВП _{дол} /ЧН	ВВП _{дол} /ЧЗ	ВВП _{дол} /КЛГ _з	ВВП _{ppp} /ЧН	ВВП _{ppp} /ЧЗ	ВВП _{ppp} /КЛГ _з
в номінальному виразі											
2000	31263	161,4	49497	20175,0		632	1550		3261	8000	
2001	38053	180,4	48675	19971,5	33211,5	782	1905	1,16	3706	9033	5,43
2002	42366	193,1	48199	20091,2	33635,7	879	2109	1,26	4007	9612	5,74
2003	50158	216,1	47817	20163,3	33832,8	1049	2486	1,49	4519	10717	6,39
2004	64871	248,8	47451	20295,7	37044	1367	3196	1,75	5243	12259	6,72
2005	86208	263,0	47103	20680,0	37484,9	1830	4169	2,29	5584	12718	7,02
2006	107753	291,3	46789	20730,4	37397,5	2303	5198	2,83	6226	14052	7,79
2007	140484	322,4	46510	20904,7	37741,2	3021	6720	3,64	6921	15397	8,53
2008	180342	337,0	46258	20972,3	3899	8599	7285	16069
індекси до попереднього року, у %											
Роки	$I_{ВВП}$	$I_{ВВПppp}$	$I_{ЧН}$	$I_{ЧЗ}$	$IKЛГ_z$	$I_{\frac{ВВП_{дол}}{ЧН}} = \frac{I_{ВВП_{дол}}}{I_{ЧН}}$	$I_{\frac{ВВП_{дол}}{ЧЗ}} = \frac{I_{ВВП_{дол}}}{I_{ЧЗ}}$	$I_{\frac{ВВП_{дол}}{КЛГ_z}} = \frac{I_{ВВП_{дол}}}{I_{КЛГ_z}}$	$I_{\frac{ВВП_{ppp}}{ЧН}} = \frac{I_{ВВП_{ppp}}}{I_{ЧН}}$	$I_{\frac{ВВП_{ppp}}{ЧЗ}} = \frac{I_{ВВП_{ppp}}}{I_{ЧЗ}}$	$I_{\frac{ВВП_{ppp}}{КЛГ_z}} = \frac{I_{ВВП_{ppp}}}{I_{КЛГ_z}}$
2000											
2001	121,7	111,8	98,3	99,0		123,8	123,0		113,7	112,9	
2002	111,3	107,0	99,0	100,6	101,3	112,4	110,7	109,9	108,1	106,4	105,7
2003	118,4	111,9	99,2	100,4	100,6	119,3	118,0	117,7	112,8	111,5	111,2
2004	129,3	115,1	99,2	100,7	109,5	130,3	128,5	118,1	116,0	114,4	105,2
2005	132,9	105,7	99,3	101,9	101,2	133,9	130,4	131,3	106,5	103,7	104,5
2006	125,0	110,8	99,3	100,2	99,8	125,8	124,7	125,3	111,5	110,5	111,0
2007	130,4	110,5	99,4	100,8	100,9	131,2	129,3	129,2	111,2	109,6	109,5
2008	128,4	104,5	99,5	100,3	129,1	128,0	...	105,3	104,4	...

сно 2007 року до 4,4%. Таким чином, в Україні в 2008 році ще збереглися позитивні тенденції зростання продуктивності праці. Розрахунки показують, що дані по ВВП за паритетом купівельної спроможності відображають більш реальну ситуацію в економіці, ніж за ВВП у доларах.

Висновки

Отже, для орієнтації щодо співвідношень продуктивності праці в Україні та зарубіжних країнах найбільш обґрунтованим можна вважати використання як вихідної характеристики – показників ВВП на душу населення за паритетами купівельної спроможності. Для переходу від показників на особу до показників продуктивності праці слід використовувати співвідношення між чисельністю населення та чисельністю зайнятих по країнах, які наводяться у щорічниках МОП. У статті доведено, що використання офіційного валютного курсу для перерахунків ВВП України у долари США є не коректним.

Побудована таким чином вітчизняна система показників виміру продуктивності праці доповнена показником сукупної продуктивності праці для міжнародних порівнянь праці відповідатиме рекомендаціям «Керівництва ОЕСР по виміру зростання продуктивності на рівні галузі і на агрегованому рівні», а також враховує наявну статистичну базу в Україні.

Література

1. Баканов М.И. Теория экономического анализа: Учебник – 4-е изд., доп. и перераб. / Баканов М.И., Шеремет А.Д. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 375 с.

2. Беседін В.Ф., Горшкова Н.І., Кожемякіна С.М., Могілат І.М., Ревенко А.П. Визначення і прогнозування показників продуктивності праці. Економіка України: стратегічне планування. Колективна монографія за ред. В.Ф. Беседіна, Музиченка А.С. – К.: Інтеллект, 2008. – С. 38–49.

3. Сологуб О.П. Продуктивність економіки: регіональні аспекти. – Вид-во «Знання», 1998. – С. 130–133.

4. Лубчук І. Продуктивність праці як інструмент дослідження технологічного розриву / Лубчук І. // Вісник ТДГУ. – №4. – 2006. – С. 62–67.

4. Методологические рекомендации по расчетам совокупных затрат труда по производству товаров и услуг на всех видах работ и показателя производительности труда по видам экономической деятельности соответствии с ОКВЭД. Москва. – 2005. – 21 с.

5. Совместное совещание ЕЭК/Евростата/ФАО/ОЭСР по европейской продовольственной и сельскохозяйственной статистике (Женева, 17–19 октября 2001 года).

6. Шинкоренко Т.П. Структурні зміни в економіці України: порівняння із загальносвітовими тенденціями // Економіка і прогнозування. – 2006. – №4. – С. 77–92.

7. Чернецкий Ю. Заметки сурового реалиста. Еженедельник. [Електронний ресурс] №41 (289) 14–20 октября 2005 г. Доступный з: <<http://www.2000.net.ua/print?a=/paper/34402>>

8. <http://www.pravda.com.ua/articles/4b1a9f2a41cf2/>

9. Статистика НБУ. Реальный сектор. Рівень безробіття. [Електронний ресурс] <http://www.bank.gov.ua/Statist/index.htm>

10. Ревенко А. Забытая производительность труда [Електронний ресурс] / Зеркало недели. – №10 (689) 15–21 марта 2008 Доступный з: <http://www.zn.ua/2000/2020/62334/>

Методологія прогнозування економічних показників

У роботі визначено, що прогнозування значень економічних показників є складним і важливим етапом планування розвитку економічного процесу, і проведення розрахунків прогнозів має відбуватися на науковій основі за обраною методологією.

В работе определено, что прогнозирование значений экономических показателей является сложным и важным этапом планирования развития экономического процесса, и для проведения расчетов прогнозов необходимо использовать выбранные научные технологии.

In article it is defined that forecasting of values of economic indicators is a difficult and important stage of planning of development of economic process, and for carrying out of calculations of forecasts it is necessary to use the chosen scientific technologies.

Згідно з методологією планування розвитку економіки України та її галузей потрібно розробити прогнози економічних показників і використати їх для розробки планів. Отже, тема роботи – вибір методології прогнозування економічних показників – є актуальною.

Постановка проблеми. Розкрити складові методології прогнозування і визначити переваги прогнозних методів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розвиток методології прогнозування відбувається неперервно. Цій проблемі присвячені статті [1]–[3]. У них викладені деякі підходи до розвитку системної методології прогнозування. В [4] викладені статистичні дані.

Метою статті є визначення загальних засад методології прогнозування та її складових для визначення прогнозів економічних показників.

Виклад основного матеріалу. При розробці планового або управлінського рішення постають задачі наукового прогнозування розвитку досліджуваного процесу, який характеризується визначеними показниками. В економіці, перш за все, розглядаються процеси розвитку системи соціально-економічних відносин і визначення прогнозів величин макроекономічних показників. Досліджуваний економічний об'єкт розглядається як система – цілісна сукупність взаємопов'язаних елементів (підсистем).

Система має інтегральні якості, які не можна звести до характеристик її елементів. Система має об'єднувати такі взаємопов'язані елементи в одну цілу множину для можливого виконання нових функцій, відмінних від тих функцій, які виконують її елементи. Система – це структурно організована множина об'єктів з певними властивостями і взаємозв'язками. Отже, система – це не просто сукупність множини елементів, в якій кожний елемент підпорядкований

певному набору законів причинно-наслідкових зв'язків, а має загальні відношення між елементами та зв'язки окремих частин, направлених на виконання певної функції з певними можливостями.

Важливою якістю системи є емерджентність, поява нового, наявність інтегральних властивостей, які не витікають з відомих властивостей елементів. Отже, при дослідженні системи не можна обмежуватися вивченням лише її елементів, а й зв'язків між ними, які потрібні для визначення досягнення мети для всієї системи. Інтегральні властивості системи часто визначити тяжко, і тому треба виявити і кількісно описати загальні і спеціальні закономірності цих властивостей у процесі функціонування та розвитку, тобто потрібно визначити прогноз тенденцій і післядій на основі статистичного і логічного аналізу відповідної інформації.

Економіко-соціологічні системи складаються із сукупності відповідних ланок (елементів, підсистем – галузей, видів діяльності тощо), які між собою тісно пов'язані завдяки виробничій діяльності та обернених зв'язків. У ринкових умовах наукові прогнози є важливою складовою розробки планових і управлінських рішень, які базуються на дослідженнях суспільних потреб, економічних законів, різних варіантів рішень та їх післядій. Мета прогнозів – це оцінка варіантів майбутнього розвитку системи, підвищення рівня планування та управління до оптимального. Прогнозування має бути направлено на знаходження ефективних шляхів розробки і здійснення управлінських рішень на підвищення життєвого рівня населення.

Методологічною основою для розробки найбільш загальних понять і підходів до об'єкта прогнозування є об'єктивні закони природи і суспільства, директивні рішення та поставлена ціль. Прогнозування і планування – це елементи однієї системи розробки планів, які об'єднані загальними цілями і задачами.

Оскільки в розвитку будь-якого економічного процесу (об'єкта) присутні стохастичні складові, прогноз має ймовірний характер, і прогнозні значення на певний період часу можуть визначитися лише з певною точністю. Отже, прогнозування можна визначати як процес формування (розробки) прогнозів на основі аналізу існуючих тенденцій розвитку об'єкту. На основі різного ступеню оцінок достовірності у майбутньому прогнозування означає можливість здійснення подій, передбачення – обов'язковість подій, планування – подія повинна бути. Прогнозування і планування як функціональні елементи управління на науковій основі мають загальну вхідну інформацію і соціально-економічну природу. Різниця між прогнозуванням і плануванням визначається

вихідною інформацією: план – це директива, прогноз – це необов'язковість. Ця різниця обумовлена фактором часу і різним рівнем невизначеності інформації про майбутнє. Прогноз завжди має бути не розпланованим рішенням.

Єдність загальної мети планування і прогнозування вимагає єдиної системи створення інформації про майбутнє. При прогнозуванні визначається квазіоптимальна множина альтернатив, а при плануванні – єдине рішення, оптимальне за прийнятими критеріями. Вибір конкретних цілей на шляху до загальної, глобальної цілі та засобів для їх досягнення обов'язково повинен поєднуватися з потребою в ресурсах, величину яких потрібно прогнозувати. Задачі планування і прогнозування не можна розглядати ізольовано. У процесі прогнозування і розробки плану обов'язково проводиться аналіз цілей, способів і засобів їх досягнення за прийнятими критеріями ефективності оптимального розвитку економіки і суспільства.

Незважаючи на спільність задач і їх постановки, способи прогнозування і планування істотно відрізняються. При плануванні ціль – директивна, шляхи і засоби її досягнення – детерміновані, ресурси – обмежені. При прогнозуванні ціль теоретично може бути досягнута, шляхи і засоби її досягнення – можливі, ресурси – ймовірні. План може мати одне оптимальне рішення, а прогноз – альтернативи. При прогнозуванні вирішуються більш глобальні задачі, а при плануванні – вузькі, чітко окреслені певними границями.

Прогнозування дає уяву про найбільш правдоподібні варіанти, планування обирає один. При формуванні цілей і задач управління економікою потрібно виходити не з апріорних принципів, а із фактів реальної дійсності, із всебічного і глибокого дослідження суспільства. Потрібно аналізувати реальні економічні відносини, виявляти прогресивні тенденції розвитку економіки і використовувати їх для здійснення прийнятих планових рішень.

Отже, процес прогнозування має передбачати постановку цілей, які і визначають наступні дії для отримання необхідної інформації, її переробки, оцінки і аналізу, розрахунку майбутніх значень основних показників об'єкту. Всі етапи розробки прогнозів мають бути взаємопов'язані з поставленими цілями і задачами.

Можуть бути застосовані два принципи прогнозування: дослідницький і нормативний. Перший принцип пов'язаний із розробкою прогнозів, другий – цільовий. За першим принципом відбувається зондування майбутнього, за другим – проектування майбутнього.

За нормативним прогнозуванням розрахунок відбувається від бажаного майбутнього до теперішнього і досліджуються ті явища і умови, які потрібно врахувати для досягнення бажаної цілі.

За дослідницьким прогнозуванням відбувається аналіз об'єктивних тенденцій майбутнього розвитку досліджуваного явища. Цей принцип заснований на використанні інерційності процесу. В цьому випадку розробка направлена від тепе-

рішнього до майбутнього. На основі розгляду закономірного процесу пізнання розвитку як руху за інерцією створюється картина стану об'єкту в певному моменті в майбутньому.

Якщо такі тенденції знайдені і для них визначені необхідні передумови розвитку об'єкта, які мають забезпечити досягнення до визначеного моменту часу в майбутньому визначених та обґрунтованих соціально-економічних рішень, надалі для досягнення мети можна застосувати нормативне прогнозування.

Розбіжність нормативних і дослідницьких оцінок об'єкта прогнозування до визначеного моменту часу в майбутньому можливо внаслідок протиріччя між соціальними потребами і можливостями їх задоволення.

Цю зустрічну направленість двох видів прогнозування не потрібно протиставляти, а використати для додаткового аналізу результатів прогнозування. Адже, використовуючи дослідницький прогноз як зондування майбутнього, припускається певна ціль, яку потрібно досягти. А за нормативним прогнозуванням таку поставлену ціль потрібно здійснити, враховуючи певні існуючі границі, які можливо окреслити лише на основі отриманих дослідницьких прогнозів.

Сполучення дослідницького і нормативного прогнозування дозволяє найбільш ефективно визначити тенденції розвитку системи. На основі такого сполучення, інтеграції обох видів прогнозу розраховується комплексний прогноз. Разом із цим потрібно їх розділяти, оскільки у кожного з них різні способи здійснення і своя специфіка.

На розвиток системи впливають різні фактори, серед яких є головні і другорядні. Кожний з цих факторів може змінюватися в часі і також стає об'єктом прогнозування.

Динамічна взаємодія всіх факторів в розрахунку на перспективу повинна визначати майбутню рівню дію (вектор розвитку), а також можливий строк, умови очікуваного явища та ймовірність будь-яких побічних явищ. Отже, прогнозування – це наукове дослідження, яке включає в себе всебічний ретроспективний аналіз і вивчення тенденцій розвитку досліджуваного процесу в умовах діючих законів.

Наявність прогнозів по досліджуваній проблемі дозволяє уникнути помилкових, передчасних або запізнілих рішень, запобігти здійсненню небажаних явищ. Звідси випливає велике значення прогнозування для розробки стратегії управління у всіх ланках економіки.

В Україні розробляються прогнози соціально-економічного розвитку як економіки в цілому, так і видів її діяльності. Для цього розглядаються прогнози економічних ресурсів. При розробці економічних прогнозів першочерговим об'єктом дослідження є тенденції економічних процесів відтворення, розвитку виробничих сил та їх взаємозв'язків: економіка в цілому, види її діяльності та територіальна система. Розраховуються прогнози для таких основних показників:

- валовий внутрішній продукт (ВВП);
- випуск;
- валова додана вартість (ВДВ);
- основні засоби;

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

- доходи населення;
- індекс споживчих цін;
- обсяг реалізованої продукції;
- видатки;
- доходи;
- інвестиції в основний капітал;
- роздрібний товарооборот;
- експорт товарів та послуг;
- імпорт товарів та послуг;
- кількість постійного населення;
- кількість зайнятих;
- кількість безробітних;
- середньомісячна номінальна заробітна плата;
- валовий регіональний продукт;
- проміжне споживання;
- оплата праці найманих працівників;
- кількість суб'єктів господарювання;
- кількість малих підприємств, показники малого бізнесу;
- кількість пенсіонерів;
- показники видів діяльності економіки.

Основні види економічної діяльності такі:

- сільське господарство, лісове та рибне господарство, мисливство;
- промисловість, яка розглядається за добувної та переробної промисловості;
- будівництво;
- торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку;
- діяльність транспорту та зв'язку;
- освіта;
- охорона здоров'я та надання соціальної допомоги;
- інші види економічної діяльності;
- оплата послуг фінансових посередників.

Предметом економічного прогнозування є з'ясування тенденцій розвитку на майбутнє виробничих сил за видами економічної діяльності та з'ясування взаємозв'язків між ними. Враховуються також міжнародні зв'язки, розвиток тенденцій економіки і суспільства за кордоном. Дослідження проводяться по основних макропоказниках, які наведені раніше. Спочатку з'ясовуються загальні тенденції, а потім знаходяться конкретні економетричні залежності на основі використаної ретроспективи даних. З цією метою використовуються результати розвитку фундаментальних наук. Прогнозування економічних показників дає можливість розробляти плани на різні строки майбутнього.

Статистична офіційна інформація має велике значення для розробки прогнозів. На основі такої статистики проведено аналіз основного економічного показника динаміки тенденцій ВДВ за видами економічної діяльності.

Статистичні дані вибрані зі Статистичного щорічника України 2008 року.

Динаміка змін тенденцій ВДВ досліджувалася за період 2001–2008 років за такими видами економічної діяльності:

- у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві ВДВ постійно збільшувалася з 29,4 до 64,3 млрд грн., тобто у 2,2 раза;
- у добувній промисловості ВДВ постійно збільшувалася з 8,5 до 49,7 млрд грн., тобто у 5,8 раза;
- у переробній промисловості ВДВ постійно збільшувалася з 35,6 до 179,6 млрд грн., тобто у 5 разів;
- у будівництві ВДВ постійно збільшувалася з 7,3 до 34,7 млрд грн., тобто у 4,8 раза;
- у торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку ВДВ постійно збільшувалася з 22,4 до 130 млрд грн., тобто у 5,8 раза;
- у діяльності транспорту та зв'язку ВДВ постійно збільшувалася з 24,6 до 91,2 млрд грн., тобто у 3,7 раза;
- в освіті ВДВ постійно збільшувалася з 8,9 до 47,8 млрд грн., тобто у 5,4 раза;
- в охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги ВДВ постійно збільшувалася з 6 до 28,7 млрд грн., тобто у 4,8 раза;
- в інших видах економічної діяльності ВДВ постійно збільшувалася з 29,3 до 207,9 млрд грн., тобто у 7,1 раза;
- в оплаті послуг фінансових посередників ВДВ була від'ємна від –2,8 млрд грн. до –36,5 млрд грн.;
- всього ВДВ в основних цінах ВДВ постійно збільшувалася з 180,5 до 827,2 млрд грн., тобто у 4,6 раза.

Цей попередній аналіз дає змогу визначити попередні тенденції, які мали місце в ретроспективі. Для розрахунку науково обґрунтованих прогнозів можна використати існуючі методи. Існує багато таких методів і потрібно обрати кращий метод або комплекс методів. Тому велике значення має використання класифікації методів прогнозування.

За будь-якої системи класифікації як структурно організованої множини потрібно зберегти принцип непересічності підмножин, які входять до відповідних класифікаційних груп. Для цього потрібно обрати основу розподілу за найбільш істотними і важливими признаками. Очевидно, ніяка класифікація не може бути досконалою, тому з часом будь-яка класифікація уточнюється.

Класифікація методів прогнозування має задовольняти потреби теорії і практики прогнозування: сприяти підвищенню ступеню обґрунтованості їх висновків, достовірності і точності прогнозних величин, вибору відповідного методу для розв'язку поставленої задачі.

Для успішного проведення класифікації методів прогнозування та дослідження його методологічних аспектів корисно використати найбільш сучасний науковий системний підхід. Адже, на сучасному етапі сила суспільного виробництва за своїми масштабами стала на рівні природних процесів, і виникає гостра потреба в необхідності свідомого контролю та управління формуванням нових сфер життя людини в природному середовищі. Важливим стає питання про характер тих соціальних цілей, які ставить перед собою суспільство, для досягнення яких створюються нові науково-технічні засоби.

Висновки

Важливими складовими методології прогнозування економічних показників є системний підхід, класифікація методів прогнозування та якісні і кількісні засоби розрахунку прогнозів.

Література

1. Король В.С. Проблеми функціонування суб'єктів малого підприємництва в умовах глобалізації економіки України // В.С. Король, Р.Б. Данилейчук; Зб. наук. праць «Формування

ринкових відносин в Україні», вип. 7. – К.: НДЕІ, 2009. – С. 136–140.

2. Пенькова О.Г. Теоретична компонента формування стратегії соціально-економічного розвитку країни // О.Г. Пенькова; Зб. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні», вип. 7. – К.: НДЕІ, 2009. – С. 3–7.

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

4. Статистичний щорічник України 2008. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство». – 566 с.

О.М. САЛЬНИК,
к.е.н.

Значення промислово-фінансових груп для розвитку економіки України

У статті розглянуто питання доцільності та особливо-сті формування транснаціональних фінансово-промислових груп у світі та в Україні; проведено оцінку ефективності використання переваг від створення інтегрованих корпоративних структур; розроблені пропозиції щодо активізації процесу злиття фінансово-промислового капіталу в Україні.

В статье рассмотрен вопрос целесообразности формирования транснациональных финансово-промышленных групп в мире и в Украине; проведена оценка эффективности использования преимуществ от создания интегрированных корпоративных структур; разработаны предложения по активизации процесса слияния финансово-промышленного капитала в Украине.

The article discusses the question the practicability of formation of transnational financial & industrial groups around the world and in Ukraine; the evaluation of effectiveness of the benefits from the creation of integrated corporate structures is held; the project of activation of the process of merger the financial and industrial capital in Ukraine.

Постановка проблеми. Досвід розвитку економіки багатьох розвинених країн підтверджує необхідність, доцільність кооперації і інтеграції виробництва та створення великих виробничих структур, які об'єднують на добровільних засадах взаємопов'язані, але юридично самостійно функціонуючі підприємства. Один із напрямів такого розвитку пов'язаний із формуванням фінансово-промислових груп (ФПГ) як форми економічної інтеграції юридично самостійних осіб для реалізації інвестиційних чи інших проектів (програм), які сприяють підвищенню конкурентоспроможності та розширенню ринків збуту вироблених товарів і послуг, підвищенню ефективності виробництва, створенню нових робочих місць. Вони створюють об'єктивні передумови для концентрації ресурсів у потрібному напрямку, встановлення

ефективної взаємодії держави і виробничого сектору. Створення та успішне функціонування фінансово-промислової групи має базуватися на створенні, поєднанні інтересів виробників, фінансових структур і держави. Інтереси держави, що переслідуються нею у ході створення нових інтеграційних форм об'єднань підприємств, полягають в тому, щоб подолати негативні тенденції в економіці, підвищити її ефективність і забезпечити економічну безпеку країни.

Зважаючи на це, Україна повинна як держава, що прагне до економічної незалежності, заохочувати та підтримувати створення транснаціональних ФПГ, які здатні сьогодні зіграти особливу роль в українській економіці у вирішенні проблеми залучення у виробництво матеріальних та грошових ресурсів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам економічного обґрунтування, а також формування та функціонування ФПГ в умовах ринку присвячено численні праці, де досліджуються розвиток транснаціональних ФПГ, їх вплив на економіку країн. Даній темі присвячені праці багатьох вчених, таких як В. Геєць, Б. Губський, М. Дудченко, Ю. Макогон, В. Новицький, А. Филипченко, І. Школа, О. Шнірков, О. Плотніков, Ю. Пахомов, В. Рокоча, Д. Лук'яненко. Критичний аналіз праць дослідників дозволяє зробити висновок про недостатнє висвітлення деяких аспектів окресленої проблематики, пов'язаних із дослідженням як процесів створення та функціонування ФПГ у світі, так і перших кроків розвитку українських ФПГ та важливості їх функціонування.

Актуальним залишається розгляд питань щодо формування та розвитку транснаціональних інтегрованих бізнес-структур в Україні та використання їхніх переваг для розвитку економіки країни.

Мета статті – дослідити мотиви створення та результати діяльності ФПГ у країнах та визначити значущість розвитку ФПГ в Україні.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

У сучасних умовах активними стають процеси злиття фінансового капіталу з промисловим із метою створення найбільш сприятливих умов для реалізації широкомасштабних бізнес-проектів і програм. Унаслідок цього відбувається утворення фінансово-промислових груп (ФПГ).

Виклад основного матеріалу. Фінансово-промислові групи (ФПГ) – це диверсифіковані багатофункціональні структури, створені на основі об'єднання капіталів промислових підприємств, кредитно-фінансових установ та інших господарських суб'єктів з метою максимізації прибутку, підвищення ефективності виробничих і фінансових операцій, посилення конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках, зростання економічного потенціалу як усієї групи в цілому, так і кожного з її учасників [1].

Відмінною ознакою ФПГ є універсальність, яка обумовлюється характером її діяльності, та транснаціональність – за масштабами функціонування.

Сьогодні роль ФПГ є особливо помітною в умовах спаду економічного розвитку, коли необхідна мобілізація ресурсів, їх концентрація і ефективний перерозподіл в ключові сфери науки, техніки і виробництва. Вони здатні сприяти підйому та подальшому розвитку вітчизняного виробництва, сконцентрувати фінансові ресурси на пріоритетних напрямках розвитку економіки, забезпечити фінансовими ресурсами промисловість, НДДКР, прискорити НТП, підвищити експортний потенціал і конкурентоспроможність продукції вітчизняних підприємств, сформувати раціональні господарські зв'язки в сьогоднішніх умовах. Основні мотиви створення та результати діяльності ФПГ узагальнені автором у табл. 1.

Враховуючи економічну доцільність створення ФПГ у зарубіжній економіці в останні 50 років, активізувалися процеси злиття фінансового та промислового капіталу. Так, у країнах Західної Європи стало створення державних концернів шляхом об'єднання різних націоналізованих компаній однієї галузі або ряду галузей, що давало можливість забезпечити державний контроль у промисловому секторі економіки. Організаційною структурою управління державним майном акціонерних компаній, контрольні пакети акцій яких належать державі, стали державні холдингові компанії. Саме вони дали змогу урядам послідовно реалізовувати свою економічну та промислову політику. Характерною рисою державної промислової політики є здійснення комплексних заходів із підтримки таких об'єднань. На це спрямовуються значні бюджетні інвестиції, запроваджується сприятлива податкова політика (наприклад, шляхом звільнення їх від податку на прибуток) [2].

У нашій країні навпаки спочатку відбулося відокремлення фінансового обороту від виробничого капіталу. Відновлений бартерний обмін підтвердив знову, що замкнений виробничий капітал не просунеться у своєму розвитку без обслуговування фінансовим капіталом. Тому у формуванні великих ФПГ вбачається можливість подолання не лише проблем окремих фінансових інститутів і промислових підприємств, а й подолання економічної кризи в державі.

За останній час в Україні сформовані ФПГ, які працюють в різних галузях економіки та вже мають виробничі потужності в інших країнах (табл. 2).

За даними Державної податкової адміністрації, видний позитивний результат діяльності інтегрованих структур в

Таблиця 1. Передумови та доцільність створення інтегрованих корпоративних структур

Мотиви створення ФПГ	
1) розвиток міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва; 2) можливості підвищення ефективності й посилення конкурентоспроможності за рахунок ефекту масштабу і економії на витратах; 3) просування товарів на ринки інших країн; 4) використання науково-технічного потенціалу інших країн; 6) використання робочої сили зарубіжних країн; 7) забезпечення поставок сировини та енергоресурсів із-за кордону; 8) вигідне використання капіталу, що не знайшов достатньо прибуткового застосування всередині країни; 9) використання грошових ринків інших країн	
Для підприємств	
Мотиви	Результати
– недостатність оборотних коштів; – наявність потужних конкурентів; – пошук більш ефективного управління капіталом	– економія витрат за рахунок об'єднання в постачальницько-збутовій сфері; – узгоджена політика між підприємствами ФПГ; – консолідація інвестиційних ресурсів; – раціональне розподілення матеріально-фінансових потоків; – підвищення ділового іміджу на внутрішньому та зовнішньому ринках за рахунок високоякісної продукції
Для банків	
Мотиви	Результати
– розробка концепції і підготовки проектів нормативних актів, пов'язаних з формуванням ФПГ; – взаємодія банку з головною компанією і підприємствами ФПГ, що створюється; – розробка програми інвестування; – роль банку як фінансово-розрахункового центру ФПГ; – участь банку в правлінні ФПГ	Акціонерний контроль над промисловістю дозволить їм зберегти клієнтів у випадку експансії зарубіжних банків і буде вагомим аргументом у суперництві зі своїми українськими колегами за роль провідника зарубіжних інвестицій

Таблиця 2. Частка різноманітних галузей у чистому доході ФПГ

ФПГ	Металургія	Трубна проми- словість	Електроенер- гетика	Машинобуду- вання	Гірничорудна промисловість	ПЕК	Фінансовий сектор	Будівництво	АПК	Суднобудуван- ня	Інше	Країна перебування
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
СКМ (у т.ч. «Метінвест»)	77%		10%		8%						5%	Україна, Італія, Велика Британія, Швейцарія, Росія, Кіпр
ІСД (у т.ч. УГМК)	94%							2%		3%	1%	Україна, Угорщина, Польща, Угорщина, США, Росія
«УкрСиб» (входить до DCH)							93%				7%	Україна
«Інтерпайп»		97%									3%	Україна, Росія
«Приват»	34%			4%	26%	20%	11%				5%	Україна, Росія, Латвія, Грузія, США, Румунія, Гана, Австралія
«Фінанси та Кредит»				35%	40%		25%					Україна, Данія, Македонія
ММК ім. Ілліча	96%										4%	Україна, Росія

Джерело [3].

Україні. Так, за перше півріччя 2008 року підприємствами, що входять до складу фінансово–промислових груп, сплачено в держбюджет 13060,9 млн. грн., у тому числі податку на прибуток 6307,3 млн. грн. і податку на додану вартість 2801,5 млн. грн. Вказані сплачені суми порівняно з сумами, що надійшли за відповідний період 2007 року, зросли на 3115,8 млн. грн. (або на 31,3%) і становлять 26,8% від загальної суми бюджетних надходжень [4].

Як свідчить світовий досвід, функції держави полягають у стимулюванні процесу об'єднання промислового і фінансового капіталів, саме тому на особливу увагу заслуговує питання державної підтримки створення промислово–фінансових груп, основними завданнями яких є:

- централізація фінансових ресурсів;
- розробка та впровадження інвестиційних та інноваційних програм;
- централізація закупівлі товарів, робіт, послуг;
- використання допоміжних фінансових інструментів;
- технічне переоснащення виробництва;
- впровадження прогресивних технологій;
- створення замкнених циклів виробництва;
- гарантованість поставок та збуту;
- правове забезпечення діяльності;
- лобювання інтересів [5].

Таким чином, у вітчизняній економіці виникли певні умови, які викликають необхідність створення фінансово–промислових груп. Промислові підприємства змушені шукати нові форми кооперації, що забезпечують можливість реалізації довгострокових виробничих програм. В умовах інфляції перепрофілювання підприємств передбачають значні труднощі з точки зору залучення довгострокових інвестицій. Слабка договірна дисципліна,

невизначеність результатів приватизації, остаточного перерозподілу акцій і консолідації контрольних пакетів роблять поведінку багатьох підприємств непередбачуваною. Для підприємств ідея формування відносно стабільних утворень з ефективною внутрішньою системою управління виявилася привабливою.

Висновки

Для створення та підтримки розвитку вітчизняних ФПГ державі слід розвивати законодавчу базу у напрямі регулювання діяльності акціонерних товариств, руху цінних паперів, трастової діяльності; надавати державні гарантії під інноваційно–інвестиційні проекти; знизити експортні мита і залучити ФПГ до реалізації загальнодержавних програм; розробити систему податкових пільг; сприяти розвитку малого бізнесу з метою його залучення до ФПГ.

Література

1. Череп А.В. Інвестознавство: Навчальний посібник / А.В. Череп. – К.: Кондор, 2006. – 398 с.
2. Стратегії української промисловості. – Режим доступу: <http://www.zhitomirnews.com/zhitjtja/>
3. ASTRUM Investment Management. – Режим доступу: <http://www.astrum.ua/Analytics/analitics-home.aspx>
4. Показники фінансово–господарської діяльності і розрахунків з бюджетом основних фінансово–промислових груп // Прес–служба ДПА України. Офіційний веб–сайт Державної податкової адміністрації України. – Режим доступу: http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id
5. Зайцева Н.В. Цілі та задачі створення промислово фінансових груп на сучасному етапі розвитку економіки України // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №4(46). – С. 65–72.

Методи оцінки товарно-матеріальних потоків

Досліджено існуючі методи оцінки товарно-матеріальних потоків. Запропоновано вертикальні та горизонтальні системи руху товару, які припускають велику міру сполучення інтересів учасників каналу розподілу товарно-матеріальних потоків, оскільки базуються на орієнтації досягнення загальносистемних цілей.

Исследованы существующие методы оценки товарно-материальных потоков. Предложены вертикальные и горизонтальные системы движения товара, которые предполагают большую меру объединения интересов участников канала распределения товарно-материальных потоков, поскольку базируются на ориентации достижения общесистемных целей.

Постановка проблеми. Розглядаючи підприємство як систему, можна з повною підставою говорити про зовнішні і внутрішньофірмові потоки. До перших ми відносимо всі потоки ресурсів, що поступають у підприємство; до других – всі потоки, циркулюючі всередині підприємства. При цьому принципова відмінність між ними полягає не тільки у відношенні до підприємства, а й у ступені проникнення в потоки товарно-грошових відносин. Як правило, більшість зовнішніх потоків є матеріалізацією товарно-грошових трансакцій, тоді як внутрішньофірмові потоки ніколи не мають товарного характеру, оскільки між підрозділами підприємства немає і не може бути товарно-грошових відносин.

З погляду використання інструментарію логістики найістотношою ознакою в класифікації потоків є економічна природа. По цій ознаці ми виділяємо матеріальні, фінансові, трудові і інформаційні потоки. У свою чергу, економічну

природу потоків в цьому випадку визначають конкретні види ресурсів, що використовуються підприємством. В укрупненому вигляді всі ресурси підприємства зводяться в чотири групи: матеріальні, фінансові, трудові, інформаційні.

При бажанні можна назвати ще десятки ресурсів, формально не включених в дані групи, але це вже істотно не позначиться на використанні інструментарію логістики.

Мета статті – дослідити існуючі методи оцінки товарно-матеріальних потоків. Запропонувати вертикальні та горизонтальні системи руху товару, які припускають велику міру сполучення інтересів учасників каналу розподілу товарно-матеріальних потоків, оскільки базуються на орієнтації досягнення загальносистемних цілей.

Виклад основного матеріалу. Якщо обмежувати економічні потоки потоками, формованими і контрольованими підприємством, то і при цьому вони будуть вельми різноманітними. Розуміючи всю умовність будь-якої класифікації, спробуємо описати економічні потоки підприємства по найбільш поширеніших ознаках (див. табл.).

По стадіях відтворювального процесу ми розрізняємо закупівельні (постачальницькі), внутрішньовиробничі і розподільні (збутові) потоки. Подібна класифікація потоків достатньо точно корелює з функціональною класифікацією логістики підприємства, коли виділяються закупівельна, виробнича і розподільча логістики.

Значно важче провести диференціацію потоків по ступеню керованості на залежні і незалежні від підприємства. Очевидно, залежними треба вважати ті економічні потоки, які формуються підприємством усвідомлено, цілеспрямовано і

Таблиця 1. Класифікація економічних потоків підприємства

Класифікаційна ознака	Потоки
Відношення до фірми	Зовнішні
	Внутрішньо фірмові
Економічна природа	Матеріальні
	Фінансові
	Трудові
	Інформаційні
Стадії відтворення	Закупівельні (постачальницькі)
	Внутрішньовиробничі
	Розподільні (збутові)
Ступінь керованості	Залежні від підприємства
	Незалежні від підприємства
Рівень сполучення	Пов'язані
	Непов'язані
Масштаб розповсюдження	Мікропотоки
	Макропотоки
Характер логістизації	Нелогістизовані
	Частково логістизовані
	Повністю логістизовані

частіше всього самостійно. Це – практично всі внутрішньо-фірмові потоки, влада підприємства над якими майже абсолютна, і більшість зовнішніх потоків, особливо для підприємств, що мають високий ступінь економічної самостійності (приватні підприємства і корпорації). До не залежних від підприємства потоків слід відносити ті потоки, в яких ступінь участі підприємства незначний. Такими можна назвати потоки платежів до бюджетів різних рівнів і до позабюджетних фондів, потоків ресурсів від підприємств-монополістів.

Оскільки економічні потоки відносяться до категорії штучних, тобто потоків, створених людьми, то і ступінь їх сполучення багато в чому залежить від організаторів потоку. На жаль, в сучасній господарській практиці доводиться частіше зустрічатися з непов'язаними потоками, що викликане як макроекономічними чинниками, так і внутрішньофірмовим плануванням. Наприклад, криза платежів породжена непов'язаністю товарних і фінансових потоків, криза збуту – непов'язаністю потоків інформації про ринок і збутовими потоками підприємства тощо. Тому, чим вище рівень пов'язаності потоків, тим більш високим є логістичний потенціал підприємства.

За масштабом розповсюдження ми розрізняємо мікро- і макропотоки. В даному випадку терміни «мікро» і «макро» прийняті по відношенню до підприємства і в основному ідентичні термінам «внутрішньо фірмовий» і «позафірмовий». Отже, до мікропотоків ми відносимо внутрішньофірмові потоки, а до макропотоків – позафірмові, тобто зовнішні для підприємства потоки. Введення додаткової класифікаційної ознаки за масштабом розповсюдження викликано розподілом логістичних систем, що широко використовується в економічній літературі, на макро- і мікросистеми. Диференціація економічних потоків підприємства на мікро- і макропотоки дає об'єктивний критерій для подібної класифікації логістичних систем.

Оцінка характеру (ступеня) логістизації дозволяє розрізнити нелогістизовані, частково логістизовані і повністю логістизовані потоки. Ми вважаємо, що економічні потоки підприємства можуть бути організовані як з використовуванням, так і без використання інструментарію логістики. Якщо потік організований неоптимально і нераціонально, то можна з повною підставою стверджувати, що він нелогістизований. Навпаки, успішна оптимізація і раціоналізація економічних потоків неможлива без використання інструментарію логістики.

Для характеристики економічних потоків використовуються різні показники, які частіше за все диференціюються відповідно до економічної природи потоків, тобто стосовно матеріальних, фінансових, трудових і інформаційних потоків. Щоб спростити своє завдання, припустимо, що система показників фінансових потоків розробляється в рамках комплексу таких наукових дисциплін, як фінанси, фінансовий менеджмент, бухгалтерський облік; потоки трудових ресурсів досліджуються менеджментом, організацією виробництва, управлінням персоналом; інформаційні потоки є

предметом вивчення інформатики, кібернетики, інформаційних технологій тощо.

Логістика в традиційному її розумінні, як правило, має справу з матеріальними потоками, що дає нам підставу акцентувати увагу саме на показниках, що характеризують матеріальний потік підприємства. Діапазон думок з приводу системи подібних показників серед вітчизняних учених достатньо широкий. Так, автори монографії «Промислова логістика» для оцінки матеріальних потоків пропонують чотири групи показників: структурні показники; показники продуктивності логістичної підсистеми; показники економічності; показники якості [1, с. 93].

С.О. Уваров вважає, що «основні параметри, що характеризують потік, наступні: початковий і кінцеві пункти його, геометрія шляху (траєкторія), довжина шляху (міра траєкторії), швидкість і час руху, проміжні пункти, інтенсивність» [2, с. 66]. В.І. Сергеев до параметрів матеріального потоку відносить:

- номенклатуру, асортимент і кількість продукції;
- габаритні характеристики (обсяг, площа, лінійні розміри);
- вагові характеристики (загальна маса, вага бруто, вага нетто);
- фізико-хімічні характеристики вантажу;
- характеристики тари/упаковки;
- умови договорів купівлі-продажу (передачу у власність, поставки);
- умови транспортування і страхування;
- фінансові (вартісні) характеристики;
- умови виконання інших операцій фізичного розподілу, пов'язаних із переміщенням продукції тощо [2, с. 54].

Не заперечуючи можливість використання цих і інших показників, що характеризують матеріальні потоки, відмітимо, що чим більше їх різноманітність, тим складніше одержати достовірну, а головне, оперативну оцінку параметрів матеріального потоку. Ставши перед дилемою – повнота або прикладне значення характеристики потоку, ми схильні віддати перевагу останньому. Прикладне значення показників, що характеризують матеріальний потік, полягає не в спробі описати всю можливу сукупність його властивостей (характеристик), а в адекватності віддзеркалення цільової заданості потоку.

При всій різноманітності цільової заданості матеріальних потоків підприємства можна виділити показники, які застосовні майже для всіх їх різновидів:

1) своєчасність передачі матеріальних цінностей з пункту в пункт призначення:

$$t_i = t_{opt} \text{ при } t_{min} \leq t_{opt} \leq t_{max}, \quad (1)$$

де t – час переміщення i -ї матеріальної цінності з пункту відправлення в пункт призначення;

t_{opt} – оптимальний термін доставки;

t_{min} та t_{max} – відповідно мінімальний і максимальний термін доставки;

2) повнота доставки матеріальних цінностей з пункту відправлення в пункт призначення:

$$q_i \geq Q - \Delta q, \quad (2)$$

де q_i – обсяг поставки i -х матеріальних цінностей з пункту відправлення в пункт призначення відповідно до наперед зладженого графіка (планом);

Q – загальний обсяг поставки з пункту відправлення;

Δq – неминучі втрати, що виникають при передачі i -х матеріальних цінностей з пункту відправлення в пункт призначення;

3) комплектність поставки матеріальних цінностей з пункту відправлення в пункт призначення:

$$S = \sum_i^n q_i \quad (3)$$

Зде S – показник комплектності поставок i -х матеріальних цінностей;

l – номенклатура (асортимент) комплексу матеріальних цінностей;

4) якість матеріальних цінностей, що поступають в пункт призначення з пункту відправлення:

$$K_i \geq K - \Delta K \quad (4)$$

де K_i – показник, що характеризує якість i -ої матеріальної цінності в пункті призначення;

K – початкова якість матеріальної цінності;

ΔK – неминучі втрати якості в процесі передачі матеріальної цінності з пункту відправлення в пункт призначення.

Інакше кажучи, матеріальний потік є функція його основних характеристик: своєчасності, повноти, комплектності і якості:

$$M = f(t, q, s, k), \quad (5)$$

де M – матеріальний потік.

Допускаючи подібну інтерпретацію оцінки економічної ефективності потоку, ми проте схильні вважати, що ефективність матеріального потоку підприємства повинна оцінюватися не тільки приватними, але і узагальнюючими (інтегральними) показниками. Загальноприйнята методологія оцінки економічної ефективності підприємницької діяльності будується на порівнянні результату (ефекту) з витратами на його досягнення: оптимізації і раціоналізації товаропотоком, доводиться оцінювати економічну ефективність матеріальних потоків.

Однієї з небагатьох спроб, зроблених ученими в даному напрямі, є створення Д.Т. Новіковим, В.Н. Голосковим і Ш.Т. Магомедовим методики оцінки ефективності потоку [3]. Вони вважають, що «ефективність будь-якого потоку визначається трьома основними характеристиками:

– потужністю потоку за певний період, на який полягає контракт між контрагентами поставок (обсяг поставок або транспортування продукції за місяць, квартал, рік тощо);

– якістю поставок при дотриманні даної потужності, яке вимірюється ступенем відхилення фактичних параметрів поставок або транспортування від передбачених договорами або контрактами постачальників із споживачами, з урахуванням їх наслідків для клієнтів.

Усе це забезпечувало високу стабільність і стійко позитивну динаміку:

$$E = P / B, \quad (6)$$

де E – показник економічної ефективності;

P – результат (ефект) підприємницької діяльності;

B – витрати (витрати) на отримання даного результату (ефекту).

На відміну від підприємницької діяльності, результат якої в більшості всього виступає у формі прибутку, результат матеріального потоку рідко піддається кількісній оцінці. Припустимо, потік готової продукції підприємства на ринок можна оцінити виручкою від продажів, але вже до потоку закупівель матеріальних ресурсів подібна оцінка навряд чи застосовна. В цьому випадку і зовсім проблематичним виглядає порівняння результатів матеріального потоку, досягнутих різними підрозділами підприємства, а тим більше оцінка їх усередині кожного підрозділу. Загальним для всіх різновидів матеріального потоку є фізичне переміщення матеріальних цінностей з пунктів відправлення в пункти призначення. Відомо, що добуток обсягу вантажів, що перевозяться, на відстань перевезення дає величину обсягу вантажообігу:

$$G = q \times l \quad (7)$$

де G – обсяг вантажообігу;

q – обсяг перевезення вантажу;

l – відстань (середнє) перевезення вантажу.

Таким чином, оцінюючи фізичне переміщення певної кількості матеріальних цінностей на певну відстань, ми можемо скористатися показником обсягу вантажообігу. Допускаючи, що обсяг вантажообігу можна прийняти для оцінки результату матеріального потоку, ми вважаємо цілком допустимим оцінювати і витрати на його отримання:

$$B = \sum_j^m B_j, \quad (8)$$

де B – витрати на забезпечення певного обсягу вантажообігу

B_j – витрати по j -му елементу витрат на певний обсяг вантажної і транспортної роботи;

m – кількість елементів витрат, що враховуються (витрати на оплату праці, амортизація, оплата енергії тощо).

Тоді як інтегральний показник ефективності матеріального потоку підприємства можна прийняти:

$$J = \frac{B}{G} \frac{\sum_i^n \sum_j^m B_{ij}}{\sum_i^n q_i l_i} \rightarrow \min \quad (9)$$

де j – інтегральний показник ефективності матеріального потоку;

B_{ij} – витрати по i -му елементу витрат в потоці i -ї матеріальної цінності;

q_i – обсяг переміщення i -ої матеріальної цінності;

l_i – відстань переміщення i -ої матеріальної цінності;

l – номенклатура (асортимент) матеріальних цінностей.

Оскільки інтегральний показник ефективності матеріального потоку має форму цільової функції, то введемо обмеження. Абсолютно очевидно, що мінімізація питомих витрат на переміщення одиниці матеріальної цінності має сенс лише

в тому випадку, якщо досягнуті основні параметри потоку, описані нами у формулах (1)–(4). З цього виходить, що обмеженнями цільової функції, представленої у формулі (9), є:

$$\left. \begin{aligned} t_{\min} \leq t_{omn} \leq t_{\max}; \\ q_i \leq Q - \Delta q; \\ S = \sum_i^n q_i; \\ K_i = K - \Delta K. \end{aligned} \right\} \quad (10)$$

Приймаючи за мінімальний рівень витрат по організації матеріальних потоків виробів на регіональний ринок тільки по прямих каналах руху (товаровиробник – споживач) товару, ми оцінюємо рівень фактичних витрат в товаропровідних мережах регіонального ринку виробів на 30–50% вище за мінімальні. При цьому основні характеристики матеріального потоку (своєчасність, повнота, комплектність і якість) в прямих каналах руху товару, як правило, вище, ніж в багатоланкових [2, с. 118].

Здавалося б, напрошується висновок про організацію переважно прямих каналів руху товару регіональних потоків виробів. Даний висновок справедливий лише на перший, поверхневий, погляд на проблему організації матеріальних потоків. При скільки-небудь уважному вивченні проблеми виявляється, що при організації прямих каналів руху товару виробів необхідна розгалужена мережа фірмових магазинів, які далеко не завжди рентабельні в крупних містах і майже завжди не вигідні в невеликих населених пунктах.

Висновки

Компромiс між логістичною доцільністю і маркетинговою орієнтацією каналів руху товару виробів на ринок регіону, ми вважаємо, треба шукати в поєднанні звичайних, вертикальних і горизонтальних систем руху товару. При цьому під звичайною системою руху товару ми розуміємо як прямі, так і ешелоновані канали, що складаються з одного або більш незалежних виробників, оптових і роздрібних торговців, кожний з яких в незалежному бізнесі максимізував свої вигоди без урахування можливості отримання ефекту всіх учасників товаропровідної мережі.

Ми вважаємо, вертикальні системи руху товару припускають великий ступінь сполучення інтересів учасників каналу, оскільки будуються з орієнтацією на досягнення загальносистемних цілей. Розрізняють корпоративні, договірні і адміністративні вертикальні системи руху товару. Корпоративна вертикальна система руху товару об'єднує послідовні стадії матеріального потоку – від виробництва до реалізації готової продукції – під одним власником, який

здійснює загальне керівництво каналом, мережі фірмових магазинів або формування залежної дiлерської мережі.

Договірна вертикальна система руху товару складається з незалежних виробничих і комерційних організацій, пов'язаних договірними відносинами з метою економії витрат на просування продукції на ринок, зростання обсягу продажів і отримання інших вигод. Договірні відносини дозволяють всім учасникам каналу (системи) знайти консенсус з приводу перерозподілу синергетичного ефекту сполучення зусиль в рамках каналу руху товару.

Адміністративні вертикальні системи руху товару звичайно створюються за ініціативою виконавських органів влади в регіоні з метою якнайповнішого задоволення потреб і потреб населення в товарах і послугах. Подібна система формується переважно заходами адміністративного примусу, включаючи, зрозуміло, економічні важелі і стимули (наприклад, пільги по оподаткуванню, зменшення орендної платні, виділення безпроцентних позик тощо). Відносна недовговічність адміністративної системи руху товару припускає, що вона повинна трансформуватися або в договірну, або в корпоративну систему руху товару.

На нашу думку, горизонтальні системи руху товару створюються тільки на добровільній основі при збереженні економічної самостійності всіх учасників товаропровідної мережі. На відміну від договірних вертикальних систем руху товару вони не мають явно вираженого лідера, що є ініціатором формування каналу руху товару. Організаційно-правова рівність всіх учасників горизонтальних систем руху товару часто утрудняє процес пошуку компромісу інтересів учасників, та зате, коли досягнутий консенсус, система руху товару стає більш стійкою і менш схильна руйнівним діям несприятливого зовнішнього середовища. Ми вважаємо, що стійка і високоадаптивна горизонтальна система руху товару, за нашими спостереженнями, створюється в рамках систем холдингового типу (наприклад, фінансово-промислова група), де як своєрідний логістичний центр виступає центральна управляюча компанія.

Література

1. Романов А.Н. Лукасевич И.Я. Оценка коммерческой деятельности предпринимательства: Опыт зарубежных корпораций. – М.: Финансы и статистика, Банки и биржи, 1993. – 408 с.
2. Рузави Г.И. Основы рыночной экономики: Учебное пособие. – М.: Банки и биржи, 1993, ЮНИТИ, 1996. – 279 с.
3. Сокол А.И. Комплексное развитие материально-технической базы // Бизнес-информ. – 2002. – №5–6. – С. 48–55.

Економічна сутність конкурентоспроможності підприємства

У статті на основі узагальнення наукових підходів щодо трактування економічної сутності конкурентоспроможності підприємства запропонована авторська точка зору.

В статье на базе обобщения научных подходов к трактованию экономической сущности конкурентоспособности предприятия предложена авторская точка зрения.

In the article of the basis of summing up the scientific approaches to defining the economic enterprise competitiveness offered the author's point of view.

Постановка проблеми. Для сучасного стану розвитку ринкового середовища, в якому функціонують підприємства, характерними є нестабільність макро- та мікроекономічних чинників розвитку, у зв'язку з чим особливої ваги набуває формування конкурентних переваг діяльності одних підприємств порівняно з іншими. Останнє потребує від фахівців вміння правильно оцінювати ринкову обстановку, адекватності у прийнятті рішень щодо вибору дієвих методів конкуренції.

Досвід останніх років показує, що не всі вітчизняні підприємства роблять все необхідне та й взагалі готові вести конкурентну боротьбу. Саме тому проблема конкурентоспроможності підприємств є актуальною на даний час.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У сучасній економічній літературі та періодичних виданнях вітчизняних і зарубіжних авторів велика увага приділяється проблемі конкурентоспроможності підприємств. Так, у роботах Л.В. Балобанова, Т.В. Королькова, Н.П. Тарнавського, Р.А. Фатхутдінова, А.Ю. Юданова розглянуті деякі аспекти економічної сутності конкурентоспроможності підприємства, що не дає підстав розкрити поняття в повному обсязі і вимагає проведення додаткових досліджень.

Мета статті полягає в опрацюванні наукового надбання з питань визначення конкурентоспроможності підприємств та на цій основі викладення авторського бачення сутності поняття.

Виклад основного матеріалу. На даний час не існує єдиної точки зору серед економістів при визначенні поняття «конкурентоспроможність підприємства», оскільки кожен з авторів розкриває його з певних позицій. Г. Долинський та І. Соловйова через призму конкурентоспроможності товару вперше розглядають поняття конкурентоспроможності фірми [3, с. 128].

Конкурентоспроможність являє собою найважливішу інтегральну характеристику, яка необхідна для аналізу економічної ситуації як на ринку товарів, так і на ринку послуг. Для досягнення підприємством конкурентоспроможності необхідно, перш за все, модернізувати управління господарськими процесами за умови чіткого визначення мети

його діяльності. Основним при цьому завжди має бути вміння визначати та швидко і ефективно використовувати свої переваги в конкурентній боротьбі. Необхідно направляти максимум зусиль на розвиток таких якостей підприємства, які дуже вигідно відрізняють його від потенційних і реальних конкурентів [2, с. 18].

Конкурентоспроможність показує, якою мірою фірма ефективна по відношенню до своїх конкурентів, посередників та споживачів. Продуктивність підприємства пов'язана з якістю виробів, що випускаються, зайнятою часткою ринку та прибутковістю; ефективність – зі швидкістю відповідної реакції і економією витрат. І ефективність, і продуктивність, в кінцевому рахунку, залежать від конкурентної раціональності фірми, тобто, сили її змагального духу та вміння приймати рішення.

Г.Л. Азоєв вважає, що конкурентоспроможність фірми – це можливість ефективно розпоряджатися, власними і позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку. Конкурентоспроможність фірми є результатом її конкурентних переваг по всьому спектру проблем управління компанією [1, с. 5].

Л.В. Балабанов визначає конкурентоспроможність підприємства як можливість (спроможність) господарських одиниць до ефективного функціонування на ринку, заснованого на пропозиції товарів за якістю, кількістю і асортиментом у необхідні терміни і на більш вигідних порівняно з конкурентами умовах [2, с. 45].

І.А. Бланк вважає, що конкурентоспроможність підприємства – система оціночних характеристик господарської діяльності підприємства, що впливають на результати суперництва з іншими підприємствами на споживчому ринку [4, с. 52].

Ю.В. Макогон, Ю.А. Гохберг, О.Б. Чернега стверджують, що рівень конкурентоспроможності підприємства зумовлений зовнішнім оточенням, ресурсами, ефективністю управлінських впливів, умінням створювати на їхній основі конкурентні переваги і використовувати переваги зовнішнього середовища. Автори пропонують перелік конкурентних характеристик підприємства, серед яких виділяють: кількісні (матеріальні, трудові, інвестиційні і природні ресурси) і якісні (організаційна культура, здатність до інновацій, особистісні цінності й пріоритети, якість людських ресурсів) [6, с. 141].

На думку Т. Уварової, під конкурентоспроможністю підприємства в умовах ринку мають на увазі реальну й потенційну здатність компанії проектувати, виробляти й збувати продукцію, що за своїми ціновими і неціновими параметрами більш приваблива, ніж продукція конкурентів. На наш погляд, це трактування не досить повне, оскільки сфокусовано тільки на продукції, виробництво якої є предметом діяльності підприємства [8, с. 49].

Н.М. Ушакова розглядає конкурентоспроможність підприємства як узагальнюючу оцінку його конкурентних переваг в питаннях формування ресурсного потенціалу, якості задоволення споживчого попиту та досягнутої завдяки цьому ефективності функціонування господарчої системи, які мають місце на момент чи протягом періоду оцінювання [5, с. 356].

Т.П. Решетнікова стверджує, що перспективи підвищення конкурентоспроможності підприємств лежать в сфері вдосконалення їхніх бізнес-процесів [7, с. 212].

Р.А. Фатхутдінов визначає конкурентоспроможність фірми (організації, установи) характерним випуском конкурентоспроможного об'єкта та стійкої фінансової діяльності фірми. Конкурентоспроможність визначає здатність об'єкта витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними об'єктами на даному ринку [9, с. 324].

Так, В.Е. Хрумкий, І.В. Коренева визначають конкурентоспроможність підприємства як здатність успішно оперувати на конкурентному ринку (регіоні збуту) в даний період часу шляхом випуску і реалізації конкурентоспроможних виробів і послуг [10, с. 248].

Враховуючи вищесказане, необхідно відмітити, що ми є прихильниками визначення поняття «конкурентоспроможності підприємств», поданого економістами З.Є. Шершньовою та С.В. Оборською. Вони розглядають конкурентоспроможність як рівень компетенції підприємства щодо інших підприємств-конкурентів у накопиченні і використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту, навичок і знань персоналу тощо, які знаходять відображення в таких результативних показниках, як якість продукції, продуктивність, продуктивність [11, с. 176].

Незважаючи на різні підходи до трактування поняття конкурентоспроможності, можна визначити основні його характеристики:

- порівняльний характер, тому що конкурентоспроможність можна оцінювати тільки шляхом порівняння більш значущих показників підприємницької діяльності;
- динамічність, що означає необхідність постійного розвитку для запобігання швидкої втрати досягнутих позицій і зниження рівня конкурентоспроможності;
- складність, оскільки конкурентоспроможність є багатаспектним поняттям, що вимагає комплексного підходу до вивчення всіх напрямків її діяльності, а саме дослідження ресурсного потенціалу і його ефективності, маркетингової активності підприємства, компетенції і рівня підготовки управлінського апарату;
- стратегічний характер, що вимагає постійного вирішення проблем, пов'язаних з функціонуванням підприємства, формуванням конкурентних переваг і їх збереженням в умовах ринку;
- орієнтація на концепцію маркетингу, тобто ефективність роботи підприємства залежить, насамперед, від пра-

вильності виявлення потреб споживачів та своєчасного їх задоволення [2, с. 24].

Враховуючи попередні дослідження конкурентоспроможності продукції та підприємств, вважаємо, що під конкурентоспроможністю підприємства розуміється господарська діяльність, яка не тільки приносить прибуток, завдяки чому забезпечується перебування підприємства на ринку, але й діяльність, яка задовольняє усі потреби споживачів, дозволяє постійно удосконалювати виробничий процес, чим підвищує якість продукції.

Висновки

У сучасних умовах основне завдання кожного підприємства полягає в знаходженні та утриманні своєї ніші на ринку в жорстких конкурентних умовах. Тому гостра потреба постійного врахування мінливості сучасного ринку, купівельної спроможності населення, дослідження насиченості ринку конкретними товарами та послугами вимагає здійснення аналізу дій своїх потенційних конкурентів. Необхідним є удосконалення роботи свого підприємства з урахуванням досягнень науково-технічного прогресу, що спричинить за собою поліпшення якості виробленої продукції, наявності кваліфікованих трудових ресурсів, що відповідають вимогам сучасних ринкових умов, як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку. Так само необхідно враховувати політичні, соціальні, культурні, екологічні та юридичні особливості країни, регіону.

Якими б не були політичні та економічні зміни в житті України, необхідно завжди пам'ятати, що проблеми ефективності виробництва, участь у міжнародній торгівлі, зовнішні економічні зв'язки, а отже і конкурентоспроможність, стають більш актуальними, так як внутрішні ринки поступово наповнюються іноземними товарами, а експорт наукомісткої продукції скорочується.

Література

1. Азоева Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Балабанова Л.В. Маркетинг. Підручник. – Донецьк, 2002. – 562 с.
3. Бланк И.А. Торговый менеджмент – К.: Украинско-финский институт менеджмента и бизнеса, 1997. – 408 с.
4. Долинська М.Г. Маркетинг і конкурентоспроможність промислової продукції / М.Г. Долинська, І.А. Соловйов. – М.: Видавництво стандартів, 1991. – 128 с.
5. Економіка торговельного підприємства: Підруч. для вузів. За ред. проф. Н.М. Ушакової. – К.: Хрещатик, 1999. – 800 с.
6. Макогон Ю.В. Управление международной конкурентоспособностью предприятий (организаций): учебн. пособие / Ю.В. Макогон, Ю.А. Гохберг, О.Б. Чернега. – Донецк: Изд-во ДонНУ, 2003. – 278 с.
7. Решетникова Т.П. Совершенствование управления конкурентоспособностью предприятия на основе реинжиниринга бизнес-процессов / Т.П. Решетникова, Е.В. Муравьева, В.Д. Хазан // Экономика промышленности: сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти, Редкол.: В.П. Вишневський (отв. ред.) і др. – Донецьк, 2005. – С. 415–422.

8. Уварова Т. Обеспечение конкурентоспособности как локальная функция управления предприятием / Т. Уварова // Предпринимательство, хозяйство и право. – 1999. – №4. – С. 49–50.

9. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: Учеб. – М.: ЗАО «Бизнес-школа »Синтез–Синтез», 200. – 640 с.

10. Хрумкий В.Е. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка: Учеб. пособие / В.Е. Хрумкий, И.В. Корнеев – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 528 с.

11. Шершньова З.Е. Стратегічне управління: Навч. посіб. / З.Е. Шершньова, С.В. Оборська – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.

В.М. КАЛИТЧУК,

аспірант, Науково-дослідний фінансовий інститут при Міністерстві фінансів України

Оцінка ризиків, пов'язаних з державним боргом України

У статті визначаються показники, які доцільно використовувати для оцінки ризиків державного боргу, а також здійснюється безпосередня оцінка ризиків, пов'язаних з державним боргом України, за допомогою таких показників.

В статье определяются показатели, которые целесообразно использовать для оценки рисков государственного долга, а также осуществляется непосредственная оценка рисков, связанных с государственным долгом Украины, с помощью таких показателей.

In the article indices, which are expedient for evaluating state debt risks, are determined, direct appreciation of risks, inherent to state debt of Ukraine, is accomplished.

Постановка проблеми. За умов необхідності уникнення негативних наслідків розгортання кризових явищ для фінансової системи України актуальності набуває зважене управління державним боргом, спрямоване на зменшення ризиків, які з ним пов'язані. Це пов'язано з тим, що переслідування тільки цілей мінімізації вартості державних запозичень в кінцевому підсумку може викликати за собою значне її зростання внаслідок реалізації ризиків. Зокрема, суттєва девальвація української гривні відносно долара США та ін-

ших валют у 2008 році через переважаючу частку зовнішнього державного боргу мала своїм наслідком збільшення витрат на його погашення і обслуговування майже у два рази (мала місце реалізація валютного ризику). Таким чином, управління ризиками державного боргу наразі є актуальним, а оцінка таких ризиків є одним з вихідних передумов цього управління. Минулого року Кабінет Міністрів України розпорядженням від 25.03.2009 р. №316-р схвалив Концепцію розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів на 2009–2013 роки, серед заходів якої визначено пункт про розроблення нормативно правової бази управління ризиками, пов'язаними з державним боргом [1]. Дане дослідження, будучи спрямованим на визначення основних показників оцінки ризиків, пов'язаних з державним боргом, має практичну цінність для Міністерства фінансів України у процесі розроблення такої нормативно-правової бази.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В Україні тема управління ризиками, які пов'язані з державним боргом, неодноразово порушувалася дослідниками (О.А. Колот, В.В. Лісовенко, Ю.О. Смоляр та ін.), однак вони не достатньо враховують іноземний досвід, а результати досліджень на практиці до цього часу не запроваджені.

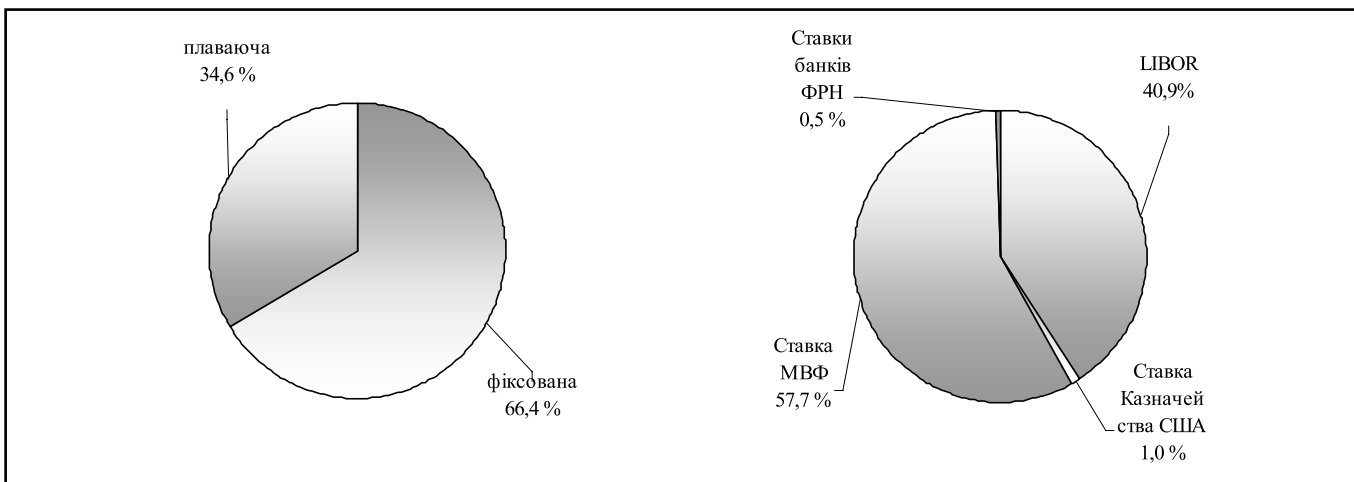


Рисунок 1. Відсоткова структура державного боргу України станом на 31.10.2009 р. (усієї суми боргу – зліва, боргу з плаваючими ставками – справа)

Побудовано автором на основі даних Міністерства фінансів

У зв'язку з тим, що в розвинутих країнах управління ризиками здійснюється вже протягом довгого часу, іноземна література є багатогою на дослідження з питань ризик-менеджменту державного боргу (А. Веландія, Х. Блумштайн, Е. Козіо-Паскаль, Е. Того та ін.).

Метою статті є визначення показників, які доцільно використовувати для оцінки ризиків, пов'язаних з державним боргом, та безпосередньо здійснення такої оцінки.

Вклад основного матеріалу. Оцінка ризиків державного боргу здійснюється в розрізі його видів за ознакою джерела (фактора) ризику: відсоткового і валютного ризиків, ризику рефінансування, ризику ліквідності, кредитного і країнного ризиків [2, с. 38].

Рівень відсоткового ризику державного боргу характеризується такими показниками.

1. Частка державного боргу з плаваючими відсотковими ставками у загальній сумі державного боргу; станом на 31 жовтня 2009 року становила 35,6% (рис. 1).

2. Структура державного боргу з плаваючими відсотковими ставками у розрізі видів цих ставок станом на 31 жовтня 2009 року включала зобов'язання перед Міжнародним валютним фондом з часткою 57,7% і зобов'язання зі ставкою libor з часткою 40,9% (рис. 1). Інші дві складові охоплюють борг зі ставкою Казначейства США (1,0% від усього боргу з плаваючими ставками) і борг зі ставками банків ФРН (0,5% від усього боргу з плаваючими ставками).

3. Відношення основної суми існуючого боргу, до якого застосовуються плаваючі відсоткові ставки, які переглядаються у відповідному періоді, і боргу, який рефінансується у відповідному періоді, до загальної основної суми державного боргу (interest rate refixing, IRR) [3, с. 3]:

$$IRR^t = \frac{D_{fl}^t + D_{ref}^t}{D} \cdot 100\%, \quad (1)$$

де IRR^t – частка державного боргу, відсоткові ставки якого в періоді t є невизначеними, %;

D_{fl}^t – сума державного боргу з плаваючими відсотковими ставками, які змінюватимуться в періоді t , гр. од.;

D_{ref}^t – сума державного боргу, строк погашення якого припадає на період t і який підлягає рефінансуванню, гр. од.;

D – загальна сума державного боргу, гр. од.

На початок 2010 року цей показник становив 45,6%.

4. Середній час до рефіксації відсотків (average time to refixing) стосовно боргу з плаваючими відсотковими ставками та боргу, який рефінансуватиметься у відповідному періоді [4, с. 10]:

$$ATR = \left(\sum_{i=1}^n t_i \cdot D_i^t \right) / \left(\sum_{i=1}^n D_i^t \right), \quad (2)$$

де ATR – середній час до рефіксації відсотків, днів;

D_i^t – i -та основна сума боргу, щодо якого відсотки рефіксуюватимуться у періоді часу t (включає як борг з плаваючими відсотковими ставками, так і борг, строк погашення

якого настає у визначеному періоді та який підлягає рефінансуванню), гр. од.;

t_i – час до рефіксації відсотків за кожною i -тою основною сумою боргу, щодо якої вони рефіксуються, днів.

Цей показник становить наразі 3,0 місяця від початку 2010 року.

5. Середній час до рефіксації відсотків тільки за боргом з плаваючими ставками (розраховується аналогічно до формули (2) за виключенням боргу, що рефінансується) від початку 2010 року становить приблизно 2,23 місяця.

Рівень відсоткового ризику також може визначатися за допомогою показників чутливості витрат на обслуговування державного боргу до змін у плаваючих відсоткових ставках, до яких належать такі.

1. Ціна одного відсотка річних певної плаваючої відсоткової ставки:

$$\Delta C_D(r_i^{fl}) = D_i^{fl} \cdot 0,01, \quad (3)$$

де $\Delta C_D(r_i^{fl})$ – зростання витрат на обслуговування

державного боргу при зростанні i -ї плаваючої ставки (r_i^{fl}) на один відсоток річних, гр. од.;

D_i^{fl} – сума державного боргу, до якої застосовується i -та плаваюча відсоткова ставка, гр. од.

Величина цього показника для:

– ставки Міжнародного валютного фонду становить 397,5 млн. грн. (ця сума становитиме додаткові витрати на обслуговування державного боргу при зростанні цієї ставки на один відсоток річних);

– ставки libor складає 281,5 млн. грн.;

– ставки Казначейства США – 6,8 млн. грн.;

– ставки банків ФРН – 3,1 млн. грн.

2. Зростання витрат на обслуговування державного боргу через збільшення середньозваженої вартості його обслуговування внаслідок зростання плаваючих ставок:

$$\Delta C_D(\bar{r}^{fl}) = D^{fl} \cdot 0,01, \quad (4)$$

де $\Delta C_D(\bar{r}^{fl})$ – зростання витрат на обслуговування державного боргу при зростанні середньозваженої вартості обслуговування державного боргу з плаваючими ставками на один відсоток річних, гр. од.;

D^{fl} – сума державного боргу з плаваючими ставками, гр. од.

Таке зростання наразі становить 688,9 млн. грн. Необхідно зазначити, що зростання середньозваженої вартості обслуговування державного боргу на один відсоток річних внаслідок зростання плаваючих ставок не означає, що ці ставки теж зросли на один відсоток річних кожна. Величина зростання цих ставок при є різною з огляду на різні суми державного боргу, до яких вони застосовуються, та їхні частки в загальній сумі державного боргу.

3. Еластичність витрат на обслуговування державного боргу до змін у певній плаваючій ставці може бути виражено таким чином:

$$E_{C_D/r_i^f} = \frac{\Delta C_D}{C_D} \cdot \frac{\Delta r_i^f}{r_i^f}, \quad (5)$$

де E_{C_D/r_i^f} – еластичність витрат на обслуговування усієї

суми державного боргу до змін в i -тій плаваючій відсотковій ставці, %;

ΔC_D – зростання витрат на обслуговування усієї суми державного боргу внаслідок зростання i -тої плаваючої ставки, гр. од.;

C_D – витрати на обслуговування усієї суми державного боргу, гр. од.;

Δr_i^f – зростання i -ї плаваючої відсоткової ставки, % річних;

r_i^f – i -та плаваюча відсоткова ставка, % річних.

За результатами розрахунків еластичність витрат на обслуговування державного боргу до змін у:

– ставці libor складає 0,056% (відображає темп приросту витрат на обслуговування державного боргу при темпі приросту ставки libor на один відсоток¹);

– ставці Міжнародного валютного фонду – 0,063%;

– ставці Казначейства США – 0,001%;

– ставці банків ФРН – 0,001.

4. Еластичність витрат на обслуговування державного боргу до змін у середньозваженій вартості обслуговування (розраховується аналогічно до формули (5), однак замість певної плаваючої ставки використовується середньозважена вартість боргу з плаваючими відсотковими ставками) становить 0,115%.

5. Зростання середньозваженої вартості обслуговування державного боргу при зростанні на один відсоток річних певної плаваючої ставки розраховується за формулою:

$$\Delta \bar{r} = \frac{\sum_{i=1}^n (D_i^f \cdot 0,01)}{D}, \quad (6)$$

де $\Delta \bar{r}$ – зростання середньозваженої вартості обслуговування державного боргу при зростанні на один відсоток річних i -тої плаваючої відсоткової ставки, % річних;

D_i^f – сума державного боргу з i -тою плаваючою відсотковою ставкою, гр. од.;

D – загальна сума державного боргу, гр. од.

Розрахована величина для:

– libor складає 0,4% річних;

– ставки Казначейства США – 0,01% річних;

– ставки Міжнародного валютного фонду – 0,577% річних;

– ставки банків ФРН – 0,005% річних.

З метою всебічної оцінки відсоткового ризику можливим є також використання показників технічного аналізу та хвильової теорії Еліота, показників варіативності (відхилення,

моді, медіани, математичного сподівання, середнього значення, дисперсії, волатильності тощо), а також показників, які використовуються іноземними борговими офісами, таких як Value-at-Risk, Cost-at-Risk, Relative Cost-at-Risk, Cash-flow-at-Risk, Budget-at-Risk. Усі перелічені показники мають статистичну природу та базуються на припущенні, що плаваючі відсоткові ставки та витрати на обслуговування боргу є випадковою величиною в певному періоді, а їхні значення в майбутньому суттєво не відхилитимуться від минулих значень при певному рівні ймовірності. На нашу думку, такі показники не можуть служити правдивим відображенням рівня ризиків, оскільки фактори останніх залежать від фундаментальних макроекономічних чинників. У зв'язку з цим їх доцільно використовувати виключно одночасно з попередньо переліченими показниками.

Доцільним для аналізу ризику є використання думок експертів і макроекономічного аналізу щодо рівня відсоткових ставок і розрахунок витрат на обслуговування боргу, виходячи з такого рівня ставок. При цьому можна використовувати аналітику, дослідження і прогнози науково-дослідних інституцій, інвестиційних компаній, міжнародних фінансових організацій та інших фінансових установ, які здійснюють таку роботу.

З огляду на розраховані вище показники рівень відсоткового ризику є на відносно помірному рівні. Зобов'язання з плаваючою відсотковою ставкою складають приблизно третину усіх зобов'язань. Найбільшу частку зобов'язань з плаваючими ставками є зобов'язання зі ставкою Міжнародного валютного фонду, що пов'язано зі значним залученням Україною коштів від цієї організації на покриття дефіциту державного бюджету у зв'язку з розгортанням кризових явищ. Дещо меншою є частка зобов'язань зі ставкою libor, що пов'язано зі здійсненням Україною запозичень в минулому, спрямованих в першу чергу на зменшення витрат бюджету на обслуговування державного боргу в короткостроковому періоді. Показники чутливості витрат на обслуговування до змін у плаваючих відсоткових ставках, на перший погляд, є на високому рівні. Однак, зважаючи на те, що вони в першу чергу залежать від часток зобов'язань, до яких вони застосовуються, необхідно зробити висновок про їхній помірний рівень. Натомість занепокоєння викликає достатньо високе значення рефіксації відсотків (interest rate refixing): частка боргу, стосовно якого відсоткові ставки є невизначеними, досягає майже половини загального обсягу боргу.

Оцінку валютного ризику можна здійснювати за допомогою визначених нижче показників.

1. Частка державного боргу в іноземній валюті в загальній сумі державного боргу: станом на 31 жовтня 2009 року становила 63,1% від загальної суми державного боргу (рис. 2).

¹ Темп приросту відсоткової ставки на один відсоток і зростання відсоткової ставки на один відсоток річних є різними показниками: перший є показником відносної зміни, а другий – абсолютної.

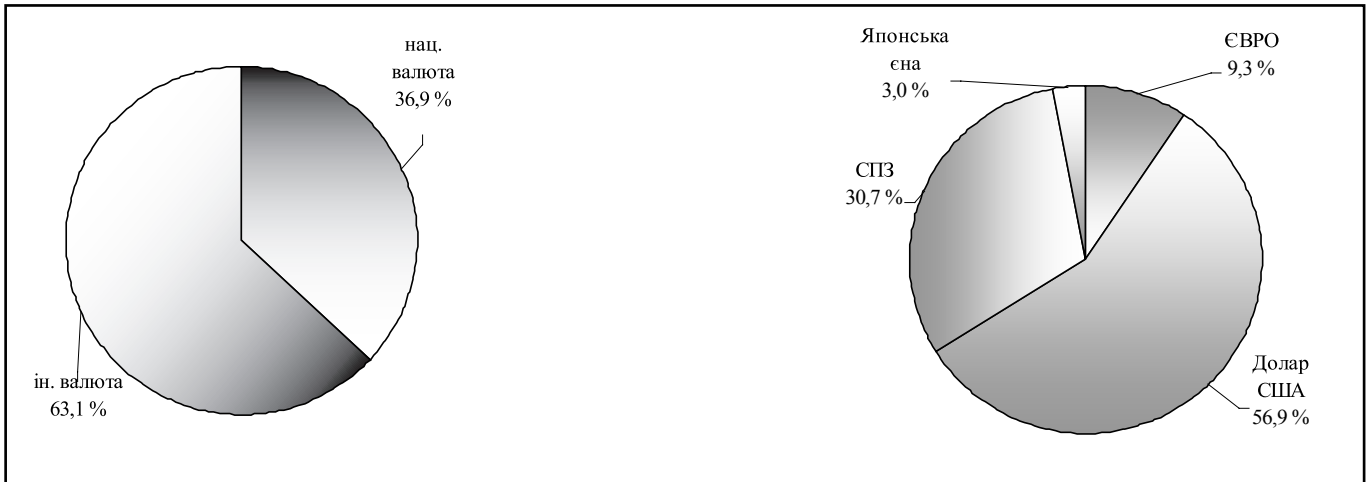


Рисунок 2. Валютна структура державного боргу України станом на 31.10.2009 р. (усієї суми державного боргу – зліва, боргу в іноземній валюті – справа)

Побудовано автором на основі даних Міністерства фінансів

2. Структура боргу в іноземній валюті в розрізі валют: характеризувалася найбільшою часткою долара США (56,9% від загальної суми боргу в іноземній валюті – рис. 2). Значними також є частки зобов'язань, деномінованих в СПЗ (30,7% від усього боргу в іноземній валюті – рис. 2) і в євро (9,3% – рис. 2).

3. Відношення основної суми державного боргу в іноземній валюті, терміни погашення якого припадають на 2010 рік, до загальної суми державного боргу складає 3,8% від загальної суми боргу.

Показники чутливості валютного ризику включають:

1. Зростання витрат на погашення державного боргу (за існуючого валютного складу боргу станом на 31 жовтня 2009 року) внаслідок девальвації української гривні на одну гривню до:

- долара США складає близько 9,2 млрд. грн.;
- СПЗ – 3,1 млрд. грн.;
- євро – 1,0 млрд. грн.;
- японської єни – 0,4 млрд. грн.²

2. Еластичність витрат на погашення державного боргу до змін у валютному курсі української гривні до певної іноземної валюти; може бути представлена таким чином:

$$E_{C_D/r_i^f} = \frac{\Delta C_D}{C_D} : \frac{\Delta r_i^f}{r_i^f}, \quad (7)$$

де E_{C_D/r_i^f} – еластичність витрат на погашення усієї суми

державного боргу до змін валютного курсу i -тої валюти, %;

ΔC_D – зростання витрат на погашення всієї суми державного боргу внаслідок девальвації національної валюти відносно i -тої валюти, гр. од.;

C_D – витрати на погашення усієї суми державного боргу, гр. од.;

Δr_i^f – зростання валютного курсу i -тої валюти, нац. гр. од./іноз. гр. од.;

r_i^f – валютний курс i -тої валюти, нац. гр. од./іноз. гр. од.

Еластичність для:

- долара США становить 0,359% (тобто при девальвації національної валюти на 1% витрати на погашення державного боргу зростуть на 0,359% у порівнянні з рівнем цих витрат, який мав би місце за умов відсутності девальвації);
- СПЗ – 0,194%;
- євро – 0,059%;
- японської єни – 0,019%.

Для оцінки валютного ризику за аналогією до відсоткового, доцільно додатково використовувати показники технічного аналізу і хвильову теорію Еліота, показники варіативності, показник Value-at-Risk, а також думки експертів і макроаналіз.

Зважаючи на здійснені вище розрахунки основних показників валютних ризиків слід здійснити висновок, що вони знаходяться на рівні, вище середнього, з огляду на велику частку зовнішніх зобов'язань в загальній їх сумі (близько двох третин). Найбільш чутливими до змін у валютних курсах є витрати на погашення державного боргу в доларах США та в СПЗ, що пояснюється найбільшими частками зобов'язань в цих валютах у порівнянні із зобов'язаннями в інших валютах.

Аналіз ризику рефінансування доцільно здійснювати застосуванням таких показників:

1. Відношення державного боргу, що підлягає погашенню у певному періоді, до загальної суми державного боргу: у 2010 році становить близько 12,0%.

2. Структура державного боргу в розрізі термінів погашення: найбільшу частку займає борг, що має погашатися з 2015 року до 2046 року (53,4% від загальної суми державного боргу). В 2010 році Україні слід виконати зобов'язання за державним боргом, який складає 7,3% від усього державного боргу (рис. 3).

3. Структура державного боргу в розрізі термінів заощаджень: характеризується найбільшою часткою зобов'язань,

² Для японської єни показник розраховано при умові девальвації української гривні до цієї валюти на 0,01 гривні з огляд на дуже мале відношення одиниці української валюти до одиниці японської валюти.

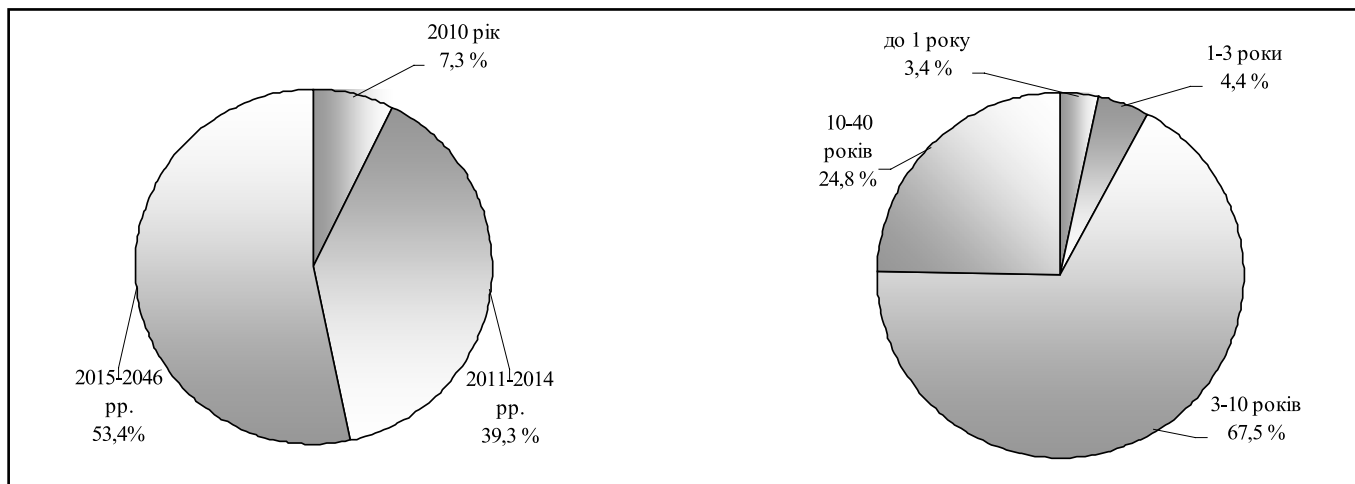


Рисунок 3. Структура державного боргу в розрізі термінів до погашення (зліва) і термінів заповишень (справа) станом на 31 жовтня 2009 року

Побудовано автором на основі даних Міністерства фінансів

які виникли за заповищенням строком від 3 до 10 років (67,5% від загальної суми державного боргу – рис. 3). Значною є також частка боргу за заповищенням, здійсненими строком від 10 до 40 років (24,8% від державного боргу). Малими є частки боргу за заповищенням, здійсненими на термін до 1 року і від 1 до 3 років (3,4% і 4,4% від загальної суми державного боргу відповідно). На перший погляд така структура є позитивною і характеризує ризик рефінансування державного боргу на низькому рівні. Однак необхідно зазначити, що державний борг за заповищеннями з довгими строками насамперед складається або з неринкового боргу (заповищень від міжнародних фінансових організацій і іноземних фінансових установ, а також урядів іноземних держав), або з ринкового зовнішнього боргу (залучень від розміщення на світових ринках капіталу єврооблігацій). Натомість борг за заповищеннями коротким строком складається насамперед за заповищеннями на внутрішньому ринку державних цінних паперів, що свідчить про низький рівень його розвитку. Для держави ж більш оптимальною є протилежна ситуація.

4. Середньозважений строк до погашення державного боргу (average time to maturity) [4, с. 12]:

$$ATM_D = \frac{\sum_{i=1}^n (t_i \cdot D_i)}{\sum_{i=1}^n D_i}, \quad (8)$$

де ATM_D – середньозважений строк до погашення державного боргу, місяців;

t_i – кількість місяців, які залишилися до погашення i -тої суми державного боргу, місяців;

D_i – i -та сума державного боргу, яка погашається через час t_i , гр. од.

За станом на 31 жовтня 2009 року цей показник становив 68,7 місяця.

5. Середньозважений строк державних заповищень, які ще не погашені на 31 жовтня 2009 року, (розраховується аналогічно до показника (8), однак замість суми державно-

го боргу використовується сума державних заповищень) складав 122,6 місяця.

6. Середній час до рефінансування державного боргу (розраховується аналогічно до показника (8), однак замість суми державного боргу використовується сума державного боргу, що рефінансується в певному періоді) у 2010 році від початку 2010 року складає 6,2 місяця.

7. Дюрація Маколея [5, с. 3; 6, с. 96; 7, с. 112]:

$$DM_{D_t} = \frac{\sum_{t=1}^n (t \cdot CF_t / (1 + r_t)^t)}{\sum_{t=1}^n (CF_t / (1 + r_t)^t)}, \quad (9)$$

де CF_t – платіж відсотків або основної суми боргу за боргом D_t в час t ;

r_t – ставка дисконтування;

З використанням в якості ставки дисконтування облікової ставки Національного банку України на 26 грудня 2009 року (10,25% річних [8]), дюрація Маколея складає 8,6 місяця, починаючи від січня 2010 року.

8. Графік погашення державного боргу України для оцінки ризику рефінансування: доцільно будувати не на увесь період дії діючих боргових зобов'язань (до 2046 року), а до часу, коли платежі суттєво зменшуються (зокрема, з 2020 року³) (рис. 4). Профіль погашення основної суми державного боргу протягом наступних 10 років відображає значне боргове навантаження у 2013 році та його зменшення, починаючи з 2017 року (рис. 4). Велике навантаження у 2013 році пов'язане із необхідністю виконання зобов'язань перед Міжнародним валютним фондом в розмірі близько 19,0 млрд. грн.

Для оцінки ризику рефінансування в найближчий час доцільно відображати на графіку обсяги платежів з погашен-

³ Таке зменшення платежів пов'язане з невисокою часткою державного боргу з довгими строками погашення в той час, як термін виконання більшої частини зобов'язань припадає на період до 2020 року.

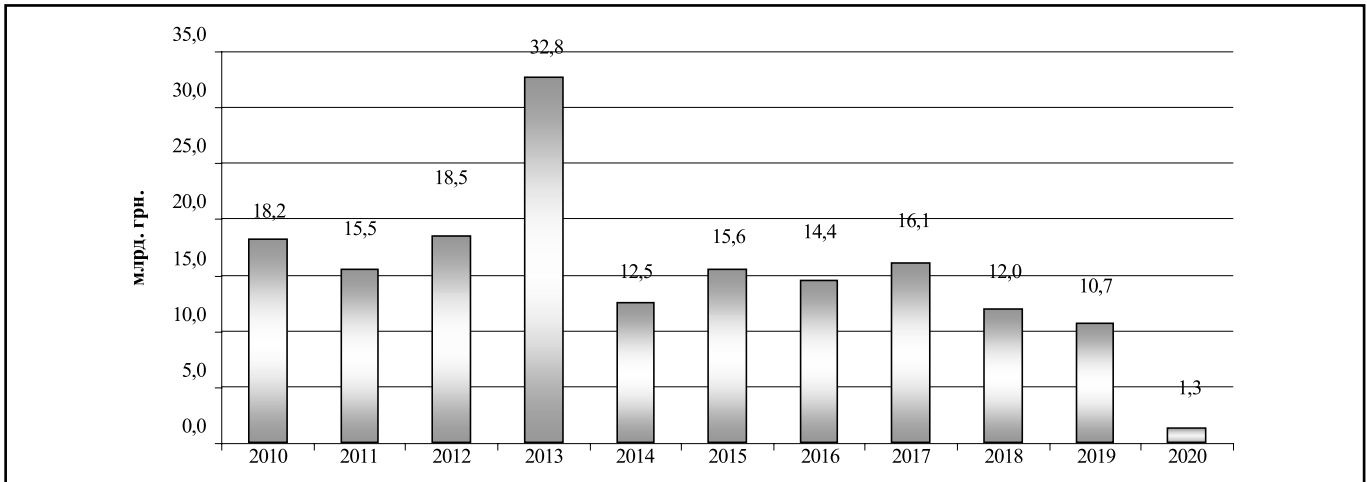


Рисунок 4. Графік погашення державного боргу в 2010–2020 роках

Побудовано автором на основі даних Міністерства фінансів

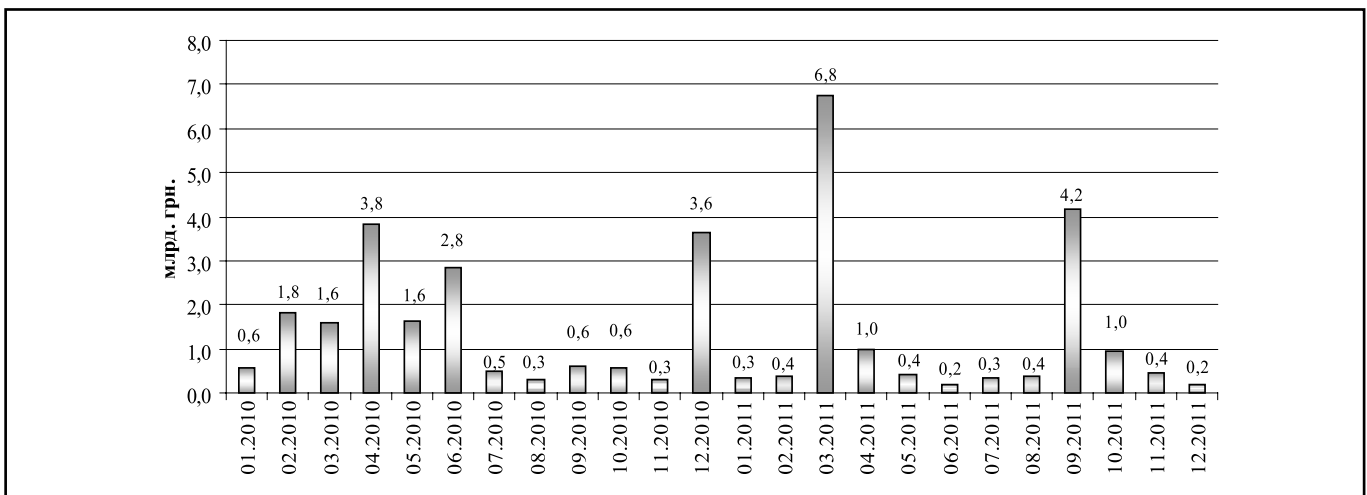


Рисунок 5. Графік погашення державного боргу в 2010–2011 роках

Побудовано автором на основі даних Міністерства фінансів

ня державного боргу, терміни виконання яких припадають на наступні два роки.

Зокрема, в помісячному розрізі протягом наступних двох років незначне навантаження з погашення державного боргу має місце в першій половині 2010 року (рис. 5) в основному за рахунок необхідності виконання зобов'язань за ОВДП та позиками міжнародних фінансових організацій.

Крім того, в грудні 2010 року слід здійснити виплату за ОЗДП 2006 року в розмірі близько 3,4 млрд. грн. У 2011 році платежі в помісячному розрізі є відносно рівномірними та невисокими, за винятком березня та вересня, на які припадають строки погашення ОЗДП 2004 року (5,7 млрд. грн.) та ОВДП 2008 року (3,6 млрд. грн.) відповідно. Необхідно зазначити, що деяке навантаження в першій половині 2010 року обумовлене теперішньою ситуацією на внутрішньому ринку державних цінних паперів, яка дає можливість залучати більшість необхідних фінансових ресурсів на відносно короткі терміни.

8. Спред дохідності державних цінних паперів до еталонних є наступним показником ризику рефінансування.

В 2009 році його динаміка характеризувалася дуже значним його підвищенням на початку року у зв'язку з розгортанням кризових явищ на світових ринках капіталу та через поширення на ринку очікувань стосовно суверенного дефолту України. Свого піку цей показник досяг у березні, однак уже з травня його рівень коливався біля позначки 1000 базисних пунктів (рис. 6).

Станом на 13 листопада 2009 року цей показник знаходився на рівні + 889,7 базисних пунктів (близько 8,9% річних). Необхідно зазначити, що такий рівень, хоча і є значно меншим у порівнянні з його значенням на початку року, однак він відображає занадто високу вартість грошей для України на світових ринках капіталу.

9. Форма кривої дохідності. Побудова кривої дохідності за внутрішніми державними запозиченнями на основі дохідностей вторинного ринку для усіх цінних паперів, які на ньому обертаються, наразі наштовхується на труднощі, пов'язані з обмеженою інформацією про такі дохідності. Це пов'язано з тим, що більша частина угод з купівлі–продажу державних цінних паперів відбувається на позабіржовому

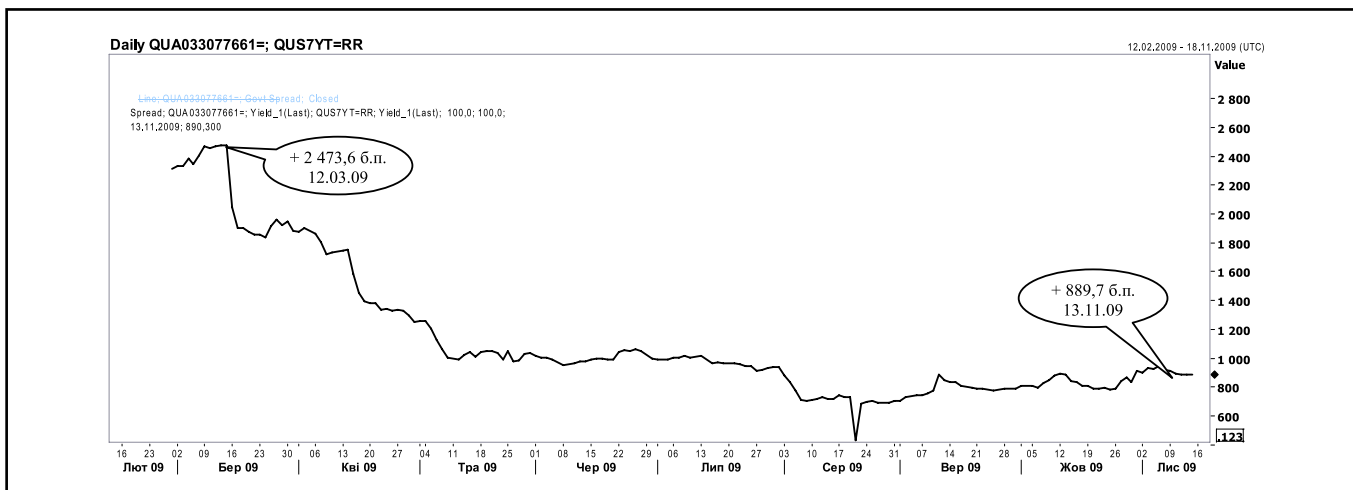


Рисунок 6. Динаміка спреда дохідності єврооблігацій України 2007 року випуску до цінних паперів Казначейства США [9]

неорганізованому ринку. Натомість, можливою є побудова кривої дохідності на основі середньозважених дохідностей первинного розміщення облігацій внутрішньої державної позики. Крива дохідності, яка сформувалася на аукціоні розміщення державних цінних паперів 15 грудня 2009 року має нормальний висхідний характер (рис. 7).

При цьому, зважаючи на те, що обсяги розміщення зростають зі зростанням терміну облігацій, слід зробити висновок про зростання з боку інвесторів довіри до держави стосовно її платоспроможності у середньостроковій перспективі.

Показником чутливості є зростання витрат на обслуговування державного боргу при збільшенні відсоткової ставки за боргом, який рефінансується, на один відсоток річних – ціна одного відсотка річних. Значення цього показника стосовно обсягу державного боргу, який підлягає погашенню у 2010 році, складає 245,6 млн. грн. (тобто при збільшенні відсоткової ставки на один відсоток річних додаткові витрати будуть на рівні 245,6 млн. грн.). Ще одним показником чутливості для визначення рівня ризику рефінансування є

еластичність витрат на обслуговування державного боргу відносно змін у відсоткових ставках за боргом, який рефінансується (або відносно змін у середньозваженій вартості боргу внаслідок змін у відсоткових ставках за боргом, який рефінансується). Цей показник розраховується аналогічно до показників (5) і (7). Його значення стосовно усього боргу, який рефінансуватиметься у 2010 році, складає 0,106 (температура приросту витрат на обслуговування державного боргу у 2010 році складатиме 0,106% при темпі приросту відсоткових ставок за боргом, який рефінансуватиметься у цей період, на рівні 1,0%).

Можливим є також розрахунок у якості показника чутливості зростання середньозваженої вартості обслуговування усього державного боргу при зростанні ставок за боргом, який рефінансується, на один відсоток річних (за аналогією до показника (6)).

З огляду на здійснені вище розрахунки, слід зробити висновок, що ризик рефінансування державного боргу України є помірним. Короткі терміни внутрішніх державних запозич-

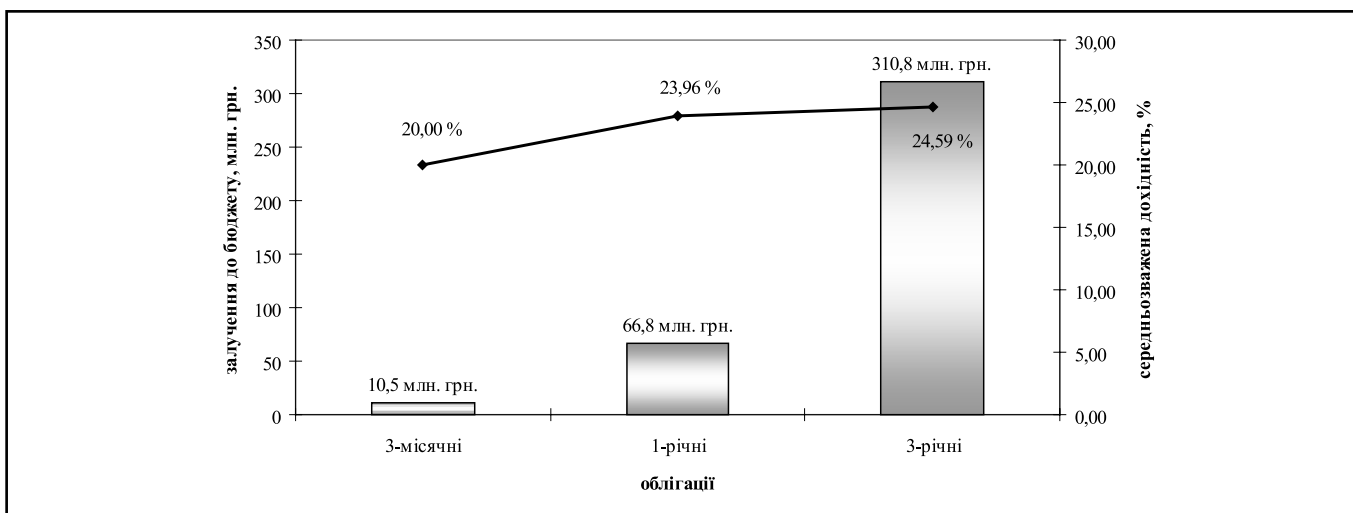


Рисунок 7. Крива дохідності та обсяги залучення до бюджету на аукціоні первинного розміщення державних цінних паперів 15 грудня 2009 року

Побудовано автором на основі даних Міністерства фінансів

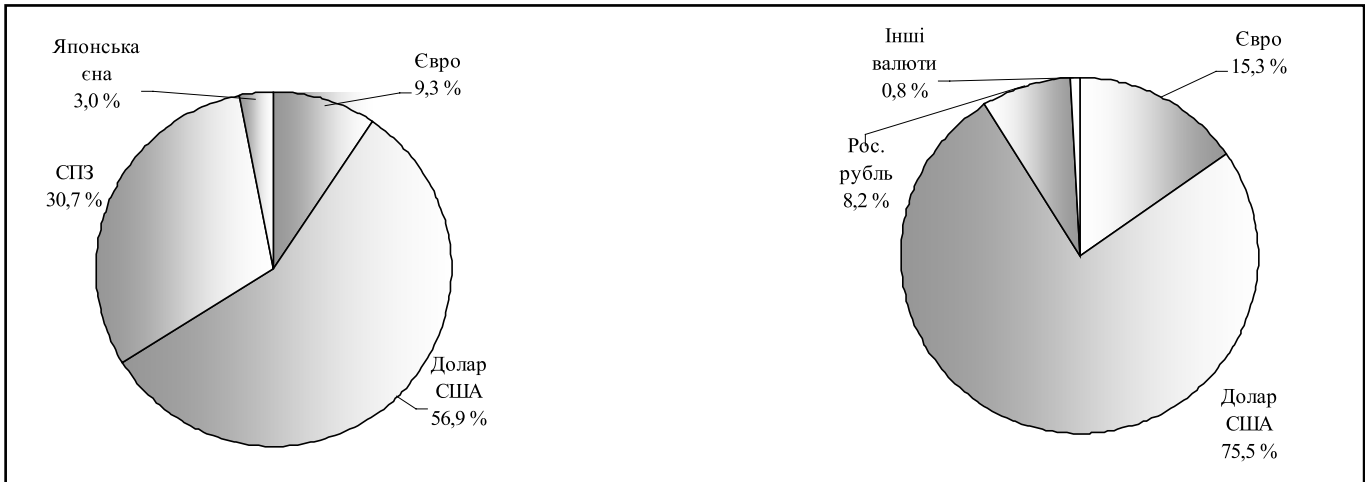


Рисунок 8. Валютна структура державного боргу (зліва) і валютна структура розрахунків за операціями поточного рахунку платіжного балансу (побудовано автором на основі даних Міністерства фінансів [12] і Національного банку [13])

чень, які впливають на збільшення цього ризику, компенсуються довгими запозиченнями на світових ринках капіталу та ще більш довгостроковими запозиченнями у світових фінансових організацій.

Ризик ліквідності характеризується такими показниками:

- відношення платежів з погашення і обслуговування державного боргу до доходів державного бюджету у 2010 році (відповідно до проекту Закону України «Про Державний бюджет України на 2010 рік», внесеному на розгляд Верховної Ради України 15.09.2009 р. за номером 5000 [10]) становить 12,6%;

- відношення суми зовнішнього державного боргу, який підлягає погашенню у 2010 році, до офіційних резервів Національного банку України складає 3,6% (розраховано автором на основі [11]);

- валютна структура державного боргу станом на 31 жовтня 2009 року і валютна структура розрахунків за операціями поточного рахунку платіжного балансу за підсумком другого кварталу 2009 року мають між собою деякі розбіжності (рис. 8) через наявність у структурі державного боргу дуже значної частки зобов'язань у валюті СПЗ. Однак, якщо знехтувати цими зобов'язаннями (з огляду на те, що СПЗ є специфічною валютою Міжнародного валютного фонду), загальна тенденція переважання долара США на першому місці і євро на другому збігаються у обох випадках.

Загалом показники ризику ліквідності свідчать про його низький рівень у 2010 році.

Серед ризиків державного боргу виділяють ще кредитний ризик [14, с. 44], який виникає при здійсненні операцій активного управління державним боргом, розміщенні коштів єдиного казначейського рахунку, наданні кредитів іншим державам. Україна наразі не здійснює операцій з активного управління державним боргом, операцій з розміщення коштів єдиного казначейського рахунку шляхом проведення операцій зворотного репо з державними цінними паперами, Україною не надавалися позики іншим державам. У зв'язку з цим кредитний ризик, пов'язаний з державним

боргом України, зовсім відсутній. Це не стосується кредитного ризику, який має місце при існуванні у держави вимог до контрагентів, що виникли за результатами виконання нею своїх умовних зобов'язань (наприклад, платежів за гарантованим державою боргом). Оцінка ризиків, пов'язаних з умовними борговими зобов'язаннями держави, є предметом окремого дослідження.

Висновки

Зважаючи на проведений аналіз ризиків державного боргу України, слід здійснити наступні висновки. Відсоткові ризики та ризики рефінансування знаходяться на помірному рівні та наразі не складають особливої загрози для фінансової безпеки держави. Це пов'язано з тим, що частка боргу з плаваючими ставками є відносно невисокою, а строки виконання більшості зобов'язань при падають на середньострокову перспективу. Однак значними є валютні ризики через переважну частку зобов'язань в іноземній валюті. Це пов'язано зі значними зовнішніми запозиченнями, які є дешевшими у порівнянні з внутрішніми. Негативним явищем є короткі терміни внутрішніх позик, що збільшує ризики рефінансування, хоча останні й компенсуються довгими зовнішніми залученнями. Ризик ліквідності є невисоким, кредитні ризики взагалі відсутні. Подальших досліджень потребують способи мінімізації ризиків та застосування їх на практиці.

Література

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів на 2009–2013 роки» від 25.03.2009 р. №316-р // Урядовий кур'єр. – 2009. – №69.
2. Калитчук В.М. Інструменти управління ризиками державних боргових зобов'язань // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №3(82). – С. 37–42.
3. Velandia A. Measuring and managing interest rate risk. Designing government debt management strategies. – Paris: World Bank conference center, 2007. – 30 p.

4. Togo E. Identifying and managing cost and risk on public debt portfolio. Designing government debt management strategies. – Paris: World Bank conference center, 2007. – 20 p.

5. Cosio-Pascal E. Manual on debt and risk indicators. – Rome: LAC Debt Group, 2007. – 23 p.

6. Фабоцци Ф.Д. Рынок облигаций: Анализ и стратегии / Франк Дж. Фабоцци; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 876 с.

7. Рэй Кристина И. Рынок облигаций. Торговля и управление рисками: Пер. с англ. – [серия «Зарубежный экономический учебник»]. – М.: Дело, 1999. – 600 с.

8. Процентні ставки за активними і пасивними операціями Національного банку України за грудень 2009 року [Електрон. ресурс]. Спосіб доступу: http://bank.gov.ua/Statist/Daily/2009/PERCENT_2009.zip. – Назва з екрану.

9. Інформаційне агентство ThomsonReuters.

10. Проект Закону України «Про Державний бюджет України на 2010 рік» [Електрон. ресурс]. Спосіб доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc34?id=&pf3511=36140&pf35401=149198. – Назва з екрану.

11. Огляд центрального банку та процентні ставки, листопад 2009 року [Електрон. ресурс]. Спосіб доступу: <http://bank.gov.ua/SDDS/Dates/dates.htm>. – Назва з екрану.

12. Статистичні матеріали по стану державного боргу на 31.10.2009 р. [Електрон. ресурс]. Спосіб доступу: http://minfin.gov.ua/file/link/234472/file/SDebt_31_10_2009/pdf. – Назва з екрану.

13. Платіжний баланс і зовнішній борг України II квартал 2009 року [Електрон. ресурс]. Спосіб доступу: http://bank.gov.ua/Publication/econom/BALANS/PB_2009_02.pdf. – Назва з екрану.

14. Висоцький В., Драчук Ю., Калитчук В., Котович Т. Управління ризиками державного боргу: від теоретичних концепцій до практичних кроків в Україні // Світ фінансів. – 2008. – №1(14). – С. 41–48.

О.В. БУЛКОТ,
асистент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Ефективність управління золотовалютними резервами України як одна з детермінант економічного зростання

Розглянуто сучасні підходи до визначення ефективності ЗВР. Проаналізовано компонентну структуру ЗВР України. Досліджено ефективність управління ЗВР в Україні та виявлено головні тенденції щодо можливостей її покращення.

Рассмотрены современные подходы к определению эффективности золотовалютных резервов страны. Проанализирована компонентная структура ЗВР Украины. Исследована эффективность управления ЗВР в Украине и выявлены главные тенденции возможности ее улучшения.

The temporary approaches to the definition of effectiveness of international reserves are described. The component structure of Ukrainian international reserves is counted and analyzed. The effectiveness of management of international reserves in Ukraine is analyzed and the main tendencies to its improving are given.

Постановка проблеми. Визначальною рисою розвитку сучасного світового господарства протягом останнього десятиліття стало значне зростання обсягів валютних резервів світових центральних банків (на 150%). На сьогодні загальний обсяг сукупних світових валютних резервів досягає рекордного рівня – майже \$7 трлн. проти \$2 трлн. на початку цього десятиліття. Для порівняння можемо сказати,

що зростання рівня світових резервів з \$1 трлн. до \$2 трлн. відбулося лише протягом 90-х років ХХ ст. [1].

У сучасних умовах розвитку світового господарства важливим індикатором ефективності проведення валютної політики, могутності та, головне, платоспроможності держави є ефективне управління її золотовалютним резервами (ЗВР), що передбачає не тільки використання ЗВР для підтримки курсу національної валюти та отримання максимального прибутку від їх використання (інвестування чи то кредитування), а й визначення їх оптимального складу, як одного з інструментів диверсифікації ЗВР. Враховуючи вище викладене, зазнають змін і самі функції, які ЗВР покликані виконувати в економіці окремої країни. Саме тому на сьогодні пріоритетним є дослідження структури ЗВР України, їх оптимального складу та ефективності.

Криза дуже актуалізувала проблему ЗВР, якій в останні роки багато країн вже не приділяли достатньої уваги. З початком кризи гостро постала проблема: як підтримати банки, щоб не збанкрутували і не створили фінансове «цунамі».

Стало очевидно, що країни, які мали великі запаси ЗВР, більш спокійно ввійшли в кризу. Це стосується насамперед Китаю. Інші країни з великим запасом ЗВР завдяки їх використанню більш ефективно стримували шквал кризи. Це

стосується насамперед Росії, яка уже за перше півріччя кризи використала майже третину своїх ЗВР.

Однак ґрунтовний аналіз ЗВР свідчить про наявність серйозних проблем в їх складі. І поточна криза стала яскравим підтвердженням даного факту.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В Україні проблемі ефективного управління золотовалютними резервами належну увагу почали приділяти наприкінці 90-х років ХХ ст. такі українські вчені-економісти, як А.С. Гальчинський, О. Дзюблюк, Т. Золотухін, А.С. Задорожній, О.Б. Лунін, В. І. Міщенко, В.В. Михальський, О.П. Орлюк, М.Ф. Пуховкіна, М.І. Савлук, М. Фаненко, М. Фетисов. Важливі наукові дослідження, в результаті яких розроблені новітні методи оцінки ефективності золотовалютних резервів, знайшли відображення в працях таких західних економістів, як А. Грінспен, Ф. Вулдрідж та Я. Редді.

Метою статті є узагальнення сучасних методів визначення ефективності управління золотовалютними резервами та дослідження достатності останніх для забезпечення реалізації ефективною валютної політики України.

Вклад основного матеріалу. Головним органом реалізації грошово-кредитної політики та безпосередньо валютного регулювання в Україні є Національний банк. Довіра до центрального банку країни є вирішальним фактором нормального функціонування не тільки його самого, а й всієї економіки. Тому склад його офіційних резервів є вкрай необхідним для демонстрації того, що центральний банк не тільки має достатній рівень для подолання можливих криз, а й правильний набір цих ресурсів.

Як відомо, НБУ визначає структуру валютного ринку України та організовує торгівлю валютними цінностями на ньому відповідно до законодавства України про валютне регулювання: проводить дисконтну валютну політику, змінюючи облікову ставку НБУ для регулювання руху капіталу та балансування платіжних зобов'язань, а також коригування курсу грошової одиниці України до іноземних валют. НБУ здійснює девізну валютну політику на підставі регулювання курсу національної грошової одиниці України до іноземних валют шляхом купівлі та продажу іноземної валюти [2].

Усі перераховані заходи здійснюються саме за рахунок визначення та регулювання державою оптимального обсягу та складу її золотовалютних резервів. Саме тому можемо стверджувати, що одним із найважливіших завдань державного валютного регулювання є управління золотовалютними резервами, оскільки саме за їх допомогою держава може вчасно та максимально швидко реагувати на виникаючі шоки та дисбаланси в економіці.

Відповідно, можемо означити цілі накопичення золотовалютних резервів: (1) забезпечення країни достатнім обсягом міжнародних платіжних засобів, для того щоб держава, її окремі структури та недержавні економічні агенти могли своєчасно та в належному обсязі розрахуватися за своїми зовнішніми зобов'язаннями та (2) забезпечення можливо-

сті Національному банку проводити інтервенції на валютному ринку та ринку грошей, з тим щоб підтримувати на потрібному рівні на них попит і пропозицію, а також обмінний курс національної валюти. Отже, трансакційне призначення золотовалютних резервів (1), спрямоване на обслуговування зв'язків національної економіки зі світовою. У цьому призначенні золотовалютні резерви виступають в якості запасу ліквідних коштів, які забезпечують платоспроможність країни на світовому ринку. В свою чергу інтервенційне призначення резервів (2), спрямоване на підтримку зовнішньої та внутрішньої вартості національних грошей.

Досягнення названих нами цілей залежить від достатності обсягу золотовалютних резервів та ефективності механізму їх використання. У зв'язку з цим можемо визначити і проблеми, які виникають при використанні цього важливого регулятивного інструменту: по-перше, проблема оптимізації обсягу золотовалютних резервів; по-друге, проблема визначення оптимального співвідношення компонентів золотовалютних резервів; по-третє, проблема інтервенційного їх використання та нарешті – проблема розміщення резервів та управління ними [3].

Офіційні золотовалютні резерви України побудовані за класичною схемою, містять 4 компоненти (офіційні валютні резерви (запаси іноземних валют), офіційні запаси золота, авуари у Спеціальних правах запозичення, резервна позиція у Міжнародному валютному фонді) та відображають логіку та тенденції їх побудови в світовій практиці.

Проте в результаті проведеного аналізу ми з'ясували, що правовий статус, склад та призначення золотовалютних резервів України на даний час не мають єдиного законодавчого регулювання, що породжує ряд проблем, пов'язаних із визначенням оптимального обсягу золотовалютних резервів (у вартісному вираженні), адекватного зовнішньоторговельній діяльності держави набору їх валютного компоненту та оптимального співвідношення складових резервів, а також впровадження механізмів управління золотовалютними резервами, спрямованих на досягнення максимальної ефективності та прибутковості.

Тому варто проаналізувати динаміку зміни структури офіційних золотовалютних резервів НБУ (табл. 1) з тим щоб визначити позитивні тенденції та проблемні аспекти.

Аналізуючи дані табл. 1, можемо прослідкувати сталу тенденцію до нарощування сукупних обсягів офіційних золотовалютних резервів, що вказує на поступове зміцнення ролі зовнішньоекономічного сектору, надходженні виручки в іноземній валюті на внутрішній валютний ринок України протягом усього періоду діяльності Національного банку України. Також варто зазначити, що могутній імпульс зростанню світових резервів дало також успішне функціонування економіки, особливо до початку 2008 року.

Очевидним є нарощування саме валютної складової офіційних резервів: частка вільноконвертованих валют зростає з майже 75% у 2000 році до майже 98% у 2008 році в за-

гальному обсязі ЗВР, що свідчить про позитивні тенденції розвитку фінансового ринку України. В той же час питома вага золота значно зменшилася з 8,38% у 2000 році до 2,18% у 2008 році, навіть не зважаючи на їх абсолютний приріст у вартісному вираженні, який становив \$620,59 млн. протягом досліджуваного періоду.

Метою підтримання частини офіційних резервів у золоті є не лише забезпеченість стабільності грошових одиниць, але й психологічна важливість золота, оскільки для населення та інших інвесторів золото є аспектом довіри. Непрямий зв'язок золота з грошовим обігом ґрунтується на довірі, яка залежить від рівня золотовалютних запасів. Якби золоту не було відведено відповідальну роль, це могло б бути сприйнято як недостатня впевненість у цій валюті. Деякі дослідники ролі золота в структурі золотовалютних резервів центральних банків вказують на його низьку прибутковість порівняно з іншими активами. Однак існуючі сьогодні тенденції щодо зниження курсу долара та підвищення вартості золота на світовому ринку свідчать про зворотне. А щодо витрат, пов'язаних зі зберіганням золота, то ми їх можемо розглядати в якості комісії за ризик, що сплачується за захист від несподіваного збільшення темпів інфляції, боргової кризи, розпаду світових валютних та торгових угод тощо [4].

Варто також зазначити, що формування структури золотовалютних резервів в Україні відбувається під впливом тенденцій розвитку світової валютної системи. Демонетизація золота та зростання потреб центральних банків в отриманні доходів від управління золотовалютними резервами обумовлюють невисоку середню питому вагу металу в золотовалютних резервах як країн – членів МВФ, так і Національного банку України – 2,18% від загального обсягу резервів на кінець 2008 року. Це власне, і пояснює існування багатьох резервних валют як альтернатив золоту, яке з огляду на його унікальні властивості, продовжує залишатись важливим резервним активом для центральних банків [4].

Таким чином, приходимо до висновку, що частка золота в структурі офіційних резервів НБУ є незначною, вона відображає загальну світову тенденцію до використання золота як резервного активу країнами світу, проте, зважаючи на ситуацію, яка склалася в сучасному валютно-фінансовому середовищі, можемо говорити про необхідність підвищення обсягу золота в структурі резервів НБУ в середньому до 10% з метою диверсифікації ризиків, пов'язаних із коливаннями валютних курсів провідних міжнародних валют.

Стосовно СПЗ та резервної позиції в МВФ, то їх невелику частку в структурі офіційних золотовалютних резервів України (скорочення з \$248,11 млн. у 2000 році до \$8,45 млн. у 2008 році) можна пояснити перш за все обмеженістю сфери використання СПЗ у міжнародних розрахунках, що власне, і визначає їх незначну роль як міжнародного резервного активу порівняно з валютним компонентом та золотом. Водночас СПЗ можуть стати важливим компонентом золотовалютних резервів з огляду на можливості їх обміну на вільно конвертовану валюту з метою врегулювання зобов'язань по сальдо платіжного балансу, особливо якщо це відбувається через систему кредитування МВФ.

Отже, сукупна частка СПЗ та резервної позиції в МВФ у структурі офіційних золотовалютних резервів України є незначною (на кінець 2008 року частка СПЗ та резервної позиції в МВФ складає лише 0,02% від загального обсягу резервів), а з огляду на обмежену функціональність та можливість використання досліджуваного компоненту, ми вважаємо, немає потреби суттєво збільшувати його частку в структурі резервів НБУ.

Таким чином, цілком зрозуміло, що важливість золотовалютних резервів, та зокрема їх вартісний обсяг і структура, є беззаперечним фактом. Дану тезу можемо підтвердити, розглянувши функції, які виконують в економіці (і не тільки в національній) офіційні золотовалютні резерви.

Отже, історично головною і першочерговою функцією накопичення, утримання, а також управління золотовалютни-

Таблиця 1. Динаміка зміни структури золотовалютних резервів НБУ, середні за період

Рік	Складові золотовалютних резервів						Всього \$ млн.
	монетарне золото		СПЗ та резервна позиція в МВФ		вільноконвертовані валюти		
	\$ млн.	питома вага, %	\$ млн.	питома вага, %	\$ млн.	питома вага, %	
2000	123,67	8,38	248,11	16,82	1103,64	74,80	1475,42
2001	134,11	4,34	251,1	8,13	2704,25	87,53	3089,46
2002	175,42	3,97	28,29	0,64	4213,12	95,39	4416,83
2003	271,14	4,54	11,90	0,20	5691,25	95,26	5974,42
2004	236,92	2,47	4,45	0,05	9346,82	97,48	9588,11
2005	276,53	1,98	5,77	0,04	13706,03	97,98	13988,34
2006	484,70	2,57	5,74	0,03	18 335,42	97,40	18825,85
2007	578,63	2,13	4,92	0,02	26 615,65	97,85	27 199,20
2008	744,26	2,18	8,45	0,02	33451,86	97,80	34204,56
2009*	803,13	2,93	417,30	1,52	26217,00	95,55	27437,44
Абсолютний приріст**	620,59	-6,20	-239,66	-16,80	32348,22	23,00	32729,14

* Середні за 9 місяців.

** За 9 років, без врахування 9 місяців 2009 року.

Розраховано та складено автором за статистичними даними НБУ.

ми резервами країни є покриття дефіциту платіжного балансу.

Офіційні золотовалютні резерви також є одним із факторів формування «грошової бази», тобто резервної основи внутрішнього грошового обігу. Тому зміни рівня резервів, які зумовлюються змінами стану платіжного балансу, в свою чергу, є причиною коливань розмірів внутрішньої грошової маси (позиції грошей), що дестабілізує національну економіку [5]

Таким чином, підтверджуємо висновок, що одним із головних завдань центрального банку в процесі реалізації валютної політики є ефективне управління офіційними золотовалютними резервами країни.

У світовій практиці для забезпечення ефективного управління золотовалютними резервами центральні банки використовують систему показників, які мають повною мірою відображати (враховувати), по-перше, відповідність обсягу золотовалютних резервів потребам у них, що визначається масштабами зовнішньоекономічних операцій окремої країни, сальдо платіжного балансу, величиною зовнішнього боргу, а також динамікою руху капіталів; по-друге, якість золотовалютних резервів, що обумовлюється такими чинниками, як динаміка обмінних курсів резервних валют на світових ринках, частка золота і СДР у резервах, величина зовнішньої заборгованості країн-емітентів резервних валют, кон'юнктура на світових ринках золота.

Отже, можна виділити ряд індикативних коефіцієнтів, які відображають оптимальний рівень міжнародних резервів країни та розраховуються як відношення наявного обсягу золотовалютних резервів (обрахованих у вартісному вираженні) до головних макроекономічних показників:

- 1) обсяг резервів / імпорт;
- 2) обсяг резервів / ВВП;
- 3) обсяг резервів / грошова база;
- 4) обсяг резервів / сальдо платіжного балансу;
- 5) обсяг резервів / обсяг зовнішніх платежів;
- 6) обсяг резервів / обсяг платежів з обслуговування валоного зовнішнього боргу;
- 7) обсяг резервів / обсяг короткострокового зовнішнього боргу та ін.

Оптимізація розміру золотовалютних резервів має важливе економічне значення тому, що занижений їх обсяг погіршує платоспроможність країни на світовому ринку та обмежує регулятивні можливості держави у монетарній сфері, а

завищений – призводить до заморожування значної частини національного багатства країни на тривалий період [3].

При цьому звернемо особливу варто увагу на те, що в світі сьогодні немає загально визнаного критерію достатності валютних резервів. Практичне вирішення цього питання виявляється набагато складнішим, ніж це може вдатися на перший погляд. Широке коло чинників, що визначають необхідність формування резервів та впливають на обсяги цих резервів, практично унеможлиблює вироблення універсального правила їх оптимізації, придатного для будь-якої країни і в будь-яких умовах.

Потреба в накопиченні конкретних обсягів валютних резервів в сучасних умовах – це функція часу, зокрема потрібно врахувати ряд факторів, наприклад таких, як ціни на газ на майбутній період (рік), обсяги притоку спекулятивного капіталу, масштаби приватизації, обсяги стратегічного імпорту (наприклад, для України важливим є імпорт зерна), та багато інших чинників.

Отже, розглянемо головні, на нашу думку, показники адекватності ЗВР для України.

Динаміка показника міжнародних резервів (в місяцях імпорту майбутнього періоду) для економіки України за період з 1996 по 2007 рік наведена в табл. 2.

Показник міжнародних резервів, в місяцях імпорту, починаючи з 1996 року практично досягає оптимальних значень та відображає загальну динаміку економічного розвитку України та співвідношення накопичених обсягів золотовалютних резервів, а також обсяг імпорту, ВВП та ін. більш сталу динаміку досліджуваного показника можемо спостерігати починаючи з 2005 року, вона підтримується і до сьогодні.

Варто зазначити, що в процесі аналізу коефіцієнта покриття імпорту резервами нами були виявлені певні його недоліки, такі, наприклад, як те, що даний показник є найбільш прийнятним для застосування в країнах з розвинутою економікою або для країн з концентрованою структурою експорту. Також при співвідношенні імпорту необхідно враховувати тільки критичний імпорт, тобто той, що не має рівноцінних аналогів серед вітчизняних, але є необхідним для підтримки структури економіки, але в Україні така статистика, на жаль, не ведеться.

Наступним важливим показником для оцінки достатності міжнародних резервів є відношення обсягу золотовалютних резервів до короткострокового зовнішнього боргу держави.

Таблиця 2. Динаміка показника «валові міжнародні резерви» в місяцях імпорту майбутнього періоду для України

Рік	Значення показника	Рік	Значення показника
1996	4,9	2003	2,4
1997	5,6	2004	2,6
1998	2,2	2005	4,5
1999	3,7	2006	3,7
2000	4,3	2007	3,8
2001	1,7	2008 (перше півріччя)	4,5
2002	1,9	2008 (9 місяців)	5,1

Складено автором за статистичними даними НБУ.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Даний критерій запропонував колишній голова ФРС США А. Грінспен. Значення даного показника засвідчувало здатність нації задовольнити фінансові вимоги нерезидентів впродовж року. Він показав, якщо відношення міжнародних резервів до короткострокового боргу є меншим від 1, то імовірно є ситуація, за якою уряд або резиденти країни при зміні ситуації на міжнародному ринку капіталів порушуватимуть графік зовнішньоборгових виплат [6].

Показник відношення короткострокового зовнішнього боргу до міжнародних резервів (А. Грінспена за методикою МВФ) в Україні розраховує НБУ з 2003 року (табл. 3).

Коефіцієнт Грінспена до 2005 року мав значення менше одиниці, що означало нездатність уряду України погасити на першу вимогу зовнішні короткострокові зобов'язання, а вже на кінець 2005 року досліджуваний показник досягає свого максимального значення 1,527, що було зумовлене початком економічного піднесення в державі, нарощуванням обсягів золотовалютних резервів та стабілізацією курсу національної валюти (відбулась ревальвація). Протягом останніх років можемо спостерігати стабільну динаміку досліджуваного коефіцієнту, що пояснюється практично незмінним рівнем питомої ваги короткострокового боргу у загальному обсязі золотовалютних резервів.

Далі проаналізуємо показники, за допомогою яких можемо проаналізувати здатність та можливості НБУ підтримувати фіксований валютний курс та проводити валютні інтервенції на міжбанківському валютному ринку, – це співвідношення обсягу офіційних резервів до грошової бази та грошового агрегату М2 відповідно.

Як бачимо із розрахованих нами даних, по означеному критерію обсяг золотовалютних резервів є оптимальним та достатнім для покриття грошової бази, тобто досліджуваний показник повинен дорівнювати або перевищувати 100%, що повною мірою відповідає розрахованим даним; а стосовно агрегату М2 – то оптимальний рівень покриття

резервами зазначеного індикатора повинен становити принаймні 30%, а для України даний коефіцієнт становить понад 40%. Отже, приходимо до висновку, що рівень офіційних золотовалютних резервів для покриття грошової бази та монетарного агрегату М2 в Україні є достатнім та адекватним, а отже обсяг резервів за даним класифікаційним фільтром є оптимальним.

Також важливим для визначення оптимального обсягу офіційних золотовалютних резервів є їх нагромадження та використання в якості функції формування валютних запасів країни. Проте, незважаючи на існування такої думки серед економістів, що «чим більше резервів, тим краще», вплив даної функції на достатність міжнародних резервів є мінімальною. Підтвердженням вищезазначеного постулату є те, що зростання обсягу міжнародних резервів впливає, по-перше, на кредитоспроможність країни, по-друге, захист від форс-мажорних обставин, по-третє, на інвестиційну привабливість країни і, по-четверте, на зростання з боку іноземних контрагентів довіри до держави (здатність останньої своєчасно виконувати вимоги, підтримувати стабільний курс національної валюти та ін.). Національний банк України станом на кінець грудня 2008 року забезпечив дотримання кількісного критерію ефективності за чистими міжнародними резервами (не менше \$26,7 млрд.) програми «Стенд-бай», яка підтримується Міжнародним валютним фондом [7].

Що ж стосується новітніх тенденцій визначення оптимального рівня золотовалютних резервів, то можемо відзначити ідею індійського економіста Я. Редді, який в 1997 році запропонував використовувати для визначення достатності індійських резервів коефіцієнт покриття імпорту, що враховує обслуговування зовнішнього боргу. При цьому Я. Редді рекомендує враховувати також відношення резервів до суми короткострокового боргу та портфельних інвестицій [8, 9]. Зазначимо, що застосування даного показника для оцінки достатності та оптимальності золотовалютних

Таблиця 3. Коефіцієнт Грінспена, на кінець періоду

Показник	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009* рік
Міжнародні резерви, \$ млрд.	6,943	9,714	19,391	22,358	32,479	31,543	27,343
Короткостроковий зовнішній борг, \$ млрд.	9,00	10,40	12,70	15,10	22,70	22,00	19,70
Короткостроковий зовнішній борг, % до міжнародних резервів	130,0	107,0	65,5	67,5	70,0	69,7	72,0
Коефіцієнт А. Грінспена	0,770	0,930	1,527	1,480	1,428	1,435	1,388

* За перше півріччя.

Розраховано та складено автором за статистичними даними НБУ за відповідні періоди.

Таблиця 4. Динаміка коефіцієнту покриття грошової бази та грошової маси офіційними резервами, на кінець періоду

Рік	Грошова база, \$ млн.	Грошовий агрегат М2, \$ млн.	Валові резерви, \$ млн.	Коефіцієнт покриття резервами грошової бази, %	Коефіцієнт покриття резервами агрегату М2, %
2005	16149,24	37689,04	19391	120,0	51,5
2006	19250,30	51368,91	22358	116,1	43,5
2007	28099,21	77479,8	32479	115,6	41,9
2008	24242,99	66561,95	31543	130,1	47,4
2009*	22924,34	58298,5	28718	125,3	49,3

* Січень-вересень.

Розраховано та складено автором за статистичними даними НБУ за відповідні періоди

було б доречним і для нашої держави, особливо зважаючи на структуру економіки України.

Висновки

Підсумувавши результати проведеного аналізу, приходимо до висновку, що, незважаючи на невеликий обсяг золотовалютних резервів у вартісному вираженні (\$34 204,56 млн. у 2008 році та \$27 437,44 млн. станом на кінець вересня 2009 року), їх структура є оптимальною, про що свідчать проведені розрахунки: відповідно до запропонованих нами критеріїв оцінки оптимальності валютних резервів бачимо, що за досліджуваний період значення коефіцієнтів відповідають рекомендованим світовим нормативам, що свідчить про ефективне формування та управління Національним банком України структури офіційних золотовалютних резервів. Тобто можемо говорити про адекватність обсягу та структури резервів та про їх відповідність процесам, що мають місце в економіці країни.

Таким чином, можемо стверджувати, що політика України щодо управління ЗВР є ефективною, відповідає вимогам забезпечення сталого економічного розвитку нашої держави та може бути базою для залучення різноманітних кредитних програм (особливо інфраструктурних) з метою подальшої розбудови нашої держави. Також здатність держави розраховуватися вчасно та в повному обсязі за своїми короткостроковими зобов'язаннями за рахунок ЗВР за умови впровадження ефективних стимулюючих макроекономічних програм може стати важливим поштовхом для інвесторів при прийнятті рішення щодо вкладення їх коштів в економіку нашої країни. Як бачимо, обсяг ЗВР України є достатнім також і для здійснення власної інвестиційної діяльності НБУ, що принесе додаткові прибутки країні. Разом з тим є і деякі негативні явища: сама компонентна структура ЗВР не є оптимальною, тому ми пропонуємо збільшити частку золота до 10–15%, а також переглянути політику щодо формування валютного компоненту в структурі ЗВР в сторону збільшення частки євро (до 45%) та

зниження частки долара, а також збільшення кількості та часток інших іноземних валют, таких як єна, швейцарський франк, британський фунт і навіть російський рубель (зважаючи на структуру та обсяги торгівлі з Російською Федерацією).

Література

1. Optimal currency shares in international reserves: the impact of the Euro and the prospects to the dollar / Working Paper Series № 694 / November 2006, ECB www.ecb.int
2. Костюченко О.А. Правові засади валютного регулювання в Україні: навчальний посібник. – К.: КНТ, 2009. – 224 с. – ISBN 978–966–373–488–0.
3. Оптимальний обсяг золотовалютних резервів України / Бєляев Д.О. Економічний простір №23/2, 2009.
4. Федоткіна О.Ю. Роль золота у формуванні золотовалютних резервів центральних банків / Вісник Національного університету «Львівська політехніка» Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку №606, 2007 р. http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/VNULP/Menagement/2007_606/69.pdf
5. Національний банк і грошово-кредитна політика: Підручник / Кол. авт.: А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна, М.І. Савлу та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза і канд. екон. наук, доц. М.Ф. Пуховкіної. – К.: КНЕУ, 2005. – 556 с.
6. Hawkins J., Klau M. Measuring Potential Vulnerabilities in Emerging Market Economies / BIS Working Paper № 91, 2000, p. 5.
7. Щорічний звіт НБУ, 2008 р. www.bank.gov.ua
8. Y V Reddy: India's foreign exchange reserves – policy, status and issues, BIS Review, 30/2002.
9. Y V Reddy: Foreign exchange reserves – new realities and options, BIS Review, 87/2006.
10. Dollar Reaches Breaking Point as Banks Shift Reserves / Bloomberg, October 12, 2009 <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=a4x9dlJsPn4U>
11. Annual Reports and Working Papers / різні роки та місяці, IMF www.imf.org

Г.В. ЛИЧОВА,
асистент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Світовий досвід формування позитивного міжнародного іміджу країни

Проаналізовано світовий досвід формування позитивного міжнародного іміджу країн. Класифіковано стратегії по формуванню іміджу країн та проаналізовані програми по їх формуванню.

Проанализирован мировой опыт формирования позитивного международного имиджа стран. Классифицированы стратегии по формированию имиджа стран и проанализированы программы по их формированию.

The world experience in forming the positive international country image is analyzed. The strategies in forming the positive international country image are classified.

Постановка проблеми. Досвід державного будівництва незаперечно свідчить про те, що в сучасних умовах посилення доміант поділу світу на зони впливу країн – світових лідерів, рішення важливих міжнародних питань повинно здійсню-

ватись при всебічному врахуванні глобальних міжнародних тенденцій. Держави потребують адаптованих механізмів забезпечення потужного бренду до глобальних реалій і застосованих з точки зору особливостей національної державності.

Для формування позитивного міжнародного іміджу країни світу використовують різні інструменти та розробляють механізми, які дозволяють їм ефективно просувати їх ключові компетенції на міжнародних ринках та світовому товаристві. Аналіз сильних та слабких сторін країни, визначення загроз та можливостей для формування іміджу країни та розробка стратегій щодо просування іміджу на міжнародній арені у різних країнах відбувається неоднаково під керівництвом різних органів, які ставлять конкретні цілі, які також мають свої особливості. Роботу покладено як на державні органи влади, громадські організації, так і на спеціальні асоціації та агентства, які розробляють програми та визначають канали та засоби їх донесення до певних цільових груп.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Актуальність проблем, пов'язаних із формуванням міжнародного іміджу країни, викликала інтерес таких науковців, як Д. Аакер, С. Анхольт, Д. Огілві, О. Олінз, Т. Шимп, Р. Джеффі, Л. Келлер, Б. Шлюсарик, Е.А. Галумов, Г.Г. Почепцов, Ю.Б. Кашлев, А.А. Чернов, К.А. Хачатуров, Л.С. Рубан, І.М. Панарин, В.Г. Сеїдов, А.В. Яковенко, К.М. Туманов, В. Шепель, В. Королько та інших.

Метою статті є дослідження світового досвіду формування позитивного міжнародного іміджу країн для встановлення закономірностей у формуванні стратегій та аналізі програм по формуванню міжнародного іміджу країни.

Виклад основного матеріалу. Для формування позитивного міжнародного іміджу вважаємо за доцільне проаналізувати досвід країн, які досягли успіху в цьому напрямі. У 2009 році було проведено дослідження, метою якого було визначення найсильніших країн-брендів 2009 року. Протягом п'яти років визначення найсильніших брендів-країн визначається шляхом всебічного дослідження і опитування 2700 туристів із дев'яти країн світу, які проводяться FutureBrand – світовим консультантом, при співробітництві з фірмою Weber Shandwick's Global Travel & Lifestyle Practice, яка спеціалізується на зв'язках з громадськістю.

FutureBrand розвинула трирівневу систему оцінок для визначення бренду країни. Даний індекс включає глобальне кількісне дослідження, думки експертів та посилення на відповідні статистичні дані. Результат – унікальна система оцінок, яка забезпечує основу ранжування. Респонденти з дев'яти країн світу, таких як США, Велика Британія, Китай, Австралія, Японія, Бразилія, ОАЕ, Німеччина та Росія, брали участь в опитуванні. Всі вони є міжнародними мандрівниками у віці від 21 до 65 років. У групу респондентів було включено і ділових мандрівників, туристів та тих, хто відпочиває за кордоном. Респонденти були опитані щодо поведінки при виборі напряму подорожей, асоціації з країною за певними ознаками, загального уявлення про країну, про

останній візит до неї та намір, з яким здійснювався візит, ступінь бажання порекомендувати цей напрям іншим. Результати дослідження були агреговані та завантажені у пропорціях до обсягу споживання по регіонах. Крім зазначеної організації складанням подібного рейтингу займається міжнародна дослідницька група GfK, яка представила результати «Рейтингу національних брендів» на 2009 рік. Методологія дослідження розроблена британським вченим Саймоном Анхольтом. Головним запитанням, на яке відповідає дослідження було: «Як люди сприймають бренди різних країн?». Рейтинг засновано на міжнародному дослідженні, в якому беруть участь більше 25 тис. чоловік з 20 розвинутих країн та країн, що розвиваються, які давали оцінку культурі, політиці, матеріальним та людським ресурсам, інвестиційному потенціалу та туристичній привабливості 50 лідируючих країн світу.

Проаналізуємо діяльність країн, які увійшли у десять найсильніших брендів країн у 2008 році, порівняємо з показниками 2009 року і прослідкуємо зв'язок з запровадженими програмами по формуванню міжнародного іміджу і органами, які координують ці програми, проаналізуємо поставлені цілі та засоби досягнення цих цілей, а також наведемо деякі приклади країн, які не входять до рейтингу, але які роблять значні кроки у формуванні позитивного міжнародного іміджу і вже в наступному році можуть очолити перші позиції даного рейтингу (табл. 1).

Всі країни, які увійшли у дані рейтинги, є високо розвинутими країнами. Економічний результат від запроваджених програм у вище перелічених країнах свідчить про прямий зв'язок між роботою, яка ведеться над формування позитивного міжнародного іміджу країн, і її конкурентоспроможністю на світовій арені. Оскільки формування іміджу країни передбачає досягнення, по-перше, створення позитивного і унікального образу країни, а по-друге, зростання економічного потенціалу за рахунок досягнутого позитивного сприйняття.

Рейтинг FutureBrand дещо відрізняється від минулорічного, Швеція та Швейцарія не потрапили до десяти найсильніших брендів країн у 2009 році, з останнього місця у рейтингу Швецію витіснила Іспанія, а Швейцарія залишила п'яте місце, яке вона посідала у 2008 році, і новим лідером на дев'ятій позиції опинилася Німеччина. Покращили свої позиції у рейтингу США (з третього на перше місце), Франція (з шостого на п'яте місце), Нова Зеландія зробила значний вклад у формування свого бренду і посіла четверте місце, а у минулому році її позиція була сьомою. Канада та Великобританія залишилися на власних позиціях – другій та восьмій відповідно. Експерти відмічають, що імідж Сполучених Штатів покращився завдяки політичному фактору – приходу до влади нового лідера країни, Канада стабільна у всьому, що вона робить для підтримки свого бренду і просуванні його іміджу у світі, проект Brand Australia розпочався ще у 1995 році, і до нашого часу їх стратегія просування австралійського туристичного бізнесу є незмінною, успіх

Таблиця 1. Рейтинг країн брендів 2008 та 2009 років [1, 2]

№	2009 р., FutureBrand	Країна, 2009 р. (2008 р.), GfK	Орган/програма/рік*	Мета*
1	США (Австралія)	США (Німеччина)	Інформаційне агентство ЮСІА	Представлення країни у сприятливому світлі
2	Канада (Канада)	Франція (Франція)	Investment Partnerships Canada (IPS –Інвестиційне партнерство Канади) у складі Міністерства промисловості, 1999 рік	Залучення іноземних інвестицій
3	Австралія (США)	Німеччина (Велика Британія)	Міжнародна маркетингова програма 1995 року	Просування Brand Australia
4	Нова Зеландія (Італія)	Велика Британія (Канада)	Кампанія під лозунгом «Far and away the finest» «Orchard of the South Pacific» 1990 рік «100% Pure NZ» за ініціативи керівників великих експортних компаній країни	Робота над впізнавальністю країни. Залучення туристів та затвердження країни як привабливого географічного місця на світових ринках
5	Франція (Швейцарія)	Японія (Японія)	«Французький альянс», 1883 р., мережа «Французьких інститутів» 1910 р., Міжнародне французьке радіо / «Імідж Франції»	Просування технологічного та промислового іміджу Франції
6	Італія (Франція)	Італія (Італія)	Комітет премії Леонардо (Italian quality committee) за ініціативи ICE (Національного інституту сприяння зовнішньої торгівлі), та групи підприємців, представників мистецтва, вчених та діячів культури	Сприяння просуванню за кордоном досягнень у сфері економіки, культури та високих технологій
7	Японія (Нова Зеландія)	Канада (США)	1. Міністерство державних земель, транспорту та інфраструктури «Відвідайте Японію» (Yokoso Japan) 2002 р. 2. «Інвестуйте в Японію» (Invest Japan)	1. Збільшення кількості туристів. 2. Формування образу країни, привабливою для міжнародного економічного співробітництва
8	Великобританія (Великобританія)	Швейцарія (Швейцарія)	«Британська рада», Міжнародна служба Британської телерадіовіщальної корпорації Бі-Бі-Сі, Cool Britannia, 1997 рік	Просування образу світового центру медіаіндустрії, дизайну, моди та кіно
9	Німеччина (Японія)	Австралія (Австралія)	Інститут Гете / «Німеччина – країна ідей», 2006 рік	Демонстрація позитивного образу Німеччини
10	Іспанія (Швеція)	Іспанія, Швеція (Швеція)	Програма «План допомоги іспанським маркам»	Формування позитивного іміджу іспанських компаній і просування їх брендів на міжнародні ринки

* Довопнено автором.

Нової Зеландії пов'язано з їх програмою «100% чиста», що відображається як у збільшенні туристичних потоків, так і продажах продукції країни на міжнародних ринках.

Рейтинг Саймона Анхольта у порівнянні з попереднім роком зберіг всі країни, але дещо змінилися їхні позиції. Так, США з сьомої позиції зайняла перше, Німеччина у зв'язку з цим опинилась на третьому місці, Канада з четвертої сходинки спустилася на сьомій, а Франція, Японія, Італія, Швейцарія, Швеція та Австралія залишилися на позиціях 2008 року.

Різниця у підходах відображається у різних позиціях країн у даних рейтингах, але десять країн у першому та другому випадках залишаються незмінними, що може свідчити про їх беззаперечну роботу над формуванням іміджу країни, тому вважаємо за доцільне, проаналізувати діяльність по формуванню іміджу зазначених у рейтингу країн та країн, які не увійшли до даного рейтингу більш детально.

Напрямами для формування позитивного іміджу в проаналізованих програмах є залучення іноземних інвестицій,

збільшення кількості туристів та збільшення експорту продукції. Вибір країни роблять залежно від власних можливостей та наявних ресурсів. І для цього уряди країн та представники великого бізнесу об'єднують зусилля та матеріальні ресурси, оскільки позитивний результат відчують як перші, так і другі, в якості підвищення конкурентоспроможності держави в світі, зростанні національної економіки, добробуту населення, матеріальних вигод від ведення бізнесу тощо.

Стратегії по формуванню брендів країн і просуванню їх позитивного міжнародного іміджу можна згрупувати таким чином.

По-перше, залежно від обраного напрямку країни можна умовно розділити на такі, які ставлять на меті: просування національних торгових марок на зарубіжних ринках, розвиток туристичної галузі та залучення іноземних інвестицій. Це основні цілі, які переслідують при формуванні позитивного міжнародного іміджу.

До першої групи країн, мета яких зводиться до просування національних товарів та послуг/ експорту брендів на

міжнародних ринках, можна віднести Австрію, Іспанію, Туреччину, Францію, Швейцарію, Фінляндію, Аргентину, Велику Британію, Ірландію, Австралію, Нову Зеландію, Кіпр, Індію, Бразилію, Туреччину тощо. В табл. 2 наведено країни, які належать до даної групи, визначено мету і зазначено програми для реалізації поставленої мети.

Наприклад, знаком високої якості товарів і послуг австрійського походження, як на внутрішньому ринку, так і на зарубіжному, нещодавно виступала спеціальна торгова марка. Знак «Зроблено в Австрії» свідчив про те, що даний продукт (не менше 50% його собівартості) зроблено в Австрії. До 2002 року це позначення слугувало символом якості австрійської продукції. Даний знак було присвоєно лише високоякісній продукції. Право на використання логотипу надає рух «Зроблено в Австралії» (Australian Made Campaign Ltd) – некомерційна організація, яка формує та розвиває позитивний образ Австралії. Діяльність Руху сфокусована на маркетингу та рекламі, юридичній підтримці, консультаціях споживачів, дослідженнях, аналізі продаж та просування продукції австралійського виробництва. Будь-яка організація може подати заявку на членство в зазначеній організації. Програма передбачає просування товарів на зовнішні ринки при сприянні Australian Trade Commission – урядової організації Австралії.

Іспанська програма «План допомоги іспанським маркам» створена з метою формування позитивного іміджу іспанських компаній і просування їх торгових марок. Програма відкрита для іспанських компаній всіх секторів економіки, які зацікавлені проводити кампанію просування власної торгової марки на зарубіжні ринки. У відповідності з цією програмою підприємства отримують фінансову допомогу протягом трьох років у розмірі від 60 до 100 тис. євро щорічно на публікації, комунікації, просування, проведення презентацій продукції, виробництво матеріалів для просування.

Національна програма Turquality по просуванню марок якості та брендів турецької продукції на зовнішніх ринках,

розроблена з метою укріплення іміджу турецьких товарів. Комітет Turquality складається з представників союзів експортерів, галузевих виробничих асоціацій, а також незалежних експертів. Спочатку марку необхідно зареєструвати у Турецькому інституті патентів, у результаті позитивного рішення комітету та виділення коштів на максимальний строк чотири роки, компанія має щорічно звітувати відносно витрат та по показникам, які характеризують ефективність роботи по просуванню бренду.

Ряд громадських організацій і об'єднань Фінляндії, усвідомлюючи підтримку національного бренду в якості вагомий складової стратегії просування фінських товарів та послуг на внутрішньому та зовнішньому ринках, ведуть послідовну роботу в даному напрямку. Так, Асоціація фінської праці (The Association for Finnish Work) присвоює фінській продукції і послугам знак (the Key flag) «Фінський ключ Прапор» з лозунгом «Зроблено в Фінляндії». Даний логотип, створений у 1965 році для короткострокової кампанії, став найбільш пізнавальним національним брендом. Право використовувати даний знак отримують компанії, які вступили до організації Suomalaisen Työn Liitto. Щорічний внесок розраховується у відповідності з комерційним оборотом компанії, який становить не менше 85 євро (для компаній з оборотом, який не перевищує 85 тис. євро), але не більше 4110 євро – для компаній, оборот яких перевищує 790 млн. євро [3].

У лютому 2003 року було прийнято закон про створення неурядової виноробної корпорації «КОВІАР» (Corporación Vitivinícola Argentina – COVIAR), яка має виконувати координуючі функції і займатися питаннями по здійсненню «Стратегічного плану розвитку виноробства Аргентини» (Plan Estratégico Vitivinícola). План направлено на подальший розвиток галузі з тим, щоб до 2020 року прибутки від продажу аргентинського вина в грошовому еквіваленті досягли \$2 млрд., а експортні поставки – 10% світового обсягу експорту вина (на сьогодні його частка становить 5%). Рекламна кампанія направлена на позиціонування загального бренду –

Таблиця 2. Країни, метою програм яких є просування національних товарів та послуг/ експорту брендів на міжнародних ринках*

Країна	Програма	Мета
Австрія	Рух «Зроблено в Австралії» (Australian Made Campaign Ltd) – некомерційна організація, сприянні Australian Trade Commission – урядової організації Австралії	Просування австрійського виробництва
Іспанія	Програма «План допомоги іспанським маркам»	Формування позитивного іміджу іспанських компаній і просування їх брендів
Туреччина	Програма Turquality складається з представників союзів експортерів, галузевих виробничих асоціацій, а також незалежних експертів	Просуванню марок якості та брендів турецької продукції
Фінляндія	Асоціація фінської праці (The Association for Finnish Work) присвоює фінській продукції і послугам знак (the Key flag) «Фінський ключ Прапор» з лозунгом «Зроблено в Фінляндії»	Просування високоякісних товарів та послуг
Аргентина	«Стратегічного плану розвитку виноробства Аргентини» («Plan Estratégico Vitivinícola»)	Просування загального бренду – «аргентинське вино»
	«Аргентинські продовольчі товари – ваш вірний вибір» (Alimentos Argentinos – una Elección Natural)	Пізнавальність аргентинських продовольчих товарів

* Розробка автора.

«аргентинське вино», а не на просування конкретної марки певного сорту. При цьому на першому плані стоїть покращення якості вина і більш чітке позиціонування аргентинських вин, а не збільшення обсягів виробництва.

У червні 2006 року в аргентинських засобах масової інформації розпочалася рекламна кампанія по просуванню торгової марки «Аргентинські продовольчі товари – ваш вірний вибір». За результатами цієї кампанії до секретаріату біло направлено 632 запити від малих, середніх та великих підприємств з усіх провінцій країни, які виявили інтерес до отримання даної марки.

У той же час існує багато країн, які не зосереджуються лише на одному напрямі, а використовують одночасно два і більше, але це характерно для високо розвинутих країн з значними витратами бюджету на просування іміджу країни.

Так, кожна з складових Ради організацій по просуванню Швеції (Council for the Promotion of Sweden), яка створена у 1995 році, мають свої чітко визначені функції для реалізації загальної єдиної мети. Швеція має виглядати в світі як надійний партнер у торгівлі і співробітництві; привабливий ринок для іноземних інвестицій; привабливий туристичний напрям; провідна країна високих технологій та досліджень; сприятливе місце для роботи, навчання та досліджень; країна відомих досягнень в архітектурі, формі та дизайну; країна творчої та культурної нації.

А розвиток діяльності по просуванню брендів і покращенню іміджу Японії також представлені в «Стратегічній програмі по інтелектуальній власності 2006». Метою якої є «покращення іміджу і репутації Японії і перетворення її в націю, яку люблять і поважають всюди у світі». Поставлено завдання «використати багатий культурний потенціал країни для утвердження і укріплення привабливого бренду Японія (Japan Brand), заснованого на японському стилі життя», досягаючи одночасно «активного розширення бізнесу на зарубіжних ринках, просуваючи ідеї привабливості Японії шляхом розвитку індустрії туризму і культурної дипломатії».

У 1994 році Агенція економічного розвитку провінції Scottish Enterprise запустила проект Scotland the Brand, метою якого було сприяння туристичному бізнесу країни, розвитку шотландської національної культури та її просування за кордон, а також розширення експорту продукції шотландських компаній.

На основі результатів опитування було розроблено стратегію по просуванню бренду Шотландія, направлена на закріплення позитивних сторін образу країни і одночасне зняття негативних. Як пріоритетний напрям було визначено здолання уявлення щодо технологічного відставання Шотландії, яка завжди знаходилася в тіні Англії. Для цього передбачалося застосування ресурсів, якими володіли шотландські компанії.

У 1997 році було створено логотип Scotland Device. Scotland the Brand було перетворено у певний національний «знак якості», який вказував на шотландське походження і яким символізував основні цінності Шотландії як бренду – відчуття ідентичності, працьовитість, історичні традиції.

Право ставити логотип Шотландії на свої товари отримали майже 330 компаній, при цьому це не обов'язково мала бути традиційно національна продукція. Так, British Telecom Scotland или Bank of Scotland розміщують дане зображення на свої промоматеріали, рахунки та інші документи, знаком Scotland користуються виробники електроніки, програмного забезпечення, нафтопродуктів та представники інших сфер сучасних технологій.

До другої групи можна віднести країни, які у своїй діяльності по просування іміджу країни приділяють більше уваги розвитку туристичної галузі з метою формування привабливого місця для відвідання іноземними туристами (табл. 3), оскільки туристична галузь є однією з найбільш стрімко зростаючих індустрій у всьому світі. А у найближчі роки очолити рейтинги туристичної привабливості країн можуть ті країни, туристичні потоки яких на даних час є обмежені внаслідок економічних складових або наявності сталих стереотипів.

Завданнями кампанії «Відвідай Швецію» є просування іміджу Швеції в світі та просування Швеції як привабливого для туризму місця.

У відповідності з поставленими завданнями керівництво кампанії позиціонує її як маркетингове і комунікаційне агентство.

Кампанія «Відвідайте Японію», яка проводилася у 2002 році, мала на меті збільшення кількості іноземних туристів, які щорічно відвідають країну. Поставлено завдання довести до 2010 року число туристів до 10 млн. осіб, а до 2030 року – до 40 млн. чоловік. Одним з основних завдань є об'єднання зусиль державного і приватного секторів в галузі туризму з метою формування привабливого образу

Таблиця 3. Країни, метою програм яких є просування туристичних послуг на міжнародні ринки*

Країна	Програма	Мета
Швеція	«Відвідай Швецію»	Просування Швеції як привабливого для туризму місця
Японія	«Відвідайте Японію»	Збільшення кількості іноземних туристів
Голландія	«Кращий відпочинок на рідній землі»	Розвиток голландської туристичної індустрії
Нова Зеландія	«Нова Зеландія 100% чиста», «Чиста та зелена». «Без сумнівів найкрасивіша» та «Фруктовий сад південної частини Тихого океану»	Активне просуває себе на міжнародному туристичному ринку
Малайзія	«Малайзія – справжня Азія»	Залучення нових туристів
Польща	«Будемо рекламувати Польщу разом»	Розвиток ринку туристичних послуг та покращення іміджу Польщі в світі.

* Розробка автора.

Японії. Так, у 2003 році було створено секретаріат кампанії Visit Japan, який знаходиться у повному підпорядкуванні керуючого питання туризму міністерства державних земель, транспорту та інфраструктури. До складу секретаріату входить 58 організацій, приватних компаній, міністерств та агентств, чия діяльність пов'язана з туризмом. Частково фінансування здійснюється за рахунок коштів державного бюджету. Багато проектів у рамках кампанії в обсязі до 50% фінансуються за рахунок приватних фірм, які зацікавлені у залученні туристів. А у 2005 році в МЗС Японії створено спеціальний відділ, який за допомогою засобів Інтернету поліпшує імідж своєї країни. Відділ відповідає за підтримку офіційного інтернет-сайта МЗС Японії, а також інтернет-сайтів посольств за кордоном.

В інтересах розвитку голландської туристичної індустрії діяльність по формуванню національного образу і її привабливості направлена не лише на іноземних, а й на національних громадян. Так, Бюро NBTC розробило і використовує бренд, логотип якого: «Кращий відпочинок на рідній землі» (Lekker weg in eigen land).

Міські голландські адміністрації приділяють багато уваги створенню позитивного іміджу провінцій та міст, залучаючи все більше іноземних туристів і сприяючи веденню бізнесу в цій країні. Так, найбільш вдалим був проект мерії Амстердаму I amsterdam, який розпочався в вересні 2005 року. При цьому крім широкого використання у друкованих виданнях у мережі Інтернет було створено однойменний інформаційний ресурс www.iamsterdam.com.

Нова Зеландія активно просуває себе на міжнародному туристичному ринку як «чиста та зелена» (Green'd'Clean NZ), «100% чиста Нова Зеландія» (100% Pure NZ). Коли країна ефективно затвердила за собою лаконічний девіз Ruge, навіть скептики були вимушені визнати, що малозрозумілий образ периферійної країни за відносно невеликий проміжок часу змінив старий образ на новий «Рай на землі», нехай далекого, але, без сумнівів, бажаного і екологічно чистого місця. У 1990 році країна розпочала рекламну компанію far and away the finest («без сумнівів найкрасивіша») та orchard of the South pacific («Фруктовий сад південної частини Тихого океану»). Її ініціаторами стали керівники десяти великих експортних компаній, які залучили до співпраці уряд та промисловців. У 2008 році Нова Зеландія проводить масштабну рекламну кампанію, яка направлена на залучення до себе туристів з усіх куточків світу.

За минулі десять років, на думку спеціалістів, найбільш вдалим кампаніями по просуванню іміджу країни на світо-

вому ринку стали лозунги «Малайзія – справжня Азія» та «нова Зеландія – стовідсоткова чиста». При цьому такі кампанії не лише привернули увагу і залучили в ці країни мільйони нових туристів, а й дозволили їм затвердити себе як привабливі географічні точки на світових ринках.

Польська туристична організація (POT) отримує 142 мільйонна злотих (30 млн. євро) на фінансування проекту «Будемо рекламувати Польщу разом», мета якого – розвиток ринку туристичних послуг та покращення іміджу Польщі в світі [4]. Організатори будуть позиціонувати країни як сучасну та гостинну країну. Проект передбачає розробку нових пропозицій та розвиток системи туристичної інформації. В POT вважають, що просуванню країни на світовому ринку будуть сприяти такі події, як головвання Польщі у ЄС у 2011 році, фінал чемпіонату з футболу Євро-2012, а також зарубіжні заходи: «2010 рік – Рік Шопена» та Рік Польщі в Англії, передає Travelnews.pl з посиланням на міністерство економіки.

Наприклад, за даними Stas Marketing Partners, LLP [5], просування національного бренду ПАР унаслідок діяльності Ради по туризму по позиціонуванню ПАР як унікального місця, що поєднує різні культури, природу та спортивні події, у 2005 році було прийнято 7,3 млн. туристів, кількість яких значно зросла у порівнянні з показниками 2004 року, коли країну відвідало лише 6,7 млн. туристів.

До третьої групи можна віднести країни, які формують імідж для залучення іноземних інвестицій (табл. 4).

Федеральний та регіональний уряди Бельгії продовжили у 2005 році свою активну політику підтримки бельгійського експорту та залучення в країну іноземних інвестицій. Щорічно регіональні агентства беруть участь у більш ніж 250 акціях, які охоплюють близько 40 різноманітних секторів економіки і 90 іноземних ринків. Наприклад, рекламні акції, організовані офісом для іноземних інвесторів у 2005 році регіону Валлонія, дозволили залучити в регіональну економіку значну частину іноземних інвестицій. У 2005 році федеральний уряд розпочав нову широкомасштабну компанію по залученню в країну іноземних інвесторів, для цього звернулися до дипломатичного корпусу Бельгії за підтримкою даної ініціативи.

На федеральне агентство Investment Partnerships Canada (IPS – Інвестиційне партнерство Канади), яке входить до складу Міністерства промисловості і яке також підпорядковано Міністерству зовнішніх справ та міжнародної торгівлі, у 1999 році було доручено розробити програму по формуванню канадського бренду з метою залучення іноземних інвестицій. В його складі було сформовано секретаріат по розробці національного бренду – Branding Secreta-

Таблиця 4. Країни, метою програм яких є залучення іноземних інвестицій*

Країна	Програма	Мета
Швеція	Агентство «Інвестуй в Швецію» (Invest in Sweden Agency – ISA)	Залучення інвестицій
Бельгія	Рекламні акції, організовані офісом для іноземних інвесторів у 2005 році (Office for Foreign Investors) регіону Валлонія	Залучення в країну іноземних інвестицій
Канада	«Канада: секрети успіху» (Canada's Winning Secrets)	Залучення іноземних інвестицій

* Розробка автора.

riat. IPS розпочало з того, що домовилося з декількома підприємцями, які працювали в сфері біо- та комунікаційних технологій, про те, що в ході візиту їх до США для виступів і презентацій перед професійною американською аудиторією вони зробили кілька широких повідомлень про канадського змісту. Цінність такого підходу в тому, що потрібна інформація доводилася до інвесторів з мінімальними фінансовими витратами, з вуст спеціалістів, яким ці інвестори інвесторів з мінімальними фінансовими затратами, причому устами фахівців, до яких ці інвестори мали довіру.

По-друге, для формування іміджу країни національні уряди розробляють програми або самостійно, або у співробітництві з неурядовими організаціями. Так, для європейських країн характерна практика організації груп планування, які складаються з державних службовців місцевого та регіонального рівнів. Іноді залучають до роботи зовнішніх консультантів. Але для досягнення ефективного результату група планування має включати представників ділових кіл, оскільки співробітництво державного та приватного секторів є заставою майбутнього успіху. А саме: партнерами проекту «Імідж Франції» стали генеральна дирекція підприємств міністерства промисловості і французьке агентство по міжнародному розвитку підприємств Ubifrance, кожний з яких фінансує частину програми. Активними учасниками і фінансовими спонсорами програми також стали майже два десятка французьких підприємств.

У Великобританії ця робота проводиться такими організаціями, як «Британська рада», яка фінансується урядом і займається організацією культурних зв'язків з іноземними державами, відділення якого відкриті у 230 містах 109 країн світу. Міжнародна служба Британської телерадіовісхідальної корпорації Бі-Бі-Сі віщає на кількох десятках іноземних мов і повинна координувати свою діяльність з міністерством іноземних справ.

Право на використання логотипу «Зроблено в Австралії» надає рух «Зроблено в Австралії» (Australian Made Campaign Ltd) – некомерційна організація, яка формує та розвиває позитивний образ Австралії. Програма передбачає просування товарів на зовнішні ринки при сприянні Australian Trade Commission – урядової організації Австралії.

У Німеччині ініціаторами виступили федеральний уряд Німеччини і бізнес-еліта країни, представником якої став Федеральний союз німецької промисловості. Також до роботи було залучено: Міністерство іноземних справ, міністерство економіки, Міністерство внутрішніх справ, іноземні представництва, Агентство по сприянню іноземних інвестицій (Invest in Germany), інститут Гете і державні засоби масової інформації (Deutsche Welle і Deutsche Presse-Agentur).

Для здійснення роботи по залученню спонсорських коштів бізнесу (фінансування програми приватно-державне) було створено некомерційну організацію Deutschland – Land der Ideen e.V. Участь в якій дає змогу спонсорам: ідентифікувати себе як активних учасників укріплення міжна-

родного авторитету Німеччини; використовувати додаткові можливості організації для зв'язків з громадськістю; необмежене право на використання логотипу «Німеччина – країна ідей» при презентації свого підприємства; можливість розширення ділових контактів в суспільно-політичних та економічних колах.

Комітет Turquality Туреччини складається з представників союзів експортерів, галузевих виробничих асоціацій, а також незалежних експертів.

Наприклад, кампанія «Відвідай Швецію» належить державі (Міністерство промисловості, зайнятості та комунікацій) та національному туристичному бізнесу (компанія «Свенкс туризм АБ» (Svensk Turism AB)).

Також приватно-урядовими є індонезійська Рада з координації інвестиційних вкладень, ірландська агенція промислового розвитку, ямайська Національна рада з інвестиційного просування Ямайки, малайзійська Рада спеціалістів з промислового розвитку Малайзії та Рада промислового розвитку у Сінгапурі.

Світовий досвід свідчить про те, що дані агенції здебільшого квазіурядові, на 100% урядовими агенціями, які займаються формуванням іміджу країни, є лише вище згадана канадська агенція та Рада з інвестування Таїланду.

По-третє, всі країни для формування іміджу використовують інструменти: слогани, теми та позиціонування; візуальні символи; заходи різного характеру.

Слогани дозволяють донести до цільової аудиторії емке повідомлення про країну. Наприклад, Іспанія – «Все під сонцем», Малайзія – «Малайзія – справжня Азія».

Тема здебільшого направлена на конкретну вузьку аудиторію. Так, естонська інвестиційна агенція розпочала роботу на основі теми «Лідерство в період реформ». Країна підтримала тему роботою, оскільки швидко було здійснено заходи щодо зниження торгівельних бар'єрів, припинення штучного фіксування цін та стимулювання приватного контролю в бізнесі. В даному випадку – це основа для всіх дій та змін.

Країни позиціонують себе на різних рівнях як призначені для певного виду діяльності або обраного напрямку як альтернатива іншим країнам, яка займає більш сильні позиції. Тобто створення іміджу країни, який в основі має якості та переваги, завдяки яким країна виокремлюється. Люксембург – «Європейський медіапорт», Нова Зеландія – «Нова Зеландія 100% чиста».

При згадуванні візуальних символів респонденти знають, про яку країну йде мова. До них, наприклад, належать: Колізей – Італія, Ейфелева вежа – Франція, Червона площа – Росія тощо.

До заходів належать виставки, фестивалі, карнавали, турніри – культурні та спортивні заходи. Фестиваль Сан Ремо – Італія, велосипедна гонка «Тур де Франс» – Франція, карнавали в Ріо-де-Жанейро – Бразилія тощо.

По-четверте, для просування іміджу країни використовують такі елементи засобів комплексу маркетингових комунікацій.

Імідж Японії підтримує Фонд Японії, який функціонує під керівництвом міністерства іноземних справ. Представництва фонду є у 17 країнах світу. При японських посольствах зазвичай функціонують культурні центри, а самі посольства випускають на мові країни перебування ілюстровані журнали.

У США формуванням іміджу займається інформаційне агентство ЮСІА, щорічний бюджет якого становить, за деякими оцінками, більше \$1 млрд. З 1990 року ЮСІА діє як структурний підрозділ Державного департаменту США з 190 відділеннями у 142 країнах світу.

Нідерландське бюро туризму та конгресів (The Netherlands Board of Tourism and Convention – NBTC) пропонує великим міжнародним компаніям зі всього світу заохочувати робітників подорожами до Нідерландів. Подібні акції були особливо популярні на американському континенті. Одночасно бюро організовувало подорожі в країну для іноземних журналістів, а також багаторазово збільшило випуск ілюстрованих друкованих видань для іноземних читачів по найбільш популярних галузях голландської економіки, таких як квітництво, виробництво пива та сиру, молочна промисловість.

Кампанія під назвою «Німеччина – країна ідей» (Deutschland – ein Land der Ideen; за межами країни: Land of Ideas) розпочалася на початку 2006 року. Програмою було передбачено 365 некомерційних проектів, у тому числі в сфері науки і освіти, культури та мистецтва, які супроводжувались активною інформаційною підтримкою.

У рамках порталу www.land-of-ideas.org для журналістів у безкоштовному доступі регулярно розміщуються матеріали і інтерв'ю про економіку, науку і техніку, культуру і спорт Німеччини, а також багато фотографій, які можуть бути використані без оплати ліцензій.

Урядом Кореї у 2005 році створено Службу по іноземній інформації Кореї (KOIS), яка працює з міжнародними засобами масової інформації і координує зусилля різноманітних урядових організацій. Її мета – розповсюдження правильної і вірної інформації про Корею в міжнародному просторі, а також корегування невірної викривленої інформації про країну.

Одним з ефективних каналів просування національного бренду є сайт www.korea.net. Мета сайту – максимально ефективно та повно інформувати цільову аудиторію про країну та її особливості (культуру, економіку, політику, спорт, туризм, освіту, працю тощо), надання кожній цільовій групі необхідної інформації. Закріплення позитивного іміджу країни серед іноземців досягається також за рахунок насиченого інформаційного ресурсу та організації таких модулів, як зворотній зв'язок, форум, структурований пошук інформації, опитування та конкурси.

Хорватія, яка намагалася звільнитися від іміджу соціалістичної держави, вирішила направити рекламу нового іміджу на інвесторів та туристів. Для інвесторів вони вирішили просувати імідж та ряд інвестиційних пропозицій в спеціальному огляді газети Financial Times, в якому містилося

кілька редакційних статей, а також реклама хорватських авіаліній, банку та консалтингових компаній. У той же час Хорватія вийшла на ринок європейського туризму. Рекламувала свої історичні зв'язки з Європою шляхом яскравих брошур з печаткою та брала участь в європейських туристичних виставках.

Тенденції останніх років свідчать також про те, що країни починають позиціонувати себе в світі не лише як привабливі місця для відпочинку, а й як інноваційні та високотехнологічні країни, мета яких знову ж таки зводиться до залучення іноземних інвестицій та позиціонування національних товарів на міжнародних ринках як технологічних.

У 2004 році міністерствами Швеції було розроблено стратегію «Інноваційна Швеція» (Innovativa Sverige) і визначено основні напрями діяльності уряду в сфері інновацій до 2010 року.

У Канаді Taxi Advertising & Design пропонують робити акцент на інноваційному, високотехнологічному та креативному потенціалі Канади, що також підтримується міністром міжнародної торгівлі П. Петігрю, який в одному зі своїх виступів підкреслив, наскільки важливо, щоб «слово «Канада» стало синонімом інновації, динамізму та якості».

Поява програми «Імідж Франції» була обумовлена розумінням того, що економічні зв'язки Франції з цілим рядом країн недостатньо розвинуті. Кампанія «Імідж Франції» проходить у країнах, які були визначені як пріоритетні, серед них Росія, Китай, Індія та США. Наприклад, технології і наука багатьох французьких підприємств залишаються невідомими за межами західної Європи. Тому основне завдання полягає у просуванні технологічного та промислового іміджу Франції, широкомасштабна презентація його діловим та керівним кругам.

Висновки

Світовий досвід свідчить про те, що країни в умовах постійно рухомих факторів зовнішнього середовища займаються формуванням іміджу країни, визначаючи пріоритетні напрями розвитку, мету та засоби формування. Відповідальність за програми, які, в кінцевому результаті, призводять до економічного розвитку та зростанню національних економік покладено не лише на уряди країн та урядові організації, а частіше реалізуються у тісній співпраці із неурядовими організаціями, спілками підприємців, асоціацій експортерів тощо. Лише координація зусиль приводить до ефективності запропонованих програм, оскільки їхня реалізація є важливою для всіх суб'єктів економічних відносин. На нашу думку, для формування позитивного міжнародного іміджу України слід використовувати досвід країн, які досягли у даному напрямку позитивних результатів.

Література

1. Country Brands Index [www.countrybrandindex.com]: рейтинг FutureBrand / 2008, 2009.

2. The Anholt-GfK Roper City Brands Index™ [<http://www.simonanholt.com/Research/research-city-brand-index.aspx/>] 2008, 2009.

3. The Key Flag – finnish know-how [<http://www.avainlip-pu.fi/service.cntum?pagelid=144855>]

4. Польша хочет привлечь больше туристов [<http://www.travel.ru/news/2009/09/09/173452.html>]; переклад Travel.ru / 2009.

5. Стась А. Бренд Молдова: реальность и потенциал для развития [<http://www.stasmarketing.com/>] / Конференция PROMOTING MOLDAVIAN. Кишинев, 2006 г.

В.С. ГВОЗДЬ,
аспірант, НДЕІ Мінекономіки України

Глобалізація економіки і посилення впливу кон'юнктури зовнішніх ринків на економіку окремих країн

Стаття присвячена розгляду процесів глобалізації. В ній розглядається суть, місце, роль і вплив глобалізації на процеси світового і національного розвитку та запропоновано шляхи вирішення проблем безпечного розвитку в умовах глобалізації.

Статья посвящена рассмотрению процессов глобализации. В ней рассматривается суть, место, роль и влияние глобализации на процессы мирового и национального развития и предложены пути решения проблем безопасного развития в условиях глобализации.

The article is devoted to consideration of processes of globalization. In its essence, place, role and influence of globalization, is examined on the processes of world and national development and the ways of solving of problems of safe development are offered in the conditions of globalization.

Постановка проблеми. На даний час глобалізація, суть якої полягає у посиленні міжнародних зв'язків, економічної взаємозалежності країн, поширенні новітніх технологій та єдиних стандартів життя, стає одним із вирішальних факторів впливу на динаміку та характер розвитку окремих країн, здатність втримувати економічну рівновагу та формувати власну економічну політику.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Протягом останніх десятиліть активно досліджуються особливості і перспективи розвитку глобалізації. Значний внесок у розгляд питань глобалізації внесли такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як М. Алле, О. Білорус, А. Гальчинський, Б. Губський, Д. Лук'яненко, Д. Мацейко, Ю. Пахомов, Ю. Шишков, Т. Фрідмен та інші. Незважаючи на те що термін «глобалізація» широко використовується у науковій літературі, він залишається ще недостатньо розкритим і потребує подальшого опрацювання.

Мета статті. Україна знаходиться під впливом процесів глобалізації і є активним їх учасником. Тому важливо визначити суть, місце, роль і вплив глобалізації на процеси світового і національного розвитку. Також важливо розкрити

механізм дії глобалізації, шляхи вирішення проблем безпечного розвитку в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. В останні роки у світі надзвичайно інтенсивно розвивається глобалізація, прискорено зростають масштаби світової торгівлі та інші процеси міжнародного обміну, світова економіка стає більш інтегрованою і відкритою.

Глобалізація і породжувані нею процеси піддають випробуванню на міцність і адаптивність, традиційні моделі поведінки, спосіб життя і способи бачення світу, а також цінності, орієнтації, заботи всіх верств населення [3].

Вперше термін «глобалізація» був введений американським економістом Т. Левіттом у 1983 році. Він застосував його для характеристики феномену злиття ринків окремої продукції [6, с. 37].

Глобалізація (від англ. globe – земна куля) – складний, багатогранний процес, який має безліч проявів та включає багато проблем. Саме це робить проблематичним дати єдине, однозначно сформульоване визначення глобалізації, яке б охопило всі сторони цього вкрай складного явища, що має планетарні масштаби [5, с. 58].

Глобалізацію важливо розглядати з двох точок зору:

1) глобалізація як природний, об'єктивний процес;

2) глобалізація як силовий насильницький процес в інтересах «глобалізаторів» [1, с. 9].

Глобалізація – це об'єктивний процес, який сприяє поступовому взаємному проникненню технологічних та культурних стандартів різних держав. Тож очевидно, що самодостатність країни сьогодні вже є несумісною із сучасними тенденціями розвитку міжнародної спільноти та економічних відносин [2, с. 83].

Найновіші дослідження схиляються до збалансованого трактування суті глобалізації, показуючи, з одного боку, її нові можливості і переваги, з іншого виклики і загрози. Глобалізація дає нові можливості більш ефективного розміщення та вільного доступу до світових мобільних ресурсів і загальне зростання світового виробництва та доходу. Во-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

лодіє значними резервами підвищення ефективності виробництва завдяки поглибленню поділу праці, збільшенню економіки за рахунок масштабу і зниження витрат, оптимізації розміщення ресурсів у світовому масштабі і передачі технологій. Економія на масштабах виробництва потенційно може привести до скорочення витрат і зниження цін, і, відповідно, до стійкого економічного розвитку.

Негативні сторони глобалізації пов'язані з нерівномірним розподілом зростання світового доходу між різними країнами; економічна, фінансова та політична експансія розвинених країн; поглиблення диференціації між країнами за економічним розвитком; тенденції до зникнення національних особливостей народів та етносів [4, с. 36].

Наприклад, російський вчений Ю. Шишков ґрунтовно виокремлює позитивні наслідки глобалізації, які полягають у поглибленні міжнародного поділу праці, створення умов для вільного міждержавного руху товарів, послуг та факторів виробництва і, як наслідок, підвищення ступеню відкритості національних економік. Негативними наслідками глобалізації є розмивання та знецінення державних регулюючих функцій, неможливість держави захищати внутрішню економіку від зовнішнього впливу, посилення міжнародної конкуренції [10].

Є автори, схильні до крайнього позитивістського визначення сутності глобалізації. Вони вважають, що «глобалізація – це найбільш яскравий прояв прогресу, що несе невичерпні економічні і соціальні новації. Новації ці багато в чому є підбадьорюючими, причому не тільки за критерієм достатку невідомих раніше благ і послуг, але і з огляду на все більш видимі риси нової подоби людства» [8].

Головні ознаки, виокремлення яких дає можливість зрозуміти сутність глобалізації, це:

- взаємозалежність національних економік та їхнє взаємопроникнення;
- інтернаціоналізація світової економіки під впливом поглиблення міжнародного поділу праці;
- послаблення можливостей національних держав щодо формування незалежної економічної політики;
- розширення масштабів обміну та їх інтенсифікація процесів руху товарів, капіталів трудових ресурсів;
- становлення єдиної системи зв'язків та нової конфігурації світової економіки;
- створення інституцій міждержавного, міжнародного регулювання глобальних проблем;
- тяжіння світової економіки до єдиних стандартів, цінностей, принципів функціонування під впливом обміну товарами, робочою силою, капіталом, культурними цінностями.

Економічна глобалізація – це цілісність та єдність світового господарства, в основі якого – посилення відкритості національних ринків, поглиблення міжнародного поділу та кооперації праці, зростаюча інституціоналізація економічної сфери, збільшення обсягів та диверсифікація структури міжнародної торгівлі, міжнародні прями і портфельні інвестиції в національну економіку і зростання ролі інтелекту, інфрмації, технологій, менеджменту та маркетингу.

Сьогодні існує нагальна необхідність визначення місця країни в міжнародних вимірах, ступеню відставання від провідних розвинених країн та потенціалу розвитку.

Всесвітній економічний форум опублікував «Глобальний звіт конкурентоспроможності (Global Competitiveness Report) за 2009–2010 роки». У рейтингу конкурентоспроможності Україна посіла 82–те місце серед 133 країн, опустившись за рік на десять позицій (див. табл.).

Всесвітній економічний форум: рейтинг глобальної конкурентоспроможності 2009–2010 років

Країна	The Global Competitiveness Index 2009–2010		The Global Competitiveness Index 2008–2009
	рейтинг	оцінка	рейтинг
Швейцарія	1	5,60	2
США	2	5,59	1
Сінгапур	3	5,55	5
Швеція	4	5,51	4
Данія	5	5,46	3
Фінляндія	6	5,43	6
Німеччина	7	5,37	7
Японія	8	5,37	9
Канада	9	5,33	10
Нідерланди	10	5,32	8
Великобританія			
Норвегія			
Австралія			
Франція			
Австрія			
Бельгія			
Південна Корея			
Нова Зеландія			

Джерело: [12].

Рейтинг глобальної конкурентоспроможності 2009–2010 очолила Швейцарія (див. табл.). Сполучені Штати спустилися на одну позицію і займають друге місце внаслідок ослаблення фінансових ринків і зменшення макроекономічної стабільності. Сінгапур, Швеція і Данія входять у першу п'ятірку країн–лідерів. Європейські країни продовжують переважати в першій десятці: до числа таких країн входять Фінляндія, Німеччина та Нідерланди. Великобританія, як і раніше, демонструючи високі показники конкурентоспроможності, проте продовжила своє падіння в рейтингу. У порівнянні з минулим роком країна спустилася на одну позицію і перемістилася на 13–те місце, в основному через ослаблення фінансових ринків.

Ряд країн Азії мають сильні позиції в рейтингу: до першої двадцятки увійшли Японія, Гонконг, Південна Корея, Тайвань. Китайська Народна Республіка продовжує лідувати серед великих економік, що розвиваються, цього року Китай піднявся в рейтингу на одну позицію і увійшов до першої тридцятки.

Ряд країн регіону Близького Сходу та Північної Африки увійшли у верхню половину рейтингу: серед лідерів – Катар, Об'єднані Арабські Емірати, Ізраїль, Саудівська Аравія, Бахрейн, Кувейт і Туніс. Що стосується колишніх радянських республік, то найвище за всіх у рейтингу опинилася Естонія – 35 місце. Азербайджан посів 51 місце, Литва – 53, Росія – 63, Казахстан – 67, Латвія – 68, Грузія – 90 місце, Вірменія – 97, Таджикистан – 122, Киргизія – 123. У Латинській Америці і Карибському басейні лідує Чилі, за ними йдуть Барбадос, Коста-Ріка і Бразилія. Падіння індексу більшості країн СНД пов'язане з їх залежністю від експорту до Росії. Рейтинги багатьох країн впали із-за світової кризи, і в цій ситуації істотне падіння рейтингу України пояснюється набагато більшим щодо інших країн впливом експортно-орієнтованої структури економіки.

На думку авторів звіту, Україна в короткостроковій перспективі зіткнеться з серйозними проблемами, зважаючи на різке падіння попиту на експортну продукцію, девальвації національної валюти і руйнування фінансової сфери. Економіка країни вимагає реформування в таких напрямках, як інституційне середовище (за цим показником країна займає 120–те місце з 133), зміцнення фінансових ринків (106–е місце з 133), підвищення ефективності товарних ринків (109–е місце з 133).

Світовий досвід свідчить, що практично всі країни–лідери, котрі досягли найвищих показників ВВП на душу населення (понад \$20 тис.), мають такі високорозвинені інституції:

- відкриту ринкову економіку, вільне ціноутворення, низькі митні бар'єри, висококонкурентне ринкове середовище;
- превалювання приватної власності при одночасному її захисті;
- ефективне податкове адміністрування, податкову систему, підконтрольну платникам податків через демократичні представницькі інституції;
- ефективні державні організації з низьким рівнем корупції;

- прозорі суспільні та фінансові інститути;
- демократичну політичну систему з високим рівнем політичної конкуренції, надійними механізмами контролю над державою та бюрократією;
- законослухняність громадян, незалежну судову систему, якій довіряють громадяни, сильну систему органів правопорядку і виконання судових рішень;
- мінімальний розрив між формальними й неформальними нормами соціальної поведінки.

Розвиненість інституцій є воістину тим золотом, яке завжди блищить, але без якого, за великим рахунком, неможливе процвітання нації. Країни, де ці інституції укоренилися й ефективно працюють, мають високорозвинену економіку. А де не працюють або працюють зі збоями, економіка менш розвинена, добробут нижчий, можна навіть казати про певне культурне відставання [9].

Українські вчені, зокрема С.І. Юрій, вважають, що однією з форм прояву глобалізації є зростання міжнародної торгівлі [11], у свою чергу Л.О. Мельник зазначає, що «Сприяння торгівлі посилює світову конкуренцію, веде до глобального економічного зростання й зменшення бідності» [7]. Отже, міжнародна торгівля не тільки відіграє значну роль у формуванні світового ринку, але й є одним із факторів подальшої глобалізації господарського життя країн.

Що стосується України, то на даний момент вона ще досить далеко від входження до топ-30 найбільших країн–експортерів. За підсумками 2008 року в Україні обсяги експорту товарів та послуг становили \$68 млрд., а імпорту товарів і послуг – \$85 млрд. За перше півріччя 2009 року обсяг зовнішньої торгівлі України уже скоротився на 30–40%, і падіння продовжується.

Обсяг світового експорту в 2008 році зріс на 15% і становив \$15,75 трлн. Обсяг світового імпорту зріс на 15% і становив \$16,12 трлн.

За даними Всесвітньої торгової організації, в 2008 році найбільшими експортерами світу були Німеччина, Китай та США, а імпортерами – США, Німеччина, Китай (рис. 1, 2).

За даними Держкомстату, зовнішня торгівля України товарами та послугами в 2008 році характеризується насамперед обсягами зовнішньої торгівлі з країнами СНД та Європою (рис. 3). Так, традиційно основними напрямками експорту (37%) та імпорту (42%) України залишаються країни СНД, на другому місті країни Європейського континенту, – 30% та 38%, відповідно; на третьому країни Азії та Азійсько-Тихоокеанського регіону – 21% та 15% відповідно.

Збільшення експорту товарів в 2008 році відбулося по таких географічних напрямках:

- до країн СНД – на 28,0%;
- до країн Європи – на 33,6%;
- до країн Азії – в 1,5 раза;
- до країн Африки – в 1,4 раза;
- до країн Америки – у 1,5 раза;
- до країн Австралії та Океанії – у 4,1 раза.

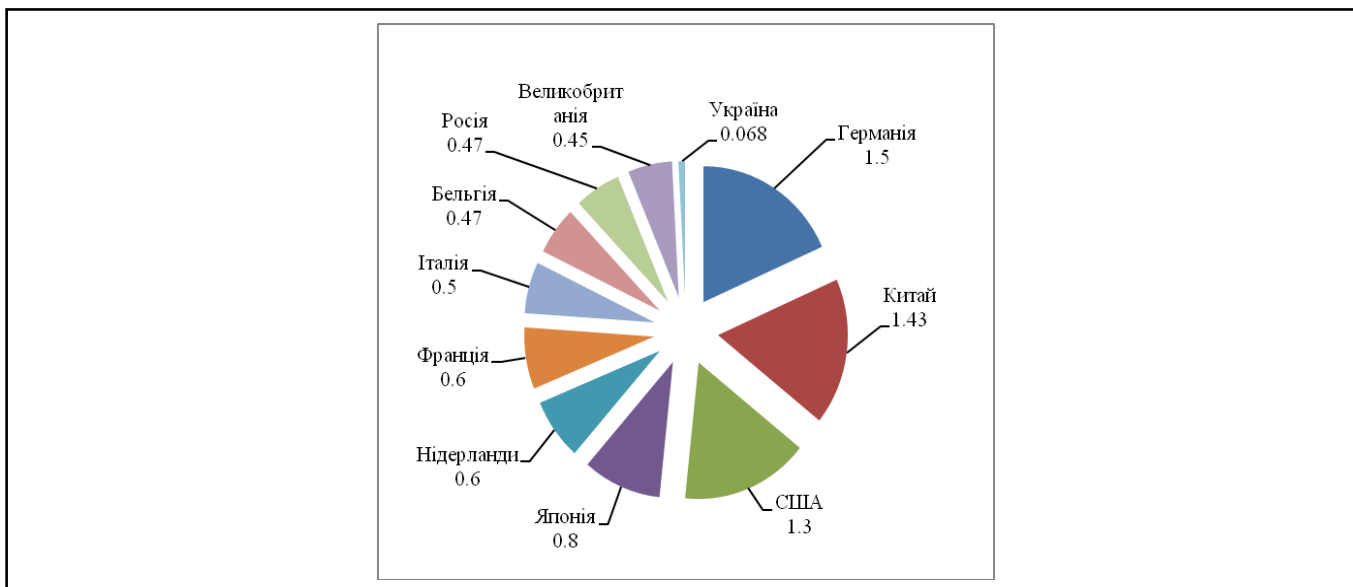


Рисунок 1. Найбільші експортери світу в 2008 році, \$ трлн.

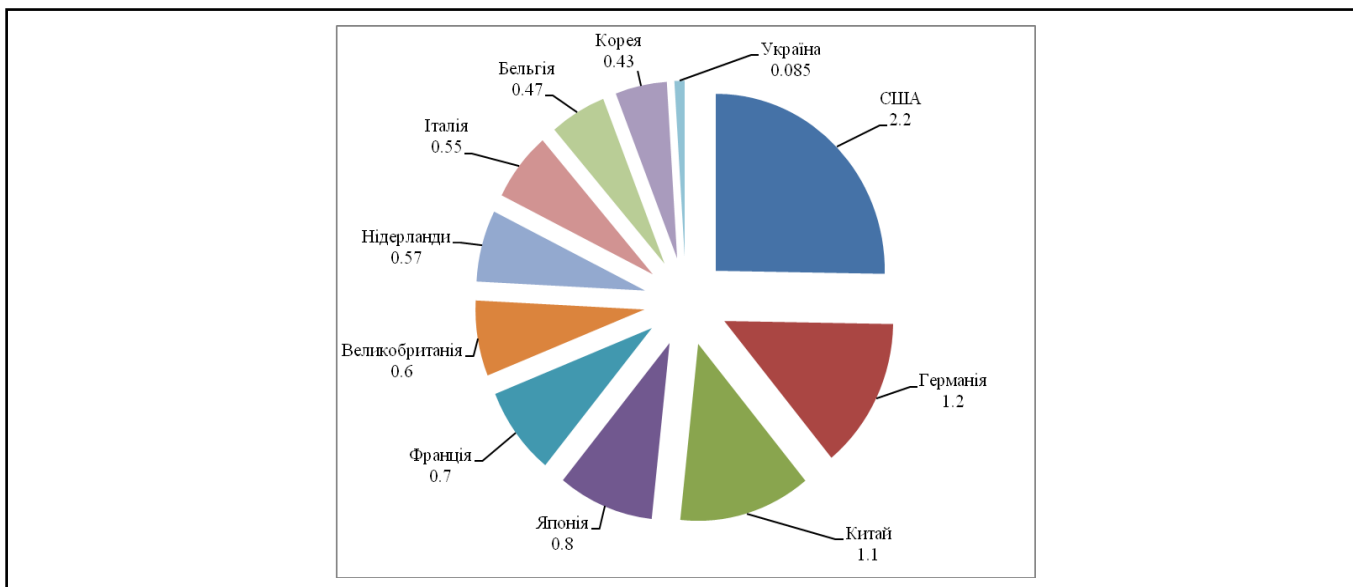


Рисунок 2. Найбільші імпортери світу в 2008 році, \$ трлн.

Збільшення обсягів експорту товарів в 2008 році насамперед пов'язано із збільшенням експорту:

- продукції металургійного комплексу – у 1,3 раза (на \$6 млрд. 856,4 млн.), з них:
 - чорних металів – у 1,4 раза (на \$6 млрд. 258,6 млн.);
 - виробів з чорних металів – на 21,4% (на \$622,3 млн.);
- продукції машинобудування на 28,5%, або на \$2 млрд. 421,9 млн., з них:
 - транспортних засобів та шляхового обладнання – у 1,3 раза (на \$1 млрд. 18,5 млн.);
 - електричних машин та устаткування – на 27,0% (на \$604,3 млн.);
 - котлів, машин, апаратів – на 27,7% (на \$759,7 млн.);
- продукції агропромислового комплексу та харчової промисловості – у 1,7 раза (на \$4 млрд. 543,6 млн.), з них:

- молока та молочних продуктів, яєць, меду – на 10,8% (на \$67,6 млн.);
- зернових культур – у 4,9 раза (на 2 млрд. 940,1 млн. дол.);
- жирів і олій тваринного або рослинного походження – на 13,3% (на 227,9 млн. дол.);
- готових харчових продуктів – на 20,5% (на \$429,0 млн.);
- продукції хімічної та пов'язаної з нею галузей промисловості – на 19,7% (на \$995,6 млн.), з них:
 - добрив – у 1,5 раза (на \$671,0 млн.);
 - продукти неорганічної хімії – у 1,4 раза (на \$447,8 млн.);
 - мила, мийних засобів – у 1,5 раза (на \$30,3 млн.);
 - каучуку, гуми – на 12,2% (на \$34,4 млн.);
- мінеральних продуктів – у 1,6 раза (на \$2 млрд. 770,8 млн.), з них:
 - руди, шлаків та золи – у 1,9 раза (на \$1 млрд. 48,6 млн.);

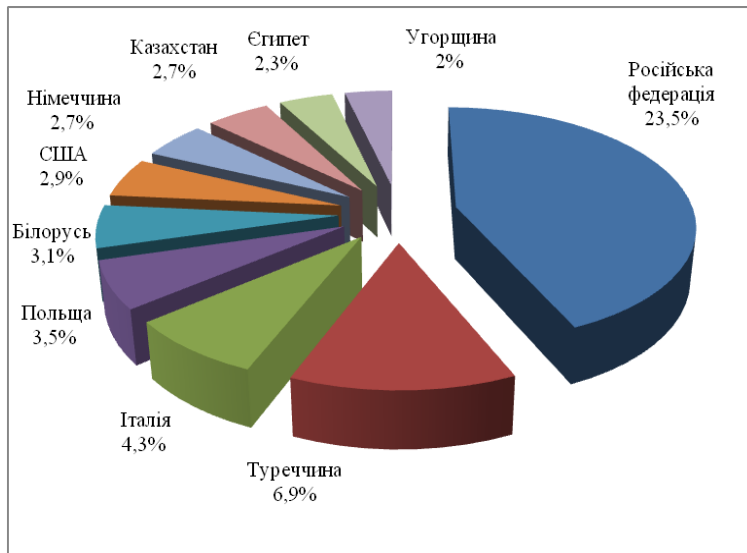


Рисунок 3. Основні торговельні партнери України по експорту товарів у 2008 році

– енергетичних матеріалів; нафти та продуктів її перегонки – у 1,6 раза (на \$1 млрд. 479,0 млн.);

• деревини, паперової маси та виробів з них – на 5,0% (на \$80,4 млн.), з них:

– паперу та картону – на 13,0% (на \$90,7 млн.);

– друкованої продукції – у 1,3 раза (на \$19,2 млн.).

Поряд з цим відбулося зменшення експорту продукції легкої промисловості – на 0,8%, або на \$11,9 млн.

Найбільша питома вага в українському експорті належить продукції металургійного комплексу (41,2%), продукції машинобудування (16,3%), продукції АПК та харчової промисловості (16,2%), мінеральним продуктам (10,5%), продукції хімічної промисловості (9,0%) тощо.

Збільшення імпорту товарів в 2008 році пов'язано зі зростанням надходжень:

• мінеральних продуктів – у 1,5 раза (на \$8 млрд. 222,3 млн.), з них:

– енергетичних матеріалів; нафти та продуктів її переробки – у 1,4 раза (на \$6 млрд. 909,1 млн.);

– руди, шлаків та золи – у 2,1 раза (на \$1 млрд. 91,3 млн.).

• продукції машинобудування – на 34,8% (на \$6 млрд. 888,9 млн.) з них:

– транспортних засобів та шляхового обладнання – у 1,5 раза (на \$3 млрд. 874,8 млн.);

– котлів, машин, апаратів механічних – на 28,6% (на \$2 млрд. 126,2 млн.);

– електричних машин і устаткування – на 21,5% (на \$673,8 млн.).

• продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – на 31% (на \$2 млрд. 705,9 млн.), з них:

– фармацевтичних продуктів – на 26,0% (на \$501,7 млн.);

– органічні хімічні сполуки – на 18,2% (на \$119,3 млн.);

– ефірних олій, косметичних препаратів – на 31,2% (на \$204,6 млн.);

• продукції металургійного комплексу – на 34,7% (на \$1 млрд. 647,0 млн.), з них:

– чорних металів – в 1,5 раза (на \$1 млрд. 59,0 млн.);

– виробів з чорних металів – у 1,4 раза (на \$416,1 млн.);

• продукції АПК та харчової промисловості – у 1,6 раза (на \$2 млрд. 345,1 млн.);

• продукції легкої промисловості – у 1,5 раза (на \$998,4 млн.).

Найбільша частка у загальному обсязі імпорту за 2008 рік припадає на продукцію машинобудування (31,2%), мінеральні продукти (29,7%), продукцію хімічної промисловості (13,4%), неблагородні метали та вироби з них (7,5%), продукцію агропромислового комплексу (7,5%) тощо.

Інерція негативних процесів, пов'язаних з поширенням світової фінансової кризи в світі, проявилася в Україні в повній мірі ще в четвертому кварталі 2008 року.

Поширення рецесійних процесів у світі, падіння попиту та цін на світових товарних ринках знайшло свій відгук у внутрішніх процесах України та вкрай негативно позначилось на становищі реального сектору економіки.

По-перше, це погіршення зовнішньої позиції основних українських експортерів на світових ринках збуту, а звідси – неможливість отримання прибутків, відсутність обігових коштів для розвитку виробництва, виплати зарплат тощо.

По-друге, звуження попиту на внутрішньому ринку, яке передусім вплинуло на зменшення обсягів виробництва в харчовій промисловості та у машинобудуванні (в першу чергу, автомобілебудуванні). Крім того, обмеження кредитування комерційних банків негативно позначилось на розвитку таких видів економічної діяльності, як будівництво, машинобудування, роздрібна торгівля, що відповідно зменшило попит на продукцію суміжних галузей.

По-третє, вплив капіталу, зниження можливості рефінансування корпоративних зовнішніх боргів, зростання недовіри до банківської системи.

На початку 2009 року вже спостерігалось призупинення падіння виробництва у промисловості. Корегування показників, насамперед, пов'язано із відновленням роботи промислового комплексу після вирішення питання щодо газопостачання з РФ. Зростання виробництва продемонстрували як галузі, орієнтовані на задоволення попиту населення, так і інвестиційні та експортно орієнтовані галузі. Але негативний вплив від світової фінансової кризи і досі дається взнаки.

Падіння попиту та гальмування зростання світової економіки зачепило торговельні операції всіх країн світу та торкнулося усіх секторів. За останніми оцінками Світової організації торгівлі, падіння міжнародної торгівлі у 2009 році становитиме 9%. Це перше зменшення обсягів торгівлі за останні 27 років.

Світовий обсяг експорту у 2008 році дорівнював \$15,8 трлн. у порівнянні з \$13,9 трлн. 2007 року. У 2009 році при зниженні обсягів на \$1,4 трлн. світовий експорт може скласти \$14,4 трлн.

Така тенденція є загрозовою, особливо це стосується країн, що розвиваються. Їм міжнародна торгівля забезпечує приплив прямих іноземних інвестицій та економічне зростання, вона сприяє процесам лібералізації та глобалізації.

Ступінь залежності країн, що розвиваються, від зовнішньої торгівлі за останні десять–п'ятнадцять років значно підвищився. Якщо у 1995 році експорт у структурі валового внутрішнього продукту цих країн займав приблизно 25%, то у 2008 році цей показник уже перевищував половину ВВП.

Однак з поширенням кризових явищ те, що раніше було фундаментом для економічної стабільності, сьогодні діаметрально змінило напрям свого впливу. Залежність від зовнішніх ринків, коливання обмінного курсу та зниження попиту стали факторами значного ризику й ускладнюють боротьбу з кризою.

Висновки

Підсумовуючи, можна зазначити, що протягом останніх десятиліть глобалізація проявлялась і досліджувалась як ключова тенденція людського розвитку. Сучасні системні трансформації надають їй нової якості – із тенденції глобалізація переростає у всепоглинаючий процес, що має складну мотиваційну природу, позитивні та негативні впливи системного характеру.

На сьогоднішній день наша країна неповністю готова до глобальної інтеграції і міжнародної конкуренції. Але якщо Україна хоче стати повноцінним суб'єктом глобальної економічної діяльності, брати участь не лише на ринках виробів чорної металургії або простих хімічних виробів, вона має

сконцентрувати свої зусилля та ресурси на тих напрямках діяльності, де формуються перспективні конкурентні переваги України, а також модернізації інституційного середовища і ринкової інфраструктури з урахуванням досвіду розвинутих країн та успішних країн з перехідною економікою.

В майбутньому зростаючий освітній потенціал суспільства, активне впровадження новітніх виробничих та інформаційних технологій, підвищення спроможності до впровадження ефективних управлінських рішень дозволять скоротити відставання у темпах та якості розвитку економіки України і істотно наблизитися (увійти до перших 50 країн рейтингу, який визначає глобальну конкуренцію) до рівня життя населення розвинутих країн світу. Забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності є однією із ключових вимог щодо членства України в Європейському Союзі.

Література

1. Білорус О.Г. Глобалізація і національна стратегія. – К.: ВО «Батьківщина», 2001. – 300 с.
2. Білорус О.Г., Лук'яненко Д.Г. та ін. Глобальні трансформації та стратегії розвитку. Монографія. – К., 1998.
3. Бхагвати Дж. Глобалізація – процес положительный, но не на 100% // Эксперт. – 2004. – №24. – С. 43.
4. Василенко В.М. Оцінка впливу глобалізації на економічне зростання країни // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. – 2004. – №69. – С. 35–42.
5. Данилишин О. Міжнародна економіка в XXI столітті // Розвиток глобалізаційних тенденцій світової економіки // Наука молоді. – 2008. – №9. – С. 58–62.
6. Лук'яненко Д.Г. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації // За ред. Д.Г. Лук'яненка. КНЕУ, 2001. – 538 с.
7. Мельник Л. Нові аспекти міжнародної торгівлі в умовах переходу до інформаційного суспільства / Л. Мельник, І. Дегтярьова // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. – 2006. – №2. – С. 43.
8. Пахомов Ю. Украина и вызовы глобализации // День, 07.08.2001 р.
9. Сидоренко О. США, Швейцарія та Данія очолили рейтинг ВЕФ за індексом глобальної конкурентоспроможності. // Дзеркало тижня, №42 (671) 11–18.11.2007 р.
10. Шишков Ю. Регионализация и глобализация мировой экономики: альтернатива или взаимодополнение? // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – №8. – С. 3–20.
11. Юрій С.І. Міжнародні фінанси у XXI столітті / С.І. Юрій // Вісник економічної науки України. – 2007. – №1. – С. 184.
12. Всесвітній економічний форум [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>

Шляхи подолання тіньової економіки – забезпечення економічної безпеки країни

Розглянуто різні шляхи вирішення проблеми детінізації вітчизняної економіки: державно–адміністративного, корпоративного, аналітично–прогнозного підходу.

Рассмотрены разные пути решения проблемы детенизации отечественной экономики: государственно–административного, корпоративного, аналитически прогнозного подхода.

The different ways of decision of problem of protivodeysviya to avoiding payment of taxes of domestic economy are considered: state administrative, corporate, analytically prognosis to approach.

Постановка проблеми. На сьогодні актуальною проблемою держави є розвиток тіньової економіки, яка охоплює всі сфери життєдіяльності суспільства. З кожним роком виникають нові шляхи, методи, схеми накопичення тіньового капіталу.

Шляхи дієздатності та вдосконалення тіньової економіки не є простими, а навпаки, дуже складним для дослідження предметом. Процес, який відносно легко визначити, але неможливо вірно виміряти, оскільки великий обсяг інформації, яку вдається отримати ученому–економістові, є конфіденційним і розповсюдженню та розголошенню не підлягає.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Методи, схеми «тіньової» економіки підлягають вивченню перш за все з точки зору впливу на протікання більшості звичайних, «нормальних», економічних явищ, процесів: формування і розподіл доходу, торгівлі, інвестування і економічного зростання в цілому. Вплив тіньових, корупційних стосунків у розподілі коштів в країні великий, і він несе суттєву загрозу економічному розвитку держави. Тому виникає необхідність проведення наукового дослідження тіньової економіки та вдосконалення організаційно–процедурних підходів та протидії «тіньовій» економіці. Тіньова економіка як явище значно краще вивчена у країнах з розвинутою ринковою економікою. Проте останнім часом з'являється ряд статей як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, пов'язаних з легалізацією «тіньової» економіки, а саме: М. Азарова, А. Базилюка, О. Барановського, О. Балка, В. Білоуса, І. Бубнова, А. Вакуріна, З. Варналія, В. Волика, В. Гвоздицького, Н. Голованова, С. Глинкіна, В. Ісправникова, С. Квасова, А. Крилова, Г. Клейнера, С. Коваленка, В. Мандибури, А. Нестерова, В. Перекисліва, М. Потєбенько, В. Предборського, Ю. Прилипка, О. Турчинова, О. Черевко, О. Фрадинського та інших. При цьому не дійшли спільної згоди щодо тлумачення основних понять «тіньової» економіки, що уповільнює процес організаційно–правових змін у

країні, які нагально необхідні нині, у час соціально–економічного спаду в країні. Також існує недостатність нових креативних рішень.

Мета статті. Освітити питання, пов'язані з подоланням тіньової економіки в державі та її негативним впливом на економічну безпеку країни, і в зв'язку з цим роль державних органів по забезпеченню економічної безпеки держави у боротьбі з тіньовою економікою.

Виклад основного матеріалу. В державних владних структурах, громадських організаціях і наукових закладах домінують два підходи до вирішення проблем пов'язаних щодо надмірного росту «тіньової» економіки.

Перший – радикально–ліберальний підхід, реалізація якого настала з кінця 1991 та початку 1992 року і пов'язаний він з цільовими установками на надвисокі темпи первинного накопичення капіталу. Сумні підсумки втілення даного підходу в наявності: критичні масштаби вітчизняної «тіньової» економіки і утворення потужних фінансово–промислових кланів, проникаючих у вищі ешелони влади, в результаті, наслідки: придушення розвитку планового становлення у країні підприємницької діяльності і перш за все малого бізнесу.

Другий – репресивний підхід виник як своєрідна реакція на соціальні негативи – описаний як ліберальний. Він передбачає: розширення і надмірне посилення функцій відповідних підрозділів податкової поліції, СБУ, МВС, ДПАУ і Міністерства фінансів, а також поліпшення взаємодії між підрозділами. Проведено формування системи посиленого контролю: загальне посилення законодавства, що направлене проти не правових дій «тіньової» економіки і посилення заходів покарань. У даному питанні основною виконавчою ланкою є служба МВС, на яку покладений основний обсяг роботи.

За останні роки, наголошує О. Черевко, були ухвалені закони та законодавчі акти, спрямовані на концентрацію зусиль правоохоронних органів, органів місцевої та регіональної виконавчої влади, громадських організацій на розв'язання національної проблеми – детінізації вітчизняної економіки.

Тому, боротьба з тіньовою економічною діяльністю в Україні набуває активності на державному рівні, при цьому практичні результати поки що незадовільні. Оскільки існує відомча ізольованість юридично самостійних структур, які відокремлюють функції своєї боротьби з тіньовою економічною діяльністю, розробляють свої підходи в умовах наростання розрізненої діяльності, що стає дедалі більш гальмівним фактором у розв'язанні проблеми [1].

В. Предборський у монографії «Детінізація економіки» пропонує створити орган, який би мав високий ранг в структурі державної влади і забезпечував би завдання керівництва

шляхом державно-адміністративного реформування Ради внутрішньої безпеки, членами, якої були б президент, голова Верховної Ради, прем'єр-міністр, віце-прем'єр-міністр, державний секретар, голова СБУ, МВС, ДПАУ, політичні партії та громадські об'єднання, ЗМІ, судові органи, аналітичні центри, які б були повноправними партнерами у проведенні реформ, виконувати функції громадського контролю за станом розбудови ефективної держави [2].

У свою чергу, О. Фрадинський в науковому дослідженні «Фінансові домінанти тіньової економіки» викладає своє бачення активізації процесу детінізації економіки, а саме: вдосконалення чинної системи взаємовідносин між державою та її громадянами щодо сплати податків і формування централізованих фондів грошових коштів шляхом внесення змін і поправок до чинної системи оподаткування; здійснення комплексної податкової реформи [3].

О. Балко вбачає першим і найголовнішим серед недоліків у боротьбі проти тіньової економіки відсутність механізму загальнодержавного нагляду та аналізу стану і розвитку тіньових економічних процесів у межах держави, регіонів, галузей, фірм. Стверджує, що при виконанні своїх контролюючих функцій державні органи завдають підконтрольним суб'єктам господарювання незручностей, порушують нормальний робочий ритм, сприяють підвищенню непродуктивних витрат фірми та ін., а це посилює розвиток тіньових економічних процесів. Вбачає необхідність реалізації контролюючими органами механізму нагляду та аналізу тіньових економічних процесів – збирання відповідної статистичної та оперативної інформації про хід господарської діяльності у державі, регіонах, галузях, фірмах [4].

Е. де Сото та його прихильники впевнені в тому, що головна причина збільшення масштабів «тіньової» економіки – «погані» закони, які штучно гальмують розвиток ділової активності і примушують добросовісних громадян «перетворюватись в тіньовиків». Пропонують стратегію боротьби з «тіньовою економікою» – ліквідація бюрократичних перепон, поетапна лібералізація господарської діяльності (спрощення правил реєстрації фірм, підприємств, установ, організацій), зниження податків, скорочення кількості регулюючих законів та контролюючих органів [5].

Не можна не погодитися з висловленнями провідних українських учених, таких, як: С. Квасова, О. Барановського, О. Турчинова, В. Мандибури, В. Волика, А. Базилюка, Ю. Прилипка, С. Коваленка.

С. Квасов зазначав, що для обмеження тіньової економіки вдосконалення окремих законів, навіть досить принципів, замало. Науковець підтримуючи вчених їх думки і бачення, деякі з них вищенаведені, стверджував, що потрібно створити цілісну систему адміністративно-правових і економічних важелів впливу на мотивацію поведінки суб'єктів, що мають змусити їх діяти ефективно в конкурентному середовищі, віддаючи перевагу легальним схемам ведення бізнесу і отримання високих господарських результатів [6].

У баченнях О. Барановського, О. Турчинова, В. Мандибури, В. Волика, А. Базилюка, Ю. Прилипка, С. Коваленка та інших зазначено, що в умовах, коли тіньова економіка досягає 50% і більше створеного в країні ВВП (а в Україні це майже 60% ВВП), то боротися з нею лише репресивними заходами не можливо. Більшість схем тіньової діяльності є засіб до виживання суб'єктів економіки (підприємців і найманих працівників), які в такий спосіб намагаються уникнути жорстокої дії чинного законодавства, що вражає їх реальні економічні інтереси. Припинення тіньового економічного циклу спонукає цих людей до втрати засобів існування і припинення взагалі їх діяльності. Від таких заходів обсяги легального виробництва не зможуть зростати, буде відчуватися посилення дефіциту обігових коштів, збільшиться кількість безробітних, не спроможних через жорсткі обмеження до самозабезпечення. У цих умовах зростатиме і навантаження на бюджет за об'єктивного скорочення його доходної частини. А отже, для того щоб обмежити обсяги тіньової економіки і скоротити сферу дії тіньового циклу, потрібно передусім застосувати попереджувальні заходи. Вони можуть бути або правові, або економічні.

В нашій країні всіма проявами «тіньової економіки» займаються ряд державних органів, а саме: Верховна Рада України; структури, що підпорядковуються Президентові України; Кабінет Міністрів України; органи державних інституцій судової справи; СБУ, МВС, ДПАУ, податкова міліція, як складова структури ОДПС; Міністерство фінансів. Практично всі державні відомства, як на міському так і на регіональному рівнях тією чи іншою мірою зачіпає проблема «тіньової економіки». При цьому існує неузгодженість у діючих відомствах, інколи дублювання управлінських функцій, а отже, дозволяє «тіньовикам» продовжувати та розвивати свою злочинну діяльність. Слід зазначити, що в наш час поряд з таким поняттям, як «мінімізація», виникли – «рейдерство», «транзитні підприємства», «нетиповий експорт», «конвертаційні центри», «податкові ями», «штучне та фіктивне банкрутство підприємств», «легальне ухилення від сплати податків».

Так, наприклад, при виявленні порушення валютного законодавства, пов'язаного з неповерненням валюти з-за кордону, як правило, застосовуються складні схеми по виведенню грошових коштів з легального обороту, пов'язані з порушеннями кримінального, податкового, валютного і банківського законодавства, а значить, з точки зору ефективності і повноти виявлення і розслідування злочину цю роботу повинне координувати єдине відомство. Необхідність передавати матеріали іншим органам для ухвалення рішення і кримінальні справи по послідовності не дозволяє повністю «розкрутити» весь ланцюжок злочинів.

Проводячи слідство про незаконне підприємництво, співробітники МВС не звертають уваги на можливі зв'язки даного злочину з податковими злочинами інших осіб, оскільки це не входить в їх компетенцію; матеріали, що з'явилися, в кращому разі відразу прямують в органи податкової поліції. Відсутність

прав у органів МВС по боротьбі з податковою злочинністю і необхідних підрозділів не дозволяє здійснювати ефективну боротьбу з тіньовою економікою в цілому. В той же час подання йому подібних функцій означало б фактичну ліквідацію даного податкового органу, як самостійного органу.

У зв'язку з економічними перетвореннями в країні проблема визначення соціально-економічних основ діяльності державних органів вимагає нового переосмислення. Необхідний керівний, консолідуючий, «самостійний державний орган» по боротьбі з «тіньовою економікою», що аналізує та проводить переосмислення колишніх традицій, форм і методів роботи державних органів. На нашу думку необхідно створити окремий державний орган, який би взаємодіяв з всіма державними структурами: Верховною Радою України; що підпорядковуються Президентові України; Кабінетом Міністрів України; органами державних інституцій судової справи, СБУ, МВС, ДПАУ, Міністерство фінансів, Міністерством праці, Митницею та іншими, як державними так і зарубіжними органами. Даний орган виконував би функції: акумулювання, аналізу та прогнозування, попередження, розслідування та притягнення до відповідальності винних осіб, врахувавши та передбачивши необхідність широких прав, створення та впровадження електронної бази даних, яка б містила в собі різносторонню інформацію про недобросовісних платників податків фінансово-господарської діяльності підприємств і фізичних осіб з наступним обміном між зацікавленими державними органами, сумнівних операцій. Разом з тим, у складній і різноманітній діяльності, здійснюваний даним органом, окрім традиційних принципів управління (науковий обґрунтованості, плановості, законності) істотне місце повинна зайняти орієнтація на пошуки прийнятних для нього форм і методів підтримки, можливо, охорона механізму розвитку, різноманіття соціальних і економічних структур в суспільстві. Всі суспільні процеси взаємообумовлені і взаємозв'язані, тому досягти рішучих змін в якій-небудь одній сфері, не міняючи останні, неможливо. Це довів історичний досвід.

Новостворений орган, повинен, володіючи широко розгалуженою територіальною структурою, повинен збирати соціологічну і кримінологічну інформацію, на базі якої можна було б здійснювати кримінологічні прогнози і приймати відповідні організаційно-правові і економічні рішення.

Унікальність суспільної свідомості сучасного українського суспільства накладає особливий відбиток на свідомість співробітників всіх рівнів державного органу (далі – ДО). Потрібні реальні вкладення в так званий людський чинник. Це стосується, перш за все, підвищення рівня економічної культури. Нагальність цієї вимоги обумовлюється і тим, що більше половини злочинів зараз здійснюється на основі реалізації корисливих економічних інтересів. Попередження і розкриття цих злочинів вимагає компетентної економічної експертизи.

ДО повинні узяти на себе ініціативу по навчанню і консультуванню підприємців ефективним методам захисту від не-

чесної конкуренції. Інакше ця ніша на ринку правоохоронних послуг буде монополізована недержавними правоохоронними структурами. Окрім того, що будь-яка монополія шкідлива для суспільства і порушує інтереси споживачів, відставання ДО від запитів ринку правоохоронних послуг обертається великою згальною вигодою для ДО. Орієнтація економіки країни на економічні методи управління передбачає використання методів у боротьбі з економічною злочинністю. Економічний аналіз повинен стати одним з пріоритетних методів боротьби і профілактики економічної злочинності, тіньової економіки в цілому. Дослідження різних непрямих економічних показників може дати співробітникові ДО не менше інформації, ніж спеціальні оперативно-розшукові дії. Сьогодні, коли ДО занадто відстають від своїх можливостей використовувати економічний аналіз у контролі законності поведінки нових комерційних структур, дуже важливо знайти прийнятні форми взаємної співпраці з аудиторськими фірмами.

Так, практично на всіх етапах і у всіх службах правоохоронної діяльності ДО присутні в тій або іншій мірі економічні аспекти. ДО через свою головну правоохоронну функцію активно впливає на збереження і ефективне використання економічних ресурсів і, тим самим, на розвиток в потрібному напрямі виробничих стосунків. І навіть, не дивлячись на те, що при переході до ринкової економіки господарюючі суб'єкти, перш за все, самі перед собою несуть відповідальність за збереження і примноження своєї власності і тому самі повинні бути зацікавлені і зобов'язані її охороняти, не знімається з порядку денного питання про допомогу їм в цій справі з боку ДО.

ДО сприятиме реформуванню, удосконаленню податкових органів, контрольно-ревізійної роботи, системи прогнозування (запровадження більш оптимальних економіко-математичних прогнозних моделей у розрахунку відповідної інфляції); створення доступних інформаційних систем, державних реєстрів, які дозволили б оперативно вирішувати питання оподаткування і притягнення порушників до відповідальності.

Діяльність ДО має базуватися на таких принципах:

- прийняття для бізнесу змін правових та господарських умов, причому зміни, що носять попереджуючий характер аж до необхідного посилення каральних заходів;
- формування нового відношення до вітчизняних підприємців, у тому числі до «нових українців», що проживають за кордоном;
- зміцнення довіри до влади, що передбачає як один із заходів демонстрацію ефективного захисту населення від фінансових шахрайств, захисту заощаджень, капіталів і самого інституту приватної власності;
- встановлення суспільного контролю за діяльністю господарюючих суб'єктів у межах правового поля.

Висновки

Сьогодні вже зрозуміло, що значне розширення сфери тіньової економіки, перш за все фіктивної і кримінальної,

веде нас не до цивілізованого ринку і демократії, а до встановлення корпоративно-бюрократичного кланового правління, яке, як свідчить історія, може бути тривалим і навіть здатним забезпечити певну соціальну стабільність.

Особлива роль в боротьбі з тіньовою економікою повинна належати ДО, який виконуватиме функції по боротьбі з «тіньовою економікою» і її наслідками. Сприятиме підвищенню ефективності захисту всіх форм власності; вдосконаленню економічного законодавства; посиленню правової пропаганди економічного і кримінального законодавства; посиленню суворих заходів, що запобігання та перешкоджанню нелегальному вивозу капіталу за кордон.

Позитивний результат боротьби з тіньовим сектором економіки, вплине на вибір шляху держави щодо подальшого розвитку вітчизняної економіки і суспільства: економіка твердо встане на шлях закону, що дозволить реалізувати величезний потенціал зростання, стати ефективною, як в розвинених країнах, з сильними демократичними традиціями і значними соціальними гарантіями, або її подальше формування піде по латиноамериканському шляху з переважанням вузькокланових інтересів, недосяжних силі закону, що прирікає основні маси населення країни на убогість.

Швидше за все, нас чекають поступова еволюція тіньових стосунків, пом'якшення і легалізація деяких з них і повільне вживання неприйнятних для цивілізованого суспільства норм.

Література

1. Черевко О.В. Механізми зниження тіньової економічної діяльності: Кандит.: 08.06.01 / О.В. Черевко. – К., 2004. – 165 с.: ілюстр., табл.
2. Предборський В.А. Детінізація економіки / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.
3. Фрадинський О.А. Фінансові доміанти тіньової економіки: Кандит.: 08.04.01 / О.А. Фрадинський. – К., 2006. – 188 с.: ілюстр., табл.
4. Балко О.В. Системний підхід до аналітичної оцінки тіньової виробничої діяльності промислових фірм: Кандит.: 08.07.01 / О.В. Балко. – К., 2005. – 226 с.: ілюстр., табл.
5. Сото де. Е. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995.
6. Квасов С.А. Організаційно-економічний механізм виявлення та попередження тіньової діяльності: Кандит.: 08.06.01 / С.А. Квасов. – К., 2005. – 169 с.: ілюстр., табл.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Н.М. ДАВИДЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Роль інвестицій корпоративного сектору України в забезпеченні зростання національної економіки

Проаналізовано ситуацію на фінансовому ринку України, визначено першочергові завдання та розроблено пропозиції щодо підвищення інвестиційної активності в корпоративному секторі України.

Проанализирована ситуация на финансовом рынке Украины, определены первоочередные задания и разработаны предложения по повышению инвестиционной активности в корпоративном секторе Украины.

A situation is analysed at the financial market of Ukraine, certainly primary tasks and suggestions are developed in relation to the increase of investment activity in the corporate sector of Ukraine.

Постановка проблеми. Поточний стан економіки визначається діяльністю господарюючих суб'єктів, а майбутній – обсягами інвестицій у виробництво, тому виходячи з необхідності формування стратегії продовольчої безпеки України першочерговим стає завдання активізації інвестиційних процесів та вдосконалення системи управління інвестиційною діяльністю корпоративних підприємств, що вплине на покращення кінцевих фінансових результатів,

збільшить потік інвестиційних ресурсів та дозволить гарантувати національну продовольчу безпеку [7].

Загальноекономічну ситуацію в Україні в даний час можна охарактеризувати як кризову. Одним із шляхів виходу з такого становища є структурна перебудова та відродження виробництва, що, в свою чергу, потребує залучення додаткових коштів через механізм фінансового ринку. Але постійне падіння показників ВВП, зменшення обсягів виробництва, дефіцит державного бюджету, зростання державного боргу та стагнація фінансового ринку негативно позначаються на інвестиційному кліматі у країні. І як результат – відчувається нестача інвестиційного капіталу в рамках економіки.

На відміну від розвинутої ринкової економіки, де провідну роль у інвестуванні відіграють інститути фінансового ринку, які забезпечують акумуляцію фінансових ресурсів (заощаджень населення та підприємств) і їх ефективну капіталізацію, в українській економіці склалася інша, деформована модель інвестування. Відособленість фізичного і монетарного секторів перешкоджає становленню механізму рівноважних цін на інвестиційні товари. Ізольоване функціонування різних секторів вітчизняної економіки зумовило ви-

никнення ірраціональних форм конкуренції, що проявляється в суперництві між реальним і фінансовим секторами економіки за залучення інвестиційних ресурсів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Джон Вільямсон, головний співробітник Інституту міжнародної економіки у Вашингтоні, з приводу причин низького інвестиційного рейтингу України висловив думку, що в тих країнах світу, де йому довелося побувати, щоб долучитися до світових ринків капіталу проводиться цілеспрямована робота, то в Україні ця робота не тільки не заохочується, але й натикається на значні бюрократичні бар'єри, тому притік іноземних інвестицій в Україну є мізерним [6].

Питання інвестиційного клімату та інвестиційної діяльності досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, зокрема В. Беренс, Зви Боді, Х. Голхамер, Л. Гітман, І. Бланк, І. Дорош, Г. Марковіц, О. Мертенс, А. Пересада, Г. Підлісецький, В. Савчук, Т. Хачатуров, Д. Черваньов та ін.

Незважаючи на багатоаспектність наукових досліджень, деякі питання, пов'язані з особливостями й напрямками активізації та підвищення інвестиційного клімату в корпоративному секторі України, залишаються недостатньо вивченими.

У зв'язку з цим **метою статті** є проаналізувати ситуацію на фінансовому ринку України, визначити першочергові завдання та розробити пропозиції щодо підвищення інвестиційної активності в корпоративному секторі України.

Основним методом, який використано у статті, є системний аналіз. Дослідження сутності й визначення понять категорій проводилися на основі абстрактно-логічного методу.

Виклад основного матеріалу. Ринок цінних паперів є особливою складовою фінансового ринку, процеси, пов'язані з випуском цінних паперів, охопили більшість регіональних, функціональних та інституційних сегментів економіки країни.

На сьогодні приблизно три чверті промислового потенціалу України функціонує у вигляді акціонерної форми власності, яка у всьому світі також є домінуючою і найбільш привабливою з точки зору економічної ефективності та інвестування. Майже 34 тисячі українських акціонерних товариств, з яких відкритого типу близько 12 тисяч, належить 16 мільйонам власників – юридичним та фізичним особам. Більшість з них складають громадяни України, що в процесі масової приватизації стали власниками промислових підприємств і справедливо очікують доходів від цієї власності.

Важливість корпоративного управління для держави обумовлена його впливом на соціальний та економічний розвиток інвестиційних процесів, забезпечення впевненості та підвищення довіри інвесторів, підвищення ефективності використання капіталу та діяльності товариств, урахування інтересів широкого кола зацікавлених осіб, що забезпечує здійснення товариствами діяльності на благо суспільства та зростання національного багатства.

Концептуально-теоретичний і практичний аналіз діяльності акціонерних товариств, чинників, які впливають на її

результати, дав змогу виявити явні та приховані причини неефективної роботи новостворених суб'єктів господарювання, комплексно розкрити проблеми через дослідження впливу елементів внутрішнього і зовнішнього середовища.

Як свідчать результати дослідження, шлях до підвищення ефективності становлення та діяльності акціонерних товариств передбачає: застосування прийнятної й ефективної моделі корпоративного управління, вибір правильної управлінської і виробничої стратегії, збалансування інтересів власників, управлінців, держави та інших учасників корпоративних відносин, поєднання економічної політики з соціальною та їх гармонізація.

В Україні, як і в інших країнах світу, діє відповідний державний механізм, покликаний регулювати відносини в корпоративному секторі економіки. До елементів механізму відносяться, зокрема, фондовий ринок, інвестиційний клімат, податкова та фінансово-кредитна політика, корпоративне управління, конкурентна та регуляторна політика, які мають ряд недоліків і проблемних питань, що потребують вирішення на загальнодержавному рівні.

Відповідно до Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку здійснює формування та забезпечує реалізацію єдиної державної політики щодо розвитку та функціонування ринку цінних паперів та їх похідних в Україні, а також координацію діяльності державних органів у зазначеній сфері.

Діяльність Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку протягом 2007 року спрямовувалася на виконання завдань, визначених Указом Президента України від 24.11.2005 р. № 1648/2005 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 29.06.2005 р. «Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні» та від 28.10.2005 р. «Про заходи щодо утвердження гарантій та підвищення ефективності захисту права власності в Україні», а також на забезпечення реалізації Основних напрямів розвитку фондового ринку України на 2006–2010 роки, затверджених розпорядженням Кабінету Міністрів України від 07.03.2006 р. № 131–р.

Пріоритетними напрямками розвитку фондового ринку в Україні у 2007 році було визначено: підвищення рівня корпоративного управління в акціонерних товариствах та забезпечення захисту прав інвесторів; удосконалення системи обліку прав власності на цінні папери; впровадження механізмів розкриття інформації на фондовому ринку; впровадження механізмів пруденційного нагляду; формування системи попередження протиправного («рейдерського») поглинання акціонерних товариств; вдосконалення системи державного регулювання фондового ринку.

Обсяг торгівлі цінними паперами на фондовому ринку у 2007 році перевищив обсяги у таких сферах, як виробництво продукції сільського господарства, виробництво промислової продукції та будівництво.

За станом на 31.12.2007 р. загальний обсяг випусків цінних паперів, зареєстрованих комісією, становить 424,33 млрд. грн. Загальний обсяг випусків цінних паперів, становив 133,25 млрд. грн., що є найвищим показником з початку здійснення державної реєстрації випусків цінних паперів.

Комісією зареєстровано випуски цінних паперів на суму 133,25 млрд. грн., у тому числі:

- акцій – 50,0 млрд. грн.;
- облігацій підприємств – 44,48 млрд. грн.;
- облігацій місцевих позик – 156,3 млн. грн.;
- опціонів – 34,38 млн. грн.;
- інвестиційних сертифікатів КУА пайовими інвестиційними фондами – 31,12 млрд. грн.
- акцій корпоративними інвестиційними фондами – 5,48 млрд. грн.;
- сертифікатів фонду операцій з нерухомістю – 1,93 млрд. грн.
- звичайних іпотечних облігацій – 50,0 млн. грн.

У 2007 році комісією зареєстровано облігації в іноземній валюті сім випусків на загальну суму \$10,8 млн.

Серед фінансових інструментів найбільші обсяги випусків зареєстровано з акціями – 37,52% та облігаціями підприємств – 33,38% від загального обсягу зареєстрованих випусків цінних паперів у 2007 році.

Проте у корпоративному секторі України склалася катастрофічна ситуація, коли підприємства не тільки не можуть повністю задовольнити свої фінансові потреби за рахунок власних коштів, але не мають цих коштів взагалі. За офіційними даними, на початок 2007 року кожне третє підприємство було збитковим, а на 01.03.2008 р. збитковими визнано 49% підприємств України. Дебіторсько-кредиторська заборгованість сягає астрономічних значень, причому розмір кредиторської заборгованості значно вищий за дебіторську.

Серед причин, що призвели до втрати підприємствами України фінансової стійкості, слід виділити:

- 1) низьку конкурентоспроможність продукції;
- 2) конфіскаційний характер податкової системи;
- 3) високі ставки банківських кредитів;
- 4) нерозвиненість маркетингової служби на більшості корпоративних підприємств.

За таких обставин склалася ситуація, коли питання залучення інвестиційного капіталу стало для корпоративного сектора в країні питанням виживання. На жаль, в Україні перелік реальних постачальників інвестиційного капіталу дуже обмежений. З одного боку, це є результатом загального дефіциту внутрішніх ресурсів внаслідок економічної кризи, а з іншого – нерозвиненості та слабкості цілої системи фінансового ринку країни. Вихід з такої ситуації можна частково вбачати у залученні коштів іноземних інвесторів.

За оцінками спеціалістів Національного банку, потреба України в іноземних капіталовкладеннях для реалізації інвестиційних проектів становить \$40 млрд. За рахунок прямих іноземних інвестицій ця потреба забезпечується лише

на 10–12%. Взагалі за період 2004–2007 років обсяги іноземних інвестицій в економіку України були незначними. Так, за 2004 рік вони становили – 1,3% ВВП, за 2005 рік – 1,42% ВВП, 2006 рік – 1,22% ВВП, за 2007 рік – 1,25%. У той час коли нормальний рівень іноземного інвестування для забезпечення економічного зростання у 5–6% на рік становить 12–16% ВВП.

У зв'язку з фінансовою кризою нині спостерігається спад активності на ринку цінних паперів та обмеженість доступу до приватних капіталів, тому єдиним джерелом іноземного інвестування залишаються міжнародні фінансові організації. Проте очікувати великого припливу іноземного капіталу в країну не слід, оскільки інвестиційний клімат залишається досить несприятливим. Україна протягом усього періоду реформ знаходиться між 146 та 152-м місцем у світовому рейтингу привабливості для інвестування.

Висновки

Для подолання проблеми інвестиційного голоду слід використовувати передусім внутрішні резерви економіки, стимулюючи, насамперед інвестування з боку домогосподарств. На сьогодні значною перешкодою до залучення заощаджень на фінансовий ринок України є недовіра та необізнаність населення щодо функціонування фінансових інституцій в економіці ринкового типу. Тому слід втілити дієвий механізм захисту прав споживачів на фінансовому ринку, ліквідувати заборгованість із заробітної плати та відновити довіру населення до державних гарантій.

Для відновлення повноцінного інвестиційного процесу в корпоративному секторі необхідно застосувати комплекс планових прямих та не прямих важелів державного регулювання, забезпечуючи цим формування достатньо високого рівня інвестицій з власних і залучених коштів, суттєво поліпшуючи цим інвестиційний клімат корпоративної сфери, що дозволить залучати кошти не тільки вітчизняних інвесторів, а й іноземних.

Державне регулювання інвестиційного процесу за допомогою використання податкових важелів в Україні повинно забезпечити ефективне використання ресурсів, стимулювання інвестиційної та підприємницької діяльності. Методологія регулювання діяльності корпоративних підприємств з боку держави повинна:

- базуватися на демократичних принципах економічної свободи для всіх учасників ринкових відносин;
- враховувати специфіку і багатоаспектність відносин у сфері корпоративної власності та рейтинг привабливості українських акціонерних товариств для зовнішніх інвесторів;
- вишукувати та впроваджувати шляхи гармонізації нормативно-правового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання;
- носити рекомендаційний та консультативний характер;
- забезпечувати прозорість процесів формування корпоративного сектору шляхом об'єднання зусиль всіх регіонів України.

Література

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.91 р.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. – К.: Эльга Ника – Центр, 2002. – 448 с.
3. Боди Зви, Кейн Алекс, Маркус Алан. Принципы инвестиций. 4-е издание.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вільямс», 2002. – 984 с.
4. Захаркін С.В. Інвестиційне забезпечення економічного розвитку // Фінанси України. – 2004. – №10. – С. 73.
5. Нестерчук Ю.О. Пріоритетний характер інвестицій у спільні підприємства аграрної сфери економіки // Економіка АПК. – 2000. – №5. – С. 53–57.
6. Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украина. – К.: Демос, 1995. – С. 298.
7. Реверчук С.К., Вовчан О.Д., Кубів С.І. та ін. Інституційна інвестологія: Навч. посіб. / За ред. д.е.н., проф. С.К. Реверчука. – К.: Атака, 2004. – 208 с.

В.П. НИКОЛАЄВ,
д.е.н.

Нові засади ціноутворення в інвестиційно-будівельному процесі

У статті розглядається специфіка ціни і ціноутворення в інвестиційно-будівельному процесі, що охоплює весь інвестиційний цикл (передпроектну стадію, отримання земельної ділянки, проектування, будівництво і експлуатацію об'єкта), а також у контексті різних комбінацій ринкових відносин контрагентів в інвестиційному циклі. Особлива увага приділяється зв'язку ціноутворення з управлінням вартістю будівництва.

В статье рассматривается специфика цены и ценообразования в инвестиционно-строительном процессе, который охватывает весь инвестиционный цикл (предпроектную стадию, получение земельного надела, проектирование, строительство и эксплуатацию объекта), а также в контексте разных комбинаций рыночных отношений контрагентов в инвестиционном цикле.

Постановка проблеми. В умовах «постсоціалістичного капіталізму» визначення суспільно необхідних витрат у кошторисах – метод ціноутворення, успадкований від планового господарства – все більше входить у протиріччя з економічними відносинами численних учасників інвестиційно-будівельно-експлуатаційного процесу і виявляється недостатнім для побудови всієї системи ціноутворення. Тому виникає питання: яким чином має бути вдосконалена, розширена і поглиблена система кошторисного ціноутворення, аби відповідати потребам ринкових відносин у будівництві.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Світова економічна думка ще за життя К.Маркса, почала відходити від класичної теорії трудової вартості і відповідної концепції ціноутворення, побудованої на основі визначення суспільно необхідних витрат праці. Лише у соціалістичних країнах зі зрозумілих причин ідеологічного характеру ці теоретичні положення були не тільки підхоплені та збережені, але й розвинені і покладені в основу централізованої системи ціноутворення, риси якої ми вимушено успадковуємо, розбудовуючи в Україні ринкові відносини.

Тим часом за останні півтора століття розвиток економічних відносин у капіталістичних країнах породив низку нових економічних теорій, в яких відобразилася еволюція поглядів на ціну і механізм ціноутворення. Перш за все це теорія трьох факторів виробництва – землі, праці і капіталу – кожний з яких створює частину прибутку, та концепція ціни як цінності для споживача; по-друге, теорія маржиналізму і ціни як граничної корисності. В подальшому в 90-х роках погляди класиків і маржиналістів були використані у неокласичній теорії попиту-пропозиції, де оцінка пропозиції була пов'язана з витратами виробництва, а попиту – з категорією граничної корисності.

Мета статті. Визначимо основні поняття системи і механізму ринкового ціноутворення. В процесі будівництва формуються кошторисна, ринкова, договірна і інвентарна вартості об'єкта. Кошторисна вартість встановлює розрахунковий рівень майбутніх витрат на виконання передбачених проектом будівельно-монтажних робіт. Вона визначається завжди на основі узагальнення досвіду вже виконаних будівельних робіт і усереднення показників на аналогічних роботах та об'єктах. Постійний моніторинг складових кошторисної вартості і її наближення до об'єктивного рівня витрат був і є основою механізму ціноутворення у будівництві. Але у ринкових умовах, коли усереднена оцінка, якою б точною вона не була, не може влаштувати конкретних замовника і підрядника, кошторисна вартість служить лише відправним пунктом договірного процесу і ціноутворення. Натомість ринкова вартість будівництва розраховується з урахуванням поточних конкретних ринкових чинників. Вона визначається шляхом перегляду і актуалізації окремих елементів кошторисної вартості (рівень оплати робітників, загальновиробничі, або накладні витрати підрядника, прибуток), які підпадають під вплив ринкових чинників, або включення до кошторисної вартості додаткових витрат. Договірна ціна формується на основі кошторисної і ринкової вартості будівельної продукції в результаті договірного процесу

між замовником і підрядником і може значно відрізнятись від них залежно від кон'юнктури ринку, форми договору, тривалості будівництва, порядку фінансування, а основне – цінності об'єкта для замовника. Договірна ціна (якщо вона залишилася незмінною в ході будівництва) стає балансовою вартістю побудованих об'єктів, яка у подальшому трансформується у ціну на вторинному ринку під впливом розміщення об'єкта, умов експлуатації, конкурентних пропозицій, економічної ситуації тощо.

Процес формування ціни можна розглядати також наближено на передпроектній і уточнено на проектній стадіях; як витрати учасників будівництва; як створення споживчої цінності у вигляді об'єкта тощо.

Усі ці аспекти формування вартості і ціни мають бути інформаційно забезпечені і активізовані в менеджменті для побудови ефективного механізму ціноутворення.

Виклад основного матеріалу. Таким чином, порівняно з марксистською економікою у сучасній економічній думці акценти ціноутворення явно змістилися з витрат на результати, використані виробничі ресурси і кінцева продукція отримали оцінку залежно від цінності продукції, а ціна втратила об'єктивний суспільний характер і стала персоніфікованою для тих, чи інших контрагентів ринку. Подальша еволюція поглядів на ціноутворення у цьому ж напрямі була пов'язана з інформатизацією економіки, розвитком маркетингу, реклами тощо. Але більш важливо, що за цих півтора століття на базі теоретичної економіки виростили прикладні фінансова і управлінська науки, які в питаннях ціноутворення пішли далі, ніж ретроспективний аналіз, облік і нормування витрат і прибутку, виробивши цілий арсенал концепцій і методів проектування вартості (cost engineering, activity based costing), проектування цінності, або функціонально-вартісний аналіз (value engineering), оцінки вартості життєвого циклу (life cycle costing), управління проектами (project management), управління якістю (total quality management) тощо. Розвиток цих прикладних наук змістив акценти в управлінні економічними процесами з організації виробництва товарів на проектування і виробництво вартості, цінності і прибутку як таких. Завданнями, пов'язаними з ціноутворенням, стали, з одного боку, мінімізація індивідуальних витрат, а з іншого – максимізація цінності (корисності) і прибутку.

Звідси ціноутворення – це вся сукупність методів, засобів, інформаційного забезпечення, нормативно-правового регулювання, які допомагають учасникам ринку порівнювати свої витрати з витратами конкурентів, оцінювати потреби і платоспроможність клієнтів, обґрунтовувати прибутки, в тому числі контролювати їх з боку держави в цілях оподаткування.

В умовах розвитку ринкових відносин в Україні усвідомлення нових теоретичних і управлінських засад ціноутворення і втілення їх у практику господарювання, як відмічають фахівці, набуває все більшої актуальності, натрапляючи, однак, на серйозні об'єктивні і суб'єктивні перешкоди трансформаційного періоду [1].

Особливо це стосується будівництва, де створення кінцевої продукції з її вартістю і цінністю є відносно довготривалим, багатоетапним, капіталоемним і складним за кількістю учасників та їхніми відносинами процесом, що підпадає під сильний вплив державних регуляторів. В умовах, які не зводяться до одномоментного акту купівлі-продажу товару між двома контрагентами, особливо складно застосувати сучасну модель та механізм ціноутворення, але неможливо і зберігати модель ціноутворення минулої доби [2].

В Україні узагальненням і логічним підсумком розвитку і реформування кошторисного ціноутворення в будівництві на традиційних засадах витратного методу можна вважати роботи А. Беркути [3]. До інших досліджень і публікацій можна віднести хіба окремі оглядові, нормативно-методичні матеріали, або прикладні публікації фінансово-облікового характеру [4–9]. У Росії і Білорусі, натомість, знаходимо досить глибокі інтернет-публікації проблемного характеру¹. Це показує, що концептуальні зміни у теорії ціноутворення разом з їхнім застосуванням у будівництві не знайшли свого відображення в українських наукових публікаціях і, тим більше, у практиці. Ціноутворення в будівництві досі має своїм об'єктом лише будівельну продукцію, а тому базується на періодичному визначенні усереднених прямих витрат на її створення, хай навіть за ринковими цінами, на нормуванні загальновиробничих, або накладних витрат, а також прибутку від тих чи інших прямих витрат, на використанні різноманітних коригуючих коефіцієнтів.

Натомість, з нашої точки зору, об'єктом ціноутворення в будівництві мають бути економічні відносини учасників інвестиційно-будівельного процесу як процесу створення вартості і цінності. Ціноутворення – це не рух коштів, який просто віддзеркалює рух ресурсів при спорудженні фізичного об'єкта; воно є узгодженням економічних інтересів учасників будівництва, при якому визначається майбутній рух ресурсів будівництва задля максимізації різниці між цінністю продукції і витратами на її створення. Ціноутворення є результатом здійснення кожним суб'єктом інвестиційно-будівельного процесу функцій управління: обліку, аналізу, прогнозування, планування, контролю відносно витрат і цінності продукції, яку він виробляє в умовах конкуренції і під впливом дії державних регуляторів.

Модель проекту. Створення будівельної продукції в цілому повинно розглядатися у динаміці як інвестиційний проект

¹ Статус сметной стоимости строительства в условиях развития рыночных отношений. <http://smeta.stroit.ru/article/articles/1.html>

Горбачева Л. Ценообразование в строительстве в странах с рыночной экономикой. <http://www.nestor.minsk.by/sn/1998/19/sn81911.htm>

Малахов В.И. Актуальные проблемы ценообразования в российских ЕРС/М-контрактах http://www.cfin.ru/management/practice/erc-m_price.shtml

Система ценообразования в строительстве стан СНГ. <http://www.nestor.minsk.by/sn/2003/25/sn32505.html>

Горячкин. П. О состоянии ценообразования в строительстве и антикризисных мерах в строительстве в области ценообразования. <http://www.rspp.ru/Attachment.aspx?Id=10070>

Таблиця 1. Форми капіталу (ресурсів) у проекті

Людський		Гудвіл			Природний		Виробничий				Фінансовий	
Менеджмент	Робітники	Патенти	Ліцензії	Права	Земля	Природні ресурси	Нерухомість	Обладнання	Матеріали	Енергія	Гроші	Цінні папери

багатьох учасників. Капітал (фонди, активи, фактори, ресурси виробництва) у різних формах інвестуються у часі задля отримання ефекту – зростання вартості і прибутковості власного капіталу (табл. 1).

Для управління бажано, щоб існувала достовірна і достатня інформація про ціни і якість цих ресурсів – продукції поставальників, власні витрати у проекті, цінність продукції для споживача і платоспроможність останнього, включаючи різні схеми залучення ним коштів, щоб застосовувалися методи і засоби для управління вартістю і прибутком. Тільки тоді ринковий механізм спрацює на індивідуальний і суспільний ефект.

Оскільки інвестиції передбачають отримання ефекту, управління вартістю і ціною в інвестиційних проектах повинно охоплювати увесь проміжок часу, протягом якого спочатку здійснюються витрати, згодом виникають доходи, які поступово перебиваючи витрати, визначають і максимізують ефективність проекту. Тому горизонт управління будівельним проектом в цілому має охоплювати повний життєвий цикл об'єкта, і тільки для окремих його учасників він може обмежуватися їхніми підпроектами, наприклад проектуванням і будівництвом у випадку подальшого продажу тощо.

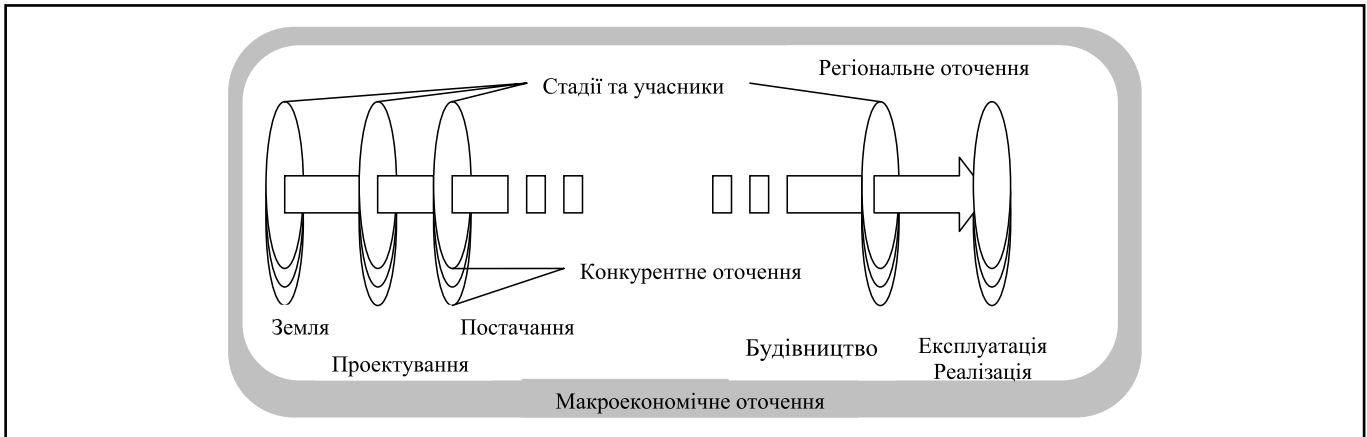
Звідси горизонт управління проектом має бути обмежений, з одного боку, терміном окупності, з іншого – отриманням щонайменше нормального прибутку на вкладений капітал при поступовій втраті об'єктом споживчих якостей. Модель проекту як економічного процесу дозволяє бачити окрему роль управління витратами, доходами, а відтак – прибутком. Із моделі видно, що інше співвідношення доходів (зменшення) і витрат (збільшення) може призвести до збитковості проекту в цілому, як і зупинка його контролю в тих часових межах, коли окупність ще не досягається, або ефективність вже втрачена. З моделі також видно, що створення будівельної продукції є лише передумовою прояву її цінності протягом життєвого циклу, причому ця цінність, як і вартість об'єкта змінюються при зміні власності на об'єкт. Це робить необхідним не тільки моніторинг витрат та доходів на об'єкті, але і динаміку його ринкової вартості. Власник може вирішити змінити стратегію щодо об'єкта, наприклад, продавши його за прийнятну ціну і підвищивши ефективність власного проекту. При цьому життєвий цикл продовжується, але з іншим профілем грошових потоків.

Учасники проекту. Масштаби, тривалість та технологічні особливості проектів, як правило, вимагають від ініціатора залучення інших учасників з їхніми капіталами у тій чи іншій

формі. Учасник проекту бере на себе частину витрат в певні проміжки часу з метою отримання частини доходів з прибутком у певний час у майбутньому. Тому поряд з аналізом проекту в цілому потрібно розглядати його скрізь призму інтересів і капіталів учасників, кожен з яких прагне до отримання від участі у проекті більшої вартості, ніж вартість інвестованого ними капіталу. Залежно від форми участі, фінансові профілі проектів для ініціатора і окремих учасників можуть бути різними [10]. Таким чином, інтересами підприємств є участь у прибуткових проектах на умовах інвестування (частини) власного капіталу з метою отримання більш високого прибутку. Кінцевою метою будівництва є «споживання цінності» будівельного об'єкта у формі його експлуатації, оренди, продажу. Тому на перше місце в управлінні вартістю і цінністю виходить аналіз насиченості ринку будівельних об'єктів і обґрунтування цінності потенційного об'єкта для замовника. Для цього необхідні упорядковані регіональні (локальні) масиви даних щодо вартості оренди і продажу промислових, комерційних, інших площ та житла. Наприклад, має бути можливим укрупнено, але й достовірно, оцінити будівельну складову бізнес-плану, житло на первинному та вторинному ринку тощо.

Крім цін, що склалися, важливо мати інформацію щодо подальших експлуатаційних витрат, наприклад, стосовно тих, чи інших конструктивних та інженерних рішень будівель, що дасть уяву про повні інвестиційні витрати замовника щодо будівництва. Аналізуючи цю інформацію, власні можливості і плани, замовники можуть сформувати для себе цінність майбутнього проекту, з точки зору його результатів. Так створюється осмислений і саморегульований попит, який визначає верхню межу ціни будівельної продукції.

Ціна як цінність для замовника, в свою чергу, розпадається на земельну, проектно-управлінську, ресурсну, будівельно-технологічну, управлінську та інші складові, ринковий вибір і послідовність яких визначатиме як учасників проекту, так і їхні частки у витратах і ціні об'єкта. Тобто йдеться про вибір замовником ділянки на ринку ділянок, проектної, підрядної компаній серед відповідних конкурентів з їхніми ціновими пропозиціями тощо. В цьому випадку механізм ціноутворення вимагатиме інформації про ціни на оренду та купівлю земельних ділянок, ціни на послуги проектних, управлінських компаній, ціни на матеріали та будівельну техніку, підрядні роботи. Але річ у тім, що замовник може з різним ступенем агрегованості підійти до залучення учасників для реалізації



Модель послідовних стадій будівництва

проекту, що відобразиться у відповідних контрактах на роботи і послуги. Наприклад, залучити девелоперську компанію для реалізації всього проекту під ключ; придбати ділянку і залучити інжинірингову компанію для решти функцій; придбати ділянку, замовити проектну документацію, визначити генпідрядника, самому, або за допомогою компанії з управління проектом виконувати функції замовника тощо. У різних випадках йтиметься про різні обсяги робіт, потреби у капіталі, різні ризики, а отже різні агреговані ціни.

Тому механізм ціноутворення вимагатиме відповідної інформації за спеціалізацією управлінських функцій. Подібно до того, як замовник наймає фахового підрядника для фізичного процесу будівництва, він наймає фахового менеджера зі створення вартості (мінімізації витрат, максимізації цінності). На прикладі рисунку можна помітити новий для нас поділ робіт і послуг на такі, що викликані безпосередньо технологією і організацією будівельного процесу (проективання, постачання, будівництво) і такі, що в ринкових умовах викликані доцільністю додаткових функцій маркетингу, аналізу, контролю задля вибору кращих учасників, скорочення строків будівництва, економії ресурсів, тобто інвестування у процесі формування витрат і збільшення цінності будівництва. Цю нову функцію можна узагальнити як інжиніринг (проективання і управління, що поєднують інженерні і фінансові рішення).

Далі, розглядаючи різні стадії підготовки проекту: передпроектні дослідження, техніко-економічне обґрунтування, детальне проектування, – бачимо, що згадані вище ціни на роботи і послуги повинні бути по різному деталізовані в інформаційному полі.

Отже, якщо поєднати модель інвестиційного процесу у будівництві (ресурси – табл. 1 і грошові потоки), модель послідовних стадій будівництва (див. рис.) та варіанти кон-

трактних і фінансових відносин між основними та інфраструктурними (табл. 2) учасниками інвестиційно-будівельного ринку, то ми отримаємо ту область інформації щодо витрат (вартостей) і цін (корисності), на основі якої відбуватиметься ціноутворення будівельної продукції.

Управління проектом. Управління проектом будується на моделі грошових потоків, для побудови яких, як відомо, спочатку здійснюється структуризація (пакетів) робіт, визначення часу і вартості кожної роботи, складання сітьового графіка, на його основі – календарного графіка, потім – гістограми потреби у ресурсах по календарних періодах, а відтак – визначення потреби у коштах, тобто, грошового потоку. Одичні вартісні параметри з'являються при оцінці робіт у структурі залежно від ступеня укрупнення робіт.

Метод структуризації робіт (Work Breakdown Structure) передбачає кілька підходів до поділу проекту на частини. Як стандарт звичайно використовується поділ по технологічних або конструктивних елементах, по видах витрат, по етапах здійснення, по виконавцях.

Тож з позицій проектного менеджменту для замовника і компаній, що одержують контракти, важливо мати систему швидких і точних підрахунків цін для прийняття рішень, що зумовлює структуру інформаційної бази з ціноутворення. Очевидно, що вітчизняна кошторисно-нормативна база для цього недостатня.

Ціноутворення на управлінські послуги. Існуюча в Україні система кошторисного ціноутворення у частині визначення накладних (як управлінських) витрат і прибутку розрахована на безпосередніх виконавців будівельно-монтажних робіт. Разом із тим ускладнення правових основ, організації, технології, фінансування у будівництві вимагають фінансово-управлінської спеціалізації певних компаній на будівельному ринку.

Таблиця 2. Інфраструктура інвестиційно-будівельного ринку

Інфраструктура обороту нерухомості	Інфраструктура управління ринком нерухомості	Фінансова інфраструктура	Інфраструктура обслуговування ринку нерухомості
Продавці Покупці Орендатори Орендодавці	Девелопмент Інвестори Інжиніринг Керуючі компанії	Комерційні банки Лізингові компанії Страхові компанії Інші	Оцінювачі Консультанти Юридичні компанії Брокери Ріелтори

Тому потрібно буде сформувати прозорий для всіх учасників інвестиційно-будівельного процесу механізм ціноутворення на послуги девелоперів, інжинірингових компаній, генпідрядників і EPC/M-підрядників². Цей механізм повинен мати декілька варіантів реалізації в контрактному ціноутворенні залежно від конкретних показників проекту і стадії його виконання. Крім того, механізм повинен передбачати можливість конкурсного змагання учасників, в якому можна було б однозначно зіставити елементи контрактної ціни поза ціноутворенням будівельного і проектного блоків. Необхідно буде створити єдиний механізм розрахунку і обліку в договірній ціні витрат будівельного генпідрядника або EPC/M-підрядника відповідно до об'єму контракту та ризиків.

Накладні витрати генпідрядника мають бути виведені з розрахунку кошторисних норм безпосередніх виконавців робіт і нормовані за окремими розцінками. Накладні витрати генпідрядника вищого рівня повинні враховуватися ієрархічно, тобто у міру збільшення об'ємів робіт і ризиків оцінюються як зростання маржинальної прибутковості від наступного етапу до попереднього етапу.

Рівень кошторисного прибутку, розрахований для безпосередніх виконавців, не є величиною для визначення розміру прибутку генпідрядника, тому останній вимагає спеціальної нормативної оцінки і обліку відповідних додаткових витрат. Маржинальний прибуток генпідрядника може бути нормований і приведений до сум кошторисних витрат на проектування, постачання і будівництво у вигляді стандартних коефіцієнтів, що дозволить підвищити прозорість тендерів і забезпечить видиму конкуренцію між учасниками торгів при грі на пониження цих нормативів.

Світова практика ціноутворення у будівництві. Розглянемо інформаційне забезпечення та визначення ціни на етапі завершення проектування і за укрупненими показниками на передпроектній стадії.

У першому випадку кошторисна вартість визначається наступним чином. *Інформаційні фірми* публікують довідники, де відображають (не базисний, а очікуваний) рівень цін. Внутрішні кошториси підрядників використовують результати аналізу *власних витрат* на виконання робіт і прогнозних цін на ресурси, що використовуються. Кошториси замовників, можуть бути побудовані за одиничними розцінками. Ця база формується на основі раніше укладених контрактів, щорічних фірмових довідників, офіційної галузевої статистики тобто, відкритих даних. Довідники, наприклад, детально розглядають практично всі види будівельних робіт і представляють до 50–60 тис. одиничних розцінок з врахуванням вартості матеріалів, робочої сили, експлуатації машин, накладних витрат і прибутку безпосередніх виконавців робіт (прибуток і накладні витрати генпідрядника – окрема справа). Тут же наводяться умови використання регіональних та інших коригуючих коефіцієнтів.

Враховуючи те, що значна частина робіт виконується дрібними будівельними фірмами, широко вживаним мето-

дичним прийомом ціноутворення є базування на вартості 1 люд.-год. роботи бригади, що враховує, окрім оплати праці, витрати на експлуатацію машин, накладні витрати і прибуток. Такі ціни одиниці механоозброєної, керованої і соціально захищеної праці щорік публікуються для декількох сотень характерних складів бригад, що значно спрощує розробку кошторисів ресурсним методом.

При виконанні вартісних оцінок широко використовуються всілякі види квартальних і річних індексів цін по характерних видах будівель і споруд, видах робіт, групах матеріалів, оплаті праці і система територіальних коефіцієнтів.

Існує і щомісячно або щоквартально оновлюється регіональна інформація окремо щодо погодинної оплати праці (у США і Канаді – по 46 будівельних професіях для 314 міст). Заробітна плата робітників у кошторисах при цьому співпадає з фактичними виплатами робітникам.

У довідниках цін на матеріали і конструкції наводяться зазвичай усереднена вартість конкретних їхніх видів і регіональні коефіцієнти (у США і Канаді – для 162 міст). Вартість матеріалів і конструкцій вказується з урахуванням транспортних витрат за ціною франко-центр зосередженого будівництва для конкретного міста і прилеглої до нього території з радіусом 20 миль. Якщо об'єкт знаходиться за межами цієї території, до довідкової ціни додається вартість додаткових транспортних витрат.

Таким чином, система інформації щодо ціноутворення у будівництві дає змогу структурувати вартість різними чином, але максимально наблизити кошторисні прямі витрати до об'єктивно необхідного ринкового рівня.

Накладні витрати при розробці інвесторських кошторисів при ще невідомому підряднику закладаються усереднено. Будівельні фірми, що пропонують зустрічні ціни, враховують вже індивідуальні норми накладних витрат, залежні від розмірів фірм та інших чинників. Прибуток у кошторисах показується ними, як правило, в сумі з накладними витратами (маржинальний дохід). Величина накладних витрат і прибутку, що враховуються в інвесторських кошторисах і в кошторисах підрядника, розрахунково поставлена в залежності в основному від заробітної плати робітників, але глибинний зміст накладних (управлінських) витрат робить їх в управлінні важелем отримання прибутку [11].

Встановлення ціни будівельної продукції на торгах є швидше усього управлінським прийомом, початком подальшої оптимізації вартості. В заявочних цінах підрядників враховуються скромні розміри рентабельності – від 2,5 до 6% до витрат виробництва. Такий рівень рентабельності не може влаштувати підрядника і він вимушений після отримання контракту із залученням консалтингових і інжинірингових

² EPCM (від англ. engineering, procurement, construction, management) – поширений у світі контракт (ієрархія контрактів) на генеральний підряд із подальшим залученням виконавців: інвесторів, проектувальника, постачальника і підрядника. В основі контракту – фінансова відповідальність і управлінська спеціалізація.

компаній розгортати роботу з пошуку можливостей зниження витрат і підвищення рентабельності проекту без погіршення якості і при безумовному дотриманні контрактних термінів будівництва. У великих і середніх підрядних фірмах за кожним проектом створюється група фахівців (кошторисників, організаторів виробництва, економістів, технологів), головна мета яких – визначити конкретні шляхи доведення рівня рентабельності до мінімально необхідних 9,5–12%.

Тепер розглянемо визначення вартості будівництва на передпроектній стадії. Це відбувається на основі збірників укрупнених розцінок на будівельні роботи, що містять до 3 тис. розцінок на частини будівель і споруд з виділенням в ціні вартості матеріалів, експлуатації будівельних машин, а також витрат на оплату праці з врахуванням накладних витрат і прибутку безпосереднього виконавця робіт. Можуть використовуватися збірники укрупнених показників вартості будівництва на одиницю площі будівель, які містять декілька сотень уніфікованих таблиць. У таблицях наводяться дані про вартість площі будівлі певного призначення залежно від її розмірів, конфігурації, основного матеріалу конструкцій; поправки у зв'язку із зміною інженерного устаткування й іншими відхиленнями від базового проектного рішення; структура ціни будівлі по основних конструктивних елементах і видах робіт.

При розробці інвесторських кошторисів у частині вартості технологічного обладнання в більшості країн використовуються довідники фірм-виробників, або спеціальні збірники. Останні містять показники вартості промислового обладнання 30 основних галузей промисловості. Особливістю зарубіжного досвіду визначення вартості будівництва є відсутність поняття «будівельно-монтажні роботи». Під будівельною продукцією розуміються, як правило, лише будівельні роботи. Вартість монтажу технологічного устаткування практично завжди об'єднується з вартістю доставки і наладки устаткування.

Варто відмітити, резюмуючи зарубіжний досвід, що система інформації і методів ціноутворення історично і логічно будується від одиничного до загального, починаючи з внутрішньо фірмового управлінського обліку.

Організація вдосконалення кошторисного ціноутворення. Недосконалість ціноутворення витратним методом і усереднених кошторисних нормативів створює кожного разу штучну нішу у вартості будівництва, розкручує витратний механізм, сприяє корупції, не дозволяє контролюючим органам визначити дійсну вартість об'єктів та робіт. Удосконалення кошторисного ціноутворення, як вважають, може знизити обґрунтовану собівартість будівельної продукції на 15–20 і більше відсотків.

На думку одних фахівців, саме держава у змозі створити і підтримувати з постійним оновленням достовірну уніфіковану базу кошторисних нормативів та іншої інформації для всіх підгалузей будівництва. Звичайно, енергетичне, промислове, транспортне, сільське, цивільне будівництво мають специфічні особливості, але використовують загальні

матеріали, технічні засоби, а також єдині методичні підходи до оцінки вартості об'єктів. У цьому випадку для приведення системи ціноутворення у відповідність до потреб ринку потрібно створити державний центр і регіональні філії з ціноутворення у будівництві. Такий центр має організувати розробку методик і кошторисних нормативів з врахуванням останніх досягнень науки і техніки, останніх змін цін на ринку. Нормативи мають стимулювати проектувальників і будівельників використовувати інновації, виконувати вимоги з охорони довкілля. Затверджувати нормативи необхідно професійним будівельним органом після всебічної експертизи. Йдеться не про втручання держави в будівельні справи, а про визначення максимально обґрунтованої вартості об'єктів. Особливо це стосується достовірності визначення кошторисної вартості об'єктів, що фінансуються за рахунок державного та місцевих бюджетів.

Інші спеціалісти, навпаки, вважають, що має бути максимально розвинена, як за кордоном, недержавна мережа різноманітної інформації щодо цін на ресурси, роботи і послуги у будівництві, а також значно підсилена роль консультантських та інжинірингових компаній як методологів у проектуванні вартості (витрат і цінності) із використанням наявних інформаційних джерел та різних методик.

На нашу ж думку, зарубіжна система інформації щодо цін та ціноутворення відображає еволюцію ринкових відносин у будівництві: структури та інфраструктури ринку, договірних відносин, власності – розвиток яких в Україні проходить з великими деформаціями. Якщо хотіти, щоб система і механізм ціноутворення прискорили ринкові процеси і впорядкували вартість будівництва, держава має розробити і реалізувати галузеву програму вдосконалення ціноутворення, частиною якої, швидше за все, буде і державна мережа інформаційних агенцій та інститутів ціноутворення, і недержавна підсистема.

Висновки

1. У сучасній теоретичній економіці акцент у ціноутворенні змістився з усереднених витрат до індивідуальної цінності продукції, у сучасному менеджменті виробництво продукції стало виробництвом цінності для споживача. Ціноутворення перестало бути категорією пасивного обліку, ставши інструментом активного планування і управління. У будівництві як інвестиційно-будівельному процесі з багатьма учасниками ціноутворення досягло максимального інформаційно-методичного ускладнення.

2. Система кошторисного ціноутворення, незважаючи на притаманні їй серйозні недоліки і протиріччя, була, є і залишатиметься основою ціноутворення у будівництві. Будучи перспективно орієнтованою за об'єктом оцінки, вона є ретроспективною за інформацією, що використовується; ґрунтуючись на усередненнях, вона призначена для конкретного об'єкта, місця і конкретних учасників будівництва. Тому основними напрямками вдосконалення кошторисного ціноутворення є якомога більша актуалізація, деталізація

і прогностичний характер нормативної бази, забезпечення відкритості первинної інформації, що використовується у нормотворчості, уніфікація її методології.

3. Первинна інформація для кошторисного ціноутворення може формуватися лише на рівні суб'єктів господарювання. Тому всі учасники інвестиційно-будівельного ринку повинні здійснювати внутрішній моніторинг і аналіз прямих і накладних витрат по роботах і об'єктах, визначення нормального прибутку. Чим досконаліший облік, більш відкрита ця інформація, тим краще можна здійснювати моніторинг і аналіз пропозицій конкурентів, визначати попит і цінність для споживача робіт та послуг, що пропонуються виробником.

4. Як необхідне доповнення до кошторисної вартості, приведення її до ринкової вартості у договірному процесі має бути доступною оперативна інформація про ціни усіх видів ресурсів (капіталу), що використовуються у будівництві. На основі цієї інформації можуть переглядатися ціни на види робіт, частини споруд та роботи і послуги тих чи інших учасників будівництва. З часом можливо буде отримати укрупнені і прогностичні нормативи вартості будівництва, ремонту і експлуатації для різних типів будівель.

5. Загалом, система ціноутворення у будівництві має базуватися на сучасних нормах витрат ресурсів, первинній інформаційній базі поточних і прогностичних цін на всі види ресурсів, включати розраховані на єдиній методичній базі розцінки на види робіт, частини будівель, роботи спеціалізованих бригад, роботи і послуги різноманітних учасників будівництва, а також укрупнені дані про питомі показники цін на будівництво, експлуатацію, продаж, оренду різних типів споруд.

6. Вдосконалення інформаційної і методичної бази ціноутворення можливе шляхом регулювання з боку держави, створення державної системи інформації з ціноутворення, або шляхом ринкових регуляторів, коли така недержавна

система розвиватиметься із розвитком ринкових відносин у будівництві.

Література

1. Кириленко В., Кириленко Л. Теория цены и современное ценообразование в Украине // Экономика Украины. – 2002. – №8. – С. 56–62.
2. Резниченко В.С., Ленинцев Н.Н. Системный подход к совершенствованию ценообразования и управления стоимостью в строительстве // Экономика строительства. – 2004. – №5. – С. 50–61.
3. Беркута А.В. Реформування ціноутворення у будівництві: завдання, напрями, проблеми // Экономика України. – 2002. – №2. – С. 4–9.
4. Реформування ціноутворення та взаємовідносини у будівництві. – К.: НВФ «Інпроект», 2000 – 432 с.
5. Куденко М.Ю., Жуков П.П. Особенности подготовки инвесторской кошторисной документации в современных условиях // Коммунальное хозяйство городов: Науч.-техн. сб. – Вып. 56. – К.: Техніка, 2004. – С. 126–131.
6. Куденко Н.Е. Развитие ценообразования в строительстве Украины в рыночных условиях // Вісник Слав'янського університету. – Т. VII. №1. – Харків, 2004. – С. 31–35.
7. Суровцева Ю.В. Синергетичні підходи до систем ціноутворення будівельної продукції в умовах ринку. // Коммунальное хозяйство городов: Науч.-техн. сб. – Вып. 85. – К.: Техніка, 2008. – С. 277–281.
8. Чальий И. Больше учетов – хороших и разных // Бухгалтер. 2002, №14. – С. 48–49.
9. Судак В. Новому времени новые подходы // Строительство и реконструкция. – 2000. – №5. – С. 18.
10. Николаев В.П. Фінансовий менеджмент проектів і програм. – Національний університет ДПС України. Ірпінь, 2010. – С. 50–77.
11. Николаев В.П. Введение в рыночную экономику строительства. – К.: Будівельник, 1991. – С. 68–70.

Л.М. ГАНУЦЯК–ЄФІМЕНКО,
к.е.н., доцент

Організаційно-економічні засади щодо удосконалення механізму розвитку інноваційного потенціалу підприємств

У статті викладено результати досліджень у сфері розвитку інноваційної діяльності кластера. Проаналізовано міжнародний досвід кластерного розвитку, визначено негативні фактори в українській економіці, подолання яких дозволить збільшити випуск інноваційної та високотехнологічної продукції, запропоновано організаційно-економічний механізм розвитку інноваційного потенціалу підприємств за рахунок кластерного підходу.

В статье предложены результаты исследований в сфере развития инновационной деятельности кластера. Проанализирован международный опыт кластерного развития, определены негативные факторы влияния в украинской экономике, преодоление которых даст возможность увеличить объем инновационной и высокотехнологической продукции, предложен организационно-экономический механизм развития инновационного потенциала предприятий за счет кластерного подхода.

In the article the results of researches are offered in the field of development of innovative activity of cluster. International experience of cluster development is analysed, negative factors are certain influences in the Ukrainian economy, overcoming of which will enable to increase the volume of innovative and highly technological products, the organizational-economic mechanism of development of innovative potential of enterprises is offered due to cluster approach.

Постановка проблеми. Потреба в нових теоретичних і практичних підходах до управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств, а також формування і розвитку технологічної конкурентоспроможності промислових підприємств посилили інтерес до удосконалення досвіду в галузі управління інноваційними процесами.

Емпіричні дослідження, які були виконані в даній роботі, підтвердили високу корельованість конкурентоспроможності продукції від засобу організації науково-технологічних зв'язків між досліджуваними підприємствами, які є інноваційно-активними на ринку.

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

Повністю кластеризовані фінська і скандинавська промисловість. У США більше половини підприємств працюють за такою моделлю виробництва, коли підприємства кластера знаходяться в одному регіоні і максимально використовують його природний, кадровий інноваційний і інтеграційний потенціал. Як правило, продукція кластерів орієнтована на ек-

спорт. Країни Європейського Союзу прийняли шотландську модель кластера, при якій ядром такого спільного виробництва стає велике підприємство, що об'єднує навколо себе великі фірми. Існує і італійська модель – більш гнучка і рівноправна співпраця підприємств малого, середнього і великого бізнесу. Фахівці вважають, що для країн з перехідною економікою найбільше підходить саме така форма кластерної організації виробництва. Жодна країна не може бути конкурентоспроможною у всіх сферах. У розвинених країнах міжнародна конкурентоспроможність спочатку знаходилася і зміцнювалася в рамках окремих кластерів [4, с. 319].

Потреба у використанні кластерних структур управління зумовлюється насамперед особливістю сучасного механізму формування конкурентоспроможності промислових підприємств на вітчизняному і міжнародному ринках. Він базується переважно на генерації і нарощуванні інноваційного потенціалу, який у свою чергу створює основу для розвитку сукупності науково-технологічних, фінансових, виробничих і маркетингових ланцюгів зі створення нових продуктів і технологічних процесів з із заздалегідь визначеними параметрами.

Метою статті є узагальнення й розвиток методичних основ, обґрунтування положень та практичних засад управління інноваційним розвитком підприємств об'єднаних в кластер.

Виклад основного матеріалу. Основою ефективного функціонування кластерних структур управління є удосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємств в напрямі ефективного розвитку інноваційного потенціалу. Процес розробки організаційно-економічного механізму розвитку інноваційного потенціалу підприємств, формування господарської інтеграції підприємств з використанням кластерної структури управління припускає використання методологічного, методичного й організаційного інструментарію, складові елементи якого наведені на рис. 1.



Рисунок 1. Інструментарій організаційно-економічного механізму кластерних структур

Методологічний інструментарій формування кластерних структур, притаманний процесам управління в динамічних системах будь-якої природи, базується на основних законах – філософії (закон синергії, самозбереження, розвитку, єдності аналізу і синтезу), економіки (закон вартості, взаємозв'язку між попитом та пропозицією, розширеного відтворення), кібернетики, (закон зворотного зв'язку, пристосування до зовнішнього середовища, єдності управління й інформації, необхідної розмаїтості), господарського управління (спеціалізації, інтеграції, демократизації управління, оптимального сполучення централізації та децентралізації управління, економії часу) і представлений принципами, методами і функціями управління.

Процедура формування організаційно-економічного механізму кластерних структур управління підприємств відповідає загальним принципам, але їхній прояв значною мірою визначається специфікою функціонування промислових підприємств в кластерному об'єднанні.

Кластерна структура згідно з розробленим організаційно-економічним механізмом розвитку інноваційного потенціалу виступає як інфраструктура, яка створює сприятливі умови для інноваційної діяльності об'єднаних підприємств кластера. Такий формат підтримки полягає у формуванні матеріальних і нематеріальних умов, що сприяють забезпеченню конкурентних переваг господарюючих суб'єктів в межах кластеру.

Серед таких умов можна виділити: виробничо-технологічні (устаткування, оптимальні схеми лізингу дорогого устаткування, технологічна інфраструктура), орендні (пільгова оренда виробничих і офісних приміщень) і нематеріальні (консалтингова допомога щодо захисту інтелектуальної власності, юридичні та інші консалтингові послуги).

Оскільки система принципів організаційного проектування кластерних структур ще не склалася, то доцільно на базі принципів господарського управління і теорії систем виділити такі три групи принципів, що визначають спрямованість організаційно-економічного механізму управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств запропонованої кластерної структури:

1) основні принципи, котрі характеризують форму господарювання, на основі яких виділяються найбільш важливі об'єкти, що формують результати діяльності кластерної структури управління;

2) структурно-функціональні принципи формування запропонованої інтегрованої структури управління, котрі визначають максимально можливу погодженість функцій і всіх процедур, які до неї відносяться;

3) принципи розвитку кластерної структури управління як вираження закономірностей процесу розвитку інноваційного потенціалу підприємств.

Економічні принципи є основою для вироблення стратегічної політики інноваційного розвитку підприємств з метою подолання проблем і контролю за процесами, тому чітке

визначення і дотримання принципів організаційно-економічного механізму розвитку інноваційного потенціалу кластерооб'єднаних підприємств створює передумови для ефективної діяльності учасників об'єднання, а також робить реальною можливість досягнення головної мети – розвитку інноваційного потенціалу підприємств.

У процесі дослідження процесів розвитку інноваційного потенціалу використовувались загальнонаукові методи: економічного стимулювання, планування, правового соціального регулювання, державного регулювання, ринкового саморегулювання, оцінки; і прикладні прийоми: експериментального вивчення економічних явищ (методи експертних оцінок, метод аналізу ієрархій, теорії ігор, методи теорії нечітких множин), математичної статистики (дискримінантний аналіз). Методи управління розвитком інноваційного потенціалу кластерної структури об'єднаних промислових підприємств доцільно доповнити такими:

1. Оцінка експертів. Ефективний аналіз управління з погляду термінів виконання і ціни.

2. Мережевий аналіз / теорія графів. Метод графічного аналізу управління базується на програмних продуктах збору даних; він є зручним для прийняття ефективних управлінських рішень щодо розвитку інноваційного потенціалу.

3. «Затрати–дохід» по інноваціям. Ключовий метод взаємозалежності суб'єктів управління кластерної структури.

4. Балансовий метод оптимізації загальної потреби в капіталі кластерної структури управління.

Організаційно-економічний механізм управління розвитком інноваційного потенціалу об'єднаних промислових підприємств, базується на реалізації таких функцій:

– організуюча, сприяє створенню нової ефективної інтеграційної структури й об'єднанню зусиль окремих підприємств і банку для досягнення загальних цілей і розгортання оптимальних систем управління інноваційним потенціалом;

– навчальна, полягає в одержанні вищим управлінським персоналом і фахівцями інтегрованої структури навичок аналізу і розв'язання нових управлінських проблем щодо розвитку інноваційного потенціалу;

– діагностико-аналітична, пов'язана з виявленням сукупності базових параметрів і проблем підприємств, що інтегруються в кластерну структуру;

– прогностна, реалізується на основі розробки концептуальних і програмних аспектів взаємодії, які визначають стратегічні цілі спільної інноваційної діяльності підприємств і банку;

– реформаційна – полягає у проведенні заходів, які забезпечують подолання тих недоліків інноваційної діяльності конкретних учасників, що здатні послабити ефект як спільної діяльності, так і діяльності кожного учасника;

– контрольно-регулююча, припускає систематичне зіставлення після ухвалення рішення про об'єднання проектних і фактичних параметрів спільної інноваційної діяльності і вживання заходів з мінімізації неузгодженості цих параметрів;

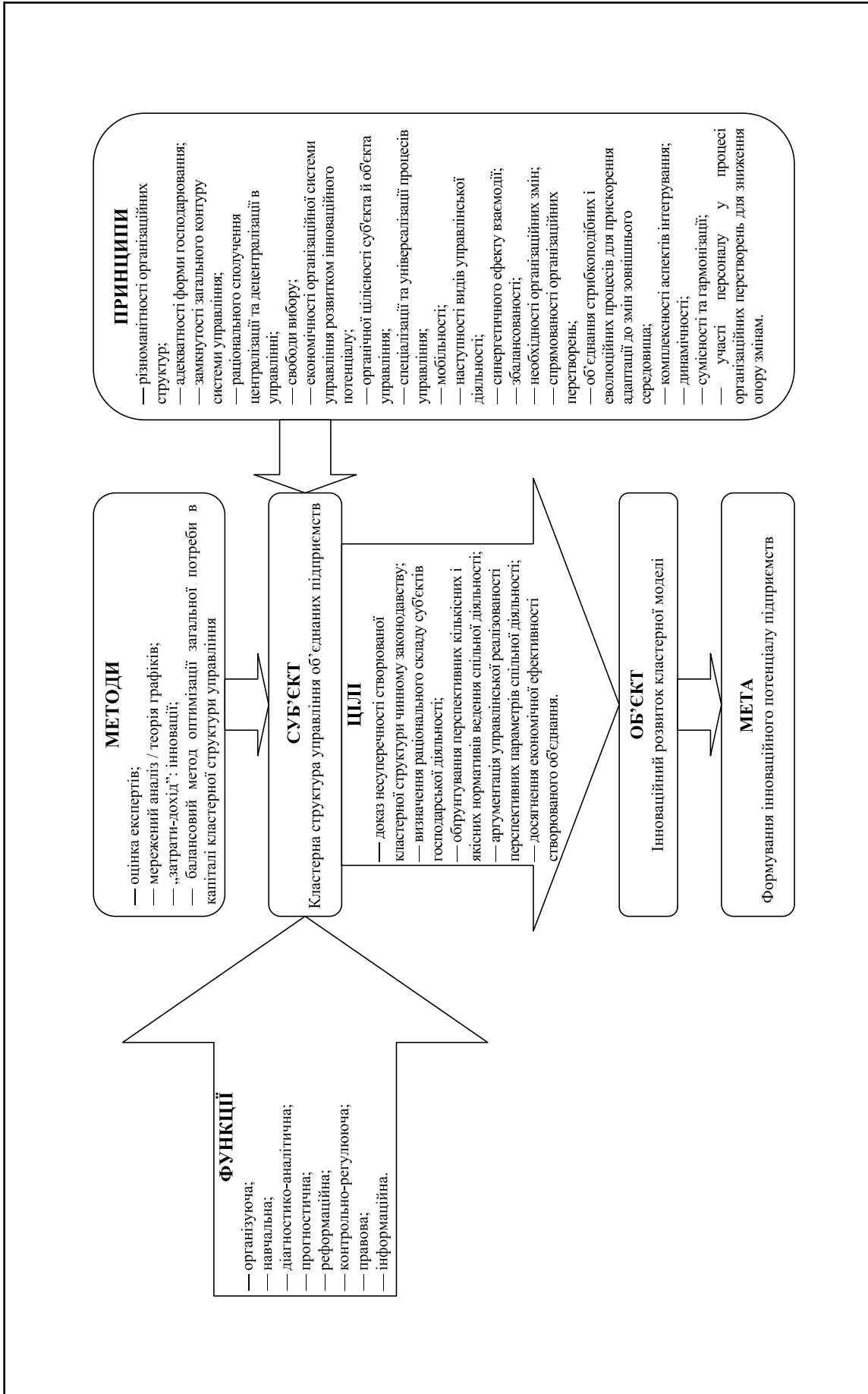


Рисунок 2. Організаційно-економічний механізм розвитку інноваційного потенціалу кластерної структури

– правова – забезпечує повну відповідність інтеграційних процедур нормам національного законодавства і правовим нормам інших країн;

– інформаційна – сприяє формуванню позитивного ставлення через інформування громадськості й органів влади про інтеграційні наміри і створення кластерної структури з метою розвитку інноваційного потенціалу.

Цілі кластерних структур управління підприємств, що обумовлені складовими організаційно-економічного механізму розвитку інноваційного потенціалу, такі:

– доказ несуперечності структурних та інших параметрів створюваної кластерної структури чинному законодавству;

– визначення раціонального складу суб'єктів господарської та інноваційної діяльності, що інтегруються;

– обґрунтування перспективних кількісних і якісних нормативів ведення спільної інноваційної діяльності, дотримання яких гарантує досягнення очікуваної ефективності взаємодії в процесі розвитку інноваційного потенціалу підприємств;

– аргументація управлінської реалізованості перспективних параметрів спільної діяльності;

– досягнення економічної ефективності створюваного кластерного об'єднання в частині розвитку інноваційного потенціалу.

Необхідність фінансування інноваційних проектів, які є базою розвитку наявних інноваційних потенціалів промислових підприємств, зумовлює об'єднання не лише підприємств у кластерну структуру, але і залучення банківської установи для інвестування коштів у інноваційний розвиток, що доведено вище. Банк у такій структурі є базовою одиницею фінансування і бере повноправну участь в процесі розвитку інноваційного потенціалу підприємств, які входять до даної кластерної структури.

Висновки

Використання в практиці промисловими підприємствами запропонованого механізму розвитку інноваційного потенціалу надає можливість (рис. 2):

– чітко формувати гнучкі цілі та стратегії розвитку промислових підприємств на основі обраної моделі розвитку інноваційного потенціалу;

– виявляти конкурентоспроможні підприємства за характером інноваційної активності;

– налагоджувати якісні комунікації між учасниками інноваційного процесу;

– приймати стратегічні рішення щодо подальшої реструктуризації підприємства, залучення інвестицій, диверсифікації продукції;

– прогнозувати та оцінювати ефективність розвитку інноваційного потенціалу підприємств.

Література

1. Василенко В.А. Стратегии и инновации в системе менеджмента: [учеб. пос.] / В.А. Василенко, И.Е. Мельник. – М.: МГИУ, 2001. – 418 с.
2. Василенко В.О. Теория та практика розробки управлінських рішень: [навч. пос.] / В.О. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2002. – 420 с.
3. Портер М.Е. Конкуренція. – Москва: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
4. Портер М. Международная конкуренция. – М., Международные отношения, 1993. – 580 с.
5. Посібник з кластерного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.sme.ukraine-inform.org.ua
6. Burgelman R.A., Maidique M.A. Strategic Management of Technology and Innovation. – Homewood, Illinois. IRWIN, 2004.
7. Devlin G., Bleackley M. Strategic Alliances – Guidelines for Success // Long Range Planning. – 1988. – Vol. 21, № 5. – P. 18–23.
8. Dussauge P., Garrette B., Mitchell W. Learning from Competing Partners: Outcomes and Durations of Scale and link Alliances in Europe, North America and Asia // Strategic Management Journal. – 2000. – Vol. 21, №2. – P. 99–103.
9. Feldman V. P., Audretsch D. B. Innovation in Cities: Science based Diversity // Specialization and Localized Competition–European Economic Review. – 1999. – №43. – P. 409–429.
10. Porter Michael E. Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Review. – 1998. – November–December. – P. 77–90.

I.C. ІВАХНЕНКО,

аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Особливості функціонування ринку цінних паперів в Україні та його вплив на інвестиційний процес

У статті проаналізовано діяльність на ринку цінних паперів та визначено чинники, які впливають на інвестиційну активність в Україні.

В статье проанализирована деятельность на рынке ценных бумаг и обозначены условия, которые влияют на инвестиционную активность в Украине.

The article offers an analysis of the activity of securities market, and specifies the factors influencing investment efficiency in Ukraine.

Постановка проблеми. Розширення виробництва і збільшення темпів економічного зростання можливі за

умови активної інвестиційної діяльності як держави, так і підприємницького сектору. Загальновідомо, що джерелами інвестицій як чинника економічного зростання є зовнішні й внутрішні вкладення. Україна, маючи проблеми з обслуговуванням зовнішнього боргу, повинна орієнтуватися передусім на внутрішні джерела інвестування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У висококонкурентному глобалізованому середовищі постійно виникають проблеми забезпечення економічного розвитку інвестиційними ресурсами, які переважно акумулюються і перерозподіляються на ринку цінних паперів. Питання його еволюції у широкому контексті макроекономічного регулювання розглядалися в фундаментальних працях Дж. Кейнса, А. Маршалла, Дж. Хікса з подальшою деталізацією досліджень М. Агарковим, М. Алексеєвим, М. Альохіним, М. Дікменом, Дж. Лорі, Г. Марковіцем, Я. Міркіним, Ф. Фабоцці, С. Фішером, В. Шарпом та іншими. Концептуальним питанням становлення та функціонування національного ринку цінних паперів присвячені праці О. Барановського, О. Білоус [2], М. Бурмаки, С. Глуценка, М. Гольцберга, О. Дмитрієва [3], В. Євтушевського, В. Корнеєва [6], В. Кузьмінського, О. Мозгового [7], В. Шелудько та інших вчених.

Незважаючи на значну кількість такого роду наукових досліджень у країнах з ринково незрілими економіками, можна говорити лише про певну законодавчо-нормативну формалізованість їхніх ринків цінних паперів, а не про ефективність функціонування у середовищі реального бізнесу з дійовими функціями мотивації підприємницької діяльності власників цінних паперів на засадах ринкової соціальної справедливості. І загалом використання цінних паперів як інструменту мобілізації вільних коштів за умов інвестиційної глобалізації з її тягінням до операцій спекулятивного характеру вимагає відповідного економічного порядку та корпоративної культури на макро- та мікрорівнях [1, с. 4].

Метою статті є узагальнення особливостей функціонування ринку цінних паперів щодо залучення додаткових фінансових ресурсів та їх подальшого інвестування в умовах економічного розвитку.

Актуальність вибраної теми дослідження пов'язана з перспективами розвитку ринку цінних паперів у період виходу країни з кризи та можливостей знаходження нових джерел фінансових ресурсів для покращення інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Ринок цінних паперів є не тільки ключовим сегментом фінансового ринку, але й завдяки своїй інтегративній сутності відносно самостійним елементом сучасної ринкової інфраструктури. Збільшення обсягів операцій з фондовими активами та зобов'язаннями на ринку цінних паперів в економічному кругообігу породжує природний інтерес інвесторів до цього важливого сектора економіки. Рух цінних паперів у їх постійно змінюваному різноманітті динамізує інвестиційно-відтворювальні процеси, забезпечуючи при цьому саморегулювання національних та інтернаціональних економічних систем.

Ефективність інвестиційного процесу в країні визначається станом розвитку ринку цінних паперів і хоча фондовий ринок ще не став в Україні реальним джерелом інвестування промислового сектору економіки, але подальший його розвиток може забезпечити країну додатковими фінансовими ресурсами [2, с. 21].

У сучасних умовах мобілізація необхідних фінансових ресурсів за допомогою ринку цінних паперів є одним з пріоритетних напрямів ринкового реформування економіки України. Необхідність у фондових інструментах для залучення і запозичення капіталу пояснюється не тільки постійною напругою при формуванні бюджетних коштів держави, а й зростанням ділової активності в корпоративному секторі, підвищенням фінансової культури індивідуальних і колективних учасників ринку.

Мета функціонування ринку цінних паперів – як і всіх фінансових ринків – полягає в тому, щоб забезпечувати наявність механізму для залучення інвестицій в економіку шляхом встановлення необхідних контактів між тими, хто потребує засобів, і тими, хто хотів би інвестувати надмірний дохід. При цьому дуже важливо, щоб ринок цінних паперів забезпечував наявність механізму, сприяючого ефективній передачі інвестицій.

Функціонування ринку цінних паперів орієнтовано насамперед на реалізацію таких завдань:

- надходження інвестицій до реального сектору економіки;
- створення більш дешевого, ніж банківські кредити, джерела фінансування розвитку підприємств, організацій і установ;
- створення системи фінансових інструментів для залучення коштів населення;
- забезпечення повноцінної інтеграції вітчизняного фондового ринку в міжнародний кругообіг капіталу.

У свою чергу, ринок цінних паперів є індикатором інвестиційної якості приватизованих активів, їх здатності бути товаром на фінансових ринках, предметом купівлі-продажу для зацікавлених сторін.

Обіг акцій відкритих акціонерних товариств показує наявність і ємність вторинного фондового ринку, можливість капіталізації акціонерного капіталу (чи його рекапіталізації у випадку незатребуваності активів відкритих акціонерних товариств і знерухомилення акцій). Ринок цінних паперів фактично екзамінує акції й інші фондові активи підприємств на здатність виступати дійсними (а не фіктивними) ринковими фінансовими інструментами.

Ринок цінних паперів займає центральне місце в композиції фінансового ринку. Так, у структурі світового інвестиційного багатства фондові активи – акції та облігації домінують серед об'єктів інвестування капіталу (загалом близько 50% можливих варіантів вкладення капіталу). Більшість сучасних фінансових інструментів набуває форми цінних паперів, і фондовий ринок має чітко виражену інтегративну специфіку по відношенню до інших ринків.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Ринок цінних паперів в умовах перехідної економіки виконує чотири функції: залучення інвестицій; спекулятивні портфельні вкладення; постприватизаційний перерозподіл прав власності; механізм зовнішнього корпоративного управління (тиск на менеджерів). Фактично інвестиційне спрямування мають всі чотири зазначені функції, оскільки контрагенти, вступаючи у прямі чи опосередковані відносини, формують інвестиційне поле для реалізації своїх інтересів – вкладають (інвестують) кошти у свій і споріднений бізнес, змінюють структуру власності, зіставляють ризики і можливу дохідність авансованого капіталу.

Оскільки інвестиційну активність на фондовому ринку визначає стан сегмента корпоративних цінних паперів, доцільно зупинитися на більш детальному аналізі його розвитку в останні роки.

Ринок корпоративних цінних паперів утворюють емісійні фондові пропозиції підприємств і організацій, які в сукупності мають назву «корпоративний сектор економіки». Відповідно, видами корпоративних цінних паперів є акції, корпоративні облигації і векселі, ощадні та інвестиційні сертифікати [3].

Загальний обсяг випусків корпоративних цінних паперів за 2007 рік, зареєстрованих Державною комісією з цінних паперів і фондового ринку (ДКЦПФР), становив близько 133,25 млрд. грн., що є найвищим показником з початку

здійснення державної реєстрації випусків цінних паперів. Протягом січня–червня 2009 року ДКЦПФР зареєстровано 364 випуски акцій на суму 40,52 млрд. грн. (близько 50% з метою залучення інвестицій), що на 19,42 млрд. грн. більше показника аналогічного періоду 2008 року [4].

Динаміку зареєстрованих емісій корпоративних цінних паперів у 2003–2007 роках наведено на рис. 1.

Сумарна вартість розміщених цінних паперів може слугувати кількісним показником інвестиційної активності на первинних ринках. Наскільки прозорі інвестиційні наміри учасників торгівлі цінними паперами і фінансові результати від здійснених операцій свідчать обсяги торгів на організаційно оформленому фондовому ринку.

Динаміку обсягів торгів на організованому фондовому ринку за період 2003–2007 років показано на рис. 2.

З розглянутої динаміки торгів на організованому фондовому ринку відмічається зростання обсягів угод у 2006 і 2007 роках. У першому півріччі 2009 року загальний обсяг торгів на ринку цінних паперів України становив близько 632 млрд. грн., що на 227 млрд. грн. більше у порівнянні з аналогічним періодом 2008 року [4].

У 2009 році головними стримуючими чинниками для інвестиційної активності на фондовому ринку залишаються як внутрішні, так і зовнішні фактори, зокрема спостерігається вплив загальносвітової фінансової кризи.

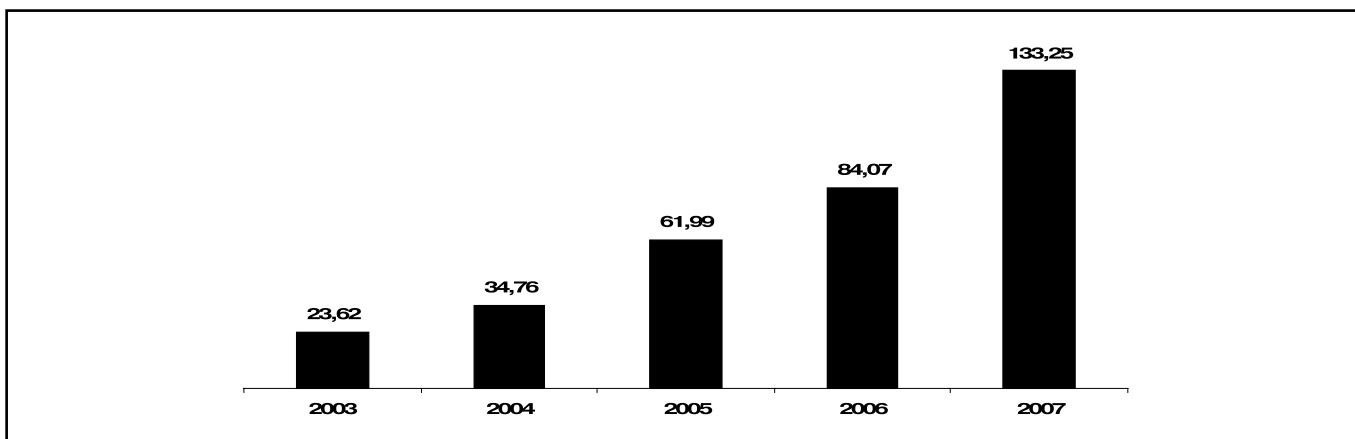


Рисунок 1. Обсяги зареєстрованих ДКЦПФР випусків цінних паперів у 2003–2007 роках, млрд. грн. [5]

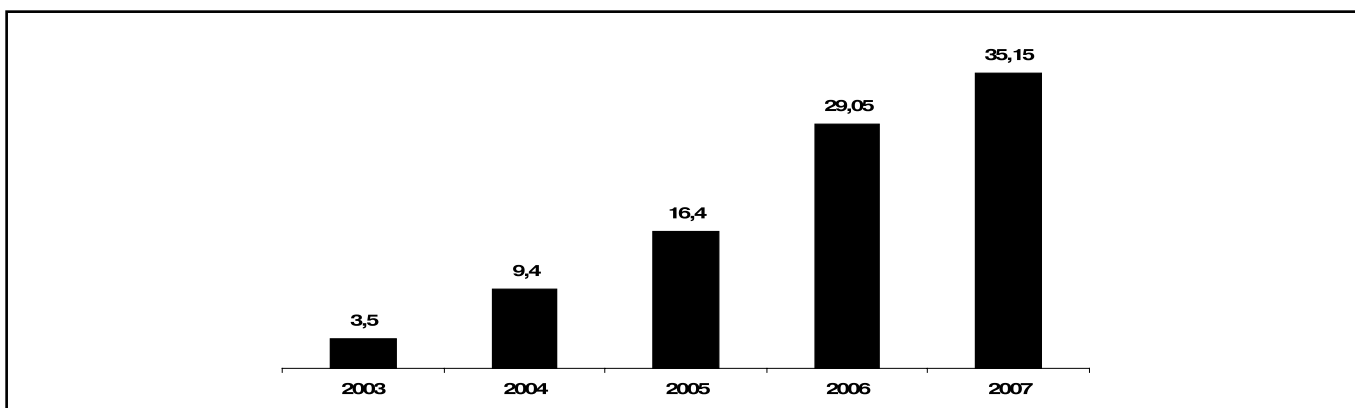


Рисунок 2. Обсяги торгів на організованому фондовому ринку України у 2003–2008 роках., млрд. грн. [5]

Аналіз стану інвестиційних зрушень і особливостей розвитку ринку цінних паперів України дозволяє зробити певні узагальнення.

Основною передумовою розвитку корпоративного сегменту фондового ринку була і залишається приватизація майна державних підприємств. Акції займають провідне місце в емісії фондових інструментів. Слід зважити на те, що переважно первинний ринок пайового капіталу перебуває у знерухомленому стані – новоутворені під час приватизації акції не пропонуються на відкритому ринку на продаж як інвестиційні активи, а обслуговують статичні потреби приватизації і в окремих випадках виставляються на торги як корпоративні частки держави. Вартість акціонерного капіталу залишається недооціненою, і тому вторинний ринок акцій, порівняно з первинним, слабо розвинутий.

Функціонування ринку цінних паперів, який дає підприємствам багатоваріантний вибір джерел фінансування і кредитування, сприяє підвищенню мобільності фінансового капіталу. Завдяки альтернативним джерелам інвестування, підприємства можуть піти на додаткову емісію акцій. Кошти, отримані від розміщення акцій, можна спрямувати на виконання виробничої програми чи поповнення власного капіталу. Зауважимо, що в економічно розвинених країнах додаткова емісія акцій – постійне джерело фінансування, хоча вона і є не дешевим джерелом фінансування для емітента.

На сьогодні фондовий ринок України відірваний від потреб реального сектора економіки і розвивається в спекулятивному напрямку. Фондовий ринок занадто обмежено реалізує функцію інвестиційного каталізатора, практично не сприяє перетоку капіталу в конкурентоспроможні галузі і підприємства. При збереженні зазначених обставин фондовий ринок в найближчому майбутньому може мати суттєві проблеми з ліквідністю, оскільки попит на акції часто обумовлений прагненням отримати важелі корпоративного контролю, а не доходи від вкладень у цінні папери.

Однією з нерозв'язаних на сьогодні проблем є недостатній захист прав та інтересів інвесторів – покупців цінних паперів, особливо дрібних аутсайдерських пакетів до 5% статутного капіталу. Річні збори акціонерів часто фіксують перерозподіл власності з численними порушеннями корпоративних прав. Національна депозитарна система стикається з суттєвими перешкодами свого становлення. В цілому інфраструктура ринку цінних паперів відстає від нагальних потреб економіки сьогодні.

Основну роль на ринку цінних паперів відіграють інвестори (постачальники капіталу, що вкладають свої кошти у придбання цінних паперів) та емітенти (споживачі капіталу, що залучають засоби шляхом емісії цінних паперів), але є ще велика кількість суб'єктів, насамперед посередників, що забезпечують нормальне функціонування ринку цінних паперів та є його необхідною частиною. Комерційні банки беруть безпосередньо участь у торгівлі цінними паперами. Вкладання коштів у фінансові інвестиції є одним із головних

видів діяльності банків, що дає значні прибутки для банківської установи та банківської системи в цілому. Проте роль банків на ринку цінних паперів у різних державах неоднакова. Найактивніше банки беруть участь на фондовому ринку в Німеччині. У США, Канаді, Японії їхня роль законодавчо обмежена. Банки цих країн знаходять опосередковані шляхи участі в інвестиційній діяльності через трастові операції, кредитування інвестиційних фондів і банків, співпрацю з брокерськими фірмами тощо [6, с. 95].

Серед корпоративних засобів фінансування в Україні все ще недостатньо задіяні боргові цінні папери, незважаючи на збільшення обсягів емісії облігацій. Обіг корпоративних цінних паперів домінує на позабіржовому секторі ринку. Українські фондові біржі залишаються відносно незатребуваним ринком як організатори торгівлі.

Головним завданням вторинного ринку цінних паперів є забезпечення можливості перерозподілу фінансових ресурсів, забезпечення ліквідності цінних паперів, створення умов для швидкої їх реалізації власниками і придбання інвесторами цінних паперів за найкращими цінами, що діють на ринку. Необхідною умовою для забезпечення нормальних умов функціонування вторинного ринку цінних паперів та вільного перерозподілу капіталу в країні є розвиток інвестиційної діяльності та інвестиційного процесу.

Інвестиційний клімат в сучасній Україні є все ще незадовільний, а тому управління інвестиційними процесами в країні є надзвичайно складним, бо інвестиційна діяльність в умовах кризи є слабкою; інвестиційна політика – нестабільною, що пов'язане із законодавчою базою, податковою політикою тощо; інвестиційна співпраця – назріваючою, а інвестиційний менеджмент – інерційним. У наш час переважають негативні оцінки сучасного інвестиційного клімату України фахівцями, науковцями, працівниками управління різних ієрархічних рівнів. Це вимагає глибокого наукового дослідження інвестиційного клімату, розробки та реалізації низки заходів із метою його поліпшення. Протікання інвестиційних процесів, їх характер, інтенсивність та результативність, а також управління ними залежить від інвестиційного клімату, що сформувався в державі, тобто від стану правового, фінансового, соціально-економічного та суспільно-політичного середовища в її межах, яке зумовлює ту чи іншу ступінь привабливості для інвестицій.

Завдання ринку цінних паперів полягає в тому, щоб забезпечити більш повне та швидке переливання заощаджень за ціною, яка влаштовує обидві сторони. Але в сучасних умовах операції з цінними паперами не набули в Україні належного розвитку. Це можна пояснити рядом причин: по-перше, це дуже низький рівень ліквідності більшості вітчизняних цінних паперів; по-друге, це те, що зараз дуже велике число фірм та підприємств, які знаходяться на межі банкрутства або вже збанкрутували і тобто не мають можливостей здійснювати операції з цінними паперами; по-третє, в Україні зараз дуже високий «індекс зневіри» населення різноманітним фінансо-

вим посередникам багато з яких займалося просто фінансовими махінаціями, так звані «піраміди». Ці три основні причини й обумовлюють той досить низький рівень розвитку українського ринку цінних паперів [7].

Існуючі макроекономічні потреби щодо оздоровлення економіки країни у період виходу з кризи та інвестиційні перспективи ринку цінних паперів обумовлюються такими обставинами:

- стабілізацією політичної обстановки, покращанням кон'юнктури на товарному ринку, що в цілому знижує рівень диверсифікованого фінансового ризику для інвесторів;
- фактичним завершенням періоду первісного нагромадження капіталу і орієнтацією учасників ринку на довгострокові вкладення;
- частковим вирішенням проблеми управління і обслуговування державного боргу, у зв'язку з чим активізуються саме інвестиційні, а не кредитні форми фінансування;
- появою стратегічних, а не спекулятивних покупців на ринках корпоративних і державних цінних паперів;
- збільшенням продажу активів на вторинному ринку, особливо українських «голубих фішок», розгортанням механізмів грошової приватизації [8, с. 187].

Висновки

Отже, у майбутньому є підстави очікувати посилення ролі ринку цінних паперів як чинника активізації інвестиційних процесів в Україні. Загалом, існуючі ресурси у сфері фондового ринку, здатні перевищити за обсягами такі джерела фінансування, як банківські, державні та міждержавні кредити. Використання фондового інструментарію дає можливість забезпечувати економіку країни додатковими фінан-

совими ресурсами не зважаючи на обмеженість бюджетних можливостей держави. Очевидно, що багато проблем зі створенням ефективної ринкової економіки буде врегульовано одночасно з ліквідацією бар'єрів на шляху руху інвестиційного капіталу і більш чітким визначенням інвестиційних намірів учасників ринку.

Звичайно, очікувати швидких позитивних змін не доводиться. Фондовий ринок виправдає себе як інвестиційний локомотив тільки тоді, коли гармонійно поєднається з реальним сектором економіки – коли розміщення і обіг цінних паперів будуть відображати дійсну динаміку руху матеріальних активів і відповідні потреби емітентів.

Література

1. Ринок цінних паперів: регуляторна структуризація в умовах глобалізації / О. Мозговий, Д. Лук'яненко // Ринок цінних паперів України. – 2005. – №9–10. – С. 3–11.
2. Дмитрієва О.А. Вплив ринку фінансових послуг на інвестиційний процес / Дмитрієва О.А. // Фінанси України. – 2003. – №5. – С. 20–24.
3. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 р. №3480-IV.
4. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом I півріччя 2009 року: www.ssmsc.gov.ua/
5. Звіт ДКЦПФР за 2007 рік: www.ssmsc.gov.ua/4/2007/.
6. Білоус О.А. Операції комерційних банків на ринку цінних паперів / Білоус О.А. // Фінанси України. – 2003. – №9. – С. 93–98.
7. Інвестиційна привабливість цінних паперів / Ревенко В., Славов М. // Економіст. – 2006. – №4. – С. 32–38.
8. Корнеев В.В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках: Монографія / Корнеев В.В. – К.: НДФІ, 2003. – 376 с.

В.М. КУЖЕЛЬ,
доцент, Київський національний економічний університет

Трансформація інвестування виробництва в ринкових умовах господарювання

У статті розглядаються актуальні питання трансформаційних процесів забезпечення інвестиціями виробництва за умов розбудови ринкової економіки. Визначено параметри інвестиційних ризиків. Узагальнено фактори інвестиційного клімату України. Доведено необхідність створення національної системи критеріїв оцінки інвестиційної привабливості підприємств.

В статье рассматриваются актуальные вопросы трансформационных процессов обеспечения инвестициями производства при условиях перестройки рыночной экономики. Определены параметры инвестиционных рисков. Обобщены факторы инвестиционного климата Украины. Доказана необходимость создания

национальной системы критериев оценки инвестиционной привлекательности предприятий.

The pressing questions of transformation processes of providing of production at the terms of alteration of market economy investments are examined in the article. Certainly parameters of investment risks. Generalized factors of investment climate of Ukraine. The necessity of creation of the national system of criteria of estimation of investment attractiveness of enterprises is well-proven.

Постановка проблеми. В ринкових умовах подальший розвиток виробництва опосередковується інвестиційною системою, яка повинна базуватися на ринкових методах залу-

чення інвестицій. Як відомо, в розвинених економіках основне інвестиційне навантаження витримує банківська система. Але в Україні вона знаходиться ще на початковій стадії свого становлення. Отже, активізації інвестиційної діяльності українських підприємств сприятиме глибоко продуманий і селективний стратегічний підхід у сфері інвестування, обрання об'єктами інвестування підприємств тих галузей, які мають найкращі перспективи розвитку і можуть забезпечити найвищий прибуток. Це стосується вибору стратегічних напрямів виробничих інвестицій, базою якого є оцінка та прогнозування інвестиційної привабливості галузей промисловості з урахуванням спроможності підприємства використати можливості, уникнути загроз та використати головні фактори успіху в конкуренції у цій галузі, а також ризику інвестування.

Сьогодні перед Україною постала вкрай складне двоєдине завдання – визначення пріоритетів розвитку і побудова ефективної інвестиційної технології, здатної забезпечити фінансування модернізації і нарощування виробничих потужностей.

Мета статті. У статті акцентовано увагу на визначенні науково-практичної проблематики інвестування вітчизняного виробництва в контексті підвищення його конкурентоспроможності та оновлення виробничих потужностей.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, теоретичною основою інвестування виробництва є теорія відтворення, у тому числі теорія відтворення капіталу, та інноваційна теорія економічного розвитку. Застосування теорії інвестування капіталу як практичного методу прийняття інвестиційних рішень потребує її розширення в аспекті аналізу зовнішнього середовища підприємства та пошуку нових напрямів інвестування за умов невизначеності.

Виходячи з економічної суті інвестицій можна викласти альтернативи для цілей інвестування виробництва та шляхів їх реалізації таким чином: підвищення ефективності виробництва. Цієї мети можна досягти шляхом здійснення інвестицій для заміни чи модернізації наявної матеріально-технічної бази; розширення виробництва. Мета може бути досягнута шляхом здійснення інвестицій у збільшення обсягу продукції; створення нового виробництва або впровадження нових технологій у виробництво. У даному напрямі слід здійснювати інвестиції у створення нових підприємств, реконструкцію існуючих при спрямованості на випуск нової продукції та проникнення на нові ринки [1].

Ефективність виробничих інвестицій значною мірою залежить від вибору пріоритетних напрямів інвестування. Під пріоритетним напрямом інвестування слід розуміти галузь як групу підприємств, продукція яких має настільки подібні властивості, що конкуренція ведеться за одних і тих же покупців. Помилково розподіляти галузі на привабливі та не привабливі в абсолютному розумінні. Привабливість галузі відносна, а не абсолютна, і має бути оцінена з позиції конкретного підприємства.

Згідно з поширеними в теорії галузевих ринкових структур підходами до формування інвестиційного середовища,

сприятливого для виробників, є прийняття відповідних рішень у процесі планування шляхом співставлення наявних ресурсів та перспективних можливостей з метою ліквідації розриву між потенційною та бажаною конкурентними позиціями підприємств, що можуть утворитися в разі продовження дії обраного напрямку розвитку [4]. Ця модель широко використовується для дослідження інвестиційної діяльності підприємств у різних галузях економіки стосовно вибору інвестиційних рішень у перехідній економіці.

Наявність відповідних умов, що максимально сприяють інвестиційному процесу, формують інвестиційний клімат країни, характеризується інвестиційним потенціалом та інвестиційним ризиком. Об'єктивні умови інвестування можуть характеризуватися такими показниками, як: темпи економічного зростання, норма прибутку, співвідношення споживання і заощаджень, ставка позичкового проценту, рівень і динаміка інфляції, споживчий попит населення, а також наявністю і співвідношенням факторів виробництва, його інфраструктури тощо.

У країнах із нерозвиненою економікою постійною проблемою є занадто малі заощадження – поточне споживання конкурує з інвестиціями за обмежені ресурси. Результатом є замалі інвестиції в продуктивний капітал, причому економіці, щоб розвиватися, потрібні інвестиції, вкладені не лише у виробництво, а й в інфраструктуру, яка забезпечує умови відтворення. За кризових умов країни стикаються з великими перешкодами в поєднанні чотирьох елементів прогресу: низькі доходи призводять до низьких заощаджень, низькі заощадження стримують нагромадження капіталу, недостатній капітал перешкоджає впровадженню техніки та швидкому зростанню продуктивності; низька продуктивність спричиняє низькі доходи. Передумовою досягнення та утримання високих темпів економічного зростання у країнах з перехідною економікою є досягнення високої норми внутрішніх заощаджень та інвестицій. Ринкові трансформації економіки потребують створення сприятливого інвестиційного клімату, становлення фондового ринку, удосконалення фінансово-кредитної системи, що має привести до активізації інвестиційного процесу.

Одним із проявів переходу до ринкової економіки є скорочення частки бюджетних асигнувань інвестицій і потреба збільшення частки власних джерел (прибутку та амортизації) у фінансуванні інвестиційних програм підприємств [3]. Однією з найбільш перспективних форм залучення ресурсів є інвестиційний лізинг, передумовами його широкого застосування є, з одного боку, дефіцит інвестиційних ресурсів, а з іншого – значна кількість виробничих об'єктів і устаткування, які не використовуються внаслідок економічного спаду. Зовнішні інвестиції діють лише після активізації національного капіталу, виконуючи допоміжну роль акселератора внутрішніх перетворень. Аналіз ситуації в більшості європейських країн свідчить, що надходження інвестицій у ці країни є наслідком поліпшення соціально-економічної

ситуації. Крім того, існує чіткий взаємозв'язок між економічним зростанням країни та темпами надходження прямих іноземних інвестицій, тому не варто розраховувати на суттєвий приплив іноземних інвестицій в умовах нерозвинених ринкових відносин в економіці. І Україні слід активізувати трансформаційні ринкові процеси перш за все в сфері формування привабливого інвестиційного середовища.

Існує цілий комплекс факторів, що впливають на ухвалення рішення про інвестування: політико-економічні, соціальні, ефективність виробництва, можливість доступу на інші ринки й ін.

Для сучасної господарської системи країни характерні певні економічні коливання: від стрімких темпів зростання – до їх суттєвого уповільнення. Але основна ознака сьогодення – це невідповідність значним темпам економічного зростання стану реальної соціально-економічної ситуації. Майже всі сфери національної економіки відчувають наслідки минулих кризових явищ, абсолютні, обсяги виробництва продукції начебто й зростають, але це дивним чином чомусь не позначається на споживчому ринку і на ринку інвестицій, все ще не вдається стабілізувати інфляційні процеси, споживчий ринок, в основному заповнений імпортом, існують і інші диспропорції, які підсилюються суспільно-політичною нестабільністю.

Більшість стабілізаційних програм, запропонованих вітчизняними вченими-економістами, базуються на застосуванні економічних методів регулювання в країнах Заходу без врахування умов господарювання, характерних для України. Такий підхід призводить до недооцінки необхідності тривалого перехідного періоду до ринку. У пропонуваніх програмах не враховується досвід країн, економіка яких ґрунтується на синтезі «плану і ринку». Як свідчить досвід розвинених країн, стабілізація економіки значною мірою залежить від кардинальної зміни інвестиційної політики, модифікації функцій інвесторів і інших учасників інвестиційного процесу, принципів їхньої діяльності. Інвестиційна активність виникає тільки при стабільних грошовій і фінансовій системах. Безперечно, що поточні і довгострокові інтереси економічних трансформацій в Україні вимагають більш зваженої й обґрунтованої інвестиційної політики як у державній, так і в приватній господарських системах. Інвестиційна політика України останніх років в більшій мірі спрямована на досягнення бездефіцитного бюджету за рахунок різкого скорочення централізованих інвестицій, насамперед у базових підприємствах. Очевидно, що якщо в найближчі два-три роки така тенденція інвестиційної активності збережеться то поряд з застарілою матеріально-технічною базою, наприклад, у будівництві, може суттєво погіршитися ситуація і на ринку житла.

Ефективна інвестиційна політика має охоплювати як державні інвестиції, так і створення сприятливого інвестиційного клімату для приватних інвесторів. Погіршення умов для інвестування, майже повна втрата керованості інвестиційним комплексом негативно позначаються на структурній

перебудові народного господарства. Відомо, що саме така перебудова здатна захистити переважні умови для розвитку будівельної, легкої і харчової промисловості, які є сьогодні найбільш ринково орієнтовані і здатні забезпечити нормалізацію споживчого ринку, закласти базу для стабілізації економіки на макrorівні. У даний час інвестування головним чином спрямовано на розширення і модернізацію діючих виробництв і в майже минає не тільки нове будівництво, а й продовження будівництва розпочатих виробничих об'єктів. До того ж слід мати на увазі, що найближчим часом приватизація торкнеться й об'єктів незавершеного будівництва. Подібна відтворювальна структура інвестицій допоможе вирішити на якийсь обмежений час проблему стабілізації економіки, але істотно не вплине на формування нового науково-технічного і технологічного базису для довгострокового і соціального зростання української економіки.

Курс на активні структурні перетворення вимагає урахування реального стану справ в економіці. Звернемо увагу тільки на одну вкрай болючу проблему, яка сьогодні набула граничної гостроти – це будівництво житла. Ослаблення інвестиційної активності в цьому важливому секторі народного господарства загрожує не тільки великими матеріальними втратами, але і посиленням соціальної напруженості в країні, і майже набуває ознак загрози економічній і національній безпеці країни.

Отже, розбудова ринкових відносин повинна докорінно змінити інвестиційну політику держави з метою посилення її впливу на інвестиційний процес за допомогою фінансово-кредитних важелів, тобто за допомогою:

- податків, податкових пільг, норм прискореної амортизації і її індексації;
- дисконтної ставки банківського відсотка;
- субсидій з бюджету на будівництво житла для населення.

Ринкова економіка характеризується тим, що всі ланки функціонують у ринковому середовищі, на принципах дії закону вартості. Однак самі ринкові відносини регулюються державними органами. Між стихійними ринковими механізмами і державним регулюванням існує зворотний зв'язок. У ринковій економіці зберігається достатній державний сектор, але й ефективно працює значна недержавна сфера комерційної діяльності.

Дворівневу структуру має і будівельний комплекс, який представлений мережею державних підрядних будівельно-монтажних і ремонтно-будівельних організацій а також комерційними структурами – будівельними кооперативами, орендними підприємствами, акціонерними товариствами (товариствами). Державний сектор, підкоряючись адміністративним методам управління, також входить у єдину ринкову систему і залежить від її стану.

Саме в рамках ринкових відносин інвестиційна політика держави сполучає свій вплив на інвестиційний процес з ринковими регуляторами. Головним об'єктом регулювання виступають інвестиції. Вони є базою для застосування інших

вартісних категорій грошей, фінансів, кредиту, прибутку (доходу), цін, що відбивають відтворення основних фондів і оборотних коштів. Інвестиції виражають усі види майнових і інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницького й іншого видів діяльності, у результаті якої формується прибуток (дохід) чи досягається соціальний ефект.

Такими цінностями є:

1) рухоме і нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування й інші матеріальні цінності);

2) кошти, цільові банківські вклади, кредити, акції й інші цінні папери;

3) майнові права, які випливають з авторського права, ліцензії, ноу-хау, досвід і інші інтелектуальні цінності. Ноу-хау – сукупність технічних, технологічних, комерційних і інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок і виробничого досвіду, необхідних для організації виробництва, але не запатентованих. Розрізняють ноу-хау науково-технічного, управлінського і фінансового характеру;

4) права користування землею і іншими природними ресурсами, а також інші майнові права.

Відомо, що інвестиції у відтворення основних фондів здійснюються у формі капітальних вкладень. Слід зазначити, що до 1991 року поняття інвестицій підмінювалося терміном «капітальні вкладення», яке характеризує діяльність замовників (інвесторів). Капітальні вкладення розглядалися в двох аспектах: як економічна категорія; як процес, пов'язаний з рухом грошових ресурсів. Капітальні вкладення як економічна категорія це – система грошових відносин, пов'язаних із рухом вартості, авансованої в довгостроковому порядку в основні фонди від моменту виділення коштів до моменту їхнього відшкодування.

Головним об'єктом вивчення виступали капітальні вкладення як процес руху вартості, авансованої в розширене відтворення основних фондів. Основна увага приділялася вивченню структури джерел фінансування капітальних вкладень, договірним відносинам замовників і підрядників, ролі банків як установ, що здійснюють фінансування і кредитування капітальних вкладень. Суттєвим кроком вперед варто вважати включення до складу капітальних, витрат на формування оборотних коштів підприємств – новобудов. Капітальність оборотних коштів характеризується їхнім наданням новобудовам один раз на весь період функціонування підприємства. Ми звернули увагу на дану відому ситуацію з метою показати певну унікальність національного інвестиційного середовища, яке містить у собі і наслідки минулої економічної структури і проблеми, викликані ринковим реформуванням, і накопичені нові проблеми в цьому процесі.

Дуже часто в процесі оцінки надійності інвестиційного клімату використовують кредитні рейтинги й економічні індекси. Тут наші позиції далеко не ідеальні. Не слід також забувати, що чим менше імідж країни відповідає очікуванням інвестора, тим нижче оцінюється інвестиційний клімат і тим на більшій уступки і пільги повинна йти держава для залу-

чення капіталів. І навпаки, поліпшення інвестиційного клімату дозволяє державі послідовно знижувати пільги, вирівнюючи їх до міжнародних стандартів, і створюючи конкурентний інвестиційний ринок.

Така привабливість є ключовою умовою залучення зовнішніх інвестицій в економіку держави, регіону, галузі чи окремого підприємства.

У зв'язку з цим найважливішою проблемою державного регулювання на даному етапі є поліпшення і стабілізація інвестиційного клімату як країни в цілому, так і окремих підприємств.

Висновки

На наш погляд, нам необхідно створити національну систему критеріїв оцінки підприємств (областей, міст і т.п.), у тому числі для визначення ефективності роботи місцевих органів влади по формуванню інвестиційного середовища і залученню інвестицій. Для цього передовсім необхідно проаналізувати дві основні групи факторів – інвестиційний потенціал і інвестиційний ризик.

Інвестиційний потенціал це показник кількісний, який враховує основні макроекономічні характеристики, насиченість факторами виробництва (природними ресурсами, робочою силою, основними засобами, інфраструктурою і т.п.), споживчий попит населення й інші показники.

Сукупний інвестиційний потенціал підприємства включає наступні складові: ресурсно-сировинну, розраховану на основі середньозваженої забезпеченості підприємства балансовими запасами основних видів природних ресурсів; виробничу і дуже важливу споживчу (сукупну купівельну спроможність населення).

Інвестиційний ризик – це характеристика вірогідна і якісна та оцінює імовірність втрати інвестицій і доходу від них. Можна виділити такі фактори ризику: політичний, економічний, соціальний, кримінальний, екологічний, фінансовий, законодавчий.

На основі аналізу й обліку всіх перерахованих вище показників і сформувати як рейтинг інвестиційної привабливості підприємств, так і рейтинг зусиль їхніх керівників по поліпшенню інвестиційного клімату.

Оцінка інвестиційних ризиків, у свою чергу, дає базу для розробки програм регулювання інвестиційного клімату. Як свідчать аналітики, інвестиційний клімат України визначають такі інвестиційні фактори:

1. Лібералізація підприємницької діяльності.

2. Стабільність і передбачуваність правового поля. Необхідно погодити існуючі, розробити і прийняти нові закони, які б встановлювали єдині правила гри для підприємств усіх форм власності.

3. Корпоративне і державне управління. Цей напрям включає комплекс заходів щодо врегулювання корпоративних прав, діяльності державної адміністрації і приватизації державної власності.

4. Лібералізація зовнішньої торгівлі і руху іноземного капіталу. Цей інвестиційний фактор містить у собі комплекс заходів щодо стимулювання вільного переміщення товарів, послуг і капіталів між державами.

5. Розвиток фінансового сектора. Стан фінансового сектору має ключове значення для інвесторів. Тому робота в зазначеному напрямку є найбільш важливою для поліпшення інвестиційного клімату і вимагає проведення таких заходів: впорядкування процедури пільгового надання кредитів; розширення автономії Національного банку; оздоровлення банківського сектору шляхом вдосконалення контролю за банківською діяльністю для підвищення довіри інвесторів; стимулювання конкуренції у фінансовому секторі шляхом розширення діяльності іноземних банків тощо.

6. Зниження рівня корупції. Необхідно створити таку систему відносин органів влади і бізнесу, яка б мінімізувала можливості зловживання державних чиновників і забезпечила послідовність у виконанні прийнятих законів і постанов, полегшила одержання дозволів, ліцензій і санкцій. Для цього необхідно провести комплекс заходів щодо «профілактики» корупції; ввести жорсткі покарання за корупцію і піддавати гласності факти чиновницького хабарництва; забезпечити суспільну підтримку програм по боротьбі з корупцією, інформуючи громадян про їхні права.

7. Зниження політичного ризику. Політична стабільність і незалежність економічних пріоритетів від змін в органах влади була і залишається одним з найважливіших позитивних факторів при ухваленні інвестиційного рішення. В Україні саме цей фактор суттєво погіршує інвестиційний клімат. Надто часті зміни у керівництві виконавчої влади та вибори президента країни не тільки стримують інвесторів, а просто лякають їх.

8. Імідж і програми економічного розвитку країни. Довгострокові цілі по залученню зовнішніх інвестицій вимагають динамічних зусиль по формуванню привабливого іміджу країни.

9. Формування інвестиційних стимулів. Мета дій у цьому напрямі – створення інвестиційних стимулів, аналогічних стимулам торгових партнерів країни.

При цьому необхідно уникати вибіркового стимулювання, що може привести до перекичувань і неефективного розподілу ресурсів. Основні заходи в цьому напрямі: установити ставки оподаткування на рівні, аналогічному рівню сусідніх країн чи країн-конкурентів; скасувати спеціальні інвестиційні пільги і привілеї, спрямовані на вибіркочну підтримку окремих підприємств, компаній чи регіонів.

Сьогодні в Україні залученням інвестицій займається дуже багато установ, приватних структур, організацій, окремих суб'єктів як на державному, так і на регіональному рівнях. Відсутність у більшості учасників інвестиційного процесу досвіду по залученню і управлінню інвестиціями, їх неузгоджені дії і відсутність заставних механізмів призводить до неефективної роботи в цьому напрямку. Вважаємо, що сьогодні процес залучення інвестицій в економіку України повинен координуватися на державному чи щонайменше на муніципальному рівні. Основну увагу варто приділити підготовці фахівців і розробці інвестиційних проектів за однаковими вимогами.

Зазначені обставини, безумовно, повинні враховуватися державою для вибору методів впливу на процеси переливу капіталів, виходячи з народногосподарських інтересів. В умовах формування фінансового ринку держава як інвестор, позичальник, регулятор і гарант грошових операцій має активно сполучати адміністративні важелі управління економікою з безпосередньо ринковими методами регулювання макроекономічними процесами.

Запропоновані заходи, безперечно, не вирішать всіх проблем по залученню інвестицій в національну економіку, але їх можна розглядати, як такі, що суттєво вплинуть на поліпшення інвестиційного клімату.

Література

1. Бочаров В.В. Финансово-кредитные методы регулирования рынка инвестиций. – М.: «Финансы и статистика», 1999. – 144 с.
2. Економіка підприємства: Підручник / За ред. С.Ф. Покропивного. – 2-ге вид. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с.
3. Пархаладзе Л. Инвестиционный климат Украины: глобальное потепление // Зеркало недели. – №29. – С. 15.
4. Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джеффри В. Бейли. Инвестиции. – М.: Инфра-М, 2007. – 1040 с.

Фінансові можливості активізації інноваційного потенціалу і підвищення продуктивності за допомогою матричного підходу

У статті розглянуто практичне застосування індексно-матричної моделі на підприємствах харчової промисловості.

В статье рассмотрено практическое применение индексно-матричной модели на предприятиях пищевой промышленности.

Practical using of index-matrix model on the enterprises of food industry.

Постановка проблеми. Серед найважливіших вихідних кількісних параметрів, які можуть бути використані для побудови комплексної матриці сукупної продуктивності підприємства, виділимо такі:

1) чистий прибуток – це кінцевий фінансовий результат господарювання підприємства, який залишається в його розпорядженні після сплати податків і надзвичайних витрат і може бути використаний на інвестиційні потреби, направлений у резервний фонд, на додаткові виплати персоналу тощо;

2) чистий дохід – це виручка від реалізації продукції (виконання робіт, надання послуг) за вирахуванням податку на додану вартість, акцизного збору та інших вирахувань;

3) первісна вартість основних засобів – це сума витрат на виготовлення або придбання основних засобів, їх транспортування та монтаж;

4) матеріальні затрати – це витрати на сировину, енергію, матеріали (цукрова промисловість відноситься до матеріаломістких галузей);

5) витрати на оплату праці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Для аналізу сукупної продуктивності підприємства в динаміці необхідно взяти дані вихідні параметри за два роки. Всі ці показники можна дістати зі звіту про фінансові результати підприємства.

Метою статті є розробка рекомендацій щодо проведення аналізу на основі матричних моделей на прикладі підприємства цукрової галузі.

Виклад основного матеріалу. Важливість показників «чистий прибуток» і «чистий дохід» зумовлена тим, що вони характеризують фінансовий результат діяльності підприємства, який формується використанням факторів виробництва, серед яких найважливішими є «праця», «земля», «капітал». Вплив фактору «праця» на фінансові результати діяльності підприємства можна визначити шляхом вивчення обсягів оплати праці на підприємстві за умов незмінної чисельності персоналу і незначної зміни рівня цін. Зростання рівня оплати праці має призводити до збільшення її продуктивності і відповідно впливати на загальну продуктивність підприємства. Вплив фактору «земля» можна визначити шляхом вивчення обсягів витрат сировини, матеріалів і енергії на даному підприємстві та їх зв'язку з кінцевими результатами його діяльності та іншими кількісними параметрами діяльності підприємства. Вплив фактору «капітал» можна дослідити на основі аналізу змін у первісній вартості основних засобів та зв'язку їх з чистим прибутком і чистим доходом, а також обсягами матеріальних затрат і витрат на оплату праці.

Сукупна продуктивність підприємства розраховується за формулою 1:

$$I_{pt} = \frac{I_Q}{I_L \cdot I_K \cdot I_N}, \quad (1)$$

де I_Q – індекс чистого доходу від реалізації продукції;

I_L – індекс первісної вартості основних засобів;

I_K – індекс матеріальних затрат;

I_N – індекс витрат на оплату праці.

Для побудови комплексної матриці фінансового стану підприємства можна використати сумарні значення розділів активу і пасиву балансу підприємства за два роки. Це такі розділи, як «Необоротні активи», «Оборотні активи», «Витрати майбутніх періодів», «Власний капітал», «Забезпечення наступних витрат і платежів», «Довгострокові зобов'язання», «Поточні зобов'язання», «Доходи майбутніх періодів».

Таблиця 1. Основні показники фінансової звітності Пальмірського цукрового заводу за 2007 і 2008 роки

Найменування показника	Роки	
	2007	2008
Чистий прибуток, тис. грн.	321,9	9509,4
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	179207,9	236107,1
Первісна вартість основних засобів, тис. грн.	63,4	53,5
Матеріальні затрати, тис. грн.	31106,1	1346,9
Витрати на оплату праці, тис. грн.	245,1	398,1

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Проведемо матричний аналіз сукупної продуктивності і фінансового стану Пальмірського цукрового заводу.

Побудуємо матрицю сукупної продуктивності для Пальмірського цукрового заводу на основі даних фінансової звітності підприємства за 2007 рік.

Вихідні кількісні параметри – чистий прибуток, чистий дохід, первісна вартість, матеріальні затрати витрати на оплату праці – взято за два роки, оскільки перед нами стоїть завдання дослідити динаміку сукупної продуктивності підприємства. Комплексну матрицю сукупної продуктивності Пальмірського цукрового заводу зображено у табл. 2.

Дана матриця поділена на 25 сегментів-квадратів, у кожному з яких є чотири рядки, заповнені цифрами.

У першому рядку кожного квадрату, розміщеного на головній діагоналі, знаходяться дані по певному кількісному показнику за 2007 рік. У другому рядку кожного квадрату головної діагоналі знаходяться дані по цьому ж показнику за 2008 рік. У третьому рядку такого квадрату подається темп зміни певного кількісного показника у 2008 році порівняно з 2007 роком, або індекс відповідного кількісного параметру. У четвертому рядку відображена абсолютна зміна цього показника за цей період.

Розглянемо, наприклад, сегмент-квадрат, який знаходиться у другому стовпчику і у другій строчці. Він містить інформацію про чистий дохід від реалізації продукції підприємства. У першому рядку даного квадрату міститься інформація про обсяги чистого доходу за 2007 рік (179207,9 тис. грн.). У другому рядку міститься інформація про розмір даного показника за 2008 рік (236107,1 тис. грн.). У третьому рядку відображено відносну зміну даного показника у 2008 році порівняно з 2007 роком, або індекс чистого доходу від реалізації продукції:

$$(236107,1 / 179207,9) * 100 \% = 131,75 \%$$

У четвертому рядку міститься абсолютна зміна чистого доходу у 2008 році порівняно з 2007 роком:

$$236107,1 - 179207,9 = 56899,2 \text{ (тис. грн.)}$$

У піддіагональній області матриці розміщено 10 квадратів, які характеризують зміну прямих показників ефективності. Перший рядок кожного такого квадрату розраховується шляхом ділення кількісного параметру відповідного стовпчика на кількісний параметр відповідної строки (за 2007 рік), де розміщений даний квадрат. Другий рядок розраховується аналогічно, але з використанням значень відповідних кількісних параметрів за 2008 рік. Третій рядок розраховується як відносна зміна якісного показника у 2008 році (другий рядок) порівняно з 2007 роком (перший рядок). У четвертому рядку подається абсолютна зміна якісного показника у 2008 році до 2007 року.

Розглянемо, наприклад, сегмент-квадрат, який розміщений у першому стовпчику («Чистий прибуток») і п'ятій строчці («Витрати на оплату праці»). Цей квадрат відображає частковий прямий показник продуктивності підприємства, який можна назвати «рентабельність оплати праці за чистим прибутком», оскільки тут розглядається відношення чистого прибутку до витрат на оплату праці персоналу підприємства. У першій строчці цього квадрату показано відношення чистого прибутку за 2007 рік (кількісний параметр першого стовпчика) до витрат на оплату праці за цей же рік (кількісний параметр п'ятої строки):

$$321,9 / 245,1 = 1,3133.$$

У другій строчці розглядається відношення чистого прибутку за 2008 рік до витрат на оплату праці за цей же рік:

$$9509,4 / 398,1 = 23,887.$$

Таблиця 2. Комплексна матриця сукупної продуктивності підприємства

2007/2008	Чистий прибуток, тис. грн.	Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	Вартість основних засобів (первісна), тис. грн.	Матеріальні затрати, тис. грн.	Витрати на оплату праці, тис. грн.
Чистий прибуток, тис. грн.	321,90	556,72	0,20	96,63	0,76
	9509,40	24,83	0,01	0,14	0,04
	2954,15	4,46	2,86	0,15	5,50
	9187,50	-531,89	-0,19	-96,49	-0,72
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	0,0018	179207,90	0,0004	0,1736	0,0014
	0,0403	236107,10	0,0002	0,0057	0,0017
	2242,2304	131,75	64,0490	3,2865	123,2812
	0,0385	56899,20	-0,0001	-0,1679	0,0003
Вартість основних засобів (первісна), тис. грн.	5,0773	2826,62	63,40	490,63	3,87
	177,7458	4413,22	53,50	25,18	7,44
	3500,8025	156,13	84,38	5,13	192,48
	172,6685	1586,59	-9,90	-465,46	3,58
Матеріальні затрати, тис. грн.	0,0103	5,76	0,0020	31106,10	0,01
	7,0602	175,30	0,0397	1346,90	0,30
	68224,8124	3042,72	1948,8335	4,33	3751,10
	7,0499	169,54	0,0377	-29759,20	0,29
Витрати на оплату праці, тис. грн.	1,3133	731,16	0,2587	126,91	245,10
	23,8870	593,08	0,1344	3,38	398,10
	1818,7930	81,12	51,9536	2,67	162,42
	22,5736	-138,08	-0,1243	-123,53	153,00

У третій строчці розглядається відносна зміна даного часткового якісного показника продуктивності підприємства (рентабельності оплати праці за чистим прибутком) у 2008 році порівняно з 2007 роком:

$$23,887 / 1,3133 * 100 \% = 181879,30\%.$$

У четвертій строчці показана абсолютна зміна даного показника за відповідний період:

$$23,887 - 1,3133 = 22,5736.$$

У наддіагональній області матриці розміщено також 10 квадратів, які характеризують зміну обернених показників ефективності. Перший рядок кожного такого квадрату розраховується шляхом ділення кількісного параметру відповідного стовпчика на кількісний параметр відповідної строки (за 2007 рік), де розміщений даний квадрат. Другий рядок розраховується аналогічно, але з використанням значень відповідних кількісних параметрів за 2008 рік. Третій рядок розраховується як відносна зміна якісного показника у 2008 році (другий рядок) порівняно з 2007 роком (перший рядок). У четвертому рядку подається абсолютна зміна якісного показника у 2008 році до 2007 року.

Проаналізуємо результати, які ми отримали в ході матричного аналізу сукупної продуктивності Пальмірського цукрового заводу.

У 2007–2008 роках значно зріс чистий прибуток підприємства, що пов'язано з різкими змінами у матеріальних витратах, зменшенням вартості основних виробничих фондів, іншими причинами та факторами внутрішньої та зовнішньої дії. Серед основних причин цього явища є і активізація інноваційного потенціалу підприємства, активізація стимулюючої функції оплати праці тощо. В той же час чистий дохід від реалізації продукції зріс на 31,75%, що підтверджує гіпотезу активізації інноваційного потенціалу, застосування новітніх тех-

нологій, а також підвищення якості продукції. Розрахуємо сукупну продуктивність даного підприємства за формулою 2:

$$I_{pt} = 1,132 / (0,84 * 0,4 * 1,62) = 20,96.$$

Це свідчить про низьку сукупну продуктивність підприємства, яка пов'язана не лише зі специфікою виробництва, а саме сезонністю, а також і з внутрішніми проблемами, які стосуються необоротних і оборотних активів, зростання довгострокових зобов'язань і можливості більш швидкого оновлення інноваційного потенціалу підприємства внаслідок скорочення сировинних площин, зменшення цукристості буряка, а також застосування наукомістких технологій її підвищення. Таким чином, фактор сезонності є формуючим сукупну продуктивність і для стабілізації даного параметру необхідно впроваджувати глобальні та локальні програми управління продуктивністю, які дозволять мати постійно зайнятим весь персонал і формувати додаткові види продукції для насичення українського ринку, а також стабілізації продуктивності праці всього персоналу без залучення сезонних працівників, що знижує сукупну продуктивність і не дає можливості повністю використовувати свій інноваційний потенціал підприємства, збільшує технологічний розрив і зменшує можливість отримання додаткового стабільного заробітку найманому працівнику.

Аналогічно до того, як ми побудували комплексну матрицю сукупної продуктивності Пальмірського цукрового заводу, зробимо комплексну матрицю його фінансового стану на основі даних балансу підприємства (табл. 3).

Дана матриця відбиває співвідношення основних параметрів балансу і свідчить про зменшення необоротних активів більш ніж на 25%, зменшення оборотних активів більше ніж на 20% при зростанні власного капіталу більше ніж в 3,3 рази за рахунок зміни ціни акцій. Зростання довгострокових зо-

Таблиця 3. Комплексна матриця фінансового стану

2007/2008, тис. грн.	Необоротні активи, тис. грн.	Оборотні активи, тис. грн.	Власний капітал, тис. грн.	Довгострокові зобов'язання, тис. грн.	Поточні зобов'язання, тис. грн.
	3030,7000	55,1744	1,3085	8,7511	46,3764
Необоротні активи, тис. грн.	2294,4000	58,4169	5,8730	12,4976	41,3915
	75,7	105,8768	448,8342	142,8121	89,2513
	-736,3000	3,2425	4,5645	3,7465	-4,9849
	0,0181	167217,1000	0,0237	0,1586	0,8405
Оборотні активи, тис. грн.	0,0171	134031,7000	0,1005	0,2139	0,7086
	94,4494	80,1543	423,9214	134,8852	84,2973
	-0,0010	-33185,4000	0,0768	0,0553	-0,1320
	0,7642	42,1658	3965,7000	6,6878	35,4421
Власний капітал, тис. грн.	0,1703	9,9466	13475,1000	2,1280	7,0477
	22,2799	23,5893	339,7912	31,8185	19,8851
	-0,5940	-32,2192	9509,4000	-4,5599	-28,3944
	0,1143	6,3049	0,1495	26521,9000	5,2995
Довгострокові зобов'язання, тис. грн.	0,0800	4,6742	0,4699	28674,5000	3,3120
	70,0221	74,1371	314,2830	108,1163	62,4956
	-0,0343	-1,6306	0,3204	2152,6000	-1,9875
	0,0216	1,1897	0,0282	0,1887	140552,9000
Поточні зобов'язання, тис. грн.	0,0242	1,4113	0,1419	0,3019	94968,7000
	112,0432	118,6277	502,8882	160,0113	67,5679
	0,0026	0,2216	0,1137	0,1132	-45584,2000

бов'язань призводить до низької продуктивності необоротних і оборотних активів, а також зменшенню можливості додаткових інвестицій для активізації інноваційного потенціалу і зменшення поточних зобов'язань майже на 33%. Це становить показує, що дане підприємство має низькі фактори продуктивності фінансових параметрів, які не дозволяють швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища.

Висновки

Побудова комплексних матриць для аналізу діяльності підприємств цукрової галузі дозволяє визначити певні особливості активізації інноваційного потенціалу внаслідок впливу позитивних і негативних факторів зовнішньої і внутрішньої дії. Це дає можливість виявити тенденції в розвит-

ку підприємства, його позицію в конкурентній боротьбі, а також сформулювати загальну стратегію розвитку.

Література

1. Продовольчий комплекс України: стан і перспективи розвитку / За ред. Б.М. Данилишина. – К.: Наукова думка, 2007. – 276 с.
2. Онищенко О. Порівняльна оцінка продуктивності господарств населення / О. Онищенко // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 59–68.
3. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України. – К.: Держкомстат України, 2007. – 53 с.
4. Мересте У. О матричном методе анализа экономической эффективности общественного производства. – Экономика и математические методы, 1982. Т. XVIII, вып. 1. – С. 138–149.

О.В. ПРОКОПЕЦЬ,
к.е.н., доцент, Європейський університет

Аналіз інвестиційно-фінансової діяльності підприємств

У статті розглянуто основні підходи до аналізу інвестиційно-фінансової діяльності підприємств, а також запропоновано основні показники та складові процедури оцінки результатів інвестиційно-фінансової діяльності підприємств.

В статье рассматриваются основные подходы к анализу инвестиционно-финансовой деятельности предприятий, а также предлагаются основные показатели и составляющие процедуры оценки результатов инвестиционно-финансовой деятельности предприятий.

The article deals with main approaches to the analysis of the investment-financial activity of the enterprises, and also offered main charts and additional procedures of results evaluation of the investment-financial activity of the enterprises.

Постановка проблеми. Зв'язок ефективності діяльності суб'єкта господарювання з системою прийняття інвестиційних рішень та фінансовим станом підприємства зумовлює необхідність впровадження системного управління інвестиційно-фінансовою діяльністю підприємства, важливою складовою якої є її аналіз. У результаті аналізу з'являється можливість системного бачення інвестиційно-фінансового процесу, забезпечується об'єктивний облік показників ефективності діяльності підприємства.

У зв'язку з цим зростає актуальність аналізу інвестиційно-фінансової діяльності підприємств, удосконалення системи її показників і організації комплексного моніторингу інвестиційно-фінансових процесів на підприємстві.

Реалізація інвестиційних рішень супроводжується відповідними фінансовими потоками і змінами фінансового стану

підприємства. З одного боку, в момент інвестування кошти відволікаються з операційного циклу підприємств, з іншого – інвестиції забезпечують майбутні надходження грошових коштів, компенсують витрати і формують прибуток підприємства. Таким чином, виникає зв'язок між фінансовою, інвестиційною і операційною діяльністю, аналіз якої є необхідною умовою забезпечення ефективності діяльності підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні і методологічні аспекти аналізу інвестиційної і фінансової діяльності розглянуті в роботах зарубіжних науковців, зокрема таких, як Г. Александер, Дж. Бейли, Е. Гілл, С. Вайт, Дж. К. Ван Хорн, В.В. Ковальов, Б. Коллас, О.С. Стоянова, Т.В. Теплова, Д. Ханн Е. Хілферт, У. Шарп. Серед вітчизняних вчених-економістів дослідження проводили Г.М. Азаренкова, О.В. Ареф'єва, О.Ф. Балацький, І.А. Бланк, В.М. Вовк, Я.В. Воловець, Ю.Н. Воробйов, С.О. Гуткевич, І.В. Зятковський, О.Ф. Іткін, І.Є. Мойсеєнко, О.В. Савчук, О.О. Терещенко, В.Г. Федоренко та ін. Проте, незважаючи на їхні численні розробки, невизначеними залишаються питання теоретико-методичного характеру, пов'язані з аналізом інвестиційної і фінансової діяльності підприємств як єдиного цілого та його впровадженням у практику менеджменту підприємств.

Метою статті є розкриття характеристики аналізу інвестиційно-фінансової діяльності у складі аналізу результатів господарювання підприємства, а також визначення основних його основних напрямів та етапів.

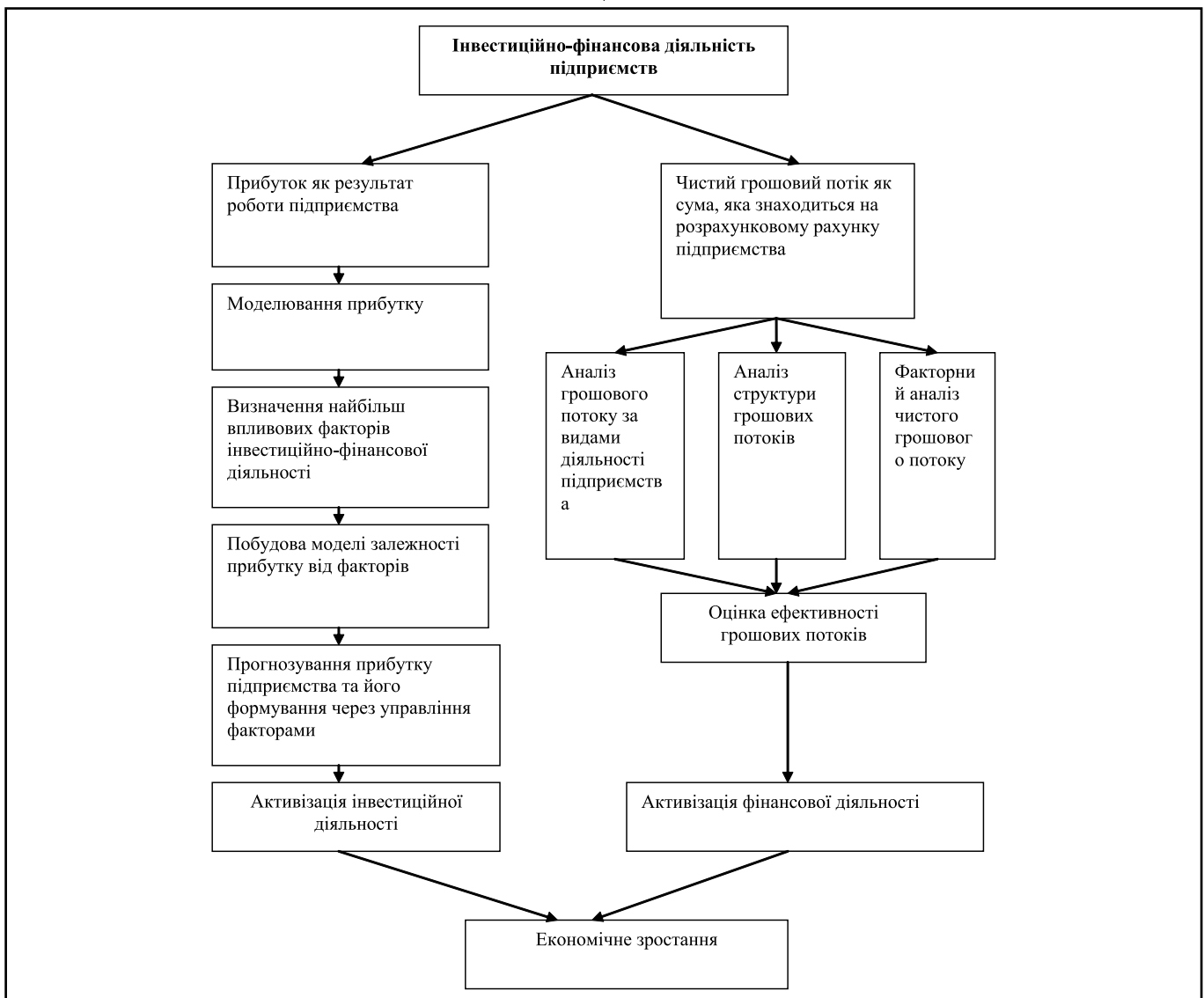
Виклад основного матеріалу. Більша частина інформації, використаної в аналізі, має форму показників, причому глибина аналізу та обґрунтованість висновків і заходів за його результатами значною мірою залежать від

добору показників. Показники можуть давати кількісні та якісні характеристики різних аспектів господарської діяльності підприємства або окремих економічних явищ і процесів залежно від мети і змісту аналізу, глибини вивчення відповідних об'єктів і процесів. В основі аналітичних висновків лежить відповідність фактичного результату діяльності підприємства його плановому або нормативному або нормативному значенню [1, 12].

Результатом інвестиційної діяльності є отриманий чистий грошовий потік від інвестиційної діяльності. Ефективність інвестиційної діяльності відображає ефективність інвестиційних проектів, що здійснюються підприємством у сфері реального та фінансового інвестування. Для визначення ефективності інвестиційної діяльності можна використовувати низку показників: термін окупності, чистий приведений дохід, коефіцієнт ефективності, індекс рентабельності і внутрішню норму доходності інвестицій. Перераховані методи мають позитивні і негативні риси, які необхідно враховувати при визначенні ефективності інвестиційної діяльності [11].

Результат фінансової діяльності полягатиме у забезпеченні необхідних обсягів фінансових ресурсів та проведенні комплексу заходів щодо укріплення фінансово-економічної стабільності підприємства з урахуванням організаційно-економічних особливостей підприємства на певному етапі життєвого циклу [7]. На ефективність фінансової діяльності впливає рентабельність операційної діяльності (оскільки остання визначає кредитний рейтинг підприємства), рівень концентрації власного і позикового капіталу, сила дії операційного важеля [4]. Інакше збільшення заборгованості, наприклад, може підвищити ризик погіршення ефективності діяльності підприємства, тому, здійснюючи фінансування, необхідно збільшувати частку позикового капіталу у тому випадку, якщо необхідні кошти вигідно отримати в кредит. В іншому випадку доцільніше віддавати перевагу фінансуванню діяльності за рахунок збільшення власного капіталу, зокрема статутного [8].

Методика аналізу інвестиційно-фінансової діяльності передбачає оцінку можливостей економічного зростання



Структурно-логічна схема аналізу інвестиційно-фінансової діяльності

підприємств і описується структурно-логічною схемою, наведеною на рисунку.

Відповідно до наведеної схеми (див. рис.) оцінка інвестиційно-фінансової діяльності може здійснюватись з позицій підтримання стабільності діяльності підприємства, а також з позицій його економічного зростання. Проте зауважимо, що стабільність не може розглядатися як стратегічна мета діяльності підприємства, оскільки в умовах конкуренції і ринкових відносин підприємства змушені постійно розвиватись і інтенсифікувати свою діяльність. Тому економічну стабільність ми розглядаємо як прояв економічного зростання у короткостроковому періоді.

Важливість аналізу прибутку зумовлено тим, що він є джерелом нарощування власного капіталу підприємства, виплат дивідендів власникам, створення фондів підприємства тощо. За величиною прибутку підприємства та ефективністю використання визначається його рейтинг, а зростання прибутку визначає потенційні можливості підприємства, підвищує ступінь його ділової активності. Прибуток є інструментом управління діяльністю підприємства, оскільки на основі результатів аналізу прибутковості приймаються управлінські фінансові рішення, спрямовані на підвищення ефективності суб'єкта господарювання. Прибуток є якісним показником, оскільки його величина відображає зміну доходів підприємства, обсяг витрат, рівень використання ресурсів, пов'язаних з його діяльністю. Отже, прибуток синтезує всі сторони діяльності підприємства та відображає її ефективність [5].

Грошовий потік характеризує ступінь самофінансування підприємства, його фінансову силу, фінансовий потенціал, дохідність. На статичному рівні грошовий потік – це кількісний вираз грошей, що є у розпорядженні суб'єкта (підприємства або особи) в даний конкретний момент часу – «вільний резерв». Для інвестора грошовий потік – очікуваний у майбутньому дохід від інвестицій (з урахуванням дисконту). З погляду керівництва підприємства, на динамічному рівні грошовий потік є планом майбутнього руху грошових фондів підприємства в часі або зведенням даних про їх рух у попередніх періодах. У кожному випадку грошовий потік означає фактичний рух фінансових коштів [9].

Метою аналізу грошових потоків підприємства є прискорення руху грошових коштів і підвищення на цій основі оборотності активів і капіталу, а також забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Організаційно-інформаційна модель аналізу грошових потоків передбачає визначення мети і завдань, суб'єктів і об'єктів дослідження, системи показників, інформаційного та методичного забезпечення аналізу. Методика аналізу інвестиційно-фінансової діяльності підприємства в умовах застосування сучасних інформаційних технологій, ґрунтується на

визначенні основних елементів процесу дослідження руху грошових коштів і таких його наслідків, як зміна абсолютної величини і структури економічного потенціалу підприємства, його фінансової стійкості та платоспроможності.

Висновки

Запропоновані напрями і показники аналізу інвестиційно-фінансової діяльності підприємств дозволяють сформувати висновки про результати її здійснення з позицій отримання максимальної ефективності та створення системи менеджменту підприємств, орієнтованої на досягнення економічного зростання підприємств.

Література

1. Абрютіна М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятий: учеб.-практ. пособие / М.С. Абрютіна, А.В. Грачев. – М.: Дело и Сервис, 1998. – 256 с.
2. Анализ и обоснование хозяйственных решений: монография / Б.И. Майданчик, М.Г. Карпунин, Я.Г. Любинецкий и др. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 136 с.
3. Ареф'єва О.В. Управление потенциалом развития промышленных предприятий: монография / О.В. Ареф'єва, О.В. Коренков. – К.: Грот, 2004. – 200 с.
4. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов. – 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 208 с.
5. Иваниенко В.В. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.В. Иваниенко. – 2-е изд. – Х.: Издательский Дом ИНЖЕК, 2003. – 176 с.
6. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная практика: пер. с англ. / У. Кинг, Д. Киланд; под. ред. Г.Б. Кочеткова. – М.: Прогресс, 1982. – 397 с.
7. Методика проведения углубленного анализа финансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій: Затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутства від 27 черв. 1997 р. // Держ. інформ. бюл. про приватизацію. – 1997. – №12. – С. 4–7.
8. Станиславчик Є.Н. Основы финансового менеджмента: монография / Є.Н. Станиславчик. – М.: Ось-89, 2001. – 127 с.
9. Стацук О.В. Грошові потоки в інвестиційній діяльності підприємств // Фінансова система України. – Острог, 2006. – Вип. 8. – С. 488.
10. Теплова Т.В. Финансовые решения: стратегия и тактика: учеб. пособие / Т.В. Теплова. – М.: Магистр, 1998. – 263 с.
11. Шарп У.Ф. Инвестиции: пер. с англ. / У.Ф. Шарп, Г. Дж. Александер, Д.В. Бэйли. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 1024 с.: ил. – Пер. изд.: Investments / W.F. Sharpe, G.J. Alexander, J.V. Bailey. – 5. ed. – Englewood Cliffs, 1995.
12. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: монография / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 172 с.

Взаємодія лізингових компаній з банківськими установами щодо інвестиційного забезпечення відтворення економіки

Досліджено різні форми залучення інвестиційних ресурсів для активізації структурних перебудов в Україні. Окремлено перспективи розвитку ринку лізингу за участю банків.

Исследованы разные формы привлечения инвестиционных ресурсов для активизации структурных преобразований в Украине. Очерчены перспективы развития рынка лизинга с участием банков.

In the article different forms of the investment recourses are researched. The prospects of the further development of leasing market with the bank' participation are outlined.

Постановка проблеми. Залучення різних джерел фінансування інвестиційних процесів є головним питанням сьогодення. Однією з нових форм фінансування є лізинг, який, з одного боку, дозволяє залучати вільні грошові фінансові ресурси, з іншого – є механізмом оновлення основних фондів. В Україні найбільшим розвинутим сегментом на ринку інвестицій є банківсько-кредитний, який, на жаль, на даному етапі не забезпечує належний рівень фінансування довгострокових інвестиційних проектів. Виходячи з цього доцільним було залучення банків до інвестування поряд з лізинговими компаніями для ефективної акумуляції інвестиційних ресурсів та активізації структурних перебудов в Україні.

Актуальність поглиблення наукових досліджень щодо розробки ефективних механізмів та фінансових технологій співпраці банків з лізинговими компаніями підтверджується підписанням Меморандуму 28 лютого 2009 року між асоціацією «Українське об'єднання лізингодавців» та Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України щодо проведення спільних заходів, поширення кращої світової практики лізингових послуг, а також удосконалення нормативної бази для визначення статусу, повноважень та посилення захисту учасників лізингового ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значні наукові здобутки щодо дослідження інвестиційно-посередницької ролі банків представлені в роботах Т. Васильєвої,

О. Васюренка, О. Вовчак, А. Кузнєцової, Я. Карпи, Б. Луціва, А.А. Пересади, С. Леонова та ін. Шляхи пошуку нових джерел інвестування запропоновані в роботах В.С. Захаріна, В. Попова. Проблематика розвитку лізингового ринку активно досліджується різними науковцями, зокрема в роботах О.І. Васильчишина, В.А. Горьомкіна, О.О. Ляхової, О.Л. Дорош.

Незважаючи на велику кількість наукових досліджень щодо діяльності банків та лізингових компаній на інвестиційному ринку, на жаль, у переважній більшості наукових робіт цих посередників розглядають відокремлено: банки – як лідерів ринку капіталу, а лізингові компанії – як незначного учасника інвестиційного ринку. У вітчизняній економічній літературі недостатньо уваги приділено розробці комплексної стратегії співпраці, в той час як розвиток синергетичних форм взаємодії «банки – лізингові компанії» набуває все більшої актуальності.

Метою статті є дослідження взаємодії банків з лізинговими компаніями на інвестиційному ринку з метою розширення обсягів інвестиційних ресурсів для відтворення основних фондів в реальному секторі економіки України. Для вирішення цього були поставлені наступні задачі: оцінити існуючий стан відтворення основного капіталу; проаналізувати тенденції на ринку лізингових послуг; визначити перспективи співпраці лізингових компаній та банківських установ.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні Україна позбавлена достатніх інвестиційних можливостей для структурної перебудови економіки, в тому числі для оновлення основних фондів. У даній економічній ситуації для активізації інвестиційного процесу необхідно використання всіх можливих методів та інструментів залучення інвестицій, серед яких є лізинг. Основна мета лізингу – це вкладання тимчасово вільних ресурсів в довгострокові об'єкти. До такої форми фінансування своїх активів звертається велика кількість суб'єктів підприємницької діяльності. В реальних інвестиціях лізинг – це механізм оновлення основних фондів. Про недостатність інвестиційного капіталу в сучасних умовах свідчать дані табл. 1.

Таблиця 1. Інвестиції в основний капітал в економіку України

	1990	1995	2000	2002	2004	2005	2006	2007	2008
млн. грн.									
Інвестиції в основний капітал	31114	937816	23629	37178	75714	93096	125254	188486	233081
Індекси інвестицій в основний капітал: % до 1990 року	100,0	29,1	25,2	33,1	55,7	56,8	67,6	87,7	
% до попереднього року	101,9	71,5	114,4	108,9	128,0	101,9	119,0	129,8	97,4

Складено автором на основі джерел [1, 2].

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

У 2000–2007 роках темпи зростання інвестицій в основний капітал були досить високими. Високий показник зафіксовано в 2004 році – 128% від попереднього, а у 2007 році – 129,8%, що в умовах нестабільної економічної ситуації є достатнім. І незважаючи на темпи обсягів капітальних вкладень в основний капітал досі не вдалося відновити процеси інвестування на рівні 1990 року. Таким чином, при позитивних тенденціях до 2008 року не можна стверджувати, що показники інвестиційної діяльності повністю забезпечували модернізацію економіки. Наприкінці 2008 року ситуація змінилася докорінним чином. Протягом дев'яти місяців 2008 року зберігалася позитивна тенденція щодо приросту інвестицій – індекс січня–вересня становив 104,7% до аналогічного періоду 2007 року. Але в 2008 року уповільнилися темпи вкладання інвестицій в основний капітал, що відразу відобразилось на підсумку всього року.

Таким чином, завдання щодо пошуку нових форм інвестування є дуже актуальною для більшості промислових підприємств. Тому лізинг може стати альтернативою оновлення основних засобів. З одного боку, лізинг є елементом інвестиційного процесу, одним з фінансових інструментів, що використовується в економіці розвинутих країн. Адже в багатьох країнах світу значну частину інвестицій складають саме інвестиції, що пов'язані з лізингом. Так, в Чехії ринок лізингових послуг становить – 4,78% ВВП, в Естонії – 5,38%, в Угорщині – 4,7%, в Росії – 1,1%, в Україні – 0,63% [3].

З іншого боку, застосування традиційних інструментів не може задовольнити всі потреби українських підприємств в фінансуванні. Тому в Україні в кінці 1990-х років почався розвиток лізингових послуг.

У світі початок діяльності лізингових компаній припадає на середину ХХ сторіччя. Так, перша лізингова компанія United State leasing corporation з'явилася у США в 1952 році в Сан-Франциско. В Європі першою лізинговою компанією була німецька компанія з Дюссельдорфу Lione leasing GmbH, рік заснування – 1962. Дуже скоро інтерес до даного виду підприємницької діяльності проявляли банки. У 1960–1970-х роках укладені перші договори фінансової оренди, як одного з видів лізингу.

В Радянському Союзі першими серед лізингового бізнесу були зовнішньоторговельні об'єднання: «Автоекспорт», «Машиноекспорт», «Трактороекспорт» [4]. Проте лізинг не набув широкого поширення: експортний лізинг використовувався як засіб одноразової розміщення за кордоном

спільним підприємствам, низька конкурентоспроможність радянської техніки і низький розвиток сервісу; відсутність у лізингоотримувачів самостійності у зовнішньоекономічній діяльності, нормативно-правове забезпечення та регулювання лізингової діяльності було недостатнім.

В Україні до 1997 року лізингова діяльність здійснювалась відповідними положеннями Цивільного кодексу, Законом «Про оренду державного та комунального майна». Особливістю лізингових операцій до 1997 року було те, що лізингом займалися або банки, або бази постачання. У грудні 1997 року прийнято базовий Закон «Про лізинг». В Україні діяльність лізингових компаній регулюється Законом України «Про фінансовий лізинг». Згідно із закону [5] фінансовий лізинг або інвестиційний лізинг – це форма лізингу, за якою лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоотримувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоотримувачеві на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі).

Отже, лізингова компанія забезпечує рух інвестиційних ресурсів від лізингоотримувача та спрямовує і перерозподіляє вільні грошові кошти між усіма учасниками процесу, при цьому залучає страхові компанії для перерозподілу ризиків та банки для підвищення рівня ліквідності. Якщо для банків та страхових компаній переваги в даному співробітництві – це отримання доходу, то для підприємств – крім всього ще і можливість придбання на вигідних умовах продукції, для підприємства-виробника – забезпечення каналу збуту. Важливість цієї взаємодії полягає в основній функції лізингових компаній – пошук та залучення вільних інвестиційних ресурсів. Саме тому лізингові компанії є важливими посередниками на ринку інвестиційних послуг та мають стати повноцінними учасниками інвестиційного процесу.

Другою хвилею розвитку ринку лізингових послуг можна назвати 2005 рік, коли динамічно розвивався ринок банківських послуг. У цей період часу почався процес створення афільованих лізингових компаній при банківських структурах. Тому на кінець 2008 року ринок лізингу в Україні збільшився в декілька разів, що продемонстровано в табл. 2.

За останні роки лізинг набув поширення, і хоча за 2009 рік можемо констатувати значне зменшення обсягів укладених лізингових угод на 8,7 млрд. грн. у порівнянні з аналогічним періодом 2008 року, але намітилися позитивні тенденції – за другий квартал 2009 року на ринку лізингу

Таблиця 2. Обсяг розвитку ринку лізингу та ринку банківських послуг в Україні в 2005–2008 роках [3, 6]

Роки	Кредитно-інвестиційний портфель банків, млрд. грн.	Портфель угод лізингових компаній, млрд. грн.	Темп зростання кредитно-інвестиційного портфеля банків, %	Темп зростання портфеля угод лізингових компаній, %
2005	148,875	2,4	–	–
2006	252,623	4,9	170	204
2007	462,149	20,2	183	412
2008	759,686	28,5	164	141

було укладено 1034 контракти, що на 82,69% більше, ніж в першому кварталі, а саме – 573,2 млн. грн. [7].

На 1 січня 2007 року у структурі фінансування лізингових операцій в Україні частка банківських кредитів становила 70%. У банківському секторі надавалися кредитні ресурси до того моменту, поки на світових фінансових ринках було досить цих ресурсів. Ситуація змінилася на початку 2009 року, коли вітчизняні банки припинили свою діяльність як основних постачальників ресурсів в економіку, що відразу відчували і лізингові компанії, що демонструє табл. 3.

На даний момент часу окремі комерційні банки мінімізували свою кредитну діяльність, що відразу позначилось на інвестиційному секторі та реальній економіці. Зрозумілим є, що ні банківський сектор, ні окремі лізингові компанії не в змозі забезпечити потребу українських підприємств щодо фінансування з причин:

- після кризи 2008–2009 років в Україні почалися процеси ліквідації та рекапіталізації банківських установ. Як наслідок, на початку 2009 року декілька комерційних банків були не в змозі розраховуватися по своїм зобов'язанням;

- банки на даному етапі мають недостатні довгострокові фінансові ресурси;

- для оновлення зношених основних фондів в Україні потрібні інвестиції. По оцінкам незалежних експертів [8], Україна потребує щонайменше \$172 млрд. інвестицій в основні засоби з метою їх оновлення. Адже рівень зносу основних засобів в Україні нині становить у середньому 50%, а в сільському господарстві, промисловості, будівництві, водному і авіаційному транспорті, соціальній сфері – 60% та більше відсотків (сюди входить як рухоме, так і нерухоме майно);

- тенденція щодо зменшення інвестування банківських ресурсів в основний капітал, що продемонстровано в табл. 4.

Отже, можемо констатувати, що координованість дій учасників інвестиційного процесу необхідна для посилення координації інвестиційних потоків в економіку, в даному випадку – співпраця лізингових компаній та банківських установ може бути перспективним напрямком для всіх учасників процесу – банків, лізингових компаній та підприємств.

Саме за кордоном була введена практика, коли лізингові компанії звертаються до банків для випуску облігацій та євробондів. Так, у 2007 році в Росії в результаті взаємодії лізинго-

вої компанії «Магістраль Фінанс» та інвестиційного банку «КИТ Фінанс» була проведена сек'юритизація лізингових зобов'язань і отримати достатній обсяг фінансових ресурсів – 12,57 млрд. рос. рублів під заниженою ставкою 7,875% (середня ставка на банківські кредити становила 14%). Схема полягала в тому, що було зібрано в єдиний пул зобов'язання за договорами лізингу Російської залізниці та перепродати їх іноземній компанії – Red Arrow International Leasing PLC, яка виступала як емітент облігацій [10]. Отже, даний механізм поки ще не був апробований вітчизняними лізинговими компаніями з банками для залучення більш дешевих ресурсів.

Однією з практик в Україні може стати досвід Польщі, де лідерами в лізинговому бізнесі є спеціалізовані компанії, які підконтрольні банкам. Виділимо основні причини створення лізингових компаній при потужних банках: падіння платоспроможності підприємств; криза в інвестиційній сфері; складна ситуація на світових фінансових ринках; недоступність до вітчизняних банківсько-кредитних ресурсів. Тому прогнозованим стало те, що лізингові компанії зацікавлені в створенні інвестиційних груп разом з більш потужними інвестиційними посередниками, а саме з банками. Така форма організації має ряд суттєвих переваг.

Розглянемо взаємодію банків та лізингових компаній, яка має ряд суттєвих переваг саме для лізингових компаній:

- 1) лізингова фірма, що створена банком, отримує можливість залучати пільгові кредити для розширення своєї діяльності, по яким фінансується і інша власна діяльність банківської установи;

- 2) управляти ліквідністю. Для спеціалізованих лізингових компаній особливо актуальним є ризик ліквідності, так як оборотність фінансування в лізингу досить складна для прогнозування. В банку, для якого лізинг – не основний вид діяльності, ризики ліквідності створеної при банківській структурі компанії покриваються ліквідними активами банку;

- 3) банки мають великі можливості щодо встановлення справжньої платоспроможності лізингоотримувача, що дозволяє лізинговій фірмі приймати виважене рішення щодо клієнта на підставі більш достовірної інформації.

У межах банківсько-лізингового бізнесу банківські установи отримують такі переваги:

Таблиця 3. Динаміка банківських кредитів у загальній структурі фінансування лізингових угод у 2005–2008 роках [7]

Роки	Частка банківських кредитів у загальній структурі фінансування лізингових угод, %
2005	67,20
2006	71,90
2007	70
2008	47,10

Таблиця 4. Інвестиції банків в основний капітал [9]

Обсяги банківських інвестицій в основний капітал	Роки									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
У фактичних цінах, млн. грн.	391	1400	1985	4196	5735	13740	19406	31182	21421,8	
У % до загального обсягу	1,7	4,3	5,3	8,2	7,6	14,8	15,5	16,6	15,6	

Таблиця 5. Лідери на ринку лізингових послуг [7]

№	Назва лізингової компанії	Портфель лізингових угод станом на 31.12.2008 р., млн. грн.
1	ПП «ВТБ Лізинг Україна»	5746,98
2	ТОВ «Райффайзен Лізинг Аваль»	1879,99
3	ТОВ «УніКредит Лізинг»	1646,10
4	ТОВ «Хьюпо Альпе Адрія Груп»	716,44
5	ТОВ «ІНГ Лізинг Україна»	625,86
6	ТОВ «Євро Лізинг»	582,53
7	ТОВ «Ласка Лізинг»	514,00
8	ТОВ «СГ Еквіпмент Лізинг Україні»	486,88
9	ТОВ «Перша лізингова компанія – ALD Automotive»	427,70
10	ТОВ «VAV Лізинг»	423,00

– лізинг є досить вигідним інструментом для більшості банків, оскільки під лізинговими операціями слід розуміти використання короткострокових або середньострокових кредитних ресурсів;

– для багатьох банків розроблена окрема стратегія щодо лізингового бізнесу, оскільки обсяги кредитування децю знизились за останній рік, тому лізинг може стати тим інструментом, в якій банки може направляти тимчасово вивільнені короткострокові ресурси при досить високій дохідності;

– в заставу до банку потрапляють предмет лізингу, майнові права на лізингові платежі за договором лізингу;

– лізингова компанія виконує ряд обов'язків, а саме: здійснює аналіз кредитоспроможності, займається низкою технічних питань;

– ризики банки поділяють з лізинговими компаніями, які фінансують за рахунок власних коштів від 5 до 50% від суми кожного проекту;

– збільшення клієнтської бази та нарощування кредитного портфелю.

Одним із перших банків, що створив підконтрольну собі лізингову компанію, був АКБ «Україна». У 1996 році розпочав свою діяльність фінансово-лізинговий дім «Україна» для надання послуг на ринку лізингового кредитування [11].

Про інтерес вітчизняних банківських установ до створення афільованих лізингових компаній на даному етапі говорить той факт, що провідні лізингові компанії є підконтрольні різним банківським групам, що демонструє табл. 5.

Висновки

На сучасному етапі розвитку економіки майже відсутні передумови для залучення інвестиційних ресурсів, насамперед для відтворення основних фондів. Тому лізинг є інвестиційним механізмом оновлення основних засобів, який у всьому світі використовується банками як різновид фінансової послуги і в той же час є самостійною галуззю небанківського фінансування. Практика доводить, що ефективна взаємодія між банками та лізинговою компанією приносить економічну вигоду банкам, лізинговим компаніям та країні в цілому. А в умовах фінансових кризових явищ, створення вигідних тандемів між різними учасниками інвестиційного призведе лиш до позитивних результатів. У наступні роки можемо спрогнозувати, що кількість не-

залежних лізингових компаній буде зменшуватися, а на їх місце прийдуть інвестиційні групи, до складу яких будуть входити банки та лізингові компанії. Серед перспективних напрямків співпраці банків та лізингових компаній відмітимо секьюритизацію лізингових зобов'язань та випуск облігацій.

Література

- Захарін С. Інвестиційне забезпечення відтворення основних фондів / С. Захарін // Економіка України. – 2007. – №5. – С. 43–51.
- Інвестиції в основний капітал за 2000–2008 роки [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Результати дослідження ринку лізингу України – 2007 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт асоціації «Українське об'єднання лізингодавців». – Режим доступу: <http://www.leasing.org.ua/ua/news/?pid=872&print=1>
- Дорош О.Л. Небанківські фінансові інститути в економічній системі України: дис... кандидата екон. наук: 08.01.01 / Дорош Оксана Львівна. – Львів, 2003. – 212 с.
- Про фінансовий лізинг: Закон України від 16 січня 2003 року №1381-IV // Відомості Верховної Ради. – 2004. – №15. – С. 231.
- Структура кредитно-інвестиційного портфелю на 01.01.2009 р. [Електронний ресурс] / Асоціація українських банків. – Режим доступу: http://www.aub.com.ua/ua/2008.html?_m=publications&_t=rec&id=14717
- Новини ринку лізингу [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців». – Режим доступу: <http://www.leasing.org.ua/ua/news>.
- Зав'ялова І.А. Стан та перспективи розвитку лізингового ринку в Україні / І.А. Зав'ялова, О.М. Фесик, С.В. Іванова // Наукові інтернет-конференції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/zavyalova-ia-fesik-om-ivanova-sv-stan-ta-perspektivi-rozvitku-lizingovogo-rinku-v-ukrayini>
- Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2000–2008 роки [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- Логвинова Н. Банк и лизинговая компания – брак по расчету / Н.Логвинова // Банковское обозрение. – 2007. – №3. – С. 100–105.
- Безклубна Н.Л. Роль банків у сфері лізингу та причини його стримування в Україні / Н.Л. Безклубна // Економіка та держава. – 2007. – №1. – С. 36–37.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Т.А. ГОВОРУШКО,
д.е.н., Національний університет харчових технологій

Концепція фінансового забезпечення малих промислових підприємств

Розглянуто проблему фінансового забезпечення малих промислових підприємств. Запропоновано концепцію, що дозволить посилити роль самофінансування і кредитного фінансування як основи фінансового забезпечення малих промислових підприємств.

Рассмотрена проблема финансового обеспечения малых промышленных предприятий. Предложена концепция, которая позволит усилить роль самофинансирования и кредитного финансирования как основы финансового обеспечения малых промышленных предприятий.

The problem of the financial providing of small industrial enterprises is considered. Conception which will allow to strengthen the role of self-finance and credit financing is offered, as bases of the financial providing of small industrial enterprises.

Постановка проблеми. Нині як перед підприємцями-початківцями, так і перед досвідченими бізнесменами постає одна і та ж проблема: де взяти капітал для започаткування чи розширення бізнесу? В практичному аспекті ця проблема є дуже актуальною. Варто зауважити, що достатня кількість відомих науковців висловили не одну думку і пропозицію щодо її вирішення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Додіально згадати таких науковців, як З.С. Варналій, В.Н. Парсяк, В.К. Збарського та інші. Проте практика є суворою. Так, заходи Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні протягом останніх років фінансуються лише на 1,8 млн. грн. Рівень податкового навантаження на суб'єкти господарювання в Україні залишається одним із найвищих у світі. Незважаючи на постійно декларований пріоритет здійснення заходів фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малих підприємств, їхня потреба у дешевих кредитних ресурсах досі залишається незадоволеною. Підприємці стикаються із бюрократичними перепонами при отриманні кредитів, у зв'язку з відсутністю надійної кредитної історії та матеріальної застави для забезпечення повернення отриманих коштів, невмінням розробити необхідну документацію, у тому числі техніко-економічне обґрунтування проекту, бізнес-плану тощо. Таким чином складається «зачароване коло», з якого малим підприємствам досить складно вибратися.

Усі вище наведені аргументи підкреслюють необхідність розробки концепції фінансового забезпечення малих промислових підприємств, основою якої є самофінансування і кредитне фінансування, що і є **метою статті**.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити завдання, що стосуються виявлення сутності фінансового механізму як теоретичної категорії і його складників. У процесі роботи використовувалися діалектичний і абстрактно-логічний методи наукового пізнання.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий механізм – це складне фінансове явище, що формується на різних рівнях соціально-економічної організації суспільства. На більш високому рівні фінансовий механізм є системою фінансових відносин, які виникають на стадії формування, розподілу і перерозподілу ВВП з приводу створення, акумуляції і використання фінансових ресурсів.

На менш високому рівні фінансовий механізм є системою нормативно-правових актів, що регулюють фінансові відносини. Елементами фінансового механізму потрібно визнати фінансові відносини, фінансові важелі, що приводяться в дію відповідними фінансовими методами, фінансові інструменти, правове, нормативне та інформаційне забезпечення.

Механізм фінансового забезпечення малих промислових підприємств можна трактувати як сукупність методів, важелів, інструментів і форм прояву, створення і використання фінансових ресурсів, за допомогою яких забезпечуються процеси ефективного розвитку малих підприємств.

Залежно від джерел фінансування виділимо три основні групи джерел фінансових ресурсів: власні (частина чистого прибутку, що спрямовується на виробничий розвиток, амортизаційні відрахування, страхове відшкодування збитків, викликаних втратою майна, реінвестована шляхом про-

дажу частина основних фондів); позичкові (довгострокові кредити банків та інших кредитних структур; емісія облигацій компанії, цільовий державний кредит, податковий інвестиційний кредит тощо); залучені (емісія акцій, інвестиційних сертифікатів, внесок сторонніх інвесторів у статутний фонд, безоплатно надані державними й комерційними структурами кошти) [2, с. 134].

Кожен вид фінансових ресурсів має свої особливості, переваги і недоліки, що певним чином впливають на процес функціонування суб'єктів підприємницької діяльності. У різні моменти часу, у силу різних обставин величина кожного джерела фінансування і його частка в загальному обсязі фінансових ресурсів різні.

Розгорнута характеристика методів фінансування з виділенням переваг і недоліків наведена у таблиці.

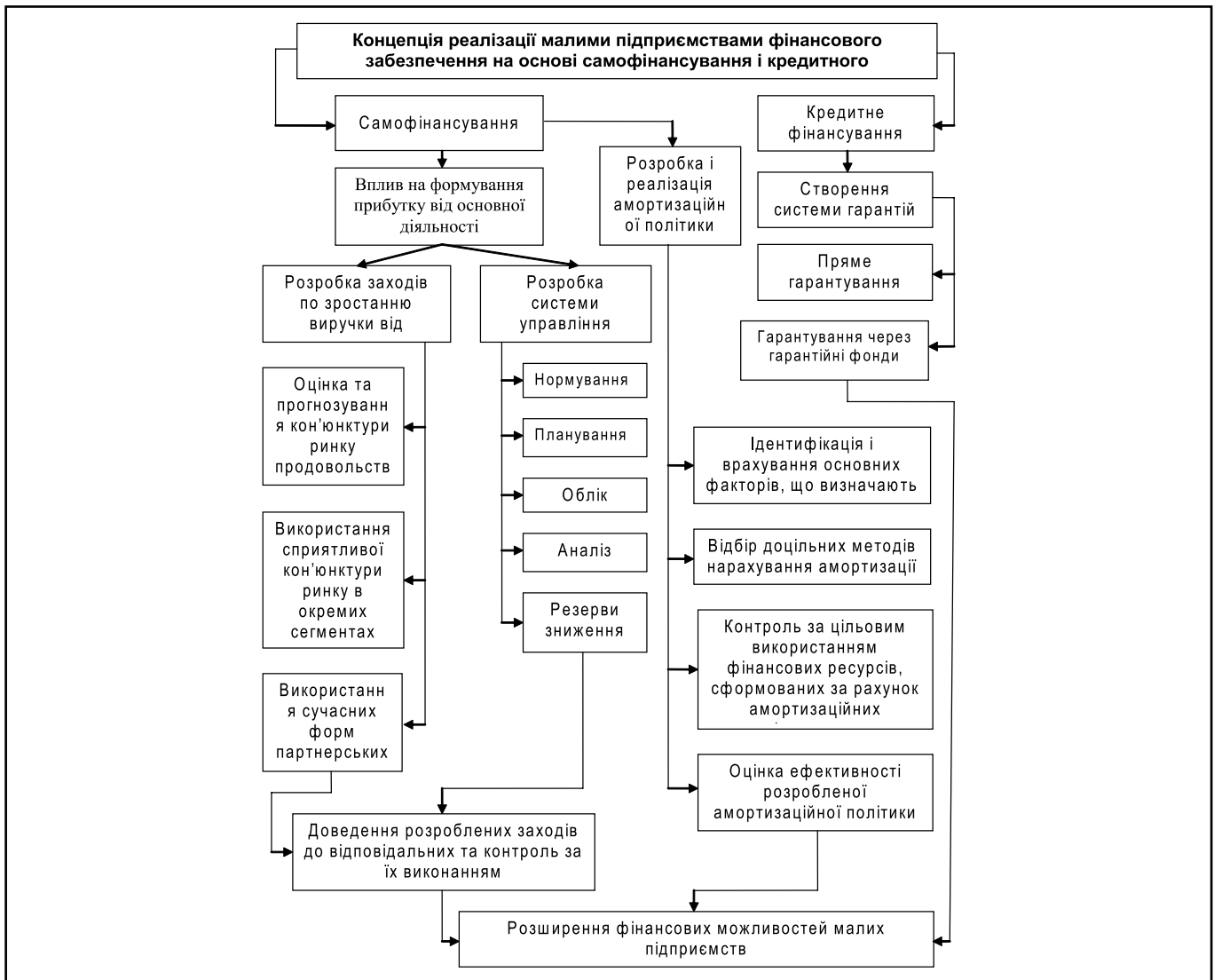
Усі методи фінансування відрізняються ступенем ризику їх використання. Кожен метод фінансування має свої переваги і недоліки, і вибір того чи іншого методу є справою власника.

З метою з удосконаленням якості структурних складових фінансового механізму малих підприємств звернемо увагу на аспект єдності джерел і методів фінансування і сформулюємо своє концептуальне бачення на фінансове забезпечення малих підприємств (див. рис.).

Для малих промислових підприємств найбільш доступним є використання власних джерел фінансових ресурсів і такий метод, як самофінансування за рахунок чистого прибутку підприємства, амортизації, що є джерелом відновлення основних фондів підприємства, прихованого фінансування.

Порівняльна характеристика методів фінансування [3]

Назва методу	Переваги	Недоліки
Самофінансування	Простота і доступність, збереження управління в руках первинних засновників, відсутність необхідності виплати відсотків	Обмежений обсяг залучення, обмежений зовнішній контроль за ефективністю діяльності
Акціонування	Можливість додаткового залучення капіталу; невиплата дивідендів у випадку фінансових ускладнень	Розпорошення управління компанією серед акціонерів; необхідність сплати податку на дивіденди
Кредитне фінансування	Збільшення потоку використовуваних фінансових ресурсів; зовнішній контроль за ефективністю діяльності; зростання виробничого потенціалу	Складність залучення і оформлення; вимагає сплати позичкового відсотка; ризик невиплати відсотків і банкрутства
Емісія облигацій і випуск у обіг довгострокових зобов'язань	Збереження управління підприємством; можливість довгострокового погашення; викуп більш дешевими грошима (вплив інфляції)	Ризик непогашення заборгованості та банкрутства; обмежений обсяг залучення
Змішане фінансування	Можливість ефективного комбінування відповідно до форм і видів інвестування, стадій життєвого циклу та вимог стратегії розвитку, що реалізується	Складність розрахунку прибутковості капіталу та визначення оптимальної структури капіталу
Кредитування на основі лізингових угод	Користування майном без відволікання фінансових ресурсів з обігу; зниження прибутку як об'єкта оподаткування;	Необхідність сплати більш високого позичкового відсотка порівняно з банківським кредитом
Комерційне кредитування	Легкість та мінімальна вартість залучення; відсутність вимог щодо забезпечення	Обмеженість обсягу залучення короткостроковість
Іпотечне кредитування	Сприятливі відсоткові ставки; доступність; довгостроковий графік платежів; мінімум фінансових втрат	Юридичне відчуження заставленої власності; високий ризик не викупу застави і її втрати
Емісія комерційних паперів	Відсоткова ставка нижче банківської	Необхідність високої довіри та забезпечення кредиторів



Структурно-логічна схема аналізу інвестиційно-фінансової діяльності

На сьогодні існує невисокий рівень рентабельності вітчизняних малих підприємств, а в деяких випадках і збитковість, що негативно впливає на величину власного капіталу. Відомо, що сума непокритого збитку вираховується при визначенні підсумку власного капіталу. В той же час власний капітал є основою для започаткування і продовження власної справи. Він є одним із найістотніших та найважливіших показників і виконує різні функції.

Тому ефективне управління прибутком та амортизаційними відрахуваннями на малому підприємстві будь-якого виду економічної діяльності є запорукою досягнення ним стратегічних і поточних цілей

Чистий прибуток підприємства будь-яких розмірів є важливим результативним показником діяльності і формується під впливом багатьох факторів, які необхідно врахувати та по можливості впливати на їх розвиток у поточній діяльності. Для збільшення розміру чистого прибутку малим підприємствам доцільно розробляти заходи по збільшенню виручки від реалізації продукції і заходи по скороченню витрат на виробництво та реалізацію продукції.

До заходів, пов'язаних з формуванням доходів та здійсненням витрат на виробництво та реалізацію продукції, можна віднести: оцінку та прогнозування кон'юнктури ринку продукції, що виготовляє підприємство; використання сприятливої кон'юнктури даного ринку в окремих його сегментах; підвищення рівня ділових зв'язків з партнерами; розробка системи управління витратами; доведення розроблених заходів до відповідальних та контроль за їх виконанням та ін.

Для підвищення ефективності управління амортизаційними відрахуваннями на рівні малого підприємства необхідно розробляти і реалізувати амортизаційну політику. Вона являє собою складову частину загальної політики формування власних фінансових ресурсів і полягає в управлінні амортизаційними відрахуваннями від використовуваних власних основних засобів і нематеріальних активів з метою їхнього реінвестування у виробничу діяльність.

Амортизаційна політика базується на встановлених державою принципах, методах і нормах амортизаційних відрахувань. Існуюча амортизаційна політика не сприяє, а, навпаки, протидіє накопиченню інвестиційних ресурсів. Амортизаційні

відрахування підприємства використовуються переважно для підтримки поточного фінансового стану.

Разом із тим кожне мале підприємство має можливість індивідуалізувати свою амортизаційну політику з огляду на конкретні умови, що визначають її параметри. Обґрунтоване впровадження на підприємствах зазначених заходів матиме позитивний ефект на збільшення розміру чистого прибутку підприємства, підвищення ефективності управління амортизаційними відрахуваннями і розширення можливостей малих підприємств щодо самоокупності і самофінансування.

Варто ще раз додатково зауважити, що власний капітал характеризується простотою залучення. Річ у тім, що рішення, пов'язані зі збільшенням частки власного капіталу у структурі капіталу, приймаються власником малого підприємства одноосібно, без необхідності отримання згоди інших суб'єктів господарювання, високою віддачею за критерієм норми прибутку на вкладений капітал. Оскільки у цьому випадку не потрібна виплата позикового відсотка. Знижується також ризик небезпеки фінансової нестійкості і банкрутства підприємства.

Одночасно у використанні власного капіталу є ряд недоліків. Зокрема, обмежений обсяг залучення, а відповідно і менші можливості істотного розширення підприємницької діяльності при сприятливій кон'юктурі ринку; невикористана потенційна можливість приросту рентабельності власного капіталу шляхом залучення ресурсів позикового капіталу.

У свою чергу, позичковому і залученому капіталам властиві такі позитивні особливості: збільшення фінансового потенціалу малого підприємства; можливість збільшення приросту рентабельності власного капіталу за рахунок забезпечення розширеного відтворення. Одночасно у використанні позикового і залученого капіталів мають місце негативні сторони: складність залучення засобів, оскільки це залежить від рішення кредиторів, які при будь-яких незадовільних обставинах взагалі можуть відмовити підприємству в таких засобах: необхідність надання відповідних гарантій або застави; зниження норми прибутку активів тощо.

Мале підприємство, яке вміло використовує позичковий і залучений капітал (нарівні з власним), має більш високий фінансовий потенціал свого розвитку і можливість приросту рентабельності власного капіталу, але й може втратити свою фінансову стійкість.

З точки зору забезпечення малих промислових підприємств позичковим капіталом варто ще раз звернути увагу на світовий досвід у частині залучення переваг гарантійного кредитування.

На жаль, в Україні не вдалося налагодити роботу кредитно-гарантійної установи (далі – КГУ), створеної Указом Президента України №246/99 від 20 вересня 1999 року «Про створення кредитно-гарантійної установи з підтримки малого та середнього підприємництва» [2].

Серед основних завдань, що висувалися перед КГУ, були надання кредитів (у тому числі й мікропозик) суб'єктам господарської діяльності переважно виробничій сфери, а також

консультаційних та інших послуг. Крім того, КГУ мала виступати гарантом повернення кредитів, що планувалося надавати українськими та іноземними банками, іноземними інвесторами, спеціалізованими фондами для реалізації програм та проектів у сфері малого бізнесу. В складі засновників КГУ від імені держави виступав Український фонд підтримки підприємництва, а також ще 38 організацій. Це банки, підприємства, іноземні компанії. Повний статутний фонд КГУ становив 201 млн. грн., частка держави – 50 млн. грн. Отже, КГУ створювалася як недержавна структура, що мала виконувати як кредитні, так і гарантійні операції.

Діяльність ЗАО «Кредитна гарантійна установа» з точки зору реалізації гарантійних механізмів повернення кредитних ресурсів мала б забезпечити поштовх до збільшення вкладень кредитно-фінансових структур у виробництво саме у сфері малого бізнесу. Проте Президент України скасував свій указ від 20.09.99 р. «Про створення кредитно-гарантійної установи з підтримки малого та середнього бізнесу» у зв'язку з неефективністю її діяльності та систематичним невиконанням нею статутних завдань.

На наш погляд, необхідність формування системи гарантій не втратила своєї актуальності по сьогодні і зумовлена рядом причин, які повністю віддзеркалюють ситуацію, що склалася. На жаль, малі підприємства в переважній своїй більшості не володіють суттєвим майном та ресурсами, що можуть розглядатися як предмет застави. Банки віддають перевагу кредитуванню великих підприємств. Ця група позичальників є більш дешевою в обслуговуванні порівняно з кредитуванням (мікрокредитуванням) малого бізнесу.

Умовно кредитування через КГУ можна поділити на пряме гарантування і гарантування через гарантійні фонди.

Пряме гарантування передбачає надання гарантій та поручительств за суб'єктів підприємництва перед комерційними банками та інвесторами за рахунок власного капіталу та за рахунок власних активів.

Другим напрямом системи гарантування є створення гарантійного фонду. Активи гарантійного фонду можуть формуватися як споживачами фінансових ресурсів (клієнтами гаранта), так і утримувачами гарантій – замовниками виробничих програм, банками, інвесторами тощо.

Отримати фінансування під забезпечення активами гарантійного фонду можуть як учасники гарантійного фонду, так і сторонні компанії. Умовою надання стороннім компаніям засобів на реалізацію того чи іншого проекту може бути як класичне забезпечення виконанням зобов'язань, так і закріплення певної частки (не менше 51% статутного капіталу) у власності гаранта на весь термін фінансування. Така практика, з одного боку, посилить контроль за витрачанням позичених коштів, а з іншого – дасть змогу гарантові впливати на виконання проекту у випадку загрози його невиконання.

Таким чином гарантійна установа виконує функції управління активами гарантійного фонду; розподілу фінансових ресурсів; гарантування зобов'язань позичальників перед

кредиторами; «оптового» покупці фінансових ресурсів на фінансовому ринку.

Висновки

Наведена концепція фінансового забезпечення малих підприємств у сфері основного виробництва базується на посиленні ролі самофінансування і використання переваг кредитного фінансування з метою максимізації рентабельності власного капіталу малого підприємства. Відкрити шлях до кредитного фінансування дозволить національна система гарантій. Результатом можна вважати відродження внутрішнього виробництва за рахунок використання переваг малих промислових підприємств.

Література

1. Говорушко Т.А. Малий бізнес.: Навч. посіб. / Т.А. Говорушко, О.І. Тимченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 194 с.
2. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку: Монографія. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – С. 134.
3. Стратегічне управління організаційними перетвореннями на промислових підприємствах / В.С. Пономаренко, А.М. Золотарьов, О.М. Ястремська та ін.; Ред. В.С. Пономаренко. – Х.: ХНЕУ, 2005. – 452 с.
4. Указ Президента України «Про концепцію вдосконалення державного регулювання господарської діяльності» №816/2007 від 3.09.2007 р.

О.М. КИСЕЛЬОВА,
д.е.н., НДІ

Спеціальні режими оподаткування в аграрному секторі

Стаття присвячена проблемам винайдення ефективних та прозорих механізмів підтримки розвитку агропромислового сектору України.

В статье раскрываются проблемы, связанные с оптимизацией финансовой поддержки аграрного сектора в Украине.

This article is devoted to the problems of financial resources for the development of agriculture.

Постановка проблеми. Аграрний сектор в Україні вимагає системних джерел підтримки для свого розвитку. Одним із напрямів державної підтримки аграрного сектору є надання прямих і непрямих державних субсидій. Незважаючи на зростання обсягів, отриманих сільськогосподарськими товаровиробниками державних коштів, у тому числі за рахунок ПДВ дотацій, суттєвих зрушень в аграрному секторі не відбулося, що обумовлює детальне вивчення і дослідження, зокрема механізму державної підтримки шляхом пільгового оподаткування ПДВ.

Непряме субсидування через механізми податкових звільнень на сьогодні залишається недостатньо дослідженою темою. Чинні інструменти розподілу державних субсидій для підтримки сільськогосподарських товаровиробників через податкові регулятори є недосконалими, суперечливими та неефективними. Винайдення більш ефективних державних регуляторів для підтримки сільськогосподарського виробництва, забезпечення раціонального фінансування для здійснення інвестиційної діяльності в галузі сільськогосподарства є сьогодні актуальною темою.

Мета статті – окреслити шляхи винайдення оптимальних рішень у частині державної підтримки сільськогосподарського виробництва.

Виклад основного матеріалу. Сільське господарство є однією з основних галузей економіки України, на яку припадає близько 20% загального обсягу валового продукту. Проте розвитку цієї галузі в Україні приділяється недостатньо уваги. У 2008 році обсяг виробництва валової продукції сільськогосподарства в усіх категоріях господарств становив 117,5% порівняно з рівнем 2007 року, в тому числі в сільськогосподарських підприємствах – 135,2%, у господарствах населення – 105,8%. Водночас, за даними статистики, у 2008 році 17,9% сільськогосподарських підприємств, або кожне п'яте, закінчили господарський рік зі збитками на суму 2,1 млрд. грн., прибуткові підприємства одержали 9,1 млрд. грн. прибутку. Попри позитивного сальдо прибутковості в 2008 році, в галузі сільськогосподарства залишаються гострі проблеми соціального та виробничого характеру, які вимагають нагальної державної підтримки, в тому числі через державні податкові регулятори.

Глава Мінагрополітики України Ю. Мельник у своїй статті [11] зазначав на численні фактори, які найближчим часом впливатимуть на розвиток аграрного сектору в Україні. Серед них найголовніші:

- підвищені ціни на енергоносії;
- вступ України до СОТ;
- незадовільне інвестування.

Однією з головних причин, які обумовлюють необхідність зростання інвестицій в аграрний сектор економіки, на думку міністра, є технічна і технологічна недосконалість і відсталість сільськогосподарського виробництва в цілому. Особливо це виявилось в посушливих регіонах. Там, де була краща технологічна і технічна забезпеченість, втрати менші, де такої забезпеченості не було, втрати були 100%,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

і господарства залишилися практично ні з чим, тому що врожай вони не збирали.

Проблемною залишається бурякоцукрова галузь, яка має бути не просто збережена, а ефективною з точки зору вирощування і переробки цукрового буряку.

Залишаються також системні проблеми в тваринництві – скорочення поголів'я худоби, зменшення виробництва молока та м'яса. Суттєвим недоліком є нерозвиненість інфраструктури аграрного ринку. Неврегульованим залишається споживче відношення до землі, родючість ґрунтів погіршується і не відтворюється.

На думку міністра, системні заходи по вказаних проблемах в Україні не вживаються, роками нерегульоване питання створення умов для довгострокового залучення інвестицій, зокрема залишається нерегульованим механізм справляння ПДВ у сільському господарстві, який значною мірою стримує інвестування в цей сектор [11].

З наведеними аргументами важко не погодитися, оскільки бажаних результатів розвитку аграрного сектору немає.

Світовий досвід свідчить, що практично кожна країна приймає відповідні програми підтримки власного аграрного сектору. Механізми державного регулювання і внутрішнього стимулювання сільськогосподарського виробництва у світовій практиці є досить різноманітними, комплексними і здійснюються на підставі прийнятих програм, які торкаються різних напрямів економічних відносин. Зокрема, підтримка здійснюється шляхом прямого субсидування товаровиробників, їх пільгового кредитування і страхування, через видачу урядових гарантій за наданими кредитами, фінансування науково-дослідної і маркетингової діяльності, розвитку інфраструктури, підтримки вітчизняного товаровиробника шляхом обмеження імпортової продукції тощо. Вибір механізмів обумовлюється поточною економічною ситуацією і довгостроковими цілями розвитку галузі, прогностичними потребами сільськогосподарського ринку, світовою кон'юнктурою, а також інституціональним устроєм держави.

Так, у країнах ЄС найбільше підтримується галузь рослинництва (51% коштів, спрямованих на підтримку від загальної суми) та тваринництва (18%), значна частка підтримки спрямовується на тваринництво у Канаді (29% від загальної суми). Найменшу підтримку порівняно з іншими країнами отримує тваринницька галузь в США (6%), Австралії (4%) та Бразилії (1%), що насамперед пов'язано з сприятливими кліматичними умовами для утримання худоби та вирощування кормів в зазначених регіонах.

В Україні також затверджено комплексну програму підтримки аграрного сектору до 2015 року. Пріоритетність розвитку агропромислового комплексу та соціального розвитку села в національній економіці, як зазначено в Законі «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року», зумовлюється винятковою значущістю та незамінністю вироблюваної продукції сільського господарства в життєдіяльності людини і суспільства, потребою

відродження селянства як господаря землі, носія моралі та національної культури.

Заходи, що передбачаються відповідно до вказаного закону вживати у сфері податково-бюджетної політики, є також комплексними і передбачають, зокрема:

- запровадження механізмів державної підтримки страхування ризиків у сільському господарстві, створення та функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, розвиток довготермінового кредитування інноваційних проектів, створення системи іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників;

- удосконалення системи підтримки доходів сільськогосподарських товаровиробників шляхом запровадження дотацій державного і місцевих бюджетів на утримання маточного поголів'я тварин, посівів стратегічно важливих видів сільськогосподарських культур, збільшення фінансової підтримки господарств у регіонах з несприятливими для ведення сільського господарства природно-кліматичними умовами;

- удосконалення податкової політики в аграрному секторі з метою оптимізації податкового навантаження та посилення стимулюючої функції податків;

- розвиток фінансово-кредитних механізмів, зокрема тих, що передбачають удосконалення часткової компенсації кредитних ставок у разі значного перевищення облікових ставок, формування фонду кредитної підтримки сільськогосподарських товаровиробників та гарантій повернення кредитів, запровадження бюджетного фінансування на умовах пріоритетності власних коштів, створення належної ринкової фінансової інфраструктури.

Не вдаючись до дискусії стосовно ефективності дії зазначених заходів, слід відмітити, що окремі з них не сприятимуть пожеввленню інвестиційної активності на аграрному ринку та вирішенню поставлених проблем. Передовсім це стосується спеціальних режимів оподаткування ПДВ, практика застосування яких виявила численні недоліки, обумовлені як недосконалістю законодавчої бази так і не підготовленістю організаційних структур для реалізації таких законодавчих норм.

В Україні з 1999 року для сільськогосподарських товаровиробників запроваджено спеціальні режими оподаткування податком на додану вартість (далі – ПДВ). Сільськогосподарські товаровиробники скористалися податковими пільгами по ПДВ на суму у 2007 році 5,7 млрд. грн. (3,4% доходів державного бюджету), у 2008 році – 7,1 млрд. грн. (3,1%). Пряме фінансування з державного бюджету становило у 2007 році 3,8 млрд. грн. (2,2% видатків державного бюджету), у 2008 році – 6,4 млрд. грн. (2,6%). Разом в аграрний сектор економіки було спрямовано прямої та непрямої державної підтримки у 2007 році на суму 9,5 млрд. грн., а в 2008 році – 13,5 млрд. грн.

Спеціальні режими оподаткування ПДВ передбачені в статті 11 Закону «Про податок на додану вартість», зокрема пунктами 11.21 та 11.29 статті 11 цього закону. Законом «Про податок на додану вартість» від 03.04.97 р.

№168 (далі – Закон №168), встановлено спеціальні режими оподаткування у сфері сільського господарства, окремі з яких діяли до 01.01.2009 р., інші – набули чинності з 01.01.2009 р. Суть встановлених податкових режимів зводиться до такого:

- поставки переробним підприємствам молока та м'яса живою вагою сільськогосподарськими товаровиробниками всіх форм власності і господарювання та поставки переробним підприємствам аналогічної імпортованої продукції оподатковуються за нульовою ставкою (пункт 6.2.6 статті 6, нині скасований);

- сума ПДВ, що має сплачуватися до бюджету переробними підприємствами усіх форм власності за реалізовані ними молоко та молочну продукцію, м'ясо та м'ясопродукти, у повному обсязі спрямовується виключно для виплати дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за продані ними переробним підприємствам молоко і м'ясо в живій вазі (пункт 11.21 статті 11 Закону №168);

- сума ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету сільськогосподарськими підприємствами усіх форм власності за реалізовані ними молоко, худобу, птицю, вовну, а також за молочну продукцію та м'ясопродукти, вироблені у власних переробних цехах, повністю залишається у розпорядженні цих сільськогосподарських товаровиробників і спрямовується на підтримку власного виробництва тваринницької продукції та продукції птахівництва (пункт 11.29 статті 11 Закону №168).

Таким чином, державою надані широкі податкові преференції для підтримки аграрного сектору. Статус коштів, які залишалися у сільськогосподарських товаровиробників внаслідок дії податкових преференцій, визначався законами про державний бюджет на відповідний рік. Так, ст. 74 Закону «Про Державний бюджет України на 2006 рік» та ст. 68 Закону «Про Державний бюджет України на 2007 рік» встановлено, що у 2006 та 2007 роках сума ПДВ, визначена відповідно до пунктів 11.21 та 11.29 статті 11 Закону №168, спрямовується як державна дотація сільськогосподарським товаровиробникам на підтримку виробництва тваринницької продукції, продукції птахівництва і на прид-

бання матеріально-технічних ресурсів виробничого призначення в обсягах відповідно 4,1 та 4,5 млрд. грн.

Отже, зазначені кошти законами про державний бюджет визначалися як державні дотації і підпадали під загальну систему контролю за цільовим їх використанням. Закон «Про Державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» не визначав суми ПДВ, визначених відповідно до пунктів 11.21 та 11.29 статті 11 Закону №168, та спрямованих для виплати дотацій сільськогосподарським товаровиробникам чи залишених у розпорядженні сільськогосподарських підприємств, державною дотацією, що значною мірою негативно вплинуло на організацію державного контролю за витрачанням зазначених коштів. Аналогічно склалася ситуація в 2009 році.

Проте незалежно від стану відображення зазначених коштів у рамках закону про державний бюджет економічна природа таких коштів залишається незмінною, тобто вказані суми належать до державних ресурсів, використання яких повинно жорстко контролюватися державою як будь-яких інших державних коштів. Водночас на практиці таке положення не виконується, що обумовлює марнотратство державного ресурсу, його неефективне використання та розпорошення. Аналіз чинних нормативно правових актів, які регулюють відносини в частині застосування вказаних норм податкового законодавства, дають підстави стверджувати, що застосування спеціальних режимів оподаткування позитивно не вплинуло на поживлення інвестиційної діяльності в аграрному секторі.

Схематично дію зазначених норм Закону №168 (пунктів 11.21 та 11.29) відображено на рисунку.

Чинним законодавством впроваджено, по суті, два пільгових режими сплати ПДВ дотацій: один, відповідно до пункту 11.21, зводиться до виплати ПДВ дотацій через посередництво переробних підприємств, а другий застосовується у вигляді звільнення від сплати ПДВ обсягів реалізованої власної сільськогосподарської продукції, виробленої на власних переробних потужностях сільськогосподарськими товаровиробниками. Обидва механізми не перед-

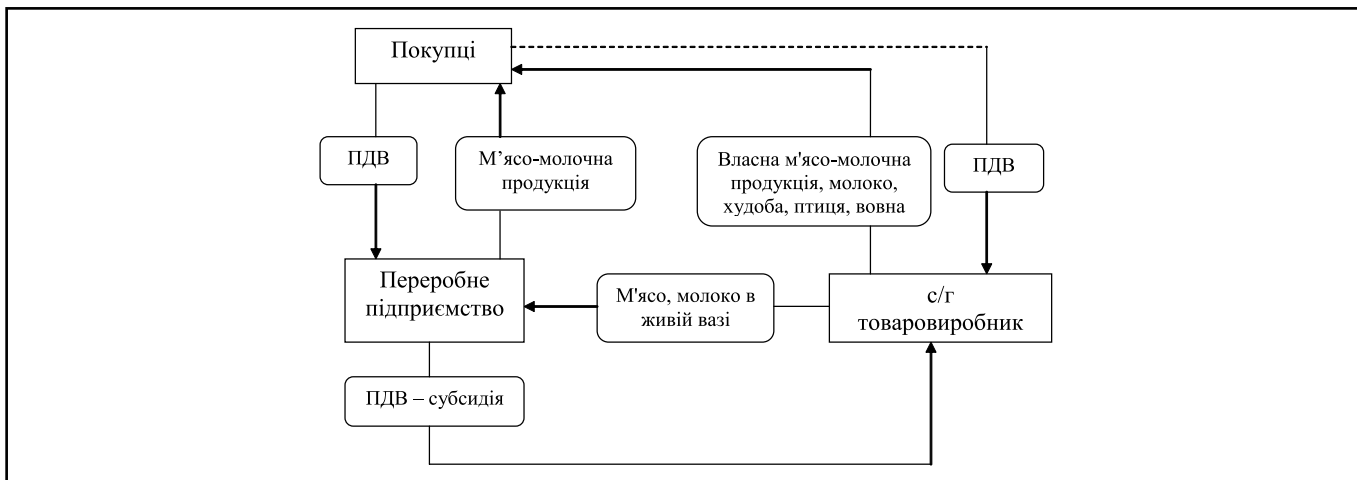


Схема виплати ПДВ дотацій сільськогосподарським товаровиробникам

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

бачають інвестиційного спрямування ПДВ дотацій, досконалих інструментів реалізації зазначених норм та ефективного контролю за використанням державного ресурсу сплаченого у вигляді ПДВ дотацій.

Так, на виконання пункту 11.21 статті 11 Закону №168 постановою Кабінету Міністрів України від 12.05.99 р. №805 «Про затвердження Порядку нарахування, виплат і використання коштів, спрямованих для виплати дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за поставлені ними переробним підприємствам молока та м'яса в живій вазі» з внесеними до нього змінами та доповненнями (далі – постанова №805) затверджено Порядок нарахування, виплат і використання коштів, спрямованих для виплати дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за поставлені ними переробним підприємствам молока та м'яса в живій вазі, далі – Порядок №805.

Аналіз норм Порядку №805 доводить, що ці норми є недосконалими, допускають множинне їх трактування, що ускладнює адміністрування та контроль за раціональним використанням дотацій, які спрямовуються сільськогосподарським товаровиробникам. Наприклад, пунктом 11.21 статті 11 Закону №168 було чітко визначено, що дотація виплачується сільськогосподарським товаровиробникам, за поставлене ними молока та м'ясо у живій вазі. Тобто законодавець визначив, що пільги не поширюються на операції з поставки молока, молочної продукції, м'яса та м'ясопродуктів, виготовлених переробними підприємствами з імпортованої сировини та сировини, поставленої не в живій вазі і не власного виробництва, з поставки імпортованої сировини, з поставки молока і м'яса в живій вазі посередниками, а також з переробки сировини на давальницьких умовах, що зазначено в Порядку №805.

Вказані норми обумовлюють здійснення переробними підприємствами контролю за поставками товаровиробниками імпортованої сировини та не власного виробництва, а також виявлення посередників. Однак чинними нормативно-правовими актами, зокрема Порядком №805, не передбачено механізмів виявлення переробними підприємствами у поставальників продукції, від поставки якої не нараховуються суми дотації, та посередників, не встановлено, що сільськогосподарські товаровиробники мають визначати у здійснених поставках частки товарів, на яку не нараховується дотація.

Отже, переробним підприємствам делеговано право та функцію контролю за обсягами дотаційної продукції, самим визначати від кого вона отримана, при цьому не виписана відповідальність переробних підприємств за правильність визначення обсягів сільськогосподарської продукції, що підлягає дотуванню. Зазначене обумовлює зловживання у використанні зазначеної норми та породжує корупцію.

Інтереси переробного підприємства лежать у площині отримання прибутків, і як будь-яке комерційне підприємство, воно зацікавлене в отриманні насамперед дешевої сировини для свого виробництва незалежно від того, хто її поставляє.

Тому в Порядку №805 закладено протиріччя між інтересами переробного підприємства, які уособлені в делегованій йому функції контролю за обґрунтованістю поставок, що є для нього не властивою функцією та інтересами держави, що зводяться до справедливого розподілу дотаційних ресурсів. Крім права контролю за обсягами поставок безпосередньо від сільськогосподарських товаровиробників, переробні підприємства зобов'язані визначати обсяги та розміри дотацій, які спрямовуються сільськогосподарським товаровиробникам.

Так, пунктом 3 Порядку №805 визначено, що переробні підприємства щомісяця до початку наступного звітного періоду здійснюють попередній розрахунок надходження та використання коштів з ПДВ, нарахованого на вартість поставлених молока та м'яса молочної та м'ясної продукції, на підставі якого визначають розміри дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за поставлене молоко та м'ясо в живій вазі.

При цьому Законом №168 також не встановлено відповідальності переробних підприємств за обґрунтованість виплати дотацій. Зазначене обумовлює можливість для переробних підприємств на власний розсуд розпоряджатись державними коштами у вигляді ПДВ дотацій та використовувати його для стимулювання поставок від своєї клієнтури, або поставальників, в яких зацікавлені переробні підприємства, в той час як інтереси інших сільськогосподарських товаровиробників не знайдуть своєї реалізації. Знову ж таки, законом не встановлено відповідальності переробних підприємств за відсутність у нього реквізитів товаровиробників, яким по закону необхідно перерахувати кошти дотації та своєчасність такого перерахування.

Порядок №805 передбачає, що переробні підприємства формують ПДВ дотації за рахунок отриманих у ціні від покупців сум ПДВ, проте законодавець не передбачив особливості формування таких сум у переробних підприємств, які збувають свою продукцію за зниженими цінами або на експорт та у яких практично виводиться нульове значення податкових зобов'язань по ПДВ.

Тобто чинним законодавством виплату ПДВ дотації поставлено в залежність від фінансового стану переробного підприємства, його становища на ринку збуту, що не відповідає державним інтересам в частині підтримки аграрного сектору та бездискримінаційного розподілу державного ресурсу.

До недоліків Порядку №805 слід віднести складність його адміністрування. Зокрема, у податкових органів, крім контролю за правильністю визначення об'єкта оподаткування ПДВ, у переробних підприємств додатково з'являється контроль за рухом коштів ПДВ дотації, статус яких як державного ресурсу чинним законодавством не визначений, що негативно впливає на виконання повноважень у цій частині податковими органами.

Стосовно іншого механізму підтримки сільськогосподарських товаровиробників, шляхом не сплати до бюджету сум ПДВ, які залишаються у сільськогосподарських товаровиробників, внаслідок реалізації ними власної сільськогоспо-

дарської продукції, крім молока та м'яса живою вагою, то слід зазначити, що такий механізм підтримки сільськогосподарських товаровиробників також не ідеальний. До недоліків цього механізму слід віднести те, що його застосування обумовлює здійснення товаровиробниками окремого додаткового податкового та бухгалтерського обліку продукції, яка реалізується в пільговому податковому режимі, що призводить до додаткових трудовитрат. Його застосування вимагає додаткового контролю з боку контролюючих органів за правильністю обчислення податкових зобов'язань та установлених пільг по ПДВ сільськогосподарських товаровиробників та своєчасністю сплати до бюджету належних сум ПДВ.

Крім зазначеного, слід відмітити, що надання права сільськогосподарським товаровиробникам використовувати суми ПДВ, що залишаються в розпорядженні на власний розсуд, призводить до розпорошення державного ресурсу на поточні потреби, які не завжди пов'язані з інноваційним та інвестиційним розвитком аграрного сектору економіки, внаслідок чого поставлена мета щодо мотивації інвестиційної діяльності в аграрному секторі залишається недосяжною.

З прийняттям Закону «Про внесення змін до деяких законів України щодо підтримки агропромислового комплексу в умовах світової фінансової кризи» від 22.12.2009 р. №1782 децю змінено вищевикладений механізм підтримки аграрного сектору через виплату ПДВ-дотацій. Зокрема, замість виплати дотацій через посередництво переробних підприємств, запропоновано сплачувати дотації (на одну корову, наявну на 1 січня відповідного року, на підставі довідок, виданих сільськими, селищними, міськими чи районними у містах радами, – для фізичних осіб та копії звіту про стан тваринництва (форма №24 (річна) стосовно корів, засвідчену органами державної статистики для юридичних осіб), через спеціальний фонд державного бюджету, в порядку визначеному Кабінетом Міністрів України. Тобто дотація буде спрямовуватися лише власникам великого рогатого скота.

Така норма буде запроваджена в тому випадку, якщо у законі про державний бюджет на відповідний рік буде передбачено норму, що сума ПДВ сплачується переробними підприємствами до бюджету за реалізовані ними молоко, молочну продукцію, м'ясо та м'ясопродукти та іншу продукцію переробки тварин і птиці, закуплених у живій вазі.

Цій механізм у порівнянні з попереднім неможливо відзначити як більш досконалий з таких причин:

- посилення корупції в органах місцевого самоврядування під час надання довідок;
- відсутність відповідальності посадових осіб за ненадання, зволікання чи надання неправдивих довідок;
- облік податкових зобов'язань у переробних підприємств залишається складним для контролю та адміністрування;
- відсутність механізму цільового використання коштів ПДВ-дотацій, спрямованих на відтворення та розширення продуктивного стада.

Висновки

Делегування права розпорядження державним ресурсом у вигляді ПДВ дотації переробним підприємствам обумовлює:

- несправедливий розподіл державного ресурсу між сільськогосподарськими товаровиробниками;
- зловживання та корупцію, не виключає спрямування коштів дотації посередникам та нерезидентам;
- збільшує трудовитрати переробних підприємств на ведення додаткового обліку коштів ПДВ дотації; та їх розподілу;
- ускладнює адміністрування за справлянням ПДВ;
- ставить виплату дотації в залежність від фінансового стану переробного підприємства та його місця на ринку збуту.

Надання податкових пільг по ПДВ сільськогосподарським товаровиробникам призводить до ускладнення бухгалтерського та податкового обліку; розпорошення державного ресурсу, ускладнення контролю за цільовим використанням коштів, позбавляє можливості раціонального використання ресурсу за цільовим призначенням на інвестиційний розвиток галузі.

Література

1. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року».
2. Закон України «Про податок на додану вартість».
3. «Про Державний бюджет України на 2006 рік».
4. «Про Державний бюджет України на 2007 рік».
5. Закон України «Про Державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України».
6. Закон України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України».
7. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо запобігання негативним наслідкам впливу світової фінансової кризи на розвиток агропромислового комплексу».
8. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо підтримки агропромислового комплексу в умовах світової фінансової кризи» від 22.12.2009 р. №1782.
9. Постанова Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 р. №1158 «Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року».
10. Постанова Кабінету Міністрів України від 12.05.99 р. №805 «Про затвердження Порядку нарахування, виплат і використання коштів, спрямованих для виплати дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за поставлені ними переробним підприємствам молоко та м'ясо в живій вазі».
11. Постанова Кабінету Міністрів України від 02.04.2009 р. №291 «Про затвердження Порядку обліку та використання коштів, спрямованих на виплату дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за поставлені ними переробним підприємствам молоко та м'ясо в живій вазі».
12. Мельник Ю. Програма розвитку аграрного сектору (<http://www.ndipvt.org.ua/konf/1/16.htm>)

Основні принципи оцінки ефективності диверсифікації діяльності лісогосподарських підприємств

У статті узагальнено теоретичні основи визначення ефективності диверсифікації лісогосподарських підприємств та запропоновано систему показників для її розрахунку.

В статье обобщаются теоретические основы определения эффективности диверсификации лесохозяйственных предприятий и предлагается система показателей для ее расчета.

In the article summed up the theoretical bases of defining the effectiveness of foresting enterprises diversification and offered the system of terms for their calculation.

Постановка проблеми. Комплексна оцінка розробок, методик та аналітичних матеріалів щодо вивчення диверсифікаційних процесів з якісного боку та оцінки її результатів дозволяє зробити висновок, що не дивлячись на широке застосування стратегії диверсифікації, нині не існує загальної методики дослідження й оцінки ефективності диверсифікації, а методика оцінки ефективності диверсифікації лісогосподарських підприємств наразі взагалі відсутня.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. За останні десятиліття значно зблизилися погляди вчених та практиків щодо змісту ефективності як економічної категорії та фундаментальних засад визначення її показників. Огляд та аналіз літератури за темою дослідження показав, що в літературних джерелах досліджується частіше за все економічна ефективність і лише в окремих дослідженнях крім економічної розглядається екологічна та соціальна ефективність. Проте, відносно оцінки ефективності необхідно зазначити, що в запропонованих методиках економістів немає єдиного підходу до оцінки ефективності диверсифікації, що потребує додаткових теоретичних досліджень цього питання.

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні сутності диверсифікації діяльності лісогосподарських підприємств та розробці системи показників для оцінки її ефективності.

Виклад основного матеріалу. Проблема ефективності діяльності залишається актуальною в діяльності кожного, без винятку, підприємства. Рациональніше використати наявні ресурси, виготовити продукцію швидше, краще та дешевше, максимізувавши при цьому прибуток – усі ці намагання підприємств мають одновекторну спрямованість – підвищити результативність свої діяльності. Тому при виборі стратегії розвитку підприємство обирає саме ту, яка зможе забезпечити підприємству максимальний ефект. Проблема визначення ефективності диверсифікації діяльності підприємства є

складною і такою, що важко формалізується, адже будь-яке підприємство – це складна система, яку важко спростити, не втративши при цьому її суттєвих характеристик.

Досліджуючи питання ефективності диверсифікації, потрібно чітко усвідомлювати, що ми будемо мати на увазі під поняттям ефективності.

Поняття «ефективність» можна трактувати як результативність певного процесу, що вимірюється співвідношенням між отриманим результатом і витратами (ресурсами), що дали змогу одержати той чи інший результат. Таку точку зору щодо визначення ефективності поділяють ряд вчених-економістів. Наприклад, М.І. Кисіль зазначає, що ефективність – це зіставлення економічних вигід від бізнесу (економічного результату) з витратами на його досягнення [3, с. 59]. Такої ж думки дотримується Г.С. Тарасенко, підкреслюючи у своїй праці, що ефективність – це відношення кінцевого результату (ефекту) до використаних виробничих ресурсів [11, с. 5], що не відображає справжньої сутності ефективності і вимагає більш розширеного тлумачення.

Поряд із вищевикладеною думкою щодо ефективності серед таких вчених, як В. Прядко [10, с. 69], В. Некрасов, С. Мочерний [8, с. 265], Н. Коваленко [5, с. 348], набула поширення думка, що сутність ефективності полягає не просто у співвідношенні ефекту з затраченими ресурсами, а в одержанні максимального результату при найменших затратах.

Досліджуючи ефективність диверсифікації діяльності лісогосподарських підприємств, ми прийшли до висновку, що доцільно розглядати ефективність як суму трьох складових: економічної ефективності, соціальної та екологічної ефективностей. В умовах сьогодення суб'єкти господарювання мають вирішувати не лише економічні завдання, що полягають у забезпеченні сталого розвитку лісогосподарських підприємств, зростанню їх прибутку, у вирішенні завдань екологічного та соціального характеру, що пов'язані з необхідністю розв'язання гострих ресурсо-екологічних та соціально-демографічних проблем. Адже жодні економічні вигоди не можна визнати доцільними, якщо зростають показники захворюваності, інвалідності та смертності населення, погіршується його фізичне та психічне здоров'я.

Отже, диверсифікація лісогосподарських підприємств – це процес поєднання в рамках одного підприємства декількох галузей та виробництв з метою підвищення економічної, екологічної та соціальної ефективності підприємства. Водночас ефективність диверсифікації діяльності підприємств – це результативність їх діяльності, що характеризує

ється сумою максимально можливих економічного, екологічного та соціального ефектів при фіксованих, тобто наперед визначених, ресурсах.

Економічній ефективності суб'єкти господарювання віддають першочергове значення. Це є цілком логічним, оскільки головним критерієм ефективності стратегії диверсифікації підприємства вважають економічні результати розвитку підприємства. Адже економічна оцінка будь-якої стратегії є завершальним етапом її розроблення та впровадження [2, с. 282; 9, с. 79–82; 12, с. 337]. Виявляється економічна ефективність в тому, що при її вимірюванні зіставляється ефект від економічної діяльності (економічний ефект) підприємства з витраченими на його одержання економічними ресурсами [1, с. 12], де економічний ефект – корисний результат економічної діяльності, який обчислюють як різницю між доходами від цієї діяльності та витратами на її здійснення [12, с. 337]. Тому насамперед необхідні показники, які характеризують стан та динаміку основних факторів виробництва – засобів виробництва, лісових ресурсів, робочої сили.

Обґрунтувавши різні методики розрахунків ефективності диверсифікації діяльності, запропоновані М. Корінько, В. Андрійчук, А. Шегдою, О. Цоглою, ми вважаємо, що система показників економічної ефективності диверсифікації має включати:

- показники ефективності використання фінансових ресурсів (коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт оборотності оборотних коштів);
- показники ефективності виробництва (фондовіддача продукції диверсифікованого виробництва, рентабельність товарів або послуг диверсифікованого виробництва, ресурсовіддача продукції диверсифікованого виробництва, коефіцієнт використання сировини та матеріалів);
- показники ефективності організації реалізації товарів та послуг (рентабельність реалізації товарів та послуг, коефіцієнт затовареності готовою продукцією, коефіцієнт ефективності рекламної діяльності і засобів з активації реалізації продукції);
- показники ефективності використання праці (рівень продуктивності праці диверсифікованого виробництва, трудомісткість одиниці продукції диверсифікованого виробництва);
- показники конкурентоспроможності товарів та послуг (якість товару та послуги, ціна товару та послуги);
- узагальнюючі показники (рівень задоволення потреб ринку продукцією диверсифікованого виробництва, валовий прибуток від реалізації продукції диверсифікованого виробництва, частка приросту продукції за рахунок диверсифікації виробництва). Ще одним з важливих узагальнюючих показників ефективності диверсифікації діяльності є показник рівня диверсифікації. На наш погляд, він може бути охарактеризований відношенням числа видів продукції, що виробляється до 100%. На думку Г. Клейнера, підприємство можна вважати диверсифікованим, якщо у нього менше 70% припадає на продукцію одного виду [4, с. 220].

Для підприємств, що здійснюють диверсифікацію для забезпечення сталого розвитку, особливе значення має екологічна ефективність. Система показників екологічної ефективності дасть змогу побачити та зрозуміти, наскільки ефективними є заходи підприємства у вирішенні таких завдань сталого розвитку як подолання гострої ресурсо-екологічної кризи, всебічне оздоровлення навколишнього середовища, тощо. Досягнення екологічної ефективності потребує кардинального вдосконалення природокористування, економного витрачання природних ресурсів в усіх галузях і сферах виробництва. Від цього значною мірою залежать ефективність суспільного виробництва загалом, темпи економічного поступу і зростання життєвого рівня населення, а також обсяги нагромаджень фінансових ресурсів для розв'язання чергових соціально-економічних та екологічних проблем як підприємства, так і держави в цілому.

Отже, показник екологічної ефективності диверсифікації характеризує вплив інноваційної діяльності суб'єктів господарювання на довкілля, допомагає суттєво впливати на використання відходів та більш повно залучати їх у виробництво [7, с. 80]. Особливої актуальності в екологічній оцінці інновацій набуває їхня екологічна безпека.

Формується екологічна ефективність завдяки здійсненню додаткових вкладень екологічного спрямування, джерелами якого виступає економічний ефект, створений в процесі економічної діяльності підприємств. Екологічний ефект інноваційної діяльності оцінюється:

- зменшенням забруднення атмосфери, землі, води шкідливими компонентами;
 - зменшенням кількості відходів виробництва;
 - покращенням екологічності продукції.
- Для оцінки рівня екологічної ефективності диверсифікації лісгосподарських підприємств можуть бути використані показники:
- частка чистого прибутку диверсифікованого підприємства, що спрямовується на екологічні заходи;
 - частка впроваджених принципово нових екологобезпечних засобів виробництва;
 - частка впроваджених екологобезпечних технічних засобів і технологій;
 - частка напрямів природоохоронної діяльності та розв'язання ресурсо-екологічних проблем диверсифікованого підприємства, соціально-економічного розвитку регіону, області й району з урахуванням вимог ресурсо-екологічної безпеки.

Екологічна ефективність тісно переплітається із соціальною ефективністю, оскільки створення екологічно безпечного довкілля є необхідним чинником, що істотно впливає на формування нормальних умов життєзабезпечення працівників і населення країни в цілому [1, с. 28].

Оскільки диверсифікація діяльності лісгосподарських підприємств, як і всі інноваційні проекти суб'єктів господарювання, повинні мати соціальну спрямованість, важливе

значення при визначенні загальної ефективності диверсифікації відіграє соціальна ефективність, що відображає поліпшення соціальних умов життя людей (покращення умов праці і побуту, поліпшення зовнішнього довкілля, підвищення рівня зайнятості і безпеки життя людей, скорочення тривалості робочого тижня без зменшення заробітної плати, ліквідація важкої фізичної праці тощо) [5, с. 347]. Соціальна ефективність є, по суті, похідною від економічної ефективності. Вона, за однакових інших умов, буде тим вищою, чим вищого рівня економічної ефективності досягнуто. Соціальна ефективність не завжди може бути кількісно визначена. Проте досить ґрунтовно про досягнуту соціальну ефективність можна судити за такими показниками, визначеними у динаміці, як питома вага прибутку, направлено на соціальні заходи, в загальній масі чистого прибутку; величина цього прибутку в розрахунку на одного середньооблікового працівника підприємства [13, с. 50].

Експертиза очікуваних соціальних наслідків інновацій може бути організована у різних формах:

- 1) індивідуальна або колективна експертиза кваліфікованими фахівцями різних сфер діяльності;
- 2) соціологічні опитування працівників і населення;
- 3) всенародні референдуми за проектами, що стосуються інтересів різних верств суспільства або регіону.

Підсумовуючи вищевикладене, необхідно зазначити, що на ефективність функціонування господарюючих суб'єктів впливає безліч факторів внутрішнього і зовнішнього середовища дії [6, с. 69]. Прямий вплив на ефективність функціонування здійснюють постачальники, покупці, учасники ринку лісопродукції, правове середовище тощо. У рамках диверсифікації виробництва негативний вплив контрагентів зовнішнього середовища не зменшується, а навпаки посилюється у боротьбі за ринок продукції. Також на ефективність діяльності впливає наявність конкурентів. Для зниження їх впливу також можуть бути задіяні механізми диверсифікації.

Висновки

З метою розроблення комплексної методики оцінки диверсифікації лісогосподарських підприємств:

- запропоновано визначення ефективності диверсифікації діяльності лісогосподарських підприємств;

- згруповано систему показників економічної ефективності на рівні підприємств;

- доведено необхідність розгляду поряд з економічною ефективністю – екологічної та соціальної ефективностей диверсифікації.

Література

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.
2. Економіка підприємства: Навч. посіб. / А.В. Шегда, Т.М. Литвиненко, М.П. Нахаба та ін.; За ред. А.В. Шегди. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2002. – 335 с.
3. Кисіль М.І. Критерії і показники економічної ефективності малого і середнього бізнесу на селі // Економіка АПК. – 2001. – №8. – С. 59–64.
4. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. – М.: Экономика, 1997. – 288 с.
5. Коваленко Н.Я. Экономика сельского хозяйства с основами аграрных рынков. – М.: Тандем, 1998. – 448 с.
6. Корінько М.Д. Диверсифікація: теоретичні та методологічні основи: монографія / М.Д. Корінько. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 486 с.
7. Лопатинський Ю.М., Шкабара Т.Л. Системний підхід до розвитку аграрного сектору в умовах трансформації // Економіка АПК. – 2004. – №4. – С. 78–83.
8. Мочерный С.В., Некрасов В.Н. и др. Экономическая теория. Учеб. для вузов. – М.: ЗАО «Книга-сервис», 2003. – 416 с.
9. Паскье М. Диверсифікація и ефективність / М. Паскье // Проблемы теории и практики управления. – 1994. – №3. – С. 79–82.
10. Прядко В.В. Теоретико-методологічні аспекти ефективності сільськогосподарського виробництва // Економіка АПК. – 2003. – №10. – С. 69–77.
11. Тарасенко Г.С. Эффективность сельскохозяйственного производства. – К.: Изд-во УСХА, 1991. – 210 с.
12. Цогла О.О. Оцінювання ефективності диверсифікації діяльності машинобудівного підприємства // Вісник НУ «Львівська політехніка» «Проблеми економіки та управління». – 2008. – №628. – С. 337–348.
13. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероблене. / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.

О.А. МОВЧАНЮК,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Ризики банківської системи України

Стаття присвячена аналізу поняття ризику, критичному огляду підходів до класифікацій ризиків, дослідженню проблем управління банківськими ризиками, визначенню елементів системи управління кредитними ризиками.

Статья посвящена анализу понятия риска, критическому обзору подходов к классификации рисков. Исследованы проблемы управления банковскими рисками, определены элементы системы управления кредитными рисками.

The article is devoted to the risk concept analysis, critical review of approaches to the classification of risks. The problems of bank risk management are investigated, the elements of credit risk management system are defined.

Постановка проблеми. У міжнародній банківській практиці процес управління ризиками розглядається як ключовий напрямок банківського менеджменту. Значна увага приділяється вивченню ризикових сфер і основних видів ризиків, пошуку ефективних методів контролю, оцінювання та моніторингу ризиків, а також створенню відповідних систем управління. Останні тенденції розвитку економіки України свідчать про наявність чіткого взаємозв'язку між станом банківської системи й економічним ростом країни. Цей зв'язок викликає гостру необхідність аналізу, якісної і кількісної оцінки величини ризиків банківського сектора. Відповідно підтримка стабільного економічного зростання та стабільності банківського сектора неможлива без чіткого уявлення про їх нагальні проблеми, особливо про ризики, що виникають у процесі банківської діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематика банківських ризиків знаходить своє відображення в наукових працях і публікаціях вітчизняних вчених – В.В. Вітлінського, Л.О. Примостки, О.І. Киреева, Н.П. Шульги, О.С. Полетаєвої, Кривцової Т.О., М.П. Кравець, Л.А. Сухаревої, О.Б. Ретюнських. Разом із тим недостатність теоретичних і практичних досліджень методики визначення та оцінки ризиків, системи управління банківськими ризиками обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Метою статті є вивчення ризиків сучасної банківської системи та проблем управління ними.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі та практиці термін «ризик» вживається досить часто і залежно від контексту в це поняття вкладається різний зміст, оскільки визначення ризику багатогранне. За визначенням економічної енциклопедії С.В. Мочерного [1], ризик – це атрибут прийняття рішення у ситуації невизначеності. Діада «ризик–невизначеність» є важливою для розуміння ризику. Невизначеність – широке поняття, що означає неоднозначність, відсутність повного знання про результати та умови рішення.

Національний банк України визначає термін «ризик» з точки зору банку і з точки зору НБУ. Для банку ризик – це «потенційна можливість недоотримання доходів або зменшення ринкової вартості капіталу банку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх або внутрішніх факторів. Такі збитки можуть бути прямими (втрата доходів або капіталу) чи непрямими (накладення обмежень на здатність організації досягати своїх бізнес-цілей). Зазначені обмеження стримують здатність банку здійснювати свою поточну діяльність або використовувати можливості для розширення бізнесу». Для НБУ ризик – це ймовірність того, що події, очікувані або неочікувані, можуть мати негативний вплив на капітал та/або надходження банку [2, 3]. Дане визначення ризику охоплює всі можливі варіанти та ситуації як внутріш-

нього характеру (рішення керівництва банку, діяльність його підрозділів чи окремих працівників), так і зовнішнього (зміна умов оточення банку – процентних ставок, валютних курсів, кредитоспроможності контрагентів, а також форс-мажорні обставини).

У банківській справі, як і в інших видах бізнесу, ризик пов'язується насамперед із фінансовими втратами, що виникають у разі реалізації певних ризиків [4]. Проте, на нашу думку, ризик слід розуміти як комплексне поняття, як невизначеність, що несе потенційну можливість як втрат, так і отримання прибутку.

У цілому банківська сфера характеризується вищою ризиковістю порівняно з іншими видами діяльності. Ця особливість зумовлена специфікою тих функцій, які виконує кожний комерційний банк. Банки мають багато партнерів, клієнтів, позичальників, фінансовий стан котрих безпосередньо впливає на їх становище. Діяльність банку дуже різноманітна і включає операції залучення коштів, випуск та купівлю цінних паперів, видачу кредитів, факторинг, лізинг, забезпечення клієнтів готівкою тощо. Здійснення кожної банківської операції пов'язане з можливістю реалізації кількох ризиків. Через те, що банк одночасно здійснює і активні, і пасивні операції, виникають додаткові ризики, такі як ризик незбалансованої ліквідності, ризик розриву (gap) тощо. Це спонукає до пошуку особливих підходів до обмеження їх впливу, які одержали назву «управління активами і пасивами банку». Діяльність операційних підрозділів, обов'язковість застосування високотехнологічних інформаційних та телекомунікаційних систем, необхідність постійного контролю, реалізація функцій маркетингової служби супроводжуються рядом функціональних банківських ризиків, яких можуть уникнути інші суб'єкти підприємницької діяльності. Нарешті, саме банківська система в більшості країн світу підлягає жорсткому регулюванню з боку держави та спеціальних органів нагляду. Банк наражається на ряд зовнішніх щодо нього ризиків, причому деякі з них, такі як ризик невідповідності умовам державного регулювання, мають першочергове значення в діяльності банку.

Незважаючи на те що банківська діяльність супроводжується численними ризиками, саме банки покликані уособлювати надійність та безпеку. Оскільки банкіри працюють здебільшого з чужими грошима, то мають намагатися знизити ризиковість своєї діяльності навіть більше, ніж інші підприємці. Отже, управління ризиками розглядається як один із головних напрямків банківського менеджменту.

Проблемам банківських ризиків присвячено багато наукових праць і досліджень, в яких наведено різноманітні класифікації ризиків взагалі та, зокрема, ризиків, що притаманні банківській діяльності [5–10].

Аналіз ризиків банківської системи України здійснюється органами банківського нагляду. До цілей банківського нагляду в цьому напрямку належать: аналіз і оцінка фінансового стану банків, контроль за дотриманням банківського

законодавства, застосування органами банківського нагляду регулюючих заходів.

Найважливішим інструментом банківського нагляду України є дистанційний аналіз, основне завдання якого полягає у визначенні характеристик ризику банківського сектора на підставі кількісної інформації, отриманої з банківської звітності. Результати такого аналізу використовуються як первинна інформація для оцінки поточної ситуації в банківському секторі й вироблення рішень, що стосуються його розвитку. Крім того, дистанційний аналіз використовується в процесі оцінки ризиків і є єдиною можливим інструментом якісного й кількісного аналізу розвитку банківського сектора в цілому.

Складність процесу оцінки банківських ризиків визначається такими факторами:

- складністю банківського сектору як об'єкта аналізу;
- обмеженістю інформації про діяльність банківських установ, отримуваної з форм банківської звітності;
- недостатньою кількістю та недосконалістю розроблених нормативних документів, що дозволяють проводити адекватну оцінку ризику;
- відсутністю систематизованої інформації для проведення комплексної оцінки величини ризику взятої до уваги банківської установи й банківської системи в цілому;
- відсутністю єдиного інформаційно-аналітичного простору, що поєднує всі джерела інформації про банківську систему, алгоритми й методи оцінки ризиків;
- відсутністю інформаційно-аналітичних систем для дистанційного аналізу ризиків банківської системи, що відповідають сучасним вимогам.

Найважливіше завдання банківського менеджменту полягає в тому, щоб у межах виробничо-господарської цільової системи знайти оптимальне співвідношення між прибутком, ризиком і ліквідністю. Для успішного функціонування комерційного банку і забезпечення його стійкості в умовах становлення ринкової економіки важливим є розроблення відповідної стратегії управління ризиком. Проблеми, які постають перед комерційним банком, можна подолати лише застосовуючи системний підхід до управління банком в цілому і управління ризиками зокрема.

Стратегія управління ризиком, стосуючись усіх суттєвих відносин і зв'язків банку, дає змогу пов'язати банківську діяльність з механізмами зовнішнього управління ризиками з боку НБУ та інших державних органів. Дія різних чинників призводить до появи ризиків, пов'язаних практично з усіма сферами банківської діяльності. Ступінь їхнього впливу на кінцеві результати діяльності банків, їх фінансову стійкість настільки значні, що банкам потрібно знаходити ефективні методи та інструменти, які б забезпечили раціональну стратегію ризику, його мінімізацію.

З урахуванням специфіки банківської сфери методи регулювання й управління банківськими ризиками, на нашу думку, мають реалізовуватися за такими напрямками.

По-перше, макроекономічне (на рівні держави) управління банківськими ризиками, яке реалізується засобами адміністративного й економічного регулювання ризиків і яке передбачає існування ефективної системи банківського законодавства і нормативних активів НБУ, що містять у собі механізми і процедури подолання кризових явищ (у наш час спостерігається тенденція посилення державного контролю за ризикованою політикою комерційних банків).

По-друге, внутрішньобанківська стратегія управління ризиками, яка реалізується через виконання менеджерами банку своїх функцій.

Успішна діяльність банку в цілому значною мірою залежить від обраної концепції управління ризиками. Мета процесу управління банківськими ризиками полягає в їх обмеженні або мінімізації, оскільки повністю уникнути ризиків неможливо. Ризиками можна і потрібно свідомо управляти, керуючись такими правилами:

- усі види ризиків взаємопов'язані;
- рівень ризику постійно змінюється під впливом динамічного оточення;
- ризики, на які наражаються банки, безпосередньо пов'язані з ризиками їх клієнтів;
- банкіри повинні намагатися уникати негативних наслідків реалізації ризиків навіть більше, ніж інші підприємці, оскільки вони працюють не з власними, а з чужими грошима.

Процес управління ризиками складається з чотирьох етапів:

- 1) усвідомлення ризику, визначення причин його виникнення та ризикових сфер;
- 2) оцінювання величини ризику;
- 3) мінімізація або обмеження ризиків шляхом застосування відповідних методів управління;
- 4) здійснення постійного контролю за рівнем ризиків з використанням механізму зворотного зв'язку.

Щоб досягти успіхів у тій сфері діяльності, яка характеризується підвищеною ризиковістю, банкам необхідно створювати та розвивати системи управління ризиками. З їх допомогою керівництво банку зможе виявити, оцінити, локалізувати та проконтролювати той чи інший ризик.

Система управління ризиками складається з розглянутих далі елементів і підсистем:

- управління активами і пасивами;
- реалізація кредитної політики;
- установлення нормативів і лімітів;
- ціноутворення продуктів і послуг;
- управлінський облік та фінансовий аналіз;
- вимоги до звітності та документообігу;
- інформаційно-аналітична служба;
- розподіл повноважень у процесі прийняття рішень;
- моніторинг;
- аудит;
- служба безпеки.

Механізм прийняття рішень має не лише ідентифікувати ризик, а й дозволяти оцінити, які ризики і якою мірою може

прийняти на себе банк, а також визначати, чи виправдає очікувана дохідність відповідний рівень ризику. Виправданий або допустимий ризик – необхідна складова стратегії і тактики ефективного менеджменту.

З'ясувати існування ризику, проаналізувати його на якісному рівні – це необхідні, але не достатні кроки. Важливо виявити величину того чи іншого ризику, тобто кількісно його оцінити. Ступінь ризику певного економічного рішення оцінюється втратами (збитками), яких можна очікувати в разі його реалізації, а також ймовірністю, з якою ці втрати можуть статися. Коли ймовірність втрат висока, а розмір їх малий або навпаки – збитки малоімовірні, хоча й оцінюються як значні, то рівень ризику вважається незначним.

Ймовірність настання певної події визначається за допомогою об'єктивних та суб'єктивних методів. Об'єктивні методи визначення ймовірності ґрунтуються на обчисленні частоти, з якою в минулому відбувалася розглядувана подія. Це методи теорії ймовірностей, економічної статистики, теорії ігор та інші математичні методи. Суб'єктивні методи спираються на використання оцінок і критеріїв, сформованих на підставі припущень, власних міркувань і досвіду менеджера, оцінок експертів, суджень консультантів, порад консалтингової фірми тощо. Суб'єктивні методи застосовуються тоді, коли ризики не піддаються кількісному вимірюванню – квантифікації.

У процесі управління банківськими ризиками виникають багатофакторні залежності з численними зворотними зв'язками, які не піддаються формалізації. Коли цим знехтувати, то сутність процесу може настільки спотворитися, що буде дискредитовано саму ідею застосування формалізованого підходу. Кількісні методи, як показує практика, дають змогу підвищувати ефективність управління ризиками в банківській справі лише до певної межі, а далі виникають не виправдані ілюзії і ризик зростає.

Одним із важливих інструментів у процесі оцінювання та управління ризиками є аналіз сценаріїв – альтернативних варіантів, за якими можуть розвиватися події в майбутньому. Такий аналіз базується на оцінці періоду часу, протягом якого банк наражається на конкретний вид ризику, а також ступеня впливу ризику та ймовірності його реалізації. Наявність ризику означає існування кількох сценаріїв, які відрізняються як за ймовірністю настання події, так за можливими наслідками. Самі сценарії мають бути описані та сформульовані на основі експертних оцінок, тобто суб'єктивними методами. Кількісні характеристики кожного з обраних сценаріїв визначаються із застосуванням об'єктивних методів (математичних, статистичних).

Кількісне визначення рівня ризику – важливий етап процесу управління, який має включати оцінювання реального (фактичного) ризику, а також установлення меж допустимого ризику для окремих банківських операцій, організаційних підрозділів та фінансової установи в цілому. Важливо при цьому оцінити й ризики освоєння нових ринків, банківських продуктів та напрямків діяльності.

Під допустимим розуміють такий ризик, реалізація якого не загрожує життєдіяльності банку, а випадкові збитки менші за очікуваний прибуток та розмір спеціальних резервів, призначених для відшкодування можливих втрат. У такому разі ризик оцінюють виходячи з розміру недоодержаного прибутку. Верхня межа допустимого ризику для банку обчислюється як сума сформованих резервів та розрахункового значення прибутку. Зауважимо, що межі допустимого ризику кожний банк встановлює самостійно, керуючись власними міркуваннями та обраною стратегією управління.

Ризик, що є загрозовішим для банку порівняно з допустимим, називають критичним. Критичний ризик характеризується такими втратами, розміри яких перевищують резерви та очікуваний прибуток. Верхня межа критичного ризику визначається розмірами капіталу банку. У разі реалізації критичного ризику банк не лише не отримує прибутку, а й може втратити власні кошти, за рахунок яких компенсуються фінансові втрати.

Якщо можливі наслідки реалізації ризику сягають рівня, вищого за критичну межу, то йдеться про катастрофічний ризик. Цей ризик призводить до банкрутства банку, його закриття та розпродажу активів. У широкому розумінні до категорії катастрофічних відносять ризик, що пов'язаний з прямою загрозою для життя людей, екологічними катастрофами тощо.

Ризик заведено визначати як вартісне вираження ймовірності події, що викликає втрати [11–13]. Ризик існує завжди. Можна лише спробувати знизити його до мінімального рівня, але не усунути зовсім. Отримати прибуток можна тільки тоді, коли ризики будуть виявлені, оцінені та підстраховані і вжиті заходи щодо їх мінімізації.

Ризик потенційно шкідливий і небезпечний, але набагато гірше ризику невизначеність – стан незнання того, що відбувається, або вид небезпеки, про яку нічого не відомо і котру неможливо оцінити та виміряти. Тому невизначеність треба перетворити у ризик, який потім необхідно детально вивчити й оцінити. Відомо також, що між розміром доходу і рівнем ризику існує прямо пропорційна залежність: чим вищий очікуваний дохід, тим вищим виявиться рівень ризику.

Активна і пасивна частини балансу банку містять ризик у тій або іншій формі, і кожний банк визначає для себе стратегію щодо видів і розмірів ризику, структури балансу, а також інструментів регулювання активів і пасивів. Банки повинні мати чітке уявлення про забезпечення стабільності своєї ресурсної бази в ринкових умовах, які динамічно змінюються (високий рівень інфляції, зміни процентних ставок). Ризик втрати ліквідності банку може виникнути у випадку одночасного вилучення значної частини депозитів. Способами захисту від такої загрози є збільшення частки депозитів, що не будуть вилучатися протягом певного часу (використання депозитних і ощадних сертифікатів, облігацій із плаваючою ставкою й інших фінансових інструментів).

По мірі розвитку ринку цінних паперів в Україні банки мають більше уваги приділяти проблемі ліквідності своїх акцій,

оскільки спостерігаються тенденції підвищеного реагування ринку на труднощі в розвитку банківської системи країни. Не менш важливі аспекти управління ризиком сконцентровані в активній частині балансу. Стратегія банку має полягати в об'єднанні в загальному портфелі окремих активів із різними умовами поширення на ринку і рівнями ризику. Очевидно, що банкам не слід направляти занадто багато ресурсів в одну сферу.

Загальний рівень ризикованості операцій банку визначається зважуванням кожного виду активів відповідно до коефіцієнтів ризику, що визначені Інструкцією НБУ «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» [14].

Здійснюючи фундаментальний аналіз фінансової стійкості банківських установ, важливо оцінити вплив окремих видів ризиків на ефективність роботи банку та його фінансовий результат.

Існують різні підходи до класифікації ризиків. Так, О.Л. Устенко до ризиків, що пов'язані із вкладенням капіталу відносять ризики втраченої вигоди і ризики зниження доходності. До складу останніх О.Л. Устенко відносить процентні і кредитні ризики, які тісно пов'язані між собою, до того ж кредитні ризики включають біржові та селективні ризики, а також ризики ліквідності та банкрутства [15]. Автору даної статті важко погодитися з такою класифікацією, оскільки як біржові та селективні ризики, так і ризики ліквідності та доходності мають самостійне значення, і їх слід розглядати окремо.

Деякі фахівці, проводячи класифікацію ризиків, виділяють виробничий, фінансовий (кредитний), інвестиційний і ринковий ризики [13]. Такий підхід, на наш погляд, є перебільшеним і не враховує всієї сукупності ендегенних і екзогенних ризиків, притаманних банківській діяльності.

Деякі дослідники виділяють внутрішні і зовнішні ризики [11]. На їх погляд, внутрішні ризики пов'язані з техніко-організаційною сферою діяльності банків і не мають зв'язку з грошовими чинниками. До зовнішніх ризиків вони відносять ризики ліквідності і ризики успіху. Перші охоплюють депозитний та кредитний ризики, а також ризик нових незапланованих кредитів та ринковий ризик (або ризик за новими видами діяльності). До ризиків успіху відносять: галузевий, процентний і валютний ризики, а також ризик країни. Така класифікація є, на наш погляд, суперечливою, оскільки процентний, валютний, кредитний ризики і ризик ліквідності повинні належати до внутрішніх (або ендегенних) ризиків.

Усі розглянуті класифікації можуть служити рамками для систематизації ризиків та створення класифікації у кожному конкретному випадку, що враховуватиме спеціалізацію і завдання аналізу. Тому для нашого дослідження відзначимо ризики, які враховує і відстежує у своїй повсякденній діяльності банк (їх заведено називати банківськими ризиками): ліквідності, кредитний, валютний, процентний. Розглянемо кожний із цих ризиків.

Ризик ліквідності пов'язаний зі змінами процентних ставок та інших елементів ринку, результатом яких може стати

втрата банком ліквідності. Це може відбутися на вторинних ринках, куди банк вклав свої грошові ресурси, і змушений продаж у цьому разі одного або кількох активів може завдати йому збитків. Для банку важливо вчасно детально проаналізувати вплив даного виду ризику на банківські операції. Визначаючи поняття ризику ліквідності автори не мають суттєвих розбіжностей. Так, ризик ліквідності – це неспроможність банку постійно й безперервно задовольняти власні потреби в грошових коштах і виконувати свої зобов'язання в потрібні терміни, не зазнавши при цьому неприйнятних втрат.

Зазначимо, що ризик ліквідності тісно взаємопов'язаний з кредитним ризиком банку. Високі показники сукупного кредитного ризику, які свідчать про значні обсяги простроченої та сумнівної кредитної заборгованості, часто стають головною причиною кризи банківської ліквідності [16].

Кредитний ризик – це ризик неповернення клієнтом банку кредиту і відсотків за ним відповідно до умов кредитного договору. Відомі кілька методів управління таким ризиком: лімітування позичок; використання форм забезпечення повернення позичок; диверсифікація кредитних вкладень; аналіз операції, яка кредитується; аналіз і оцінка кредитоспроможності клієнта; страхування кредитних операцій.

Система управління кредитними ризиками повинна:

- 1) визначати стратегію кредитної діяльності, тобто правила і процедуру кредитування;
- 2) забезпечити виконання правил і процедури кредитування;
- 3) організувати внутрішній контроль за процесом кредитування;
- 4) забезпечувати достовірність бухгалтерського обліку та звітності кредитних операцій.

На наш погляд, обов'язковим елементом системи управління кредитними ризиками є створення внутрішньої служби, яка б здійснювала періодичні перевірки процесу кредитування, оцінюючи розміри окремих і сукупних ризиків.

Валютний ризик являє собою можливість втрат банку від непередбаченої зміни валютних курсів. Вважається, що схильність банку до цього ризику визначається відкритою валютною позицією щодо різних іноземних валют і динамікою валютних курсів [10].

Джерелом валютного ризику є позиції балансового звіту банку, чутливі до зміни валютного курсу. Валютний ризик – це ймовірність того, що рівень прибутковості та капіталу зменшаться внаслідок зміни курсу валюти. Ступінь цього ризику залежить від обсягів активів та пасивів, деномінованих в інших валютах, та курсових змін. Якщо тенденції валютного ринку керівництво банку може лише прогнозувати, то політика щодо залучення та розміщення коштів у іноземних валютах залежить від рівня прийнятого ризику. Банк, керівництво якого схиляється до безпечного рівня ризику, прагне підтримувати закриту валютну позицію. Очікування спекулятивних прибутків спонукають поглиблювати відкрити валютну позицію у тому чи іншому напрямі. У світовій

практиці широко застосовуються засоби хеджування валютного ризику, для вітчизняних банків нині існують певні обмеження на їх використання.

Для захисту від валютного ризику використовують такі способи:

- договірні положення, що передбачають можливість перегляду початкових умов договору в процесі його виконання;
- валютне застереження, відповідно до якого сума грошових зобов'язань змінюється залежно від зміни курсового співвідношення валюти платежу й іншої валюти (або групи валют);
- хеджування, що передбачає створення зустрічних вимог і зобов'язань в іноземній валюті.

Серед усіх видів ризику, характерних для банківської системи, останніми роками найбільшу увагу приділяють ризику процентних ставок внаслідок їх мінливості та непередбачуваності руху. Масштаб впливу ризику процентних ставок на фінансовий стан банку спонукає розробляти складні засоби його оцінки та контролю. Спроможність менеджменту «осідлати» цей вид ризику – вагома перевага у конкурентній боротьбі. Якщо ризик надмірний або недостатньо контролюється та відстежується, це може призвести до серйозної загрози прибутковості банку внаслідок коливання:

- чистої процентної маржі при невідповідності обсягів активів і пасивів, чутливих до змін процентних ставок;
- вартості банківських активів, зобов'язань, позабалансових інструментів, оскільки теперішня вартість майбутніх грошових потоків змінюється зі зміною процентних ставок.

Зміна процентних ставок призводить до втрати прибутковості банку, підвищення його витрат, зменшення надходжень по активам, скорочення вартості інвестицій акціонерів, банкрутства банків. Ризик зміни відсоткових ставок визначається ймовірністю того, що середня ставка за залученими коштами банку протягом періоду дії може перевищити середню відсоткову ставку за активами, що в багатьох випадках веде до збитків банку.

Вважаємо за необхідне виділити такі причини появи процентного ризику:

- зміна облікової ставки НБУ;
- неврахування в депозитних і кредитних договорах можливих змін процентних ставок;
- неправильний вибір різновиду процентної ставки (фіксованої, плаваючої);
- неправильне визначення процентної ставки;
- установлення єдиної процентної ставки на весь термін дії кредитного договору;
- відсутність єдиної процентної політики.

Варто розрізнати позиційний і структурний процентні ризику. Позиційний ризик – це ризик якоїсь операції, пов'язаний зі зміною процентних ставок, а структурний – це загальний ризик банку і відповідно його балансу через коливання процентних ставок. Для захисту від процентного ризику комерційним банкам необхідно: проводити цільову політику зміни структури балансу, розраховувати компен-

сацію цього ризику, регулювати процентні ставки відповідно до умов фінансового ринку.

Управління своїм процентним ризиком банк може здійснювати, змінюючи строки розміщення та залучення своїх активів та пасивів, рівень доходності за активами, чутливіми до зміни відсоткових ставок, діапазон коливання відсоткових ставок. Керівництво банку може проводити або агресивну, або захисну, або помірну політику в області управління відсотковим ризиком.

При управлінні ризиком процентних ставок менеджмент банку має вирішити такі завдання:

- досягти цільового рівня чистої процентної маржі, спреду, стабілізації чистого процентного доходу;
- передбачити рух процентних ставок, визначити тенденції ринку;
- встановити процентні ставки за залученими та наданими коштами, визначити динамічну структуру активів і пасивів на підставі геп-аналізу та дюрації;
- використовувати засоби хеджування.

Висновки

Отже, вплив широкого кола банківських ризиків підриває надійність банків і рівень довіри населення до банківської системи, що, в свою чергу, збільшує рівень ризиків депозитних операцій банків та може призвести до небезпеки переведення рахунку клієнта до іншого банку чи дострокового вилучення вкладу. Значний рівень ризику банківської діяльності спричинений тим, що банк як специфічний суб'єкт господарської діяльності діє на перетині фінансових, матеріальних та інформаційних потоків суспільства, що обумовлює необхідність розробки ефективної системи регулювання ризиків депозитних операцій банків, враховуючи можливі негативні наслідки настання ризиків, як для клієнтів та самих банків, так і для економіки країни в цілому.

Аналіз теоретичних аспектів управління ризиками в банках, їх сутності та особливостей, систематизація класифікації банківських ризиків, розгляд процентного та валютного ризиків, характерних для банківської системи країни, причин їх виникнення та наслідки, створюють передумови для подальшого ґрунтовного дослідження механізмів виявлення та оцінки ризиків в банках, створення ефективної системи управління ними. Ці питання є особливо актуальними в умовах світової фінансової кризи і, як наслідок, підвищеної ризикованості банківської системи України.

Література

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Том 3. Відп. ред. С.В. Мочерний – К.: «Академія», 2002.
2. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України затв. постановою Правління НБУ №361 від 2.08.2004 року.
3. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» затв. постановою Правління НБУ №104 від 15.03.2004 р.

4. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник. / Л.О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
5. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.
6. Вітлінський В.В. Кредитний ризик комерційного банку: Навч. посібник / В.В. Вітлінський, О.В. Пернатівський, Я.С. Наконечний. – К.: Знання: КОО, 2000. – 251 с.
7. Колесникова В.И. Банковское дело: Учебник. / В.И. Колесникова, Л.П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 480 с.
8. Примостка Л.О. Банківський менеджмент. Хеджування фінансових ризиків: Навч. посібник / Л.О. Примостка. – К.: КНЕУ, 1998. – 108 с.
9. Сушко В. Ризик-менеджмент торговельних операцій у комерційному банку на основі VaR-методології та stop-out механізму / В. Сушко // Вісник НБУ. – 2001. – №3. – С. 24–28.
10. Ющенко В.А. Управління валютними ризиками: Навч. посібник / В.А.Ющенко, В.І. Міщенко. – К.: Знання, 1998. – 444 с.

11. Коробов Ю.М. Банковский портфель-2 (Книга банковского менеджера. Книга банковского финансиста. Книга банковского юриста) / Ю.М. Коробов, Ю.Б. Рубина, В.И. Солдаткин. – М.: СО-МИНТЭК, 1994. – 752 с.
12. Лаврушин О.И. Банковское дело / О.И. Лаврушина. – М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр: ЭКОС, 1992. – 428 с.
13. Грабовый П.Г. Риски в современном бизнесе / П.Г. Грабовый. – М.: Аланс, 1994. – 200 с.
14. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Затверджена постановою Правління НБУ №368 від 28.08.2001 р.
15. Устенко О.Л. Теория экономического риска: Монография / О.Л. Устенко. – К.: МАУП, 1997. – 164 с.
16. Банківські ризики: теорія та практика управління: Монографія / Л.О. Примостка, О.В. Лисенок, О.О. Чуб та ін. – К.: КНЕУ, 2008. – 456 с.

О.О. РУДИЧ,
аспірант, Білоцерківський національний аграрний університет

Сучасний стан та тенденції розвитку ринку ковбасних виробів України

Досліджено динаміку виробництва та споживання ковбасних виробів в Україні за останні роки. Узагальнено тенденції на ринку ковбасних виробів, визначено основні чинники, що впливають на формування попиту та пропозиції на ринку.

Исследована динамика производства и потребления колбасных изделий в Украине за последние годы. Обобщены тенденции на рынке колбасных изделий, определены основные факторы, влияющие на формирование спроса и предложения на рынке.

Research of the dynamics of production and consumption of sausages in Ukraine in recent years. Generalized trends in the market sausages, identified key factors that influence the formation of supply and demand in the market.

Постановка проблеми. М'ясопереробна галузь має важливе народногосподарське значення у структурі харчової промисловості та забезпеченні продовольчої безпеки України. Одним із пріоритетних завдань товаровиробників галузі є забезпечення споживачів якісною, безпечною і доступною за ціною продукцією тваринного походження, і зокрема ковбасними виробами.

Зазначимо, що сегмент ринку ковбасних виробів є одним з головних у м'ясній промисловості України, його частка становить 14,5% від загального обсягу виробництва продукції м'ясопереробної промисловості та 30% від загального обсягу готових м'ясопродуктів. Актуальність даного дос-

лідження зумовлена тим, що на стан попиту та пропозиції ринку ковбасних виробів впливає велика кількість чинників, зокрема: купівельна спроможність населення, рівень використання виробничих потужностей переробними підприємствами, товарна структура ринку, рівень розвитку тваринництва, культура споживання, національні традиції та ін. оскільки чинники, що впливають на кон'юнктуру ринку мають мінливий характер, то виникає необхідність оцінки їх впливу на попит і пропозицію, з метою забезпечення гнучкого пристосування товаровиробників до вимог ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Як показує аналіз економічної літератури, дослідженням даної проблеми займалися такі вітчизняні науковці: Є. Голубков [1], Г. Губерна [2], А. Зозулев [3], Б. Малиновський [4], О. Москалець [5], І. Оносова [6], Є. Осипенко [7], Д. Плеханов [8], А. Свідовський [10], Г. А. Шевченко [11], Шубіна [12], але проблема потребує подальших розробок унаслідок мінливості ринку ковбасних виробів, специфіки споживчого попиту на цю продукцію, використання інструментів державної підтримки на виробництво сировини для галузі, що зумовлює зміни у співвідношенні попиту та пропозиції на ринку.

Мета статті полягає у вивченні попиту та пропозиції на ринку ковбасних виробів, визначенні кон'юнктурутворюючих чинників та їх впливу на стан та перспективний розвиток ринку.

Виклад основного матеріалу. Дослідженням встановлено, що за останні роки ринок ковбасних виробів стрімко розвивався, що зумовлено зростанням кількості підпри-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

емств, які присутні на ринку, яких у 2008 році налічувалося 524, зазначимо що вітчизняні м'ясопереробні підприємства мають широкий товарний асортимент, що налічує майже 300 видів продукції, яка поділяється на: ковбаси варені, сосиски сардельки; ковбаси напівкопчені; ковбаси варено-копчені, напівсухі, сиров'ялені та інші [8]. Також слід зазначити, що в останні роки спостерігалось зростання доходів населення та підвищення їх купівельної спроможності. Однак можна передбачити, що інфляційні процеси та кризові умови зумовлюють зниження реальних доходів населення, що негативно впливає на попит.

Обсяг ринку ковбасних виробів експерти оцінюють майже в 7 млрд. грн., або 345 млн. т. Так, у 2008 році зростання ринку ковбасних виробів у грошовому вираженні становив 34% і 3% – у натуральному. Аналіз динаміки виробництва ковбасної продукції свідчить, що в період з 2000 по 2008 рік обсяг виробництва збільшився майже в 2 рази (із 175 до 332 млн. т). Необхідно зауважити, що у 2005–2006 роках має місце зниження обсягів виробництва ковбасних виробів відносно попередніх років, що було зумовлено дефіцитом сировини. За даними експертів, вітчизняні м'ясопереробні підприємства за останні роки виробили майже 330 тис. т ковбасних виробів, що на 9,8% більше порівняно з 2006 роком. У 2008 році цей показник сягнув до рівня 332 тис. т [9].

Аналіз динаміки виробництва ковбасної продукції у розрізі областей дозволив встановити, що лише у чотирьох областях

(Одеській, Івано-Франківській, Тернопільській, Закарпатській) має місце спад обсягів виробництва, це зумовлено тим, що в цих областях м'ясопереробні підприємства є невеликі за розміром, яким складно конкурувати з лідерами на рику. Встановлено, що на обсяг виробництва продукції у цих областях мав вплив рівень доходів населення, зокрема Тернопільська та Закарпатська, де спостерігається найнижчий рівень середньої заробітної плати. Щодо скорочення обсягів виробництва у м. Київ і м. Севастополь то можна зробити висновки, що це зумовлено перенесенням виробництва в регіони, що дозволило знизити собівартість виробництва продукції (за рахунок зниження оренди, заробітної плати).

Дослідження наявних виробничих потужностей м'ясопереробної галузі дозволило встановити, що за період аналізу спостерігається скорочення кількості підприємств на 32% (у 2004 році – 740, а у 2008 році – 524). Цю ситуацію можна пояснити тим, що досліджувана галузь є привабливою для інвестиційного капіталу, особливо в сегмент ковбасних виробів. Експерти прогнозують і надалі збереження такої тенденції, яка призведе до скорочення кількості дрібних і середніх ковбасних цехів, які або збанкрутують, або їх поглинуть великі підприємства [7].

Вивчення структури ринку дозволило встановити, що нині близько 60% обсягу ковбасних виробів виробляють майже 20 м'ясопереробних підприємств, які є лідерами на ринку ковбасних виробів. Зазначимо, що за період аналізу

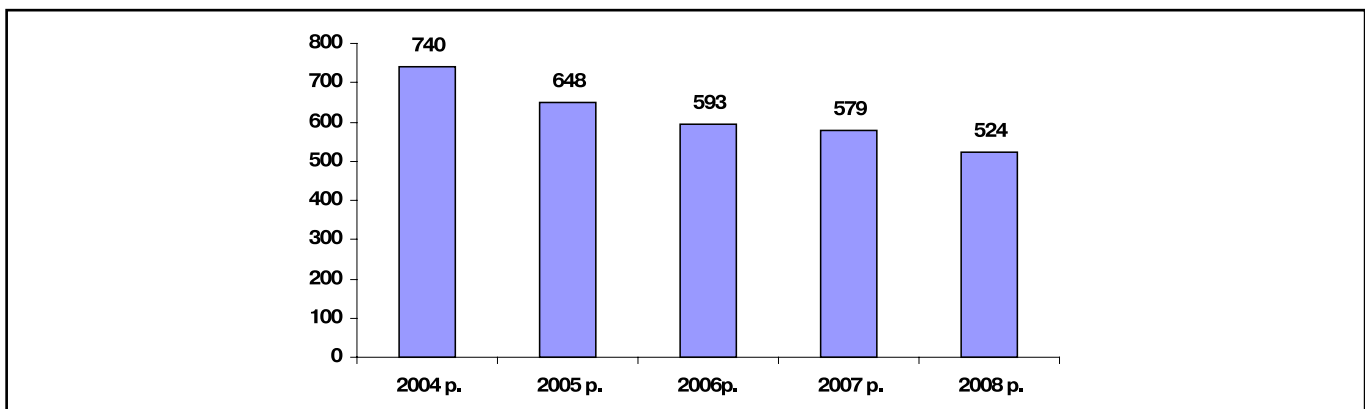


Рисунок 1. Динаміка зміни кількості виробників ковбасних виробів в Україні [9]

Динаміка обсягів виробництва ковбасних виробів провідними м'ясопереробними підприємствами України [9]

№	Виробник	2005 рік		2006 рік		2007 рік		2008 рік		2008 рік у % до 2007 року	
		т	тис. грн.	т	тис. грн.	т	тис. грн.	т	тис. грн.	т	тис. грн.
1	М'ясокомбінат «Ювілейний»	27090	325,6	28273	359,2	28935	395,3	26248	440,8	91%	112%
2	М'ЯСНА Фабрика «Фаворит»	11044	134,6	15629	206,2	16259	231,6	17723	347,5	109%	150%
3	СМП	11344	70,5	10992	83,7	13796	96,0	17180	156,3	125%	163%
4	М'ясокомбінат «Ятрань»	10937	155,8	12223	188,6	14773	240,6	15737	355,9	107%	148%
5	Луганський м'ясокомбінат	9721	165,9	12242	209,5	14220	252,8	14340	338,9	101%	134%
6	Глобінський м'ясокомбінат	5724	88,1	7197	123,6	10160	192,1	12684	316,3	125%	165%
7	Горлівський м'ясокомбінат	3216	57,1	5593	100,7	9498	163,9	11906	277,3	125%	169%
8	«Ідекс»	11324	130,3	11701	151,0	14598	205,7	11897	239,3	81%	116%
9	«Кременчукм'ясо»	9103	136,7	9997	165,9	9513	180,4	9747	249,3	102%	138%
10	«Дружба народів»	2953	44,0	4316	67,0	6281	93,2	9450	195,6	150%	210%
11	ІНШІ	206373	2332,6	182619	2568,6	192270	2874,3	185318	3678,7	96%	128%

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

провідні товаровиробники займають стабільне положення на ринку (див. табл.).

Отже, вищезазначені підприємства є лідерами на ринку ковбасних виробів і саме вони впливають на поведінку на ринку інших товаровиробників.

При проведенні аналізу ринку ковбасних виробів доцільно розглянути сировинну базу для виробництва продукції. Так, в останні роки зберігається негативна тенденція скорочення поголів'я, тваринництво перебуває на критичній межі, і як результат – нестача сировини для м'ясопереробних підприємств, що нині є основною проблемою даної галузі. Основною причиною кризового стану тваринництва є недостатня кількість спеціалізованих високотоварних тваринницьких господарств, відсутність дієвої державно підтримки розвитку галузі та інші чинники суб'єктивного та об'єктивного характеру, що робить галузь тваринництва економічно непривабливою.

Разом із тим встановлено, що переважна більшість м'ясопереробних підприємств орієнтується на використання більш дешевої імпоротної сировини сумнівної якості, не завжди відомого походження, яка дуже часто незаконно ввезена у країну. Отже, відродженням сировинної бази потрібно займатися в комплексі, починаючи з кормової бази, генетики тварин і закінчуючи виробництвом м'яса, оскільки незбалансовані раціони годівлі сільськогосподарських тварин не забезпечують репродуктивність та ефективність стада, а технології, за якими працюють бойні і обвалочні цехи застаріли.

Що стосується експорту ковбасних виробів, то він дуже слабо розвинений у нашій країні. Динаміка експорту ковбасних виробів представлена на рис. 2.

Як видно з рис. 2, за період аналізу обсяги експорту знизилися, причому зниження відбулося суттєве. Це відбулося за рахунок заборони імпорту української м'ясної продукції з боку Російської Федерації у 2006 році. Зазначимо, що основними країнами – споживачами українських ковбасних виробів є Молдова (77,9%), Казахстан (11,2%), Грузія (4%). Так, починаючи з 2008 року окремі м'ясопереробні підприємства наладили канали експорту до Німеччини.

Значний вплив на формування пропозиції на ринку має імпорту ковбасної продукції. Динаміку імпорту ковбасних виробів відображено на рис. 3.

Представлені дані рис. 3 свідчать, що у 2005 році має місце зростання обсягів імпорту, які в 2006–2007 роках скоротилися. Однак у 2008 році відбулося стрімке зростання обсягів імпорту, що зумовлено вступом України до СОТ.

Узагальнюючи вищесказане зазначимо, що обсяги імпорту ковбасних виробів перевищують обсяги експорту, але в цілому ввезення цієї продукції становить всього 3,6% від загального обсягу споживання ковбасних виробів в Україні (рис. 4).

Дані рис. 4 показують, що починаючи з 2006 року спостерігається позитивна динаміка збільшення обсягів споживання ковбасних виробів, що замовлено підвищенням прожиткового мінімуму і середньої заробітної плати в цілому. До 2008 року така тенденція була стабільною. Однак попередня

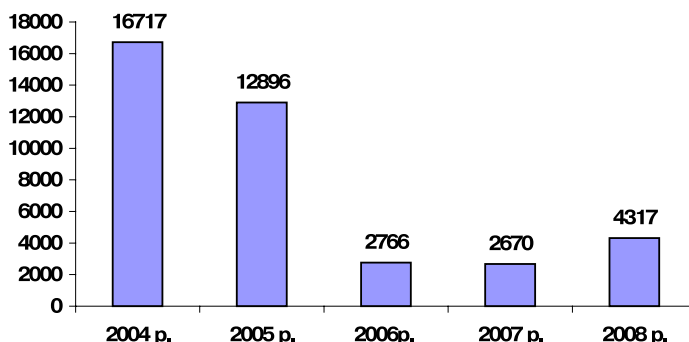


Рисунок 2. Динаміка експорту ковбасних виробів, т [9]

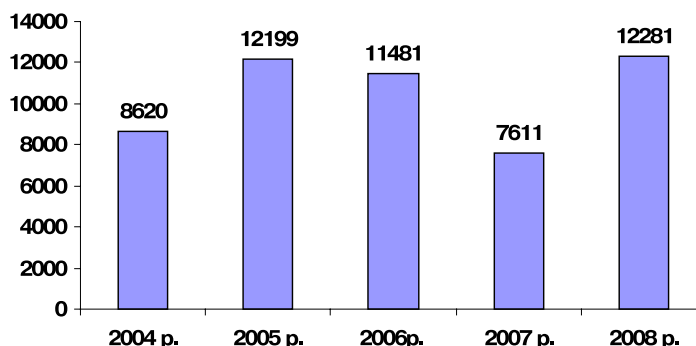


Рисунок 3. Динаміка імпорту ковбасних виробів, т [9]

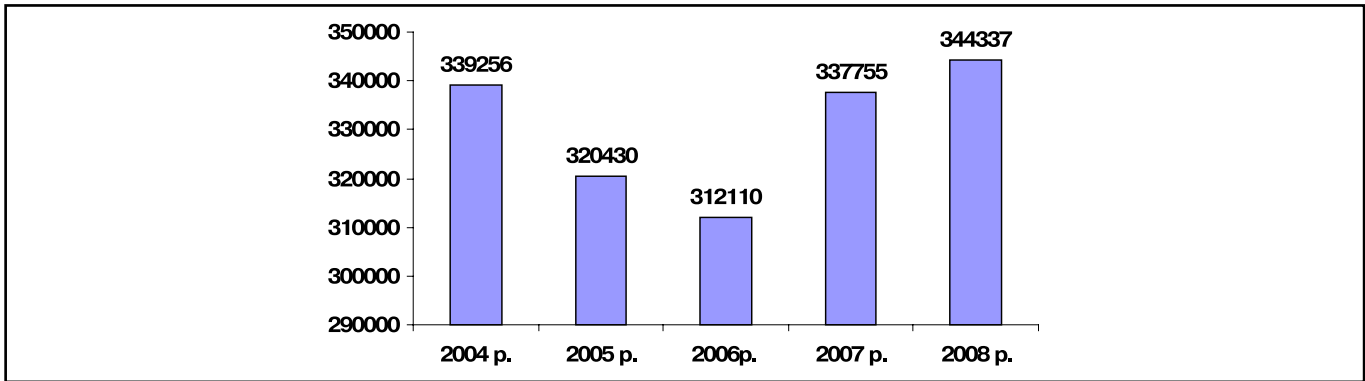


Рисунок 4. Динаміка споживання ковбасних виробів, т [9]

оцінка свідчить, що у 2009 році відбувся спад споживання ковбасних виробів, внаслідок відомих причин.

Розглянемо цінову ситуацію на ринку. За період із 2004 по 2008 рік ціни на ковбасні вироби зросли в середньому в 2,4 раза. Найвищі показники зростання цін були відмічені в 2005 та 2008 році. Найбільше зростання ціни встановлено на всього ковбасні вироби з конини (2,8 раза), найменше – ковбасні вироби копчено–запечені (1,5 раза). У 2008 році зростання цін коливалося в межах 25–47% залежно від сорту ковбаси.

Вважаємо, що основною причиною зростання цін є зростання цін на сировину. Так, у 2005 році зростання цін було зумовлене зростанням цін на сировину, що, в свою чергу, стало наслідком заборони на ввезення пільгової імпортової м'ясної сировини. Окрім цього, на чинники зростання цін впливають й інші фактори, такі як подорожчання природного газу, електрики, допоміжних матеріалів (упаковка, добавки і ароматизатори), зростання витрат на логістику, дистрибуцію, підвищення зарплат працівникам, ріст інфляції в країні.

Так, у 2008 році зростання цін на ковбасні вироби було викликане не лише зростанням цін на сировину, яка до осені почала дешевшати, а й високим рівнем інфляції (більше 20%). Враховуючи те, що з початку 2009 року тенденція зниження цін на сировину змінилася тенденцією зростання, а також значне подорожчання газу, електроенергії і т.д., експерти прогнозують, що тенденція зростання цін на ковбасні вироби збережеться, але не буде такою значною, як у 2008 році.

За таких умов кон'юнктури ринку ковбасних виробів невеликі м'ясопереробні підприємства неспроможні забезпечити прибуткову діяльність. Скорочення попиту не дозволяє товаровиробникам піднімати ціни пропорційно росту собівартості виробництва. Тому майже всі учасники ринку, щоб зберегти свої позиції, працюють із мінімальною рентабельністю.

Висновки

Отже, на ринку ковбасних виробів спостерігаються як негативні, так і позитивні тенденції.

Так, до позитивних слід віднести:

- оновлення виробничих потужностей м'ясопереробних підприємств, у тому числі придбання забійних і обвалочних ліній;

- орієнтація на виробництво високоякісної продукції, що ставить відповідні вимоги до якості сировини, враховуючи вступ України в СОТ, актуальним стає розвиток виробництва через пропозицію диверсифікації товарного асортименту, здатного конкурувати з аналогами, які представлені на світовому ринку, брендуння продукції і розширення асортиментної присутності ковбасних виробів в середньо– і нізкоцінових сегментах;

- збільшення обсягів виробництва;

До чинників, які мають негативний вплив на попит та пропозицію на ринку, слід віднести:

- масштабне використання дешевого імпортного м'яса як альтернативи дорожчому вітчизняному, зростання цін на енергоносії, добавки, упаковку та інші складові ковбасного виробництва, що здорожує кінцеву продукцію;

- скорочення обсягів споживання ковбасних виробів у зв'язку із зниженням купівельної спроможності населення, погіршення якісних і смакових показників продукції при орієнтації на масового споживача;

- не значні обсяги експорту вітчизняної ковбасної продукції.

Література

1. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования теория, методология и практика. – М.: Издательство «Финпресс», 1998. – 112 с.
2. Губерная Г.К. Рынок: новые условия управления. – Донецк: НЭП НАН Украины, 1995. – 110 с.
3. Зозулев А. К вопросу об исследовании рыночного спроса // Маркетинговые исследования в Украине. – 2004. – №4(5). – С. 40–47.
4. Малиновський Б. На ковбасі заробить той, хто має совість // Галицькі контракти, №9. – 1999.
5. Москалець О. Особливості застосування маркетингових досліджень на регіональних ринках // Маркетинг в Україні. – 2004. – №6. – С. 26–28.
6. Оносова І.А. Ієрархія потреб та можливості її використання у маркетингових дослідженнях на ринку м'ясопродуктів // Торгівля і ринок України. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2000. – С. 319–324.
7. Осипенко Е. Как останатся конкурентоспосоним после вступления в ВТО? // Мясной Бизнес. – №1. – 2008. – С. 20–21.
8. Плеханов Д. Пугающие перемены // М'ясний бізнес. – №3. – 2008. – С. 120–122.

9. Рынок мяса и мясных продуктов Украины // Мясое дело. – №8 – 2008. – С. 42–50.

10. Свідовський А.М., Оносова І.А. Взаємозв'язок попиту, пропонування і ціни на ринку м'ясопродуктів Донецького регіону // Торгівля і ринок України. – Донецьк: ДонДУЕТ, 1999. – С. 328–334.

11. Шевченко А. Рынок: суть, пути и проблемы перехода // Экономика Украины. – 1992. – №3. – С. 48–55.

12. Шубина Г. Должны ли мы бояться импорта мясоколбасной продукции? // Мясной бизнес. – №5. – 2008. – С. 18–20.

13. <http://www.ukrstat.gov.ua>

О.Г. НАСТАСЕНКО,

аспірант, Білоцерківський національний аграрний університет

Внутрішні чинники фінансового оздоровлення та забезпечення стійкого розвитку сільськогосподарських підприємств

Використано маржинальний аналіз для розробки методики управління постійними та змінними витратами сільськогосподарських підприємств. Розроблено концепцію зміни структури виробництва з урахуванням мінімізації постійних і змінних витрат. Визначено внутрішні чинники фінансового оздоровлення та забезпечення стійкого розвитку.

Использован маржинальный анализ для разработки методики управления постоянными и переменными расходами сельскохозяйственных предприятий. Разработана концепция изменения структуры производства с учетом минимизации постоянных и переменных расходов. Определены внутренние факторы финансового оздоровления и обеспечения устойчивого развития.

The margin analysis for development of method of management by the indirect and variable costs of the agricultural enterprises is used. The conception of change of pattern of production with minimization of indirect and variable costs is developed. The internal factors of the financial making healthy and providing of sustainable development are defined.

Постановка проблеми. Актуальність питань фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств у нинішніх умовах є одним із найважливіших завдань як держави, так і самих господарюючих суб'єктів. Пошуку можливостей зміцнення фінансового стану має сприяти системний і об'єктивний аналіз діяльності сільськогосподарських підприємств, результати якого дозволяють оперативно реагувати на зміну зовнішнього і внутрішнього середовища бізнесу, приймати обґрунтовані управлінські рішення з фінансового регулювання. Критерієм ефективності таких рішень є рівень фінансової стійкості суб'єктів господарювання, за яким оцінюють достатність фінансових ресурсів для збалансованого сталого розвитку сільськогосподарських підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Так, розвиток сучасних досліджень на тему розробки програм

запобігання банкрутству підприємств відбувався в Україні в контексті розгляду проблем антикризового управління та санації, розв'язанню яких присвячені праці таких українських науковців, як Є.М. Андрущак [1], І.О. Бланка [2], В.О. Василенка [3], І.В. Зятковського [4], О.Ю. Проскури [5], А.І. Пушкаря [6], Л.С. Ситник [7], О.О. Терещенка [8] та ін. Однак нині недостатньо уваги приділено розробці програми запобігання банкрутству сільськогосподарських підприємств через мобілізацію внутрішніх чинників фінансового оздоровлення та врахування особливостей і умов розвитку в сучасних умовах господарювання.

Мета статті – визначити внутрішні чинники фінансового оздоровлення і забезпечення стійкого розвитку сільськогосподарських підприємств та обґрунтувати напрями їх активізації.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи проблему фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств з урахуванням внутрішніх чинників виробництва, слід виділити необхідність розробки і реалізації концепції фінансового оздоровлення і стійкого розвитку. Така концепція нами розроблена і використана в господарствах Білоцерківського району Київської області.

Розроблена концепція припускає зміну структури виробництва, а також реалізації стратегії стійкого розвитку підприємства з урахуванням мінімізації витрат виробництва, проведення ряду організаційних перетворень з метою зниження постійних і сукупних витрат підприємства, що буде сприяти підвищенню ефективності його діяльності.

Стратегія стійкого розвитку підприємства базується на збереженні позитивних і усуненні негативних явищ у виробничо-фінансовій діяльності, поетапному перепрофілюванні або згортанні збиткових галузей і виробництв; визначенні перспективи організації з урахуванням економічних і соціальних пріоритетів, забезпечення динамічного розвитку підприємства. Вона припускає збереження спеціалізації, що склалася, удосконалення ресурсного потенціалу, підви-

щення ефективності його використання і прибутковості виробництва в цілому.

Концепція реалізується через розробку таких стратегічних напрямів: розвитку галузі рослинництва; розвитку галузі тваринництва; управління витратами підприємства; технічного і технологічного переоснащення; формування маркетингової стратегії підприємства; удосконалення економічної та облікової політики; забезпечення соціального розвитку.

Стратегія розвитку галузі рослинництва припускає розробку заходів щодо вдосконалення технологій вирощування сільськогосподарських культур; дотримання сівозмін і введення у них нових високоурожайних сортів сільськогосподарських культур; перехід на ресурсозберігаючі технології із раціональним використанням наявної техніки.

Стратегія розвитку галузі тваринництва припускає зниження збитковості виробництва молока, вирощування і відгодівлі молодяку великої рогатої худоби і свиней за рахунок проведення заходів щодо оздоровлення стада, оптимізації його структури і порідного складу, дотримання технології утримання тварин, підвищення продуктивності; впровадження науково обґрунтованих раціонів годівлі та проведення зооветеринарних заходів; удосконалення організації праці в тваринництві; підвищення рівня товарності основних видів продукції галузі.

Стратегія технічного і технологічного переоснащення передбачає поступове оновлення машинно-тракторного парку аграрних формувань через використанням механізму фінансового лізингу; залучення обсягів послуг сторонніх організацій для виконання окремих сільськогосподарських підприємств; залучення зовнішніх інвесторів для інноваційної діяльності; вдосконалення технологій виробництва і переробки сільськогосподарської продукції.

Маркетингова стратегія припускає розвиток диверсифікації виробництва і ринку; формування цілеспрямованої збутової та цінової політики підприємства; поліпшення якісних параметрів продукції з урахуванням вимог споживача.

Стратегія вдосконалення економічної та облікової політики орієнтується на підвищення ефективності і результативності управлінських рішень, активному використуванні режиму економії фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, покращення обліку, економічного і фінансового аналізу, нормування, планування і прогнозування.

Соціальна стратегія підприємства припускає розробку заходів по підвищенню мотивації праці, соціальної захищеності працівників аграрних підприємств; розробку політики збереження і розширення робочих місць.

Важливим напрямом концепції фінансового оздоровлення і забезпечення стійкого розвитку є мінімізація як постійних, так і змінних витрат підприємства.

Значущим моментом в управлінні витратами підприємства є маржинальний аналіз, методика якого базується на вивченні співвідношення між трьома групами найважливіших економічних показників: витратами, обсягом виробництва продукції і прибутком. Даний метод управлінських розрахун-

ків був розроблений у 1930 р. американським інженером Уолтером Раутенштрахом як метод планування, відомий під назвою графіка критичного обсягу виробництва [2].

В основу методики покладено розподіл виробничозбутових витрат залежно від зміни обсягу виробництва на змінні і постійні, а також використання категорії маржинального доходу.

Маржинальний дохід (валова маржа) підприємства – це виручка мінус змінні витрати, а маржинальний дохід на одиницю продукції визначається як різницю між ціною і змінними витратами.

Зазначимо, що маржинальний аналіз (аналіз беззбитковості) широко застосовується у провідних країнах світу і дозволяє вивчити залежність прибутку від найважливіших чинників.

Основні можливості маржинального аналізу полягають у визначенні: беззбиткового обсягу продажів (порогу рентабельності, окупності витрат) при заданих співвідношеннях ціни, постійних і змінних витрат; зони безпеки (беззбитковості) підприємства; необхідного обсягу продажів для отримання заданої величини прибутку; критичного рівня постійних витрат при заданому рівні маржинального доходу; критичної ціни реалізації при заданому обсязі продажів і рівні змінних і постійних витрат.

Аналіз «Витрати – обсяг – прибуток», який називають званий операційним, є невід'ємною частиною управлінського обліку. Ключовими елементами такого аналізу є: операційний важіль, поріг рентабельності, запас фінансової міцності.

Дія операційного (виробничого, господарського) важеля виявляється у тому, що будь-яка зміна виручки від реалізації завжди породжує зміну прибутку. У практичних розрахунках для визначення сили дії операційного важеля застосовують співвідношення валової маржі (маржинального доходу) до прибутку.

Показник сили дії виробничого важеля визначає, у скільки разів зростає прибуток при 1% зростанні виручки від реалізації продукції. Таким чином, знаючи дані про збільшення виручки від реалізації продукції і силу дії виробничого важеля, можна прямим способом визначити темпи зростання прибутку при збільшенні обсягу випуску продукції. Чим більше частка постійних витрат у структурі загальних витрат, тим сильніша сила дії операційного важеля.

Сила дії операційного важеля завжди розраховується для певного обсягу продажів, для даної виручки від реалізації. Змінюється виручка від реалізації – змінюється і сила дії операційного важеля. При зниженні виручки від реалізації сила дії операційного важеля зростає як при підвищенні, так і при пониженні частки постійних витрат у загальній їх сумі. Кожен відсоток зниження виручки дає все більший відсоток зниження прибутку, причому сила операційного важеля зростає швидше, ніж збільшуються постійні витрати. При зростанні виручки від реалізації, якщо поріг рентабельності (точка окупності витрат) вже пройдено, сила дії операційного важеля убавляє: кожен відсоток приросту виручки дає все менший відсоток приросту прибутку (при цьому частка постійних витрат

Таблиця 1. Розрахунок порогу рентабельності та запасу фінансової міцності у господарствах Білоцерківського району

Показники	ПОСП «Узинська»	СВК ім. Щорса	ТОВ «Сухоліське»
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	3499,1	8826,9	5329,3
Змінні витрати, тис. грн.	2512,9	5182,7	2239,5
Валова маржа, тис. грн.	986,2	3644,2	2239,5
Постійні витрати, тис. грн.	313,4	592,2	204,7
Частка постійних витрат у загальній їх сумі, %	11,0	10,0	6,0
Прибуток, тис. грн.	672,8	3052,0	2034,8
Операційний важіль (відношення валової маржі до виручки від реалізації продукції)	0,282	0,413	0,420
Поріг рентабельності (відношення постійних затрат до коефіцієнта маржі), тис. грн.	1111,3	1433,9	487,4
Запас фінансової міцності (виручка від реалізації відняти поріг рентабельності), тис. грн.	2387,8	7393,0	4841,9

Таблиця 2. Залежність валового прибутку і загального коефіцієнта ліквідності від рівня витрат живої та уречевленої праці

Види залежностей	Коефіцієнт кореляції (R)	Детермінація (D)
Залежність валового прибутку (y) від затрат на оплату праці (x)	0,832	0,687
Залежність валового прибутку (y) від матеріальних затрат	0,871	0,763
Залежність загального коефіцієнта ліквідності (y) від рівня загальних витрат (x)	0,965	0,934

у загальній їх сумі знижується). Але при збільшенні постійних витрат через збільшення обсягів виробництва продукції або іншими причинами, підприємству доводиться проходити новий поріг рентабельності. На невеликому віддаленні від порогу рентабельності сила дії операційного важеля буде максимальною, а потім знов почне убавати.

Все це виявляється надзвичайною корисним для планування платежів податку на прибуток, зокрема, авансових, а також розробки збутової політики підприємства. Отже, можна зробити такі висновки: сила дії операційного важеля залежить від структури активів підприємства, частки необоротних активів. Чим вища вартість основних фондів, тим більша частка постійних витрат; висока частка постійних витрат звужує межі мобільного управління поточними витратами; чим більша сила операційного важеля, тим вищим є підприємницький ризик.

Нами проведено розрахунки порогу рентабельності і запасу фінансової міцності підприємства на прикладі трьох господарств Білоцерківського району (табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать, що сільськогосподарські підприємства із вищою часткою постійних витрат мають менший запас фінансової міцності (ПОСП «Узинська» порівняно із ТОВ «Сухоліське»). При подальшому зниженні виручки від реалізації ці підприємства можуть швидко перейти із рентабельного стану до збиткового.

Це доводить, що не можна надмірно збільшувати постійні витрати. Разом із тим, якщо у довгостроковій перспективі передбачається підвищення попиту на товари (послуги) господарства, то можна відмовитися від режиму жорсткої економії постійних витратах, оскільки підприємство із більшою їх часткою одержуватиме і більший приріст прибутку.

У практиці операційного аналізу доцільно також визначити сили дії виробничого (операційного) важеля як відношення результату від реалізації (після відшкодування змін-

них витрат) до прибутку. Сила дії виробничого важеля показує рівень впливу на прибуток зміни постійних витрат, а також виручки від реалізації.

Для підприємств із високою часткою постійних витрат навіть незначне зменшення виручки від реалізації може привести до значного зниження прибутку.

Однією з важливих проблем управління витратами є оптимізація як живої, так і уречевленої праці, вкладеної у виробництво сільськогосподарської продукції, включеної як в змінні, так і в постійні витрати. У табл. 2 представлені результати кореляційно-регресійного аналізу залежності рівня валового прибутку і загального коефіцієнта ліквідності від рівня витрат живої і уречевленої праці.

Розрахунки табл. 2 свідчать, що як матеріальні витрати, так витрати на оплату праці роблять значний вплив на формування валового прибутку підприємства ($R = 0,832$ і $R = 0,871$ відповідно), коефіцієнт ліквідності, що характеризує стійкість підприємства, також залежить від рівня загальних витрат ($R = 0,965$), спостерігається також високий рівень детермінації – $D = 0,687$, $D = 0,763$ і $D = 0,934$ відповідно.

Вважаємо, що особливу увагу, необхідно приділити зміні рівня оплати праці, його ролі у сукупних витратах і формуванні кінцевого результату діяльності підприємства. Форма оплати праці, що нині склалася, не стимулює ефективність виробництва і стійкий розвиток підприємства.

Висновки

З метою удосконалення внутрішніх чинників виробництва розроблена концепція стійкого розвитку сільськогосподарських підприємств, яка передбачає реалізацію стратегій: розвитку галузі рослинництва; розвитку галузі тваринництва; управління витратами підприємства; технічного і технологічного переоснащення; формування маркетингової стратегії підприємства; соціального розвитку. Проведені дослідження

показали, що використання маржинального аналізу в управлінні постійними і змінними витратами сільськогосподарських підприємств дозволить вирішити наступні завдання: максимізації темпів приросту прибутку; визначення запасу фінансової міцності підприємства; визначення суми економії.

Література

1. Андрущак Є.М. Удосконалення інституту банкрутства // Фінанси України – 2001. – №9. – С. 30–36.
2. Бланк І.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. – К.: Ника–Центр, Эльга, 2003. – 496 с.
3. Василенко В.О. Антикризисное управление предприятием: Навч. посібник. Вид. 2–ге, виправл. і доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.

4. Зятковський І.В. Фінансове оздоровлення підприємств: Теорія і практика: Монографія / Тернопільська акад. нар. госп. – Тернопіль, 2003. – 243 с.

5. Прокопенко Н.С. Фінансово–економічна стійкість підприємств агропромислового комплексу // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №3(70). – С. 113–118.

6. Пушкарь А.И., Тридед А.Н., Колос А.Л. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы. Научное издание. – Х.: ОО «Модель Вселенной», 2001. – 452 с.

7. Ситник Л.С. Організаційно–економічний механізм антикризового управління підприємством: Монографія. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2000. – 504 с.

8. Терещенко О.О. Антикризисное финансовое управление на предприятии: Монографія / Київ. нац. економ. ун–т. – К., 2004. – 268 с.

О.В. В'ЯЛЕЦЬ,
к.е.н., Інститут післядипломної освіти НУХТ,
О.М. ТКАЧЕНКО,
к.е.н., Національний університет харчових технологій

Державна підтримка розвитку спиртової галузі України

У статті розглянуто проблеми державної підтримки розвитку спиртової галузі харчової промисловості. Розглянуто основні функції держави та їх реалізацію стосовно спиртової промисловості України. Обґрунтовано необхідність вирішення питань завантаження надлишкових потужностей, перепрофілювання спиртових заводів, виробництво спиртової продукції на експорт. Запропоновано механізм державного регулювання розвитку спиртової галузі України.

В статье рассмотрены проблемы государственной поддержки развития спиртовой отрасли пищевой промышленности. Рассмотрены основные функции государства и их реализация в аспекте спиртовой промышленности Украины. Обоснована необходимость решения вопросов загрузки избыточных мощностей, перепрофилирования спиртовых заводов, производства спиртовой продукции на экспорт. Предложен механизм государственного регулирования развития спиртовой отрасли Украины.

The article identified the problem of the government support of the alcohol industry development. The government primary functions and their realization concerning with the alcohol industry of Ukraine are considered. Justified the necessity to solve the questions of the loading of excessive productive capacities, making alcohol production for export, change the description of the alcohol enterprises. The authors proposed the mechanism of the government control of the Ukrainian alcohol industry development.

Постановка проблеми. Ефективний розвиток держави щільно пов'язаний із продуктивним функціонуванням всіх га-

лузей народного господарства та їх взаємною співпрацею. Тільки за умови виробництва сировини одними галузями, переробки та споживання її іншими галузями можливе повне забезпечення життєдіяльності країни та її населення, оскільки неефективна діяльність хоча б однієї складової ланцюга призводить до збою усього промислового комплексу країни.

Вітчизняна спиртова галузь харчової промисловості відіграє значну роль у забезпеченні ефективного функціонування інших галузей, таких як агропромисловий комплекс, фармацевтична промисловість, паливно–енергетичний комплекс та країни в цілому. Окрім того, будучи повністю державними за формою власності, спиртові заводи забезпечують стабільне надходження доходів у бюджет держави.

З огляду на вищесказане не викликає сумніву зацікавленість держави у розвитку спиртової промисловості. Але дана зацікавленість спостерігається лише на папері через прийняття нормативних актів, які, на жаль, практично не реалізуються на практиці.

На сучасному етапі розвитку економіки України спиртова галузь здатна задовольнити потреби країни у спиртї при завантаженості потужностей лише на 50%. Неповна завантаженість потужностей призводить до виникнення цілої низки проблем, вирішення яких є першочерговим завданням для розвитку та ефективного функціонування галузі. Так, постає питання необхідності завантаження залишкових потужностей і пошуку ринків збуту додаткової продукції.

Однак необхідно зазначити, що без державної підтримки підприємства спиртової галузі не в змозі виконувати вимоги, що висуває ринок. Майже єдиним суб'єктом здатним

підняти галузь й забезпечити її розвиток в майбутньому є держава, яка має численні інструменти та механізми, що здатні підвищити платоспроможність та конкурентоспроможність підприємств спиртової галузі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням державної підтримки підприємств у ринкових умовах приділяли увагу вітчизняні та зарубіжні вчені. Серед українських авторів слід виділити В. Амбросова, Г. Андрусенка, П. Гайдучького, О. Крисального, М. Маліка, В. Месель–Веселяка, Г. Мостового, О. Онищенко, Б. Пасхавера, П. Саблука, І. Сурай, В. Юрчишина. Серед зарубіжних – Ю. Андрієва, Є. Гатауліна, С. Глазьєва, С. Горлова, О. Ємельянова, М. Козлова та інших. Однак проблема державної підтримки розвитку спиртової промисловості залишається не вирішеною.

Мета статті – поглиблення теоретичного обґрунтування шляхів підтримки розвитку спиртової галузі України.

Виклад основного матеріалу. Історично склалося так, що в промисловості, як і в економіці в цілому, домінував державний сектор. Тому на державу як суб'єкта підприємницьких і економічних відносин покладено чимало сподівань та завдань.

Зазвичай вважається, що держава заради сприяння ефективному функціонуванню суспільного життя та забезпеченню ефективності економіки створює правову базу, перерозподіляє доходи країни, займається регулюванням грошового обігу, сприяє макроекономічному зростанню та стабільності, зменшенню безробіття та інфляції і таким чином стимулює економічне зростання країни.

Однак виконання зазначених функцій не завжди приносить очікувані результати та сприяє реальному економічному зростанню країни.

Тому в процесі дослідження ми більш детально зупинилися на розгляді двох основних, на нашу думку, функцій держави та їх реалізації стосовно промисловості України.

Однією із основних функцій держави є регулююча функція, що полягає насамперед у створенні правової основи функціонування економіки, встановленні «правил гри» на ринку, бо у період економічної і фінансової кризи, радикальних реформ ринковий механізм не в змозі самостійно забезпечити ефективне регулювання економічних процесів. На державі лежить відповідальність за створення законів і правил, що регулюють економічну діяльність, а також контроль над їх виконанням. Уряд має брати на себе завдання забезпечення правової бази і деяких найважливіших послуг, що є передумовою ефективного функціонування економіки [4].

Правова база щодо регулювання діяльності підприємств спиртової промисловості почала формуватися із прийняттям незалежності. За цей час прийнято чимало нормативних актів у вигляді законів, постанов уряду та наказів міністерств. Із законодавчих позитивів можна насамперед виділити Закон України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів»¹, прийнятий в 1995 році, який до сьогодні залишається основним доку-

ментом регулювання виробництва та обігу спиртової продукції. За 14 років існування в закон було внесено численні зміни та поправки (на 01.11.2009 р. було прийнято 26 законів, які змінюють або уточнюють норми цього закону) [1]. З одного боку, це свідчить про недосконалість вітчизняного законодавства, а з іншого – про спроби адаптувати нормативну базу відповідно до вимог економічного життя.

Негативним проявом реалізації регулюючої функції держави є несвоєчасність та неоперативність в прийнятті нормативних актів законодавчими та виконавчими органами. Наприкінці 2007 року Міністерством аграрної політики України була затверджена Програма розвитку спиртової галузі на 2007–2011 роки [3]. Програмою було передбачено розроблення та прийняття для збереження виробничого потенціалу спиртової галузі та створення умов для її ефективної роботи ряду нормативно–правових актів у формі законів України та постанов уряду. В 2008 році Верховною Радою України було розглянуто (однак не прийнято) лише кілька з визначених Програмою документів, і жодного – в 2009 році. Хоча в травні 2009 року був прийнятий Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо сприяння виробництву та використанню біологічних видів палива» [2]. Беззаперечним є той факт, що даний закон вніс суттєві зміни до законодавства щодо регулювання та розвитку спиртової галузі.

Наступною функцією держави, яка потребує особливої уваги, є підприємницька, бо як власник держава зацікавлена в ефективному функціонуванні та розвитку своїх підприємств. Ефективне управління підприємствами державного сектору сприяє досягненню позитивних макроекономічних результатів у цілому.

Реалізація державної політики здійснюється таким чином, що на сьогодні в Україні державними є цілі галузі та промисловості. Держава створює нові та підтримує вже існуючі державні монополії в окремих галузях народного господарства. До таких монополій можна віднести і спиртову галузь, підприємства якої є виключно державної власності.

Спиртова галузь України представлена концерном «Укрспирт», який об'єднує 76 спиртових заводів, що забезпечують понад 95% виробництва спирту в Україні. Всі заводи, які входять до концерну «Укрспирт», підпорядковані в своїй діяльності Міністерству аграрної політики.

Концерн «Укрспирт» було створено постановою Кабінету Міністрів України в червні 1996 року з метою вдосконалення управління підприємствами спиртової та лікєро–горілчаної промисловості, сприяння розвитку спиртової та лікєро–горілчаної промисловості, розв'язанню завдань, поставлених перед галуззю, підвищення ефективного використання сировинних ресурсів, розвитку взаємовигідних зв'язків з вітчизняними і зарубіжними підприємствами та організаціями, контролю за якістю спирту, горілки і лікєро–горілчаних виробів².

¹ Відомості Верховної Ради України. – 1995 р. – №46. – Ст. 345.

² Постанова Кабінету Міністрів України «Про вдосконалення управління підприємствами спиртової та лікєро–горілчаної промисловості» від 29.06.96 р. №701.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Результатом неефективної політики держави щодо забезпечення стабільного та ефективного розвитку спиртової галузі є занепад спиртових заводів. Про це свідчать відповідні статистичні дані. Так, станом на 1 січня 2009 року з 76 заводів концерну працювало лише 57 (19 – простоювало). Всі заводи концерну за результатами 2008 року є неплатоспроможними, близько 30 заводів – збитковими, а виробнича потужність працюючих заводів складала в 2008 році 50%. Лише десять вітчизняних спиртових заводів працювали досить ефективно і забезпечили 67,8% прибутку концерну.

Все більша кількість економістів та працівників спиртової промисловості схилиються до думки про невідворотну приватизацію підприємств спиртової промисловості.

Приватизація спиртових заводів вирішить основну проблему, яку зараз намагаються подолати більшість з них – брак фінансових ресурсів. Саме через це є невирішеними більшість побутових проблем ефективної роботи спиртових заводів (заміна устаткування, впровадження електронного обліку продукції, завойовування нових міжнародних ринків тощо). Питання приватизації спиртової промисловості є невирішеним теперішнім урядом. Однак немає жодного сумніву, що бажаних викупити спиртові заводи буде навіть більше, ніж достатньо. Насамперед у цьому зацікавлені виробники алкогольної продукції. Оскільки володіння виробничо-промисловим комплексом з виробництва спирту та спиртовмісної продукції надасть можливість створити вертикальні холдинги з подальшою організацією вирощування належної за якістю сировини для виробництва спирту.

Виробники алкогольної продукції є прямими і найбільшими споживачами вітчизняного спирту. Навіть при неповній завантаженості заводів дефіциту в спиртовій продукції не спостерігається. Спиртова промисловість України виробляє такий обсяг спирту, який можуть переробити лікєро-горілчані заводи, оскільки більше 80% виробленого спирту споживає алкогольна галузь (рис. 1). Протягом багатьох років спосте-

рігається чіткий взаємозв'язок двох галузей народного господарства – масштаби виробництва алкогольної продукції визначають обсяги виробництва спирту.

Інші галузі не зацікавлені придбавати дорогий та не досить належної якості спирт при наявності імпортованого дешевого спирту, виробленого з цукрової тростини.

Між іншим, у Західній Європі спостерігається інша пропорція – спирт в основному використовується на виробництво засобів побутової хімії та біопалива (70–80% загального обсягу виробництва). В Україні виробництво спирту для технічних потреб заблоковано існуючим «акцизним» законодавством (нормативна база не передбачає звільнення «технічного» спирту від сплати акцизного збору). В результаті використання спирту для інших потреб втрачає економічний сенс.

Держава має бути зацікавлена в розвитку спиртової промисловості через розширення ринку споживання продукції. Збільшення обсягів споживання спирту, і тим самим збільшення його виробництва, можна досягти через впровадження та реалізацію відповідних державних програм із зацікавленості інших промисловостей (виробництво спиртового оцту, парфумів, побутової хімії, екстракту хмелю) у споживанні вітчизняного спирту. У всьому світі на відміну від України така підтримка держави власного виробництва проводиться через надання дотацій, податкових пільг, надання інших пільг тощо.

За оцінками експертів спиртової галузі, Україна в змозі забезпечити себе необхідним обсягом спирту навіть без використання 100% виробничих потужностей [5]. Постає питання щодо актуальності використання залишкових потужностей, адже потреби у виробництві продукції на склад не виникає, а збиткове виробництво за рахунок невикористаних виробництв не покращує ситуації в галузі.

На нашу думку, існує декілька виходів із ситуації, що склалася. По-перше, організувати використання незадіяних потужностей для виробництва продукції на експорт. Однак із експортом спиртовмісної продукції виникає ще більше невирішених проблем, які можна звести до таких:

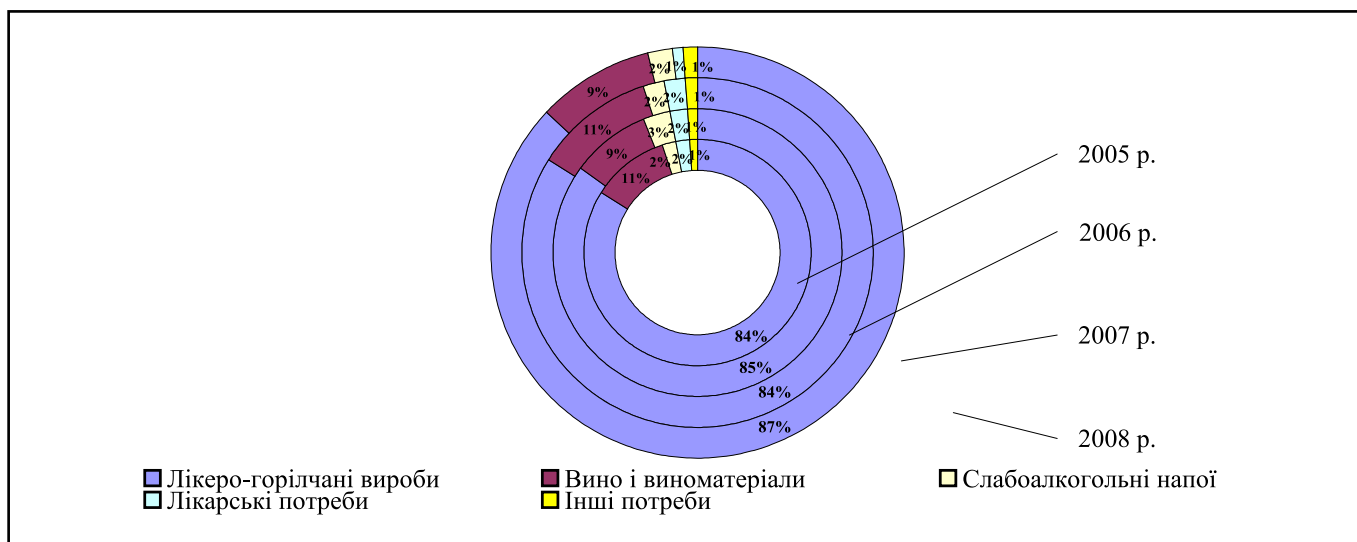


Рисунок 1. Реалізація спирту на внутрішньому ринку за напрямками використання (за даними концерну «Укрспирт»)

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- держава не охоче віддає спиртовим заводам право здійснювати експортну діяльність;
- вітчизняна спиртовмісна продукція є неконкурентоспроможною на міжнародних ринках;
- відсутній уніфікований код УКТ ЗЕД (3820) для спиртовмісної продукції.

По-друге, наявні 30 млн. дал незадіяних потужностей із виробництва спирту можна перепрофілювати на виробництво біоетанолу, біопалива, біогазу та інших видів продукції. Окрім основної продукції (спирт етиловий) на спиртових заводах виробляється ще близько 30 видів продукції (табл. 1). Це свідчить про налагодження ефективного споживання з повторною обробкою відходів спиртового виробництва та використання потужностей, не задіяних у виробництві спирту етилового.

Затвердженою в жовтні 2007 року програмою розвитку галузі на 2007–2011 роки Міністерством аграрної політики було визначено заходи, спрямовані на підвищення ефективності роботи підприємств галузі за рахунок перепрофілювання частини надлишкових потужностей на виробництво технічного спирту, продукції технічного призначення, біоетанолу, біопалив, організації виробництва біогазу, кормопродуктів на основі післяспиртової барди та реструктуризації неперспективних підприємств [3].

Виробництво біоетанолу як стратегічний напрям розвитку спиртової промисловості було визначено ще в 2000 році постановою Кабінету Міністрів «Про затвердження програми «Етанол»³. Окрім цього, в 2005 році був затверджений наказ «Про виробництво біоетанолу»⁴, а в 2008 році розвиток виробництва біоетанолу визначено як пріоритетна діяльність Кабінету Міністрів України⁵. Ця діяльність спрямована на створення сприятливих умов для залучення інвестицій в розвиток агропромислового комплексу і сільських територій.

Програма «Етанол» передбачає розширення використання етилового спирту як енергоносія та сировини для промисловості. Метою даної програми визначено створення сприятливих умов для виробництва продукції з використанням біологічних відновних джерел сировини та енергії, а також організацію нових для України та переорієнтація існуючих виробництв на використання продуктів переробки відновної сільськогосподарської сировини – етилового спирту та його похідних.

Слід зазначити, що до 2009 року на виробництво біоетанолу в Україні були встановлено законодавчі обмеження: виробництво біоетанолу здійснювалося виключно на державних спиртових заводах, перелік яких визначався Кабінетом Міністрів України. Більшість експертів вважають, що в Україні була створена державна монополія на виробництво біоетанолу. В 2009 році це обмеження було знято і дозволено виробляти біоетанол підприємствам усіх форм власності за наявності у них ліцензій [2].

У 2008 році виробництвом біоетанолу займалося лише чотири спиртових заводів концерну «Укрспирт» (Барський і Лохвицький спиртові комбінати, Лужанський експериментальний завод та Гайсинський спиртовий завод). Сумарна потужність цих підприємств становить 36 тис. т в рік. У подальшому урядом визначені перспективи розвитку виробництва біоетанолу шляхом перепрофілювання спиртових заводів через дообладнання існуючих схем виробництва спирту установками зневоднення спирту. Фахівцями спиртових заводів та концерну «Укрспирт» розроблені проекти щодо збільшення виробничих потужностей до 219 тис. т на рік на вже названих підприємств та перепрофілювання нових заводів. На шести підприємствах галузі (Трилеський, Наумівський, Хоростівський, Івашківський, Жовтневий спиртові заводи та Коростишівський спиртовий комбінат) сумарною потужністю 114 000 т вже укладені договори та впроваджується нове обладнання.

Залишається відкритим питання фінансування перепрофілювання спиртових заводів. Для організації виробництва лише біоетанолу необхідно залучити кошти на суму близько 200 млн. грн. (табл. 2).

Джерелами необхідних коштів можуть бути і державні бюджети, і приватні інвестиції. Однак, державними бюджетами не передбачається фінансування відповідних проєктів, не дивлячись на те, що вони визначені та розроблені під керівництвом держави. Лише у державному бюджеті на

³ Постанова Кабінету Міністрів України від 04.07.2000 р. №1044 «Про затвердження програми «Етанол».

⁴ Наказ Міністерства аграрної політики від 17.11.2005 р. №636 «Про виробництво біоетанолу».

⁵ Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27.02.2008 р. №383–р. «Про затвердження плану заходів, спрямованих на реалізацію пріоритетів діяльності Кабінету Міністрів України у 2008 р.».

Таблиця 1. Продукція, яка виробляється підприємствами спиртової галузі

№ п/п	Продукція	Одиниця виміру	Виробництво за роками			
			2005	2006	2007	2008
1.	Спирт етиловий	млн. дал	28,85	33,2	31,3	26,9
2.	Горілка та лікєро-горілчані вироби	тис. дал	1049	2154	2429,3	2617
3.	Дріжджі хлібопекарські	т	7700	6301,8	4054,1	2863,2
4.	Диоксид вуглецю	т	4858,8	5578,6	5211,9	4652,2
5.	Солод пивоварний	т	1772,1	1105,9	1523,5	1653,4
6.	Концентрат квасного сусла	т	350,9	679,3	1109,6	1300
7.	Медпрепарати	дал	21500	17500	17000	7000
8.	Продукція технічного призначення	млн. дал	2,27	2,45	2,15	1,5

Джерело: дані концерну «Укрспирт».

Таблиця 2. Введення додаткових потужностей з виробництва біоетанолу та перепрофілювання підприємств спиртової галузі

Підприємство	Необхідні інвестиції, тис. грн.	Проектована річна потужність, т
ДП Барський спиртовий комбінат	35 000	22 000
ДП Гайсинський спиртовий завод	30 000	14 000
ДП Лохвицький спиртовий комбінат	7 000	14 000
ДП Лужанський експериментальний завод	30 000	10 000
ДП Тростянецький спиртовий завод	40 000	24 000
ДП Кам'янський спиртово-горілочний комбінат	32 000	14 000
ДП Попівський експериментальний завод	16 000	7 000
Разом	190 000	105 000

Джерело – дані Концерну «Укрспирт».

2007 рік було передбачено 15 млн. грн. для технічного переоснащення спиртових заводів під виробництво біоетанолу. Ці кошти передбачалося використати під час реконструкції державних спиртових заводів, що вироблятимуть біоетанол для сумішевих бензинів, перелік яких було затверджено відповідною постановою уряду <http://zakon.pau.ua/doc/?code=705-2005-p>. Однак, державними бюджетами на 2008 та 2009 роки не передбачено жодне фінансування проектів організації виробництва біоетанолу. В свою чергу, приватні інвестори не зацікавлені в інвестуванні підприємств, які повністю належать державі, і надають перевагу проектам приватних компаній.

Окрім цього, організація виробництва та реалізації біоетанолу зіштовхується ще з рядом проблем. Основною з яких є відсутність державної зацікавленості в цьому виробництві. Беззаперечним є прийняття численних актів про організацію виробництва біоетанолу, однак на практиці державної підтримки не відчувається. Майже весь обсяг біоетанолу, що виробляється спиртовими заводами направляється на склади цих підприємств, оскільки відсутня його реалізація: немає зацікавлених у купівлі біоетанолу, адже його використання вимагає додаткових фінансових вкладень. Можна прийти до висновку, що вітчизняний біоетанол нікому не потрібен.

Вихід з цієї ситуації, на нашу думку, дуже простий – необхідна лише державна ініціатива (у вигляді відповідних розпоряджень) та впровадження державних програм із зобов'язанням використовувати вітчизняні денатуровані бензином біопалива для покриття потреб в паливі окремими транспортними підприємствами, наприклад, аграрного сектору. Також розвиток вітчизняної спиртової промисловості гальмують ще ряд невіршених проблем, які вимагають державного втручання:

- відсутність фінансування для впровадження електронного обліку та забезпечення системи контролю на всіх підприємствах. Потреба в бюджетних коштах складає біля 30 млн. гривень. Концерн звернувся з відповідним проханням до Міністерства фінансів, на що отримав відмову і рекомендацію фінансування зазначеного проекту виключно за рахунок концерну «Укрспирт»;

- неможливість відчуження та списання майна заводів, використання якого є неефективним (солдовні, застарілі електродвигуни, інше обладнання). Для відчуження рухомо-

го та нерухомого майна спиртові заводи мають отримати дозволи юридичної служби Міністерства аграрної політики та Фонду державного майна України. Останні, в свою чергу, не надають відповідних дозволів навіть для реалізації майна з метою погашення поточних заборгованостей, у тому числі із виплати заробітної плати;

- урегулювання порядку видачі нарядів через податкові органи, які досить часто зловживають своїми повноваженнями щодо здійснення контролю за виробництвом та обігом спирту та втручаються в господарську діяльність заводів.

Виходячи з вищенаведеного державна урядова політика щодо підтримки ефективного функціонування спиртової промисловості має бути направлена на:

- 1) розробку та впровадження державних програм підтримки національних виробників спиртової промисловості, що будуть ґрунтуватись на зацікавленості в придбанні та споживанні спиртовмісних продуктів, біоетанолу, біопалив;

- 2) виведення з експлуатації незадіяних потужностей заводів, які вже простоюють тривалий час. Поступове закриття нерентабельних та застарілих заводів може відбуватися шляхом їх ліквідації, повного перепрофілювання на виробництво іншої продукції або викупу у держави.

Однак при позитивному вирішенні питання приватизації підприємств спиртової промисловості потрібно враховувати вплив наступних факторів:

- наявний негативний досвід роздержавлення заводів цукрової промисловості;

- невдале проведення приватизації та реприватизації вже сучасним урядом заводів інших промисловостей;

- закриття заводів призведе до вивільнення з подальшим звільненням значної чисельності працюючих на них. Як правило, спиртові заводи знаходяться в регіонах, і дуже часто є єдиним джерелом для існування населення, що проживає поблизу заводу (окремі села були закладені саме для обслуговування певного заводу). Отже, вирішення окреслених проблем потребує певного механізму державного регулювання розвитку спиртової галузі (рис. 2).

З рис. 2 видно, що лише комплексне використання адміністративно-правових, економічних та організаційних методів державного регулювання дозволить підвищити ефективність діяльності підприємств спиртової промисловості і забезпечить їх стабільний розвиток.

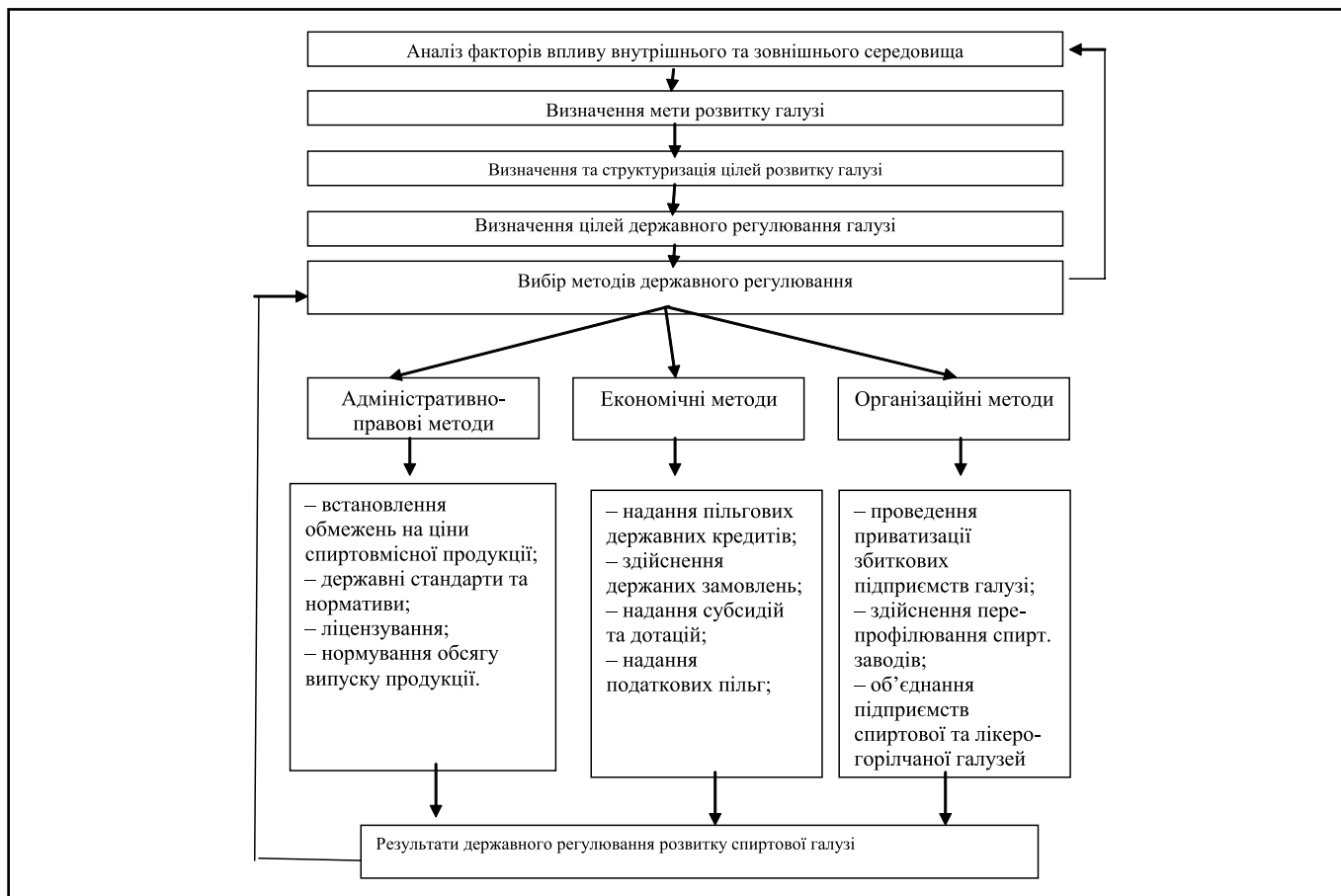


Рисунок 2. Механізм державного регулювання розвитку спиртової галузі України (розроблено авторами)

Висновки

Забезпечення ефективного функціонування агропромислового комплексу країни можливе лише за рахунок взаємної співпраці всіх галузей економіки, серед яких спиртова галузь займає одне з провідних місць. Спиртова галузь здатна задовольнити потреби країни у спирті навіть при завантаженні потужностей на 50%. Тож виникає проблема завантаження надлишкових потужностей, можливості їх перепрофілювання і виробництва продукції на експорт, що потребує значних фінансових ресурсів.

Приватні інвестори не зацікавлені в інвестуванні спиртових заводів, оскільки вони є державною власністю, і надають перевагу проектам приватних компаній. Приватизація спиртових заводів дозволить вирішити цю проблему.

Розвиток спиртової промисловості потребує державного втручання у вигляді законодавчої підтримки, державних програм, механізму державного регулювання на основі

комплексного використання адміністративно-правових, економічних та організаційних методів.

Література

1. Закон України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» від 19.12.95 р. №481/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995 р. – №46. – С. 345.
2. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо сприяння виробництву та використанню біологічних видів палива» // Відомості Верховної Ради України. – 2009 р. – №40. – С. 577.
3. Наказ Міністерства аграрної політики України від 16.10.2007 р. №738 «Про затвердження Програми розвитку спиртової галузі на 2007–2011 роки».
4. Дзюбик С. Основи економічної теорії / С. Дзюбик, О. Ривак. – К.: Основи., 1994. – 336 с.
5. Дикаленко М. Компанії и рынки. Спирт и видит / М. Дикаленко, Є. Московчук // Бізнес. – 2009. – №32 (863). – С. 18–20.

Економічна природа ефективності сільськогосподарського виробництва і реалізації продукції птахівництва

Економічна природа ефективності сільськогосподарського виробництва і реалізації продукції птахівництва – складна економічна категорія. В ній відбивається таке важливе поняття, як результативність. Економічна ефективність показує кінцевий корисний результат від застосування засобів виробництва й живої праці, іншими словами – віддачу сукупних вкладень.

Экономическая природа эффективности сельскохозяйственного производства и реализации продукции птицеводства – сложная экономическая категория. В ней отражается такое важное понятие, как результативность. Экономическая эффективность показывает полезный конечный результат от применения средств производства и живого труда, другими словами, отдачу совокупных вложений.

The economic nature of the efficiency of agricultural production and sales of poultry – a complex economic category. It reflects an important thing as efficiency. Economic efficiency shows the final useful result from the use of means of production and living labor, in other words, total investment return.

Постановка проблеми. Птахівництво в усьому світі розвивається швидкими темпами і є однією з основних порівняно недорогих джерел надходження білкових продуктів харчування для населення. Ця галузь є однією з найбільш інтенсивних і динамічних галузей сільськогосподарського виробництва. Але український внутрішній ринок тривалий час заповнювався імпортними продуктами птахівництва через те, що власне виробництво (за період економічної кризи) було різко скорочене, особливо у сільськогосподарських підприємствах. Останнім часом спостерігається повільне, але постійне зростання обсягів виробництва, а відповідно, насичення національного ринку продуктами птахівництва.

Проблема ринку продукції птахівництва на сучасному етапі є актуальною з точки зору збільшення обсягів експорту та скорочення імпорту м'яса птиці, обов'язкового поєднання заходів щодо стимулювання експорту з відносним регулюванням імпорту при одночасному нарощуванні обсягів національного виробництва [1, с. 156].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблему птахівництва розглянуто в ряді наукових публікацій Б. Мельника, В. Топіхи, Ф. Ярошенка, М. Сахацької, О. Шпичака та інших. Вони зазначають, що ключовою проблемою для відродження птахівничої галузі залишається відсутність належної кормової бази, а система кормо виробництва не

дає змоги забезпечити доступність комбікормів для багатьох птахо підприємств.

Метою статті, зважаючи на актуальність вищезазначених питань, є побудова системи показників для оцінки ефективності інвестування на основі їх упорядкування та вдосконалення. При цьому виникає безліч проблем, уникнути яких або звести їх до мінімуму значною мірою допоможе вибір найбільш об'єктивних методів оцінки ефективності інвестицій.

Виклад основного матеріалу. З погляду галузевої специфіки птахівництва в ринкових умовах, неминуха конкретизація сутності категорії «економічна ефективність». Дослідження показали, що різноманіття визначень ефективності виробництва пов'язане з відсутністю єдиного трактування критерію, його оцінки, що є предметом найбільш гострої дискусії. Ряд вчених–економістів вважають, що визначення критерію залежить від рівня господарського керування. Наприклад, конкретне підприємство має свою мету виробництва, отже, воно повинне мати й власний критерій ефективності, що відбиває власні економічні інтереси. В економічній літературі зустрічаються різні точки зору із приводу існування одного або декількох критеріїв економічної ефективності [4, с. 78].

Ефективність суспільного виробництва повинна плануватися на основі єдиного критерію шляхом зіставлення результатів виробництва з витратами живої й уречевленої праці або застосовуваних ресурсів.

Соціально–економічна специфіка сільського господарства у вирішальному ступені залежить від того, якою специфікою володіє сільськогосподарська організація. Разом із тим велике значення має і взаємозв'язок підприємств між собою й іншими секторами економіки, що передовсім залежить від переважних у даному суспільстві виробничих відносин, кліматичних умов, традицій, ціннісних орієнтацій населення й багатьох інших факторів.

Головна відмінність сільськогосподарської організації від інших пояснюється використанням у ньому специфічних факторів виробництва, тобто землі, рослин й тварин, а також виробництвом специфічної продукції. Сільськогосподарська діяльність має бути спрямована при цьому на максимізацію прибутку та на зростання пов'язаних з нею економічних показників, таких як зниження використання позикового капіталу, підвищення ліквідності організації. Крім того, виділяються значення й інші цільові параметри – забезпечення стійкості підприємства, незалежність його членів і ріст соціального престижу. Критерієм ефективності в

цьому випадку є співвідношення виходу продукції й витрат на її виробництво [8, с. 45].

Теоретичний підхід, відповідно до якого сільськогосподарська організація є насамперед виробничо-господарським інститутом, що використовує специфічні виробничі ресурси, також привернув увагу вітчизняних учених, які виходячи з виробничих ресурсів, і виводять специфіку сільськогосподарства й аграрних відносин. Аграрні відносини обумовлені наявністю у структурі продуктивних сил і їхнього особливого типу, пов'язаним з безпосереднім використанням і відтворенням ресурсів і сил живої природи, і землі як предмети, засобів і знарядді праці. Звідси складається думка про необхідність гарантування волі господарювання на землі й ряду інших умов, що забезпечують успіх сільськогосподарської діяльності. Облік законів живої природи, що лежать в основі землеробства, означає, що ефективне використання виробничого потенціалу останнього можливо тільки на базі, по-перше, економічно вільного ведення господарства на землі, що дозволяє максимально наблизити форми й способи організації виробництва й виробничу структуру будь-якого землеробського господарства до особливостей кожної конкретної ділянки землі, інших природних факторів і їхньої мінливості; по-друге, розвитку й трансформації існуючих, виникнення й поширення нових форм і типів землеробських господарств відповідно до того ефектом, що вони дають як для хліборобів, так і для народного господарства, тобто відповідно до їх конкурентоспроможності; по-третє, підтримки взаємовигідних ринкових зв'язків з іншими виробничими сферами [2, с. 124].

Більша група вчених і практиків не проводить чітких меж між різними аспектами ефективності, а вкладає в них однаковий зміст, оперуючи як синонімами різними її назвами, і розкриває сутність і зміст її як «співвідношення ефектів економічної діяльності, з одного боку, і різних ресурсів або витрат у їхній роздільності або сукупності з іншої сторони». Ефективність виробництва – економічна категорія, заснована на дії системи об'єктивних економічних законів і відображає одну з головних сторін виробництва – результативність. Це форма вираження мети виробництва.

Дослідження показали, що по проблемі ефективності сільськогосподарського виробництва серед учених немає єдиної точки зору. Одні автори отожднюють поняття ефекту й результату взагалі. Інші вважають, що результат, наприклад кількість яєць і м'яса птиці, може бути отриманий при різній економічній ефективності. Вихід кінцевої продукції в процесі виробництва визначається шляхом розрахунку так званого корисного ефекту, що має місце в тому випадку, коли абсолютний результат перевищує сукупні вкладення у виробництво, що історично вимірюється вартісною мірою. Ефект – це результат виробництва. Він виражається обсягами національного доходу, продукції, валового й чистого доходу, кінцевого продукту, вільного часу, досягнутими в народному господарстві, галузі підприємстві. Ефек-

тивність – це результативність виробництва, відношення результатів до відповідних одиниць використовуваного фактора, витратам [4, с. 79].

Економічна ефективність – це будь-яка діяльність із найменшими витратами, включаючи й діяльність у сфері реалізації (обміну). Ефективність частіше зв'язується з відповідним розподілом всіх ресурсів.

Ефективність у сфері споживання (багато в чому – і реалізації) досягається тоді, коли неможливо розподілити сумарні обсяги споживання кожного блага між споживачами так, щоб поліпшити положення щонайменше одного без заповідання збитку комусь іншому. Зрозуміло, що таке визначення ефективності – занадто абстраговано. Найпоширеніші такі визначення економічної ефективності:

- це відношення між витратами ресурсів (виробленим у результаті їхнього використання обсягом товарів і послуг;
- виробництво продукту певної вартості при їхніх найменших витратах ресурсів (ефективність по витратах);
- досягнення найбільшого обсягу виробництва товару й послуг із застосуванням ресурсів певної вартості;
- найменші витрати на досягнення будь-яких цілей;
- здатність всієї економіки досягати максимальних результатів при обмежених ресурсах [7, с. 73].

Економічна ефективність також охоплює проблему «витрати-випуск», тобто вона характеризує зв'язок між кількістю одиниць рідких ресурсів, які застосовуються в процесі виробництва, і одержуваним у результаті кількістю якого-небудь потрібного продукту. Більша кількість продукту, одержувана від даного обсягу витрат означає підвищення ефективності. Менший обсяг продукту від даної кількості витрат указує на зниження ефективності [6, с. 3].

Теорія економічної ефективності виробництва активно розвивається в останні роки. Дотепер немає чітких рекомендацій, методик визначення ефективності суспільного виробництва взагалі, і сільськогосподарського зокрема, які дозволили б об'єктивно й оперативно оцінювати роботу галузей, регіонів, окремих підприємств в умовах ринкової економіки.

Сутність ефективності реалізації неможливо зрозуміти без з'ясування сутності самої «реалізації».

Поняття «реалізація» (лат. – речовинний, дійсний) іноді виключається із сучасних економічних понять. У радянський період «реалізацією продукції» уважалось надходження виготовленої продукції в народногосподарський оборот, з оплатою за існуючими цінами. Реалізованої вважалась продукція, відпущена за межі підприємства й оплачена споживачем, збутовою або торгуючою організацією. Розрізнялися планові й фактичні обсяги реалізації. Реалізація вважалась оплати, що відбулася після надходження, за товар (послугу) від покупця або замовника на розрахунковий рахунок або рахунок підприємства [3, с. 25].

Іноді «реалізація» підмінюється поняттями «збут», «продаж», «задоволення попиту», «торгівля», «маркетинг», безумовно між цими поняттями взаємозв'язку існують. Тор-

гівля в ринкових умовах є серцевиною реалізації. Успіхи в реалізації не прийдуть без відповідних маркетингових досліджень. Вона націлена на забезпечення продажів, «реалізацію продукції» у вузькому змісті слова. Тут неминучий вихід і на поняття «збут» як синонім «реалізації» і навіть більше широке поняття (хоча іноді в наукових працях ці поняття й протиставляються). У процесах, пов'язаних із цими поняттями, виникають «витрати обігу», що істотно впливають на ціни сільськогосподарської продукції.

Існують два основних способи реалізації продукції – збут за замовленням (нерідко й примусовому: обов'язкові поставки,) і вільний збут (на ринок, у дарунок).

В основному сільськогосподарські організації різних регіонів України працюють по договорах з переробними підприємствами (включаючи збут на давальницьких умовах), не більша частка – виходить на місцеві продуктові ринки або мають прямі зв'язки з підприємствами роздрібною торгівлі. Менш половини мають власні торговельні магазини, ларьки [5, с. 26].

Теоретично для споживача вигідніше власна торгівля з боку виробників продукцією. Цим шляхом реалізується гнітюча частина продукції сільського господарства, або невеликих агропідприємств. Ціни тут неминуче будуть нижче цін на товари, що пройшли через оптову або роздрібну торгівлю. Але практично губиться належний контроль над якістю продукції, виникає чимало випадків отруєння споживачів. Є й інші недоліки прямої (неопосередкованої) реалізації.

Ці пояснення й дозволяють точніше визначити «ефективність реалізації» як відношення між витратами на реалізацію й виробленими в результаті реалізації (наприклад, продукції птахівництва) товарами й послугами (при прямій реалізації – товарами й послугами виробляючих підприємств, без посередників). Реалізацію багато в чому визначає попит, тому що неможливо забезпечити ефективну реалізацію без ефективного попиту. Реалізація без необхідного попиту виявляється не вигідною, збитковою [8, с. 46].

За останні десятиліття високе зростання інфляції призвело до стрибка реалізаційних цін на продукцію, особливо промислового виробництва. Незважаючи на невисокі ціни реалізації, собівартість продукції сільського господарства набагато перевищує їх.

У цей час економічній літературі питання про економічну ефективність, її критерій і показники все ще залишається відкритим. Одні автори вважають, що для підвищення ефективності необхідно домагатися всілякого зниження собівартості продукції, інші наполягають на забезпеченні зростання продуктивності праці. Треті говорять про підвищення якості продукції. Четверті – про підвищення фондівіддачі. П'яті підкреслюють необхідність підвищення норми прибутку [1, с. 159].

Таке різноманіття думок щодо природу критерію й показників економічної ефективності свідчать не тільки про те, що ця проблема продовжує залишатися дискусійною, на наш погляд, багато авторів змішують поняття «критерій» і «показник». На нашу думку, доцільно уточнити самі

поняття «критерій» і «показник». Якщо звернемося до словників, то побачимо, що критерій – засіб для судження, ознака, на підставі якої виробляється оцінка, визначення й класифікація чого-небудь. Наприклад, якість продукції: м'ясо першого сорту, другого або нестандартне. Показник – це те, за допомогою чого виявляються дані про стан, а також наочне вираження таких даних, тобто він дозволяє судити про розвиток якого-небудь окремого явища, дає конкретну характеристику його результативності. Наприклад, за допомогою показників судять, до якого сорту відносити ту або іншу продукцію [7, с. 72].

Виходячи з вищевикладеного складається думка, що терміни «критерій» і «показник» не є однорідними й тотожними поняттями. Як нам представляється, що «критерій» має бути один, а «показників» ефективності безліч, при цьому як натуральних, так і вартісних. Критерій має відбивати сутність виробництва і його основну мету, займати провідне місце в плануванні й керуванні виробництвом на всіх рівнях: на підприємствах, у галузях, у народному господарстві, служити орієнтиром при виборі найбільш раціональних варіантів використання земельних і матеріальних ресурсів. З погляду народногосподарського критерію економічна ефективність сільського господарства проявляється як збільшення виробництва й реалізації продовольства й сировини в необхідному асортименті і якості, розраховуючи на душу населення.

Таким чином, у сільському господарстві сутність ефективності означає одержання максимальної кількості продукції з кожного гектара землі, від кожної голови тварин при найменших витратах живої й упредетненої праці на одиницю продукції [3, с. 23].

Економічна ефективність – показник комплексний, який залежить від багатьох факторів (кількості і якості трудових ресурсів, природних ресурсів, обсягу основного капіталу, рівня організації й керування виробництвом). Критерій виражає якісну сторону процесу або заходу, тому що кінцевою метою виробництва є споживання. Цей показник вимірює економічне зростання, тому що показує максимальне збільшення якісної продукції на душу населення. Існує ще один спосіб її виміру – збільшення реального валового національного продукту. Збільшення суспільного продукту, розраховуючи на душу, населення означає підвищення рівня життя. Зростання реального продукту спричиняє зростання матеріального достатку й відповідає принципам мінімізації витрат [6, с. 2].

Висновки

Отже, у сільському господарстві критерій економічної ефективності виробництва виражається в такому: максимальне виробництво якісної продукції в різноманітному асортименті, розраховуючи на душу населення. Крім того, економічна ефективність і її критерій мають характеризувати не тільки кількість і якість зробленої продукції, а й витра-

ти на виробництво. Для цього використовується система показників, за допомогою якої можна визначити, у що обходиться виробництво й реалізація продукції, скільки і які ресурси необхідні [2, с. 127].

Література

1. Жарун О.В. Особливості оцінки економічної ефективності інвестицій / Жарун О.В. // Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету. Економіка. Випуск 64. Умань – 2007. – С. 156–164.
2. Завірюха А.В. Розвиток птахопродуктивного підкомплексу України / Завірюха А.В. // Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету. Економіка. Випуск 65 Умань. – 2007. – С. 124–128.

3. Мельник Б.А. Сучасний рівень виробництва та перспективи розвитку м'ясного птахівництва в Україні / Мельник Б.А. // Економіка АПК. – 2003 р. – № 10. – С. 20–26.

4. Порубанська Л.В. Ефективність виробництва яєць у птахівницьких підприємствах / Порубанська Л.В. // Економіка АПК. – 2001. – 11. – С. 78–79.

5. Реутов С. Перспективна форма організації виробництва м'яса птиці / Реутов С. // Птицеводство. – 2005 – №9. – С. 26–28.

6. Сахацький М.І. Стратегія відродження / Сахацький М.І. // Сучасне птахівництво. – 2003. – № 4. – С. 2–4.

7. Топіха В.І. Аналіз ринку м'яса птиці в Україні / Топіха В.І. // Актуальні проблеми економіки. – 2005, №2. – С. 71–74.

8. Ярошенко Ф.О. Світові тенденції розвитку яєчного птахівництва / Ярошенко Ф.О. // Вісник аграрної науки. 2003. – № 1. – С. 45–47.

АЛ–ГАЗУ АЛИ АХМЕД МОХАМЕД,
аспірант, НТУУ «КПІ»

Методи виходу українських промислових підприємств на ринок країн Близького Сходу

У статті розглядаються основні положення системи міжнародного маркетингу, теоретичні концепції, які лежать в основі такої системи, і можливості їх застосування економічними суб'єктами країн із різними типами економічних систем. Розглядаються також методи виходу українських промислових підприємств на ринок країн Близького Сходу.

В статье рассматриваются основные положения международного маркетинга, теоретические концепции которого лежат в основе данной системы, а также возможности их применения экономическими субъектами стран с разными типами экономических систем. Рассматриваются также методы выхода украинских промышленных предприятий на рынок стран Ближнего Востока.

The major provisions of international marketing, the theoretical concepts that underlie such a system and the possibility of their use of economic actors with different types of economic systems. Is concerned with the methods of Ukrainian industrial enterprises in the market in the Middle East.

Постановка проблеми. Тенденції розвитку глобального економічного простору, інтенсифікація конкуренції на міжнародних ринках, потреба виділення стратегічних цілей національних економік визначають необхідність розробки концепції інтеграції в світове господарство. Така проблема постає перед усіма країнами світу, а особливо перед тими, які переживають серйозні економічні перетворення, зокрема перед країнами Близького Сходу і Україною.

Успішний розвиток економічних систем України і країн Близького Сходу на сучасному етапі неможливий без все-

бічної інтеграції у світове господарство, яке визначає потребу широкомасштабного використання інструментів міжнародного маркетингу. Саме використання інструментарію міжнародного маркетингу дає змогу визначити і обґрунтувати пріоритетні напрями міжнародного економічного співробітництва, що, в свою чергу, сприяє підвищенню ефективності використання ресурсів і, як наслідок, інтенсифікує процес успішної інтеграції країн різними типами економіки в світове господарство, зокрема економік України і країн Близького Сходу [7].

Розуміння сучасної концепції міжнародного маркетингу і використання його інструментів дають змогу незважаючи на відмінності в економічних системах (більшість країн Близького Сходу належать до країн з адміністративно командною економікою, а Україна – з ринковою), розбіжності в геополітичній і геоекономічній спрямованості, культурах, релігії і традиціях, зближувати основні принципи ведення міжнародного бізнесу господарськими суб'єктами двох регіонів (Україна і Близький Схід), що призведе до інтенсифікації взаємовигідного економічного співробітництва.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вихід вітчизняних промислових підприємств, зокрема авіабудування, металургії, нафтотранспортного комплексу, на ринки Близького Сходу дозволить вітчизняному виробникові розширити ринок збуту, що є актуальною проблемою вітчизняного товаровиробника в період світової економічної кризи [3, с. 246].

Методам виходу вітчизняних промислових підприємств на ринок Близького Сходу присвячено багато наукових публікацій, зокрема таких авторів, як Т.О. Жура [1], О.Л. Каніщенко

[2], А.О. Касич [3], О.С. Кубішина [4], Н. С. Слободян [5], О.М. Солов'янчик [6], Р. Стадніченко [7] і О.Р. Ткаченко [8].

Більшість досліджень виходу українських підприємств на ринок Близького Сходу мають загальнометодологічний характер, який не зважає на специфіку ринкового середовища конкретних національних економік. Не вистачає робіт, присвячених аналізу ринкового середовища конкретних національних економік, особливо країн адміністративно-командною системою, і країн з трансформаційною економікою. Саме тому актуальною є розробка теоретичних підходів і методик порівняльного аналізу ринкового середовища країн із різними типами економічних систем із метою визначення пріоритетних напрямів економічного співробітництва і виходу українських підприємств на ринок країн Близького Сходу.

Метою даної **статті** є обґрунтування методів виходу українських промислових підприємств на ринок країн Близького Сходу з урахуванням особливостей економіки регіонів.

Виклад основного матеріалу. Множинність визначень міжнародного маркетингу лише підкреслює його багатогранність, роль у досягненні успіху на світових ринках суб'єктами різних рівнів господарювання.

Незважаючи на істотну подібність з системою національного маркетингу, система міжнародного маркетингу має деякі принципи відмінності, основними з яких є:

- необхідність вивчення і порівняльного аналізу зарубіжних ринків;
- брак стандартних підходів при реалізації маркетингових прийомів;
- необхідність дотримання принципів організації міжнародного бізнесу, прийнятих на іноземних ринках.

Глобалізація, яка охопила всі сфери соціально-економічного життя, набула надзвичайної актуальності і для маркетингової діяльності. Поява таких феноменів, як глобальні споживачі, глобальні ринки, глобальні товари, потребує інтернаціоналізації маркетингових стратегій, які передбачають адаптацію національних систем управління бізнесом до міжнародних норм і вимог. Це, в свою чергу, передбачає узгодження чинників соціально-економічного розвитку національних ринків, особливо для країн різних типами економічних систем, до яких належать країни Близького Сходу і Україна [5].

За наявності чітких визначень стратегій виходу на іноземний ринок і логіки в бізнес-поведінки економічних суб'єктів у міжнародному ринковому середовищі а також чіткого визначення міжнародної маркетингової діяльності, практично не розроблений механізм застосування інструментів міжнародного маркетингу в процесі інтернаціоналізації підприємницької діяльності. Крім того, прогрес в інтенсифікації використання міжнародних маркетингових стратегій від менш інтегрованих і менш витратних до складніших і дорожчих може змінитися і певним регресом, коли створення виробничих потужностей за кордоном може змінюватися або доповнюватися експортними операціями.

У процесі освоєння світових ринків економічний суб'єкт формує так званий портфель ринків збуту і портфель розташувань виробничих потужностей. При цьому потрібно аналізувати і структуру такого портфеля, і його масштаб. Виділяють дві основні стратегії формування портфелів ринків збуту і розміщення виробництва, виходячи з кількості ринків, на яких присутній суб'єкт: стратегія концентрації і розсіювання [4, с. 122].

Можна виділити такі види портфелів ринків збуту: опортуністичний, еволюційний, збалансований і конкурентний. Принципові розбіжності між портфелями розташувань виробництв визначатимуться активності місцевої технологічної активності, а також цілями, які ставить перед собою суб'єкт, що освоює іноземний ринок: доступ до дешевих ресурсів, доступ до місцевої технології або доступ до місцевих споживачів.

Оцінка маркетингового середовища економічного співробітництва різних країн світу передбачає проведення аналізу не лише загальногосподарської, а й конкретної товарної кон'юнктури. На нашу думку, найбільш адекватним засобом аналізу передумов і потенціалу економічного співробітництва країн різними типами економічних систем є порівняльний аналіз політичних і правових систем, економічної структури, геоекономічних пріоритетів розвитку, порівнянності технологічного рівня, соціально-культурних особливостей. З цією метою необхідно розробити схему порівняльного аналізу міжнародного маркетингового середовища

Практика доводить, що важливим аспектом оцінки ефективності міжнародної маркетингової діяльності є і визначення вартості бренду, який концентрує в собі всі зусилля суб'єктів у сфері маркетингу.

Слід виділити два основні підходи до формування системи показників оцінки ефективності використання інструментів міжнародного маркетингу. Перший підхід передбачає: вибір декількох універсальних показників, які можуть використовуватися всіма економічними суб'єктами облік особливостей функціонування економічних суб'єктів у межах двосторонньої співпраці, зокрема відмінності в цілях, диференціації брендів, стратегій і тому подібне.

Інший підхід до формування системи показників оцінки ефективності використання інструментів міжнародного маркетингу передбачає визначення основних фінансових і нефінансових (якісних) показників. Притому, що вирішальне значення при проведенні безпосередньої оцінки належатиме фінансовим показникам, якісні показники необхідні для підтвердження заздалегідь зроблених висновків. Проте в умовах міжнародної співпраці при формуванні фінансових показників необхідно чітко розмежовувати базові витрати господарської одиниці, витрати на збут і витрати на міжнародну маркетингову діяльність.

Одним із практичних прийомів оцінки ефективності витрат на міжнародний маркетинг можна рахувати план міжнародних маркетингових заходів. Наявність обґрунтованого плану може значно підвищити ефективність запланованих заходів.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Іншим чинником низької ефективності міжнародного маркетингу є той факт, що ефективність витрат оцінюється неадекватно, коли завдання міжнародного маркетингу не відповідають умовам зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування економічного суб'єкта [1, с. 43].

Контроль міжнародної маркетингової діяльності – інтегрована складова процесу підвищення ефективності міжнародного. В той же час процедури контролю, які здійснюються більшістю господарських суб'єктів, є недосконалими. Основними причинами недоліків системи контролю міжнародного маркетингу є нечіткість постановок цілей і завдань і визначення системи оцінювання результатів діяльності, брак зрозумілого уявлення про прибутковість угод, відсутність аналізу витрат на просування товарів і зміст каналів збуту. Можна виділити чотири типи контролю міжнародної маркетингової діяльності: контроль щорічних планів компанії, контроль прибутковості операцій, контроль за ефективністю використання ресурсів і загальний стратегічний контроль.

Особливо гостро проблема контролю результативності використання інструментів міжнародного маркетингу стоїть перед економічними суб'єктами країн, які потребують ретельного дослідження потенціалу міжнародної маркетингової діяльності.

Аналіз структури економік України і країн Близького Сходу дозволяє нам зробити висновок про їх існуючу взаємодоповнювану, яка визначає широке можливих напрямів з метою реалізації їх конкурентних переваг на міжнародних ринках. Проте на сьогодні потенціал міжнародної України і країн Близького Сходу використовується недостатньо (див. табл.).

Одним із найперспективніших напрямів розвитку економічного співробітництва можна визначити нафтогазову сферу. З одного боку, країни Близького Сходу одні з лідерів здобичі газу і нафти, а з іншого – існуюча залежність України від імпорту енергоносіїв, необхідність диверсифікації їх поставальників визначають зацікавленість української сторони в такій співпраці. В той же час пошук країн Близького Сходу можливостей ефективнішого просування постачання нафти і газу на ринки Західної Європи і вигідне положення України з погляду транспортування енергоносіїв, наявних потужностей транспортування, а також досвіду в будівництві і експлуатації нафто- і газопроводів, що створює широкі можливості для взаємовигідної співпраці. Слід також відзначити і перспективність ринку країн Близького Сходу для збуту української продукції машинобудування і аграрної продукції [2, с. 18].

У той же час аналіз показує, що є ряд інших сфер для успішної міжнародної співпраці, які представляють взаємний інтерес для України і країн Близького Сходу і можуть бути

реалізовані з допомогою не лише простих експортних операцій, але і інтенсивніших форм взаємодії від підприємництва до прямого інвестування, зокрема:

- інвестування українськими компаніями в реконструкцію і забезпечення технічних потреб країн Близького Сходу у сфері хімічної промисловості, металургії, авіабудування і космонавтики, суднобудування, атомної енергетики;
- створення торгово-посередницьких компаній для постачання в країни Близького Сходу основних продуктів харчування (пшениці, цукру, масла) з України, і більш повного забезпечення України іранськими продуктами садівництва, зокрема сухофруктами;
- обмін науковою інформацією і результатами наукових досліджень у сфері сільського господарства, насамперед рослинництва, землеробства і захисту сільськогосподарської продукції від шкідників;
- реалізація проектів у сфері виробництва ветеринарних і природних рослинних медикаментів, засобів вакцинації, ветеринарних крапельниць і інших інструментів, сільськогосподарської техніки (тракторів);
- забезпечення потреб в кольорових металах (мідь, молибден) і мінералах, зокрема каміння для прикрас і декоративної обробки будівель (мармур, травертин, бірюза);
- обмін досвідом управлінської діяльності, зокрема у сфері менеджменту, маркетингу, управління персоналом, фінансової діяльності, і тому подібне.

Незважаючи на такі перспективи і значну позитивну динаміку, на жаль, на сьогодні можна стверджувати, що рівень економічного співробітництва між країнами Близького Сходу та Україною ні за обсягом, ні за товарною структурою не відповідає своєму потенціалу. Незважаючи на той факт, що темпи приросту зовнішньої торгівлі з країнами Близького Сходу перевищували і загальні темпи зростання міжнародної торгівлі і аналогічні показники щодо країн Азії, питома вага близькосхідної продукції у структурі експорту і імпорту до України не перевищує показників 6% і 0,6% від торгівлі України з азіатськими країнами. В той же час постачання українських товарів у структурі міжнародної торгівлі країн Близького Сходу дозволяють їй увійти в десятку найбільших торгових партнерів.

Порівняльний аналіз аспектів соціально-економічного розвитку країн Близького Сходу і України засвідчив, що істотні відмінності в політико-правовому, соціокультурному і економічному середовищі потребують докладнішого і ретельнішого опрацювання комплексу міжнародного маркетингу, який застосовується економічними суб'єктами двох країн для розвитку взаємовигідної співпраці. Особливістю є необхідність розуміння того факту, що країни Близького Сходу є тео-

Динаміка зовнішньої торгівлі з країнами Азії та Близького Сходу (у % до попереднього періоду) [9]

	2006		2007		2008	
	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт
Всього	128,53	135,6	141,64	125,96	105	124,64
Азія	23,40	8,56	24,59	8,63	24,51	12,85
Країни Близького Сходу	5,47	0,44	5,41	0,36	6,87	0,39

кратичними державами, що передбачає особливі процедури ухвалення рішень. У той же час Україна лише недавно отримала офіційний статус країни з ринковою економікою. Окрім аналізу перспективних сфер економічного співробітництва, потрібно також розглядати і таку форму співпраці як економічне співробітництво на рівні окремих промислових і адміністративних регіонів, особливо тих, які грають помітну роль в розвитку економіки кожної з країн [8].

У світлі проведеного аналізу на цьому етапі основними завданнями країн є усунення законодавчих і економічних бар'єрів на шляхах взаємної співпраці і формування відповідного середовища для розвитку інвестиційної і підприємницької діяльності компаній як України, так і країн Близького Сходу, принаймні у формі експортно-імпортних операцій.

Висновки

Успішність застосування інструментів міжнародного маркетингу залежить від наявності актуальної, необхідної і об'єктивної маркетингової інформації, якісний аналіз і оцінка якої дають можливість організувати міжнародну співпрацю економічних суб'єктів країн із неринковою економікою на міжнародних принципах ринкової взаємодії.

Специфіка оцінки ринкових чинників міжнародної співпраці передбачає акцентів аналізу на користь інтернаціоналізованих обставин загальногосподарської і конкретної товарної кон'юнктури. На перший план виходить порівняльний аналіз політичного вибору і правової системи держав, їх економічної орієнтації і зовнішньоекономічних пріоритетів, рівнів технологічного розвитку, соціально-культурних і способів їх подолання. Для цього доцільно використовувати розроблену автором схему порівняльного аналізу міжнародного маркетингового середовища.

При використанні інструментів міжнародного маркетингу економічними суб'єктами країн Близького Сходу і України необхідне проведення комплексної оцінки їх ефективності. Цей процес передбачає облік якісних і кількісних показників

на основі індивідуальної розробленої методики. Брак загальноприйнятої методики оцінки ефективності міжнародної маркетингової діяльності можна вважати за несприятливий чинник для практичного застосування інструментів міжнародного маркетингу для розвитку економічного співробітництва, особливо серед суб'єктів, які не мають в цьому достатнього досвіду.

Література

1. Жура Т.О. Обґрунтування вибору стратегій міжнародного маркетингу підприємства // Управління розвитком. – Х., 2007. – №4. – С. 43–45.
2. Канищенко О.Л. Суб'єкти міжнародного маркетингу: особливості управлінських функцій в умовах глобалізації // Формування ринкових відносин в Україні. – К., 2006. – Вип. 2 (57). – С. 16–19.
3. Касич А.О. Міжнародний маркетинг як чинник активізації інноваційно-інвестиційної діяльності металургійних підприємств // Вісник. – Львів, 2007. – №580. – С. 245–251.
4. Кубішина О.С. Концепція міжнародного маркетингу та особливості її використання // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – К., 2002. – Вип. 35, ч. 2. – С. 121–123.
5. Слободян Н.С. Політика України в Іраку та її перспективи // Вісник. – К., 2006. – №4 (37). – С. 201–207.
6. Солов'янчик О.М. Реалізація маркетингових стратегій на міжнародних ринках // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – К., 2002. – Вип. 35, ч.2. – С. 167–169.
7. Стадніченко Р. Економічна складова геополітичних інтересів України у відносинах з країнами Середнього Сходу: Туреччиною Іраном, Афганістаном // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – К., 2002. – Вип. 31, ч. 2. – С. 48–52.
8. Ткаченко О.Р. Проблеми розвитку міжнародної маркетингової діяльності українських підприємств // Зб. наук. пр. – Донецьк, 2003. – Т. 4: Сер.: Економіка, вип. 23: Економічна ефективність ЗЕД підприємств регіону в нових умовах господарювання. – С. 13–22.
9. Сайт Держкомстату України / www.ukrstat.gov.ua

Н.І. ШАЦІЛО,

здобувач, Білоцерківський національний аграрний університет

Обґрунтування системи оцінювання економічної стійкості сільськогосподарського підприємства в контексті сталого розвитку

Вивчено методичні підходи до оцінки сталості. Систематизовано складові елементи системи оцінки сталого розвитку. Визначено параметри оцінки економічної стійкості в контексті сталого розвитку.

Изучены методические подходы к оценке устойчивости. Систематизированы составные элементы системы оценки устойчивого развития. Определены параметры оценки экономической устойчивости в контексте устойчивого развития

The methodical approaches of the sustainable development estimation methods is studied. The components of system of an estimation of a sustainable development is systematised. The parametres of an estimation of economic development in a sustainable development context is defined.

Постановка проблеми. В середовищі бізнесу успішним та стійким вважається підприємство, здатне забезпечити постійне зростання прибутковості. В цьому є сенс, адже перехід до якості відбувається лише за умови досягнення певних кількісних параметрів. Кількісно-якісною характеристикою господарювання сільськогосподарського товаровиробника є економічна стійкість. Проблема створення передумов економічної стійкості сільськогосподарських підприємств потребує комплексної оцінки сукупності аспектів її забезпечення. Найбільш перспективним та актуальним напрямом досліджень є вивчення стійкості сільського господарства в контексті його сталого розвитку як на макрорівні, так і на рівні окремого суб'єкта господарювання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Багатогранність проблеми сталого розвитку висвітлена в працях Є.М. Борщук [1], В.А. Василенка [2], Д.Ф. Крисанова [3], О.В. Шубравської [4]. Науково-теоретичні та практичні розробки вчених внесли ясність у визначення понять і процесів розвитку. Попри це окремі його аспекти на рівні сільськогосподарських підприємств залишаються недостатньо вивченими через відсутність єдиного методичного підходу до його оцінки, забезпечення і підтримки.

Мета статті полягає в узагальненні методичних підходів до оцінки сталості з урахуванням формуючих її складових.

Виклад основного матеріалу. Концепція сталого розвитку набула актуалізації після Стокгольмської конференції, що відбулася в 1972 році. На ній були висвітлені результати людської діяльності на планеті Земля та визнана необхідність захисту структури і різноманітності природних систем з метою збереження існуючих біологічних видів, до складу яких в тому числі входить і людина. Концепція сталого розвитку є продовженням концепції ноосфери В.В. Вернадського, що стала основою тріади еколого-соціально-економічного розвитку суспільства. За визначенням Комісії ООН, головним завданням всебічно збалансованого розвитку є забезпечення потреб сучасного суспільства одночасно зі збереженням природних систем Землі. Концепція переходу України до сталого розвитку передбачає створення цілісної системи, що включає комплексний підхід до забезпечення екологічної безпеки, економічної стабільності та соціального благополуччя. Парадигма сталого розвитку включає в себе організований комплекс заходів забезпечення економічного й соціального розвитку при збереженні екосистеми. Іншими словами, це модель ідеально гармонійної взаємодії людини та природи.

Сталість характеризується здатністю збереження системних параметрів в умовах динамічних зовнішніх впливів. Так, В.А. Василенком [2, с. 22] сталість характеризується

стійким функціонуванням усіх компонентів будь-якої системи протягом певного проміжку часу, Д.Ф. Крисанов [3, с. 9] визначає таку категорію як незмінність визначальних параметрів системи, О.В. Шубравська [4, с. 6] розглядає сталість як характерну здатність збереження системою свого початкового стану за рахунок нівелювання зовнішніх та внутрішніх впливів. Збереження властивих характеристик системи в змінних умовах зовнішнього та внутрішнього середовища можна також інтерпретувати як стійкість.

Стійкість є поняттям відносним і може характеризуватися як незмінністю власного стану (статична стійкість), так і безперервною кількісною та якісною його зміною (динамічна стійкість). Загалом під властивістю стійкості розуміють здатність досягати визначених завдань на певних етапах розвитку [1, с. 203]. Поняття стійкості пов'язане зі сталістю через характерну властивість систем повертатися до рівноважного стану після відповіді на різноманітні обурюючі впливи.

Сталий розвиток відображений взаємодією економічних, соціальних та екологічних факторів, тісно пов'язаних один з одним, одночасно з врахуванням фактору часу, що підкреслює довгострокову перспективу їх існування. Саме такий принцип взятий для обґрунтування методики оцінювання сталості сільського господарства.

Швейцарська оцінка циклу сільськогосподарського життя (метод SALCA) розроблена як метод екологічного управління сталим розвитком. Вона ґрунтується на визначення екологічних показників в певний період життєвого циклу сільськогосподарського підприємства.

Метод оцінки сталості INDIGO передбачає ідентифікацію основних параметрів і особливостей сільськогосподарського виробництва та аналіз впливу людини на його функціонування. З цією метою проводиться оцінка доступних для експлуатації земельних ресурсів та їх головних характеристик (структура, мікроклімат, територіально-географічне розміщення ділянок, обробіток ґрунту, внесення добрив та хімікатів, якість та родючість ґрунту).

Таким чином, сталий розвиток є керованим завдяки можливості створення системи оціночних показників кількісного характеру, що дозволяють порівняти їх з деяким базовим рівнем. Враховуючи це, був створений французький метод оцінки сталості – IDEA. Метод IDEA передбачає оцінку сталості сільського господарства за допомогою сукупності показників, об'єднаних в окремі групи за категоріальною ознакою. Насамперед забезпечення сталого розвитку стосується охорони навколишнього середовища та створення можливостей користування благами природи для майбутніх поколінь людства. Досягнення такої мети насамперед ґрунтується на раціональних та економічних методах користування водою, ґрунтом, корисними копалинами, на захисті біорізноманіття. З іншого боку, сталий розвиток ґрунтується на соціальних засадах, які свідчать про рівень розвитку відносин у суспільстві. Не менш важливою складовою системи забезпечення сталого розвитку є економічний аспект. Су-

купність показників, що включає три зазначені сторони розвитку, складається з 41 індикатора сталості господарської діяльності підприємств та розподілена на підсистеми, кожна з яких має власний категоріальний напрямок. Загалом кожній з підсистем індикаторів сталості притаманні цілісність, структурованість, інтегрованість та спрямованість на досягнення цілей сталого розвитку. Перша система індикаторів сформована за ознакою агроекологічної сталості. Друга пов'язана з цілями соціально-територіальної сталості. Третя система показників характеризує економічний аспект забезпечення сталого розвитку (див. табл.).

Кожен показник підсистем забезпечення сталого сільськогосподарського розвитку за методом IDEA має власне конкретне значення, що варіює від 0 до 100 балів. Властивість адитивності дозволяє підсумувати отримані підсумкові бали трьох загальних складових, що оцінюються, та визначити межу сталості. Так, найменше значення суми балів індикаторів характеризує мінімальну межу сталості, а найбільше – максимально можливий її рівень. Таким чином, кожна система показників оцінки сталості має визначені межі агроекологічної, соціальної чи економічної сталості. Та підсистема, рівень сталості якої є найнижчим, виступає лімітуючим фактором, тобто таким, з боку якого існує найвища загроза втрати рівноважних пропорцій всередині системи та її цілісності відносно системи вищого рівня. Лімітуючий фактор є специфічним, параметри якого визначаються особливостями як на рівні галузі, так і окремого товаровиробника. Отже, числа оцінка параметрів сталості дає можливість за допомогою отриманої інформаційної бази проаналізувати загальну сталість сільського господарства.

Властивість економічної стійкості підприємства як первинної ланки виробництва, в тому числі сільськогосподарського, підтверджує необхідність та визначає цілі його стійкого розвитку. Оскільки розвиток інтерпретується як безперервний процес перетворень, то кожна зміна є носієм якості, яку відразу ж переймає об'єкт змін. Він є вираженням продуктивного характеру споживання виробничих ре-

сурсів. Таким чином, економічна стійкість сільськогосподарського підприємства є кількісно-якісним виразом результату, утвореного шляхом взаємодії виробничих факторів, технології та управління, в рамках якої кожен ресурс виконує свою функцію в певному екологічному просторі.

У контексті сталого розвитку дослідження економічної стійкості сільськогосподарських підприємств, на наш погляд, має ґрунтуватися насамперед на вивченні взаємозв'язків структурних компонентів суб'єкта господарювання, порядку їх взаємозв'язку та ступеня її узгодженості з загальними цілями стійкого розвитку, результативності їх взаємодії. При цьому функціонально необхідні зв'язки для забезпечення економічної стійкості мають виражатися в тісному поєднанні результатів використання виробничих ресурсів з природно-кліматичними та екологічними факторами, враховуючи соціальні цінності та потреби людей. Таким чином можна визначити основні параметри системи оцінювання економічної стійкості сільськогосподарських підприємств:

1. Априорі можна визначити, що на економічну стійкість впливає незліченне число факторів різного джерела виникнення, напрямку дії, величини та властивостей. Складність та суперечливість їх дії визначається специфічними особливостями: рухомістю, мінливістю, невизначеністю, багатоваріантністю розвитку тощо. Під фактором розуміється першопричина будь-якого явища чи процесу, що виявляє їх властивості та характеристики [2, с. 266]. Кожна складова частина або підрозділ сільськогосподарського підприємства по-різному реагує на той чи інший чинник зовнішнього середовища. Тому з метою забезпечення та збереження економічної стійкості сільськогосподарського підприємства необхідно спочатку об'єктивно ідентифікувати чинники, що є її потенційними передумовами та загрозами.

2. Концепція забезпечення стійкого розвитку сільськогосподарського підприємства має ґрунтуватися на визначенні показників, котрі кількісно та якісно характеризують процес системних змін стану господарства у конкретному просторово-часовому аспекті. Сукупність таких кількісно-якісних ха-

Система індикаторів сталості сільського господарства згідно з моделлю IDEA

Напрямок забезпечення сталості	Сукупність індикаторів сталості
Агроекологічний	1. Показники різноманітності сортів культурних рослин та різновидності тварин. 2. Індикатори територіально-просторового розміщення та розмір земельних ділянок, оцінка дотримання системи сівозмін, підтримки та захисту природного багатства. 3. Показники, що характеризують види сільськогосподарських робіт та вплив, який вони справляють на навколишнє середовища, ступінь внесення добрив та хімікатів, рівень захисту природних ресурсів
Соціально-територіальний	1. Індикатори соціальних аспектів підтримки виробництва продукції, що ґрунтуються на захисті та підтримці просторово-територіальної бази виробництва. 2. Показники забезпечення зайнятості, авантаженості робочих місць, плинності кадрів. 3. Показники етики та людського розвитку, індикатори якості життя, освіченості людей
Соціально-економічний	1. Показники, що характеризують ступінь забезпечення господарської діяльності фінансовими ресурсами. 2. Індикатори автономності щодо зовнішніх джерел залучення фінансових ресурсів. 3. Показники наявності та ефективності використання капіталу підприємства. 4. Показники економічної ефективності виробництва продукції, рентабельності

* Джерело: [5], узагальнено автором.

рактеристик має відображати багатокритеріальну оцінку різних аспектів сільськогосподарської стійкості на державному, регіональному та на рівні окремого суб'єкта господарювання. Ступінь економічної стійкості сільськогосподарського підприємства залежить від внутрішніх та зовнішніх факторів і кожен з них може бути лімітуючим, тобто найбільш віддаленим від оптимуму в конкретних умовах, вплив якого призводить до мінімального рівня стійкості.

3. Адаптація методу IDEA до вітчизняних сільськогосподарських підприємств ґрунтується на визначенні пріоритетних шляхів забезпечення економічної стійкості. Модель забезпечення економічної стійкості сільськогосподарського підприємства базується на системі визначальних критеріїв як сукупності умов, дотримання яких забезпечує стійкий розвиток. Щонайменше процес стійкого розвитку сільськогосподарського підприємства має враховувати ефективний механізм забезпечення споживачів високоякісним продовольством, збереження та відновлення ресурсів, отримання прибутку одночасно з охороною та безпекою довкілля.

Висновки

Система індикаторів економічної стійкості сільськогосподарського підприємства, базована на сукупності показників, що відбивають всі специфічні аспекти галузі та господарських процесів, що відбуваються в ній, свідчить про результативність діяльності за допомогою порівняння отри-

маних кількісно-якісних характеристик з базою порівняння. Стійкий економічний розвиток сільського господарства є багатоцільовою категорією, котра обов'язково має враховувати наступні складові: 1) раціональне користування та забезпечення відтворення природно-ресурсного потенціалу, оскільки стійкий розвиток пов'язує благополуччя підприємств в першу чергу з можливостями біосфери; збереження та покращення біологічного різноманіття; 2) забезпечення розширеного відтворення на базі наявних фінансових ресурсів та їх ефективного використання; розвитку за рахунок введення прогресивних технологій, виробництва високотехнологічної продукції; 3) стійкий соціальний розвиток сільськогосподарських підприємств, розвиток соціальної інфраструктури.

Література

1. Борщук Є.М. Основи теорії стійкого розвитку еколого-економічних систем. – Л.: Растр-7, 2007. – 436 с.
2. Василенко В.А. Диагностика устойчивого развития предприятия. – Киев: Центр учебной литературы, 2005. – 142 с.
3. Проблеми формування ресурсного потенціалу сталого розвитку АПК: Зб. наук. пр. / Інститут економіки НАН України / В.М. Трегубчук (ред.кол.). – К., 2003. – 111 с.
4. Шубравська О.В. Сталий розвиток агропродовольчої системи України. – Київ: Інститут економіки НАН України, 2002. – 203 с.
5. <http://www.idea.portea.fr/>

В.В. ШПАКОВИЧ,
аспірант, Київський національний економічний університет

Підвищення ефективності системи управління підприємством у контексті розробки антикризових заходів

У статті узагальнено теоретичні аспекти кризових явищ, причин їх виникнення та засобів подолання на підприємстві. Дослідження присвячено розробці практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи управління в умовах фінансово-економічної кризи на основі розробки антикризових заходів та існуючих наукових розробок.

В статье обобщены теоретические аспекты кризисных явлений, причин их возникновения и способы преодоления на предприятии. Исследование посвящено разработке практических рекомендаций до усовершенствования системы управления в условиях финансово-экономического кризиса на основе разработки антикризисных мероприятий и существующих научных разработок.

In the article it was generalized theoretical aspects of the phenomena of crises, reasons of their origin and fac-

ilities of its overcoming on an enterprise. Research is devoted development of practical recommendations in relation to perfection of the control system in the conditions of financial and economical crisis on the basis of development of antirecessionary measures and existent scientific developments.

Постановка проблеми. Світова економічна та фінансова криза, що охопила весь світ, та Україну зокрема, вимагає від підприємницьких структур нових ефективних методів управління, які дозволили б передбачувати та своєчасно реагувати на кризові явища, що виникають в їх діяльності. Сьогодні, в умовах економії бюджетів та дестабілізації фінансово-економічного стану, на більшості підприємств існують тільки певні елементи управління, відсутні процеси планування, аналізу та прогнозування, не використовуються наукові підходи в процесі господарювання. Так, попри тимчасо-

ву стабілізацію економічних процесів в Україні у кризовому стані, який дестабілізує фінансово-економічну діяльність підприємств, сьогодні опиняється їх більшість. Ситуація ускладнюється нестабільністю в економіці держави, недосконалістю нормативно-правової бази, руйнуванням банківської сфери в контексті позикового капіталу та повернення накопичень, надмірним податковим навантаженням на підприємства тощо. Сьогодні суб'єкти господарювання не можуть заподіяти негативним факторам щодо їх ефективного господарювання. Однак застосування своєчасного комплексу заходів, моделей і методів антикризового управління в діяльності суб'єктів господарювання дозволять відновити їх ефективне функціонування, що буде мати позитивні наслідки для економіки в цілому. Сучасні економічні умови, що диктують потребу в розробці ефективної системи антикризового управління підприємством із застосуванням принципів наукового підходу, визначили актуальність дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання вдосконалення системи управління суб'єктів господарювання за сучасних кризових економічних умов функціонування в певній мірі не є новим. Однак аналіз наукових праць щодо проблематики антикризового управління свідчить, що в більшості з них зазначені питання розглядаються в контексті санації та банкрутства. Так, при існуванні великої кількості досліджень щодо формування механізму управління антикризовою діяльністю підприємств все ж таки залишається ряд невирішених проблем, які стосуються безпосередньо чіткого обґрунтування економічної сутності, формування методики та інструментів системи антикризових заходів, як комплексу заходів для стабілізації економічного стану суб'єктів господарювання.

Проблематика системи антикризового управління підприємством досліджується багатьма відомими практиками та науковцями, серед яких І.А. Бланк [3], Л.С. Бляхман [4], В.О. Василенко [5], Є.Ю. Великая [7], Ю.Є. Голубева [8], Л.А. Лігоненко [9], О.О. Терещенко [11], А.Д. Чернявський [12] тощо. Однак, незважаючи на існуючі наукові дослідження, все ще залишається ряд невирішених проблем щодо узагальнення економічної сутності кризових явищ, обґрунтування причин їх виникнення, класифікації задля розробки комплексу антикризових заходів та підвищення ефективності процесу управління суб'єктів господарювання.

Мета статті. Необхідність вирішення зазначених проблем підкреслюють актуальність даного питання, а узагальнення теоретичних аспектів, існуючих напрацювань та розробка рекомендацій щодо вдосконалення системи управління та ефективності використання комплексу антикризових заходів у діяльності підприємницьких структур на основі сучасних світових тенденцій обумовлюють мету дослідження.

Виклад основного матеріалу. Розробка теоретичних та практичних засад антикризового управління бере початок у середині 80-х років минулого століття в економічно розвинених капіталістичних країнах. Історично склалося так, що

розвиток людства був пов'язаний із постійною боротьбою та негодами – епідеміями, війнами, втратами тощо. Стабільний стан і криза виступають постійними антагонізмами в розвитку будь-якої системи [5]. Провідні фахівці світу в галузі економіки кризи представляють як цілком нормальне та позитивне явище, оскільки завдяки ним відбувається природний відбір у конкурентному середовищі. В Україні питання кризи також не є новим, однак її загальне сприйняття дещо різниться від світових тенденцій. Так, за часів СРСР прийнято було вважати, що кризи є характерною ознакою капіталістичного способу виробництва. В сучасній вітчизняній науковій літературі немає одностайного визначення та окреслення сфер компетенції кризи. Ряд науковців досліджують це поняття виключно на макрорівні [8], інші поєднують його із станом підприємницьких структур [2] або із економічним та фінансовим середовищем [9], дехто із науковців пов'язує кризи із поняттям «ризик» [12] тощо.

Термін «криза» походить від грецького слова *krisis* та в перекладі означає поворотний пункт, результат. На наш погляд, можна погодитися із твердженням науковців [1, 13, 6], які не ототожнюють поняття «криза» із негативними тенденціями в системі, а навпаки, із процесами оздоровлення та нових радикальних рішень. У широкому розумінні криза так само потрібна системі, що розвивається, як і стабільний стан. Очисна сила кризи потрібна системі не менше, ніж спокійне і безтурботне життя. Ми не можемо погодитися із твердженнями науковців, які вважають, що криза відноситься лише до процесів макроекономічного розвитку [1, 6], а в масштабах підприємства існують тільки більш-менш гострі проблеми, викликані помилками чи непрофесіоналізмом управління. Аналіз публікацій з питань кризи та кризових явищ дозволяють узагальнити визначення поняття «криза».

Криза – це зміна тенденцій або переломні етапи в економічному середовищі, які водночас дестабілізують та оновлюють життєдіяльність суб'єкта господарювання та потребують застосування своєчасного комплексу заходів щодо їх подолання.

Так, сформувавши визначення поняття «криза», доцільно дослідити причини її виникнення та класифікацію на підприємстві. Дослідження в зазначеній галузі показують, що існують різні погляди науковців та й, відповідно, обумовлено різні причини та класифікація криз. Нами наведено, на наш погляд, найбільш доцільну класифікацію криз, яка узагальнює причини її виникнення, види, симптоми перебігу, характеристики прояву, можливі наслідки тощо. Охарактеризуємо кризові явища на підприємстві (рис. 1).

Як свідчать дані рис. 1, причинам виникнення кризових явищ на підприємстві можуть слугувати як зовнішні фактори, до яких слід віднести умови життєдіяльності суспільства, політичну ситуацію в країні, стан зовнішнього середовища, так і внутрішні, що визначаються організаційною структурою підприємства його економічними, технологічними особливостями.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Однією із зовнішніх причин виникнення кризових явищ на підприємстві є природні фактори, що характеризуються змінами в оточуючому середовищі. Так, світова економічна криза, що мала початок в 2008 році та охопила велику кількість країн та Україну зокрема, не могла не позначитися на функціонуванні вітчизняних підприємств. Українська економіка та економіка підприємницьких структур значною мірою залежить від зовнішньоекономічних відносин, імпорту товарів зокрема, ситуації на фінансовому ринку, курсу валют тощо. Так, перебіг подій свідчить, що більшість вітчизняних підприємств не зуміли зберегти своїх позицій на ринку, втримати свій рівень прибутку та вчасно стабілізувати свою фінансово-господарську діяльність в умовах дестабілізації економічних процесів в Україні.

За зазначених умов однією із причин виникнення кризових явищ на підприємстві ми називаємо суб'єктивну, що зумовлюється неефективністю системи управління суб'єктами господарювання. Необхідно зазначити, що зміни, які відбуваються у повсякденному функціонуванні підприємств, вимагають не тільки достовірності, а й своєчасності отримання інформації, яка забезпечила б ефективність його

управління. Необґрунтоване прийняття відповідного управлінського рішення може завдати шкоду або мати невиправні наслідки для діяльності господарюючого суб'єкта. У більшості випадків прийняття рішення передбачає вибір із декількох можливих варіантів того, який найкращим чином дозволяє досягти необхідних результатів [4].

Практика показує, що саме запобігання кризовим явищам на українських підприємствах не реалізовується. Незважаючи на те що на підприємницьких структурах існують певні системи управління, вони не дозволяють вчасно діагностувати кризові явища та запобігати їх появі. Більшість вітчизняних підприємств функціонують на позичених коштах, що використовуються неефективно, з максимальним ризиком їх неповерненості, що спонукає до дестабілізації діяльності цих суб'єктів при виникненні негативних змін в оточуючому середовищі.

Як свідчать дані, що унаочнює в собі рис. 1, до об'єктивних причин виникнення кризових явищ на підприємстві відносяться циклічні потреби в модернізації та реструктуризації суб'єктів господарювання. Так, більшість вітчизняних виробничих підприємств нині працюють за застарілими неефек-

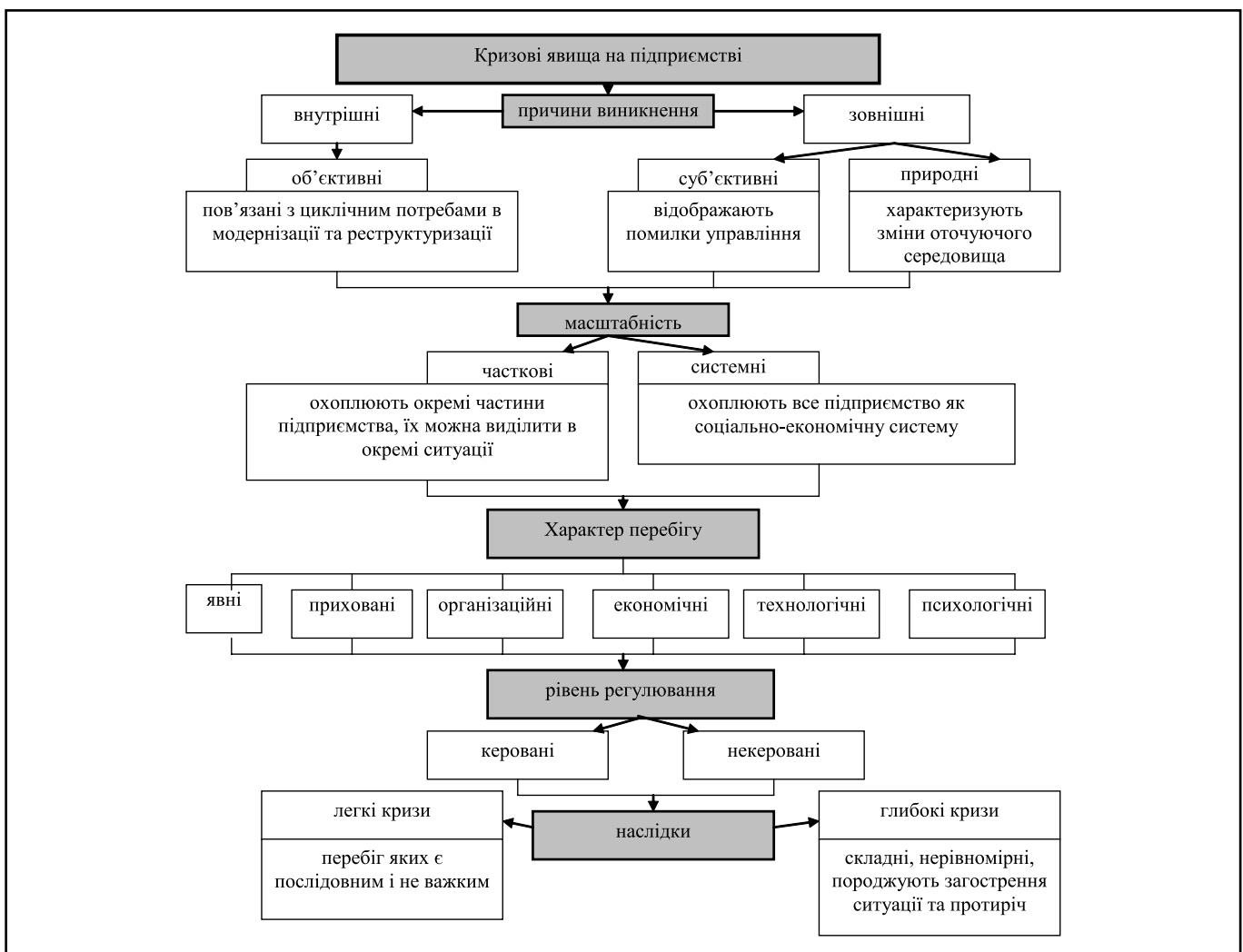


Рисунок 1. Характеристика кризових явищ на підприємстві

тивними та нераціональними технологіями, що потребують додаткових матеріальних витрат. Модернізація та реструктуризація виробництва, яку спонукають сучасні економічні умови, потребує додаткових витрат, які більшість підприємств сьогодні не можуть собі дозволити. З одного боку, проведення процесів реструктуризації дозволяє суб'єктам господарювання утримувати міцні позиції на ринку, з іншого – тільки наявність значних прибутків надає можливість проведення модернізації. Необхідно зазначити, що останнім часом виробничі галузі, такі як промисловість, агропромисловість, досить рідко мають позитивні показники прибутковості.

Залежно від причин криз та реагування, вживання відповідних заходів на них суб'єктів господарювання впливає масштабність кризових явищ, їх прояв на підприємстві. Відповідно до масштабності кризові явища охоплюють окремі частини підприємства або його діяльність цілком. Однак, як зазначалося, саме своєчасне реагування та вживання відповідного комплексу заходів дозволяє керувати перебігом цих кризових явищ. Характер перебігу кризових явищ на підприємстві визначає рівень їх керованості та наслідків.

Узагальнивши поняття «криза», обґрунтувавши їх класифікацію та причини виникнення, надамо пропозиції щодо практичних заходів подолання цих явищ на підприємстві. Як зазначалося, обґрунтування класифікації кризових явищ є досить важливим, оскільки дозволяє розробити конкретні заходи до конкретних явищ. Так, нами відповідно рівня керованості кризові явища поділено на керовані та некеровані. Необхідно зауважити, що зволікання своєчасних заходів щодо керованих криз призводить до їх некерованості. Нами

пропонується здійснення діагностики процесів і тенденцій, які призводять до кризових ситуацій, що дозволить визначити їх характер перебігу.

Досить важливо своєчасно охарактеризувати явище, що буде мати наслідки в діяльності підприємницьких структур, щоб у подальшому спрогнозувати їх розвиток та вірогідні наслідки. На наш погляд, найважчими для діяльності підприємства можуть бути наслідки прихованих криз, оскільки їх появу передбачити досить складно і, відповідно, своєчасно вплинути на них. До таких кризових явищ ми можемо віднести помилки в операційному аналізі щодо визначення прибутковості виробництва та реалізації конкретного виробу продукції, здійснюючи тільки розрахунки по діяльності підприємства в цілому. За цих умов підприємство досить тривалий час може виробляти та реалізовувати збиткову продукцію, оскільки в цілому підприємство буде отримувати прибуток.

Сьогодні є досить актуальним виникнення організаційних та технологічних криз. Організаційні кризи, до яких можна віднести невиправдано великий штат працівників, неузгодженість їх роботи тощо, як правило, виникають за рахунок успішної діяльності підприємства, під час відсутності економії бюджету. Коли на підприємстві виникає фінансова обмеженість, організаційні кризи одразу ж стають явними. Великий штат працівників, що не здатний ефективно і функціонально виконувати свої обов'язки, підприємству за часи фінансової кризи досить важко утримувати. Зазначена тенденція сьогодні досить часто спостерігається в Україні в різноманітних сферах. Технологічні кризи в сучасному середовищі виникають як наслідок конкурентної боротьби та техно-

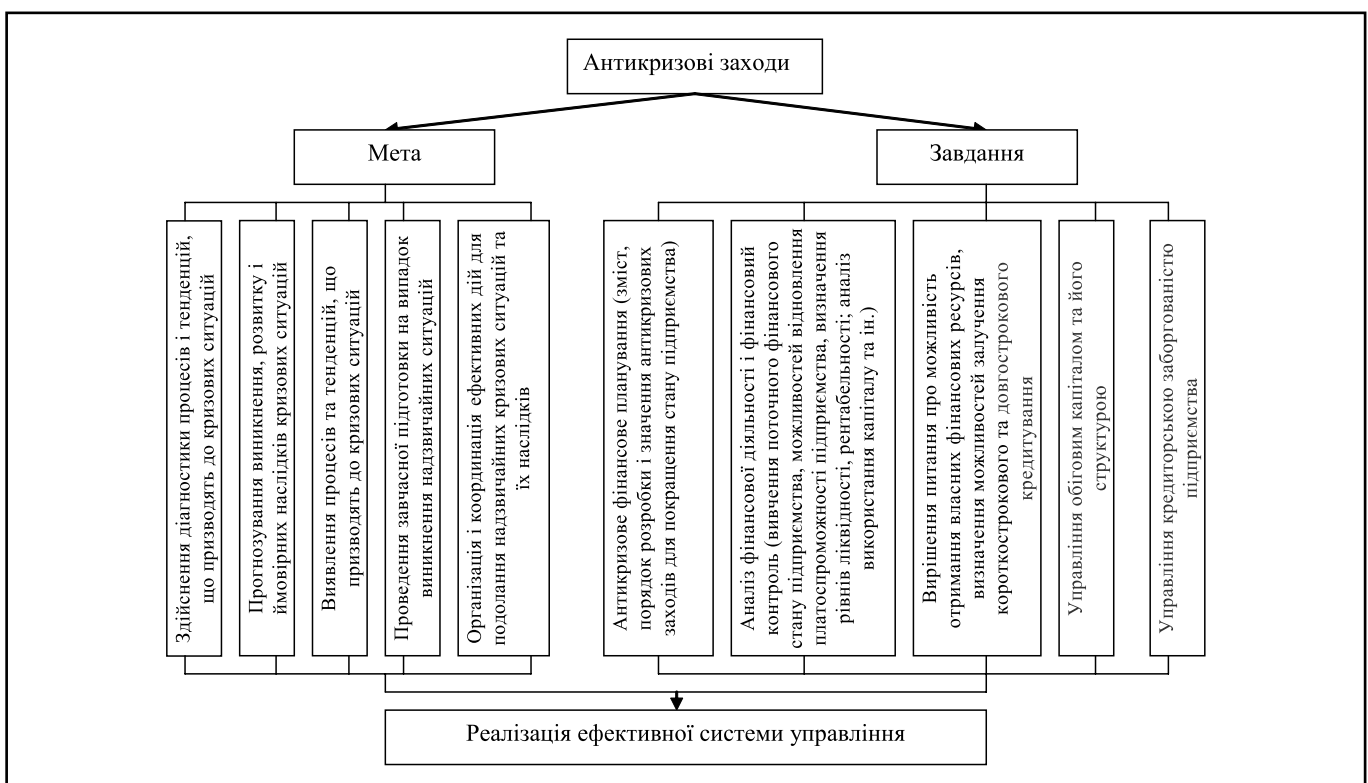


Рисунок 2. Взаємозв'язок системи управління та антикризових заходів на підприємстві

логічного і наукового прогресу. Існує велика кількість заходів щодо подолання технологічних проблем, зокрема зважена амортизаційна політика при виробництві товару, що має здатність морально зношуватись. Обирання методу прискореного зменшення залишкової вартості об'єкта основних засобів дозволяє максимально переносити в перші роки корисного використання, коли товар є конкурентоспроможним на ринку та високорентабельним, їх вартість на вартість виробленої продукції, а в подальші роки за рахунок прибутку оновлювати та модернізувати зазначені об'єкти з метою впровадження нових технологій та виробництва нових, більш конкурентоспроможних товарів.

Таким чином, за мету антикризові заходи повинні мати здійснення діагностики процесів і тенденцій, що призводять до кризових ситуацій; прогнозування виникнення, розвитку і ймовірних наслідків кризових ситуацій; виявлення процесів та тенденцій, що призводять до кризових ситуацій; проведення завчасної підготовки на випадок виникнення надзвичайних ситуацій; організацію і координацію ефективних дій для подолання надзвичайних кризових ситуацій та їх наслідків.

Наступним етапом дослідження є розробка пропозицій щодо завдань антикризових заходів у контексті ефективної системи управління (рис. 2).

Як свідчать дані, що унаочнює в собі рис. 2, нами пропонуються наступні завдання для виконання антикризових заходів, що забезпечують ефективний процес управління. Так, антикризове фінансове планування, що передбачає його обґрунтування, поетапну процедуру розробки для покращення стану підприємства з подальшим аналізом фінансової діяльності і фінансовим контролем сьогодні є важливим елементом ефективного управління в діяльності підприємницьких структур. Залежно від класифікації кризового явища та причин його виникнення підприємство може планувати заходи щодо його подолання, аналізувати та контролювати їх. Для подолання фінансових та економічних криз на підприємстві, що пов'язані з ефективністю використання їх ресурсів, процесами виробництва нами пропонується вивчення поточного фінансового стану суб'єкта господарювання, можливостей відновлення його платоспроможності, визначення рівнів ліквідності, рентабельності, аналізу використання капіталу тощо.

Досить часто для успішної діяльності підприємницьких структур необхідне постійне здійснення звичайних заходів процесу управління, які забезпечать своєчасне реагування на кризові явища. Нами пропонується виконання таких заходів, як вирішення питання про можливість отримання власних фінансових ресурсів, визначення можливостей залучення короткострокового та довгострокового кредитування, аналіз обігового капіталу та його структури, а також аналіз кредиторської заборгованості підприємства тощо. Своєчасне здійснення зазначених заходів, їх контроль забезпечать керівництво підприємства належною управлінською інформацією, та на цій основі ефективний про-

цес управління та успішну реалізацію функцій діяльності суб'єкта господарювання.

У подальших дослідженнях нами передбачається дослі- дити запропоновані завдання щодо виконання антикризових заходів з метою розробки механізму їх функціонування та реалізації в діяльності підприємств.

Висновки

Проведені дослідження щодо теоретичного узагальнення кризового стану підприємств дозволяють сформулювати визначення поняття «криза», як зміну тенденцій, або переломні етапи в економічному середовищі які водночас дестабілюють та оновлюють життєдіяльність суб'єкта господарювання та потребують застосування своєчасного комплексу заходів щодо їх подолання. Окреслення причин та наслідків кризи надають можливість сформулювати її класифікацію, яка сприяє передбаченню ситуацій, що в майбутньому можуть виявитись кризовими. Дослідження антикризових заходів, відповідно до їх класифікації, дозволяють обґрунтувати їх мету та розробити практичні рекомендації щодо їх завдань в контексті ефективної системи управління.

Література

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. – М.: Прогресс, 1985.
2. Антикризисный менеджмент / Под ред. проф. Грязновой А.Г. – М.: «Тандем». – Издательство ЭКСМОС, 19099. – 368 с.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, 1999. – 528 с.
4. Бляхман Л.С. Основы функционального и антикризисного менеджмента. Учебное пособие. – М.: Изд-во Михайлова В.А. – 380 с.
5. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 504 с.
6. Василик О.Д., Павлюк К.В. Державні фінанси України: Підручник. – К.: НІОС, 2002. – 608 с.
7. Великая Е.Ю. Политика антикризисного управления предприятия // 36. матер. Четвертой наук.–практ. конф. молодых экономистов «Сучасні проблеми розвитку виробництва». – Харків: Модель Всесвіту, 2000. – С. 23–26.
8. Голубева Ю.Е. Суть кризиса та особливості фінансового стану державних підприємств Міністерства оборони України в умовах реформування економіки України // Збірник наукових праць ЦНДІ ЗСУ. – 2005. – №3/33. – С. 199–209.
9. Лигоненко Л.А. Антикризисное управление: современное состояние, методическое и кадровое обеспечение // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №4(22). – С. 59–62.
10. Резнікова Н. Про специфіку фінансової кризи в Україні // Персонал. Журнал інтелектуальної освіти. – 2006. – №3/2006.
11. Терещенко О.О. Теоретичні основи антикризового управління фінансами підприємств // Стратегія економічного розвитку України. – 2001. – №4.
12. Чернявский А.Д. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник. – К.: МАУП, 2006. – 256 с.

Організаційно-економічний механізм поширення інновацій у сільському господарстві провідних країн світу

Вивчено особливості зарубіжного досвіду розробки механізму поширення і освоєння інноваційних розробок сільськогосподарськими товаровиробниками. Сформовані пропозиції щодо використання зарубіжних організаційних форм розповсюдження нововведень в Україні.

Изучены особенности зарубежного опыта разработки механизма распространения и освоения инновационных разработок сельскохозяйственными товаропроизводителями. Сформированы предложения относительно использования зарубежных организационных форм нововведений в Украине.

Features of foreign experience of working out of the mechanism of spreading and developing innovative workings out by agricultural commodity producers are studied. Offers concerning use of foreign organizational forms of innovations in Ukraine are generated.

Постановка проблеми. У нинішніх умовах жорсткої конкуренції на ринку необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних аграрних товаровиробників є ведення господарської діяльності на інноваційній основі. Нині спостерігається недостатній рівень ефективності впровадження нововведень та продуктивності сільськогосподарського виробництва. Зазначимо, що сформовані сприятливі умови розвитку сільськогосподарського виробництва провідних країн світу забезпечують високу ефективність сільськогосподарського виробництва, є наявність ефективної системи масового розповсюдження (дифузії) нововведень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання теорії та практики інноваційного розвитку аграрного сектору економіки України присвятили свої праці В.Я. Амбросов [1], Л.В. Білозір [2], С.А. Володін [3], М.В. Зубець [4], М.Ф. Кропивко [5], В.П. Ситник [6], В.М. Трегобчук [7], В.Г. Чабан [8], Т.М. Червінська [9] та інші. Однак потребують подальшого розвитку питання вивчення зарубіжного досвіду організаційні форми поширення нововведень та обґрунтування напрямів його використання у вітчизняній практиці.

Метою статті є вивчення та узагальнення еволюційного розвитку механізму поширення інноваційних розробок у провідних країнах світу та обґрунтування найбільш прийнятних форм організації доведення та освоєння інновацій вітчизняними аграрними товаровиробниками.

Виклад основного матеріалу. Відомо, що забезпечити процес дифузії нововведень можливий лише в тому випадку, якщо: у сільському господарстві є підприємці, які спроможні оцінювати та освоювати інноваційних розробок; на ринку

сформована пропозиція інновацій, які пройшли виробничу експертизу; функціонує інфраструктура, дії якої направлені на розповсюдження інформації про нововведення, а також надання методичної і практичної допомоги при їх освоєнні.

У провідних країнах світу основними виробниками сільськогосподарської продукції є фермерські господарства підприємницького типу або їх корпорації із рівнем менеджменту, здатним до сприйняття і освоєння нововведень. Величезна кількість дрібних селянських господарств у зарубіжному аграрному секторі, що функціонують як місце для другорядних занять (як відпочинок, спосіб життя і т.п.), не змінюють загальної ситуації щодо сформованості ендogenous чинника для дифузії нововведень у цих країнах, що на аграрному ринку виконує вирішальну роль. Зарубіжна аграрна наука, сконцентрована як в університетах (переважно), так і в науково-дослідних інститутах системи міністерств сільського господарства, є достатньо результативною, оскільки не відчуває нестачі у фінансуванні, кадровому і матеріально-технічному забезпеченні [2, с. 138].

Дослідженням встановлено, що у провідних країнах світу історично сформувалася інфраструктура, що забезпечує розповсюдження інформації про нововведення і надання всебічної допомоги при їх освоєнні. Остання із зазначених позицій є для даного питання є головною і в зв'язку з чим ми на ній зупинимося детальніше.

Так, у кожній країні система поширення новинок у області сільського господарства формувалася історично, еволюційно і характеризується специфічними особливостями. Однак під впливом обміну інформацією між країнами щодо досвіду розповсюдження нововведень, а також ряду закономірностей економічного розвитку сформувалися і деякі загальні риси в забезпеченні дифузії нововведень під впливом екзогенних чинників.

Прийнято вважати, що першою країною, що організувала у себе спеціальну службу поширення новинок, стали США. При цьому пріоритет у США в даному випадку був забезпечений у зв'язку з тим, що американське фермерське господарство, як ні в якій іншій країні, із самого початку формувалося як виключно підприємницьке, націлене на отримання прибутку від сільськогосподарської діяльності, чого не можна було досягти без систематичного освоєння нововведень.

Початковим моментом формування служби поширення нововведень у США відноситься до 1862 року, коли було прийнято закон про організацію науки, сільськогосподарської освіти та розповсюдження знань серед фермерів [10, с. 132].

Американська система поширення нововведень у сільському господарстві із самого початку базувалася на вищих навчальних закладах (університетах і коледжах), які одночасно виконували усі три задачі закону 1862 року: проводили наукові дослідження, здійснювали навчання і поширювали новинки серед фермерів. За такого підходу інноваційний процес у сільському господарстві закінчувався організацією дифузії нововведень. Це виключало багато перешкод при переході від однієї стадії інноваційного процесу до іншої і, особливо, до дифузії нововведень.

Починаючи із 1914 року служба просування новинок у сільське господарство США придбала фактично сучасні риси трирівневої системи, поширеної по всій країні з назвою *extension service*. Верхній рівень такої системи представляє міністерство сільського господарства країни, де є спеціальне управління по поширенню знань [10, с. 138].

Другий рівень – об'єднана служба поширення сільськогосподарських знань штатів, що організаційно входить до складу аграрних університетів (коледжів), завершує інноваційний процес, забезпечуючи дифузії нововведень. При цьому дуже важливим моментом американської системи є те, що співробітники університету (коледжу), безпосередньо беручи участь у поширенні новинок, забезпечують зворотний зв'язок від фермерів до початкової стадії інноваційного процесу, тобто до проведення досліджень, орієнтуючи їх на найактуальніші наукові розробки.

Третій рівень *extension service* представлений відділеннями служби поширення новинок у регіонах, де спеціальні агенти ведуть безпосередню роботу з фермерами по залученню їх до найбільш ефективних інноваційних розробок і забезпечують зворотній зв'язок із науково-дослідними установами [6].

Економічний механізм дифузії нововведень у США ґрунтується на змішаній системі фінансування, що включає засоби федерального бюджету, бюджети штатів та округів, загальна сума яких складає близько однієї третини від державних витрат, що виділяються на сільськогосподарську науку. Крім розглянутої вище державної служби поширення новинок існують приватні служби інформаційно-консультативного обслуговування фермерів: фермерські асоціації, агромаркетингові фірми, консультативні фірми виробників засобів виробництва, інформаційні компанії і т.п.

У країнах Західної Європи офіційні структури по поширенню новинок у сільському господарстві почали створюватися наприкінці XIX століття. Разом із тим слід констатувати, що їх сучасного вигляду вони набули після Другої світової війни. Тобто розрив у часі між американською *extension service* і європейськими службами розповсюдження знань у сільському господарстві, як з моменту виникнення, так і до остаточного становлення, становить приблизно 35 років. Даний факт, безумовно, зумовив те, що на організацію даної служби серйозний вплив справили досвід Сполучених Штатів Америки.

Особливо це відноситься до Шотландії, де поширення новинок здійснюється через сільськогосподарські коледжі, тоді

як у Англії і Уельсі функціонує спеціальна Служба консультативного обслуговування і наукових досліджень у сільському господарстві, створена при профільному міністерстві [5].

У країнах Західної Європи, як і в США, діяльність по створенню служби поширення новинок та їх фінансування, взяла на себе держава, проте широкого розвитку набули аналогічні структури кооперативного і приватного типу. Державна служба розповсюдження нововведень у Західній Європі має багаторівневу структуру і базується не лише на вищих навчальних закладах, але і державних науково-дослідних інститутах, які розробляють інноваційні розробки та джерела інформації. Кількість рівнів у даній службі звичайно залежить від територіально-адміністративного поділу, прийнятого у тій чи іншій країні.

У Німеччині, наприклад, державна служба по розповсюдженню новинок на федеральному рівні представлена двома структурами: Міністерством сільського господарства і сільськогосподарською палатою. На рівні федеральних земель дана служба сформована або по лінії Міністерства сільського господарства, або – сільськогосподарської палати, або – за змішаним варіантом (як міністерства, так і палати). На регіональному і локальному рівнях система поширення новинок має ще складніший характер, де державна служба доповнюється різними кооперативними об'єднаннями, асоціаціями, союзами, окружними та районними консультативними пунктами, насінневими інспекціями, консультативними об'єднаннями, продуктивними контрольними союзами, союзами із розведенню окремих видів сільськогосподарських тварин і т.д. [8].

На відміну від США система поширення нововведень у Західній Європі більше представлена кооперативним сектором, оскільки сільськогосподарська кооперація. Фермери Західної Європи, що звичайно входять одночасно в декілька галузевих сільськогосподарських кооперативів, одержують інформацію і консультації одночасно від державних і кооперативних служб.

У кооперативній службі розповсюдження новинок широке поширення на низовому рівні структури набули так звані (залежно від країни) «консультативні бюро», «консультативні об'єднання», «робочі гуртки», «учбові клуби», «учбові групи», «об'єднання по проведенню наукових досліджень та їх освоєнню» і т.д.

У Нідерландах, де служба поширення новинок почала формуватися значно раніше (1876), ніж в інших країнах Західної Європи, організаційні структури мають більш закінчений вигляд і представлені трьома рівнями.

На першому рівні знаходиться керівництво служби у формі наглядової ради і правління із 12 галузевими відділами. Другий рівень представлений національними консультативними центрами Міністерства сільського господарства, а третій – регіональними інноваційними бригадами [3].

На верхньому рівні визначаються пріоритетні напрями наукових досліджень і консультативної діяльності, а також обсяги їх фінансування.

На другому рівні накопичуються, узагальнюються і готуються до передачі у зручному вигляді результати наукових досліджень для використання регіональними інноваційними бригадами. Національні консультаційні центри є зв'язуючою ланкою між науково-дослідними і вищими навчальними закладами, Міністерством сільського господарства, з одного боку, і регіональними інноваційними бригадами – з іншого. Фахівці національних консультаційних центрів забезпечують необхідною інформацією і здійснюють навчання радників регіональних інноваційних бригад.

Регіональні інноваційні бригади виконують завдання по проведенню індивідуальних консультацій фермерських господарств з усіх питань, пов'язаних із освоєнням технологічних, технічних, біологічних і організаційно-економічних нововведень. Особлива увага при цьому надається освоєнню новинок у сфері менеджменту.

Однією із основних функцій співробітників інноваційних бригад є моніторинг результатів використання у сільськогосподарському виробництві новинок і поширення інформації про їх переваги і недоліки. Інноваційні бригади забезпечують зворотний зв'язок із науково-дослідними установами і національними консультаційними центрами, передаючи їм інформацію про результати освоєння у виробництві конкретних новинок.

Фінансову основу функціонування національної служби поширення нововведень у Нідерландах складають видатки Міністерства сільського господарства в обсязі 10% його сумарного бюджету. У перспективі планується розвантажити бюджет і перекласти покриття половини витрат по розповсюдженню новинок на фермерські союзи і кооперативи.

Трансформація економічного механізму функціонування національних служб поширення новинок відбувається практично у всіх державах Західної Європи у напрямі зниження частки бюджетних асигнувань на ці цілі і зростання витрат безпосередньо самих фермерів та їх кооперативів:

- в Англії та Уельсі державна служба поширення новинок, що трансформувалася із 1987 року у напрямі комерціалізації, нині одну третину поточних витрат покривають за рахунок приватного фінансування;
- у Німеччині служба поширення новинок із самого початку формується лише в незначній мірі на бюджетному фінансуванні, а орієнтується на гонорари фермерських господарств [10, с. 117].

Розгляд зарубіжного досвіду в організації масового поширення новинок дозволяє зробити наступні висновки щодо вітчизняного сільського господарства: в Україні сформовано широку регіональну мережу аграрних вищих навчальних і науково-дослідних установ, однак кадровий потенціал для поширення новинок практично не використовується. Крім того, науково-дослідницькі установи мають в своєму розпорядженні систему дослідно-виробничих господарств, а вищі навчальні заклади – навчально-виробничі господарства, які фактично могли б забез-

печити первинного освоєння новинок, і при позитивному результаті бути базою для їх подальшого поширення. У нинішніх умовах доцільно використати досвід Сполучених Штатів Америки щодо організації системи поширення новинок в сільському господарстві, який описано вище. Внаслідок реалізації такого підходу можна забезпечити активізацію діяльності науково-дослідних та навчальних закладів, господарств населення та навчально-виробничих та сформувати систему зворотного зв'язку від аграрного сектора до наукових установ [1].

У цій системі особливу увагу необхідно приділити розвитку навчально-дослідних господарств вищих навчальних закладів із урахуванням того, що їх доцільно використовувати у якості об'єктів первинного освоєння нововведень, так і отримання практичних навиків щодо забезпечення інноваційного розвитку сільського господарства майбутніми фахівцями, і організаторами сільськогосподарського виробництва. Навчально-дослідні господарства вищих аграрних закладів необхідно максимально використовувати як базу для формування високоефективних систем менеджменту і поширення їх на підприємствах, що займаються виробництвом сільськогосподарської продукції.

Вважаємо, що доцільно формувати конкурентного середовища у сфері поширення новинок, необхідно створити державну інформаційно-консультаційну службу АПК при Міністерстві аграрної політики України. Державній інформаційно-консультаційній службі АПК України в якості однієї з основних функцій доцільно б, відповідно досвіду Нідерландів, здійснювати моніторинг результатів використання у сільськогосподарському виробництві інноваційних розробок та поширювати інформацію про їх переваги і недоліки. На базі системи науково-дослідних і навчальних сільськогосподарських установ і державної інформаційно-консультаційної служби АПК мають одержати розвиток, перш за все, спеціалізовані кооперативні і приватні консультаційні фірми, які будуть забезпечувати просування інноваційних розробок відповідних галузей (нові породи тварин, нові машини, нові технології, нові види комбікормів і т.п.) в агропромислове виробництво. У цьому випадку можна використати досвід Німеччини, де набуло широкого поширення консультування за напрямками:

- галузевих союзів (союзів по розведенню великої рогатої худоби, свиней, овець, птиці і т.д.);
- приватних фірм, що виробляють для сільського господарства і просувають на ринок засоби виробництва, а також переробних підприємств сільськогосподарської сировини;
- приватних консультаційних компаній, які об'єднують кваліфікованих консультантів, які забезпечують просування новинок за бажанням замовників і за їх кошти [9].

Висновки

Зважаючи на вищевикладене, державна підтримка має здійснюватися у напрямі формування об'єктів інновацій-

ної інфраструктури в регіоні, а також часткової участі держави в реалізації інноваційних проектів на цих підприємствах. З метою активізації інноваційної діяльності на підприємствах галузі необхідно забезпечити виконання таких умов: формування інформаційної системи про освоєні інновації та їх економічний ефект; усвідомлення управлінським персоналом підприємств (індивідуальними підприємцями) необхідності освоєння нововведень та їх готовності до підприємницького ризику; наявність на підприємстві спеціальних організаційних структур, які здатні підтримати процес розробки та освоєння нововведень найбільш раціональним шляхом.

Література

1. Амбросов В.Я. Великотоварні підприємства як основа впровадження інновацій / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич // Економіка АПК, 2007. – № 6. – С. 14–19.
2. Білозір Л.В. Формування та розвиток інфраструктури ринку інноваційної продукції в аграрній сфері // Економіка АПК, 2005. – № 11. – С. 137–142.

3. Володін С.А. Інноваційний провайдинг на наукоємному аграрному ринку: теоретико-методологічні аспекти // Економіка АПК, 2006. – № 8(142). – С. 9–20.
4. Зубець М.В. Про стратегію утвердження інноваційної моделі розвитку аграрної економіки // Економіка АПК, 2004. – № 12. – С. 23–28.
5. Кропивко М.Ф. Організаційні форми впровадження інновацій в агропромислове виробництво з використанням потенціалу аграрної науки / М.Ф. Кропивко, Т.С. Орлова // Економіка АПК, 2007. – № 7. – С. 11–18.
6. Ситник В.П. Впровадження наукових розробок у виробництво: стан і перспективи // Економіка АПК, 2005. – № 2. – С. 3–7.
7. Трегобчук В.М. Інноваційно-інвестиційний розвиток національного АПК: проблеми, напрями і механізми // Економіка України, 2006. – № 2. – С. 4–12.
8. Чабан В.Г. Принципи формування і функціонування різних організаційних форм інноваційного процесу в аграрному секторі // Агроінком, 2006. – № 7–8. – С. 52–55.
9. Червінська Т.М. Науковий та виробничий потенціали інноваційної діяльності АПК // Проблеми науки, 2007. – № 1. – С. 35–41.
10. Drucker, Peter F. Post-Capitalist Society. – N.Y.: Harper Business, 1993. – 232 p.

Л.Л. ІСМАЙЛОВА,
аспірантка, Європейський університет

Формування економічної безпеки санаторно-курортних підприємств

У статті визначена сутність економічної безпеки підприємства. На основі проведеного аналізу пропонуються основні шляхи по формуванню забезпечення економічної безпеки санаторно-курортних підприємств.

В статье определяется суть экономической безопасности предприятия. На основе проведенного анализа предлагаются основные пути по формированию обеспечения экономической безопасности санаторно-курортных предприятий.

In this article defined the meaning of economic enterprise security. On the basis of conducted analysis defined the main ways of forming the provision of economic security of rest and recreational enterprises.

Постановка проблеми. Незважаючи на нестабільність політичного та економічного життя в Україні, можна стверджувати те, що санаторно-курортний бізнес з розвитком ринкової економіки (економіки послуг) має перспективи значного зростання. Але водночас очевидно є можливість виникнення в даному бізнесі, як і в будь-якому іншому, негативних впливів на результати діяльності. Тому забезпечення економічної безпеки здатне відіграти важливу роль у подальшій діяльності санаторно-курортних підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Слід зазначити, що українські і закордонні вчені досить активно займаються дослідженням і серйозним аналізом даної проблеми. Так, на думку І.М. Камлика, економічна безпека підприємства – це такий стан розвитку суб'єкта господарювання, що характеризується стабільністю економічного і фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних факторів і протидії їхнього впливу на всіх стадіях його діяльності [9]. Д. Ковальов і Т. Сухорукова вважають, що економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативного впливу зовнішнього оточення, а також здатність вчасно усунути різноманітні погрози чи пристосуватися до існуючих умов, що не відбиваються негативно на його діяльності [11]. О. Раздіна дане поняття трактує як комплекс заходів, що сприяють підвищенню фінансової стійкості господарських суб'єктів при умовах ринкової економіки, що захищають їхні комерційні інтереси від впливу негативних ринкових процесів [13]. Н. Капустін визначає економічну безпеку підприємства як сукупність факторів, що забезпечують незалежність, стійкість, здатність до прогресу в умовах дестабілізуючих факторів [10]. М. Бендиков тлумачить економічну безпеку підприємства як захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого і кадрового потенціалу від прямих (активних)

чи непрямих (пасивних) погроз [3]. К.В. Болгова, Л.І. Шилова розглядають [5] організаційно-економічний механізм забезпечення економічної безпеки підприємства.

Метою статті є теоретичне обґрунтування та практичні рекомендації санаторно-курортним підприємствам у питаннях забезпечення системи економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Узагальнення думок вчених щодо визначення поняття безпеки дозволяє констатувати, що безпека – це стан захищеності особистості, суспільства, держави від зовнішніх і внутрішніх небезпек і погроз, що базується на діяльності людей, суспільства, держави, світового співтовариства народів по виявленню (вивченню), попередженню, ослабленню, усуненню (ліквідації) і відображенню небезпек і погроз, здатних знищити їх, позбавити фундаментальних матеріальних і духовних цінностей, завдати неприйнятної шкоди, закрити шлях для виживання і розвитку. Безпека підприємства – це стан захищеності його життєво важливих і законних інтересів від зовнішніх і внутрішніх погроз у різних протиправних формах, що забезпечує його стабільний розвиток відповідно до статутних цілей [1].

Економічна безпека – це стан економіки, що служить захистом економічних інтересів країни, при якому цілком можливий досить високий і стійкий економічний ріст; ефективно задоволення економічних потреб, а також контроль з боку держави за переміщенням і використанням національних ресурсів.

Основними факторами, що впливають на економічну безпеку санаторно-курортних підприємств, є:

- а) економічний потенціал;
- б) випереджальна конкурентоспроможність наданих послуг;
- в) якість і ефективність фінансової системи;
- г) стан і кваліфікація трудових ресурсів;
- д) техніко-технологічний рівень;
- е) науково-технічний і інноваційний потенціал;
- ж) рівень ділової активності служб маркетингу і менеджменту;
- з) відношення керівництва до нововведень;
- і) соціальний захист працівників і т.п. [8].

Економічна безпека санаторно-курортних підприємств залежить від того, наскільки ефективно керівництво здатне реагувати на реальні загрози і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Формування забезпечення економічної безпеки санаторно-курортного підприємства розглядається як сукупність управлінських, економічних, організаційних, правових і мотиваційних способів гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, за допомогою чого (з урахуванням особливостей діяльності підприємства) забезпечується одержання прибутку, величина якого достатня для перебування суб'єкта в економічній безпеці.

Формування забезпечення економічної безпеки санаторно-курортного підприємства повинне ґрунтуватися на

відповідній концепції, що обумовлено наступними передумовами [7].

По-перше, мова йде про впровадження у практику нової для українських санаторно-курортних підприємств економічної категорії – економічної безпеки, уявлення про сутність якої в економічній науці повною мірою ще не сформоване, не кажучи про прийоми і способи її практичної реалізації.

По-друге, формування забезпечення економічної безпеки санаторно-курортного підприємства має бути досить різнобічним по орієнтації, здатне враховувати різнобічні інтереси санаторно-курортного підприємства, оскільки обмеження економічних інтересів санаторно-курортного підприємства може істотно позначитися на його стійкості і конкурентоспроможності.

По-третє, в основу побудови забезпечення економічної безпеки санаторно-курортного підприємства повинна бути покладена науково обґрунтована концепція, що базується, з одного боку, на теоретичних підходах до визначення сутності категорії економічної безпеки санаторно-курортного підприємства, а з іншого – на особливостях його діяльності. Формування економічної безпеки санаторно-курортного підприємства є досить актуальною проблемою, оскільки у даний час держава прямо не здійснює керування діяльністю санаторно-курортних підприємств, а тільки регулює їхню діяльність за допомогою правових, економічних і соціальних заходів з використанням прямого (розробка нормативних актів, положень, заходів, що здійснюють безпосередній вплив на діяльність суб'єктів ринкових відносин) і непрямого (податкова система, цінова і фінансово-кредитна політика, державний замовлення) регулювання [7].

Концепція формування і наступного функціонування економічної безпеки санаторно-курортного підприємства повинна базуватися на розумінні сутності економічної безпеки підприємства як міри гармонізації його інтересів з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, що взаємодіють з ним. Виходячи з цього концепцією забезпечення економічної безпеки санаторно-курортного підприємства передбачається, що керівництвом санаторно-курортного підприємства повинно бути сформульована система його пріоритетних інтересів, виявлені інтереси взаємодіючих з ним суб'єктів зовнішнього середовища й обрані такі форми і способи гармонізації чи узгодження цих інтересів, щоб результати взаємодії підприємства з цими суб'єктами забезпечили його прибуткову роботу.

Концепція формування і дії механізму забезпечення економічної безпеки санаторно-курортного підприємства передбачає, що такий механізм є гнучкою, інтегрованою і відкритою системою, що охоплює принципи, прийоми і способи, методи і методики, процедури, алгоритми моделі, за допомогою яких забезпечується в тій чи іншій формі гармонізація інтересів підприємства й інтересів взаємодіючих з ним суб'єктів зовнішнього середовища [2, 7, 8].

Формування забезпечення економічної безпеки санаторно-курортного підприємства має забезпечуватися за допо-

могою прийняття управлінських рішень, формування інформаційного поля, проведення аналітичних і прогнозних робіт, виконання ряду економічних розрахунків і оцінки їхніх результатів. Усі ці дії мають здійснюватися у внутрішньому середовищі суб'єкта господарювання, а деякі – згодом, як того вимагає функціонування механізму економічної безпеки [7].

Висновки

Приймаючи до уваги вищенаведене, ми прийшли до того, що вітчизняні санаторно–курортні підприємства у період економічної кризи самостійно не зможуть забезпечити собі якісний, конкурентоспроможний, стабільний розвиток, а також одержання запланованого прибутку. Погрози зовнішніх і внутрішніх факторів є досить жорстокими, і їхній вплив може призвести до жалюгідних обставин. Для уникнення дії негативних факторів на діяльність санаторно–курортних підприємств стратегія їх розвитку має враховувати питання забезпечення економічної безпеки.

Література

1. А.С. Соснин, П.Я. Прыгунов. Менеджмент безопасности предпринимательства: Учеб. пособие. – К.: Изд-во Европ. ун-та, 2002. – 504 с.
2. Ареф'єва О.В. Планування економічної безпеки підприємств / О.В. Ареф'єва, Т.В. Кузенко. – К.: Вид-во Европ. ун-ту, 2005. – 170 с.
3. Бендиков М. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно–методический аспект) // Консультант директора. – 2000. – №2. – С. 7–13.

4. Боголюбов В.С. Экономика туризма: Учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / В.С. Боголюбов, В.П. Орловская – М.: «Академия», 2005. – 250 с.

5. Болгова К.В., Шилова Л.І. Організаційно–економічний механізм забезпечення економічної безпеки підприємства. – www.masters.donntu.edu.ua

6. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность. Учебник для вузов. – СПб: Питер, 2007. – 384 с.

7. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.

8. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: Навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / [В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко та ін.]. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.

9. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко правовий аспект: Навчальний посібник. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.

10. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы // Бизнес–информ. – 2005. – №11–12. – С. 45–47.

11. Ковалев Д., Сухорукова Т. Экономическая безопасность предприятия // Экономика Украины. – 2004. – №10. – С. 48–52.

12. Организация туризма: учеб. пособие / А.П. Дурович, Г.А. Бондаренко, Г.М. Сергеева и др.; под общ. ред. А.П. Дуровича. – 3–е изд, стер. – Мн.: Новое знание, 2006. – 320 с.

13. Раздина Е. Коммерческая информация и экономическая безопасность предприятия // Бизнес–информ. – 2001. – №24. – С. 63–65.

А.І. ІГНАТЮК,
к.е.н., доцент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Розвиток галузевих ринків в умовах трансформації економічної системи України

У статті аналізуються причини, етапи формування та функціонування галузевих ринків в Україні, досліджуються суперечності їх розвитку на сучасному етапі трансформації економічної системи.

В статье анализируются причины, этапы формирования и функционирования отраслевых рынков Украины, исследуются противоречия их развития на современном этапе трансформации экономической системы.

In the article causes, phases of formation and operation of Ukraine's industry markets are analyzed; contradictions of their development on the modern stage of economy system's transforming are investigated.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин в Україні привів до функціонування підприємств, що займа-

ються різними видами діяльності, на основі товарно–грошових відносин та формування галузевих ринків. Одночасно відбувається структурна перебудова економіки на галузевому рівні, що змінює співвідношення між видами діяльності як під впливом об'єктивних факторів переливу капіталу, так і внаслідок державної політики. Внаслідок зміни стратегічних пріоритетів економічної політики в Україні, необхідності реалізації інноваційного моделі в умовах постіндустріального розвитку, все більшої відкритості національної економіки змінюється галузева структура економіки, формуються та розвиваються нові галузеві ринки.

Реальністю залишаються на сьогодні диспропорції між галузями, що роблять первинну переробку сировини та виробляють кінцеву продукцію, між галузями промисловості і сфери послуг, між експортуючими галузями та тими, що

задовольняють потреби внутрішнього ринку. Незважаючи на проголошення інноваційного спрямування розвитку, українські підприємства й зараз не поспішають займатися модернізацією власного виробництва, не розвиваються ринки нових технологій, продуктів, послуг.

Аналіз формування та розвитку галузевих ринків сприятиме більш глибокому усвідомленню причин неефективного їх розвитку, виявленню суперечностей та наданню пропозицій щодо їх вирішення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В Україні проблемам аналізу ринкових відносин на галузевому рівні присвячено багато робіт вітчизняних економістів, зокрема В. Базилевича, О. Білоруса, В. Бодрова, З. Борисенко, А. Гальчинського, А. Герасименко, О. Горняк, Н. Гражевської, Н. Дучинської, П. Єщенко, Б. Кваснюка, В. Кириленка, І. Крючкової, В. Лагутіна, П. Леоненка, Т. Осташка, Ю. Петруні, А. Старостіної, В. Точиліна, Г. Філюк, А. Філіпенка, А. Чухна, А. Шегди та інших. Зроблено значний внесок у дослідженні проблем галузевої структури української економіки та напрямів її вдосконалення; формування інституційних засад розвитку ринкових відносин в умовах транзитивної економіки; антимонопольного регулювання; галузевої політики у умовах постіндустріального розвитку економіки; функціонування ринків в умовах глобалізації; ефективної діяльності окремих галузевих ринків.

Однією з перших робіт, що присвячена аналізу галузевих ринків України, є монографія за редакцією В.О. Точиліна «Формування галузевих ринків України: перехідний період» [1], де висвітлені найважливіші проблеми розвитку паливно-енергетичного, металургійного, аграрного та інших ринків. Вагомими є надані у роботі передумови розвитку внутрішнього ринку України, фактори ефективного функціонування ринків, визначення пріоритетних (критеріальних) ринків. Багато досліджень в українській економічній літературі присвячені окремим ринкам, а також процесам концентрації, монополізації ринків. Проте загальний аналіз тенденцій, суперечностей та перспектив розвитку національних галузевих ринків, на наш погляд, зроблено обмежено.

Метою статті є дослідження причин, етапів формування та функціонування галузевих ринків в Україні, суперечностей їх розвитку на сучасному етапі трансформації економічної системи.

Виклад основного матеріалу. Виходячи з об'єктивних причин трансформаційних процесів в економіці постсоціалістичних країн можна визначити, що головними чинниками формування галузевих ринків були:

- система відносин між господарюючими суб'єктами, яка, з одного боку, не стимулювала вироблення таких товарів, які б мали попит, а з іншого – не стимулювала зменшення собівартості продукції, що призводило до неефективності виробництва;
- ресурсно-, енергомісткий характер виробництва базових галузей народного господарства, що призводило до необґрунтовано високих витрат;

- низький рівень продуктивності праці внаслідок низької мотивації праці, зрівнялівки та низького рівня заробітної плати;

- дефіцит якісної, диференційованої продукції на ринках споживчих товарів внаслідок недоцільності орієнтації виробництва на платоспроможний попит;

- структурні диспропорції: переважаюче зростання обсягів виробництва засобів виробництва та видобувних галузей у порівнянні з виготовленням предметів споживання; велика частка галузей, що виробляли проміжний продукт;

- низький рівень інвестицій в оновлення обладнання та продукції внаслідок відсутності стимулюючого механізму конкуренції;

- розрив єдиної господарської системи СРСР та необхідність формування власної економічної системи тощо.

У той час коли в Україні на основі індустріального розвитку здійснювалися процеси ринкової трансформації у провідних країнах світу відбувалися трансформаційні процеси, які були пов'язані із формуванням основ постіндустріальної цивілізації. Провідними галузями стали електронна промисловість, обчислювальна техніка, програмне забезпечення, засоби телекомунікації, оптичні волокна, роботобудування, керамічні вироби, банки даних, інформаційні послуги. Темпи зростання галузевих ринків п'ятого технологічного укладу починаючи з 80-х років ХХ ст. у розвинених та нових індустріальних країнах становили 25–30% на рік, перебільшуючи у три–чотири рази темпи зростання промислового виробництва, а їх внесок у приріст ВВП у 80–90-ті роки становив 50%. Одночасно зміна технологічних укладів супроводжується істотними змінами у міжнародному розподілі праці, оновленням складу найбільших фірм та корпорацій. В умовах глобальної конкуренції розвинені країни вже створили передумови для прориву у шостий технологічний уклад, особливо на основі впровадження нанотехнологій.

Таким чином, розвиток української економіки не міг відбуватися всупереч світовим тенденціям, необхідним було створення ефективного механізму розробки та впровадження інноваційних рішень у виробничий процес, що є можливим лише на основі ринкової самоорганізації у поєднанні з дієвим державним регулюванням. Необхідність підвищення конкурентоспроможності української економіки, висока частка імпортованої продукції внаслідок відкриття кордонів вимагає також входження національних підприємств до багатонаціональних та глобальних галузевих ринків, що вимагає підвищення їх конкурентних позицій. Все це обумовило необхідність формування та розвитку українських галузевих ринків.

П.С. Єщенко, Б.Є. Кваснюк та О.А. Бірюков виділяють три етапи у формуванні відтворювальних пропорцій в Україні з 1991 по 2000 рік [2, с. 5]: трансформаційного спаду величезними структурними дисбалансами (1991–1994); депресивної стабілізації (1995–1998); економічного поживлення (1999–2001).

Перші два етапи характеризувалися низьким рівнем розвитку внутрішнього ринку, обвальним скороченням вироб-

ництва, повним зникненням окремих видів діяльності – мікроелектроніки, виробництва хімічних волокон, пластмас тощо. Третій етап став початком відродження економічної динаміки, зростання обсягів виробництва продукції, досягнення певних успіхів у розвитку внутрішнього ринку. Саме у перші роки формування ринкового середовища нагромадилися суперечності економічного відтворення, деякі з них не розв'язані й сьогодні. Серед них: цінові диспропорції у зовнішній торгівлі; макроструктурні деформації економіки, передусім між сферою паливно-енергетичного комплексу та сферою, що виробляє кінцевий продукт, між добувними та обробними галузями промисловості; відсутність відтворювальних ресурсів у підприємств реального сектору економіки; звужений характер відтворення основного капіталу, використання амортизаційних ресурсів не за цільовим призначенням тощо.

У колективній роботі науковців Інституту економічного прогнозування «Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку» за редакцією академіка НАН України В.М. Гейця у розвитку української економіки за період 1991–2002 років виділяють три етапи [3]. Перший етап (1991–1994) характеризується: лібералізацією економічних процесів та обвальним (але не пропорційним) спадом виробництва; набуттям певних переваг енергосировинними та експортоорієнтовними галузями за рахунок лібералізації цін, відриву валютного курсу від паритетів купівельної спроможності тощо; прискореним скороченням виробництва в обробній промисловості та сільському господарстві внаслідок зростання цін на енергоносії, звуження внутрішнього платоспроможного попиту, посилення конкуренції з боку імпортних товарів; посиленням процесів структурної деформації промислового комплексу: частки машинобудування, легкої та харчової промисловості скоротилися в 1,5–2 рази; значним розривом між темпами зростання цін та номінальної заробітної плати; відтоком коштів із виробничого сектору до сфери обігу, посиленням дефіциту оборотних коштів підприємств, обмеженням інвестиційного потенціалу за рахунок зниження внутрішнього попиту.

Другий етап (1995–1999) мав такі ознаки: активна протидія кризовим явищам, поступове скорочення темпів падіння ВВП; початок приватизації великих промислових підприємств; зовнішньоекономічна залежність економіки країни, що найбільш виразно проявилася під час фінансової кризи 1998 року; насичення внутрішнього роздрібного ринку продовольчих товарів вітчизняного виробництва та ринку товарів довготривалого використання іноземного виробництва.

До третього етапу автори зазначеної роботи відносять період 2000–2002 років, проте ми визначимо його як 2000–2008 роки. Головними рисами даного етапу є економічне зростання; зменшення рівня інфляції; поживлення інвестиційних процесів; підвищення цінової конкурентоспроможності економіки внаслідок девальвації національної валюти, що відбулося в 1998–1999 роки; поліпшення зовнішньоекономічної кон'юнктури; зменшення частки бартеру

та немонетарних форм розрахунків; збільшення оборотних коштів підприємств та реальних депозитів підприємств у банках; зниження кредитних ставок за одночасного скорочення сукупних кредитних ресурсів на поточні державні витрати з певною переорієнтацією їх на кредитування реального сектору економіки; збільшення внутрішнього платоспроможного попиту внаслідок ліквідації заборгованості по заробітній платі та інших виплатах; стабільні умови діяльності малого та середнього бізнесу.

Починаючи з 2008 року Україна була залучена до світової фінансової кризи, яка суттєво змінила ситуацію в економіці. Суттєво уповільнилося економічне зростання, а в 2009 році спостерігалось зменшення ВВП та виробництва продукції за всіма видами діяльності.

Формування структури галузевих ринків, а саме чисельність та розподіл продавців та покупців, рівень диференціації, наявність або відсутність бар'єрів входу на ринок нових фірм, рівень вертикальної інтеграції підприємств, ступінь диверсифікації виробництва фірми, за класичного типу ринкової трансформації відбувається під впливом факторів попиту та пропозиції. В умовах трансформації економіки інверсійного типу дані фактори мали другорядне значення, головну ж роль у створенні структури відповідних галузевих ринків взяла на себе держава шляхом процесів роздержавлення, приватизації, демонополізації.

А.С. Гальчинський та П.С. Єщенко визначають роздержавлення як «комплекс заходів, спрямованих на перетворення відносин власності, – ліквідацію монополії держави на власність та формування багатоукладної економіки, посилення процесів її саморегулювання», а приватизацію – як «перетворення державної (а також колективної) власності на приватну» [4, с. 124]. Формами роздержавлення і приватизації, на думку авторів, були: акціонування державних підприємств, оренда майна, обмеження втручання держави в процеси ціноутворення, скасування державного замовлення, відмова від надання підприємствам субсидій і гарантування кредитів. Усі означені заходи мали прямий або опосередкований вплив на формування структури галузевих ринків.

У роботі «Нова модель держави» П.С. Єщенко, Б.Є. Кваснюк та О.А. Бірюков вказують на те, що реальний зміст роздержавлення полягає не тільки у зміні власника, а й у процесі економічного відокремлення державних підприємств від держави з метою змушення їх працювати в режимі приватних на базі вимог ринку [2, с. 33]. Фактично були створені самостійні господарюючи суб'єкти, які мали вирішувати, що, як, для кого виробляти та за якою ціною продавати.

У цілому за 1992–2004 роки державну форму власності змінили 25 059 об'єктів, а комунальну форму власності – 71 490 об'єкти [5]. У галузевому розрізі процес реформування власності найбільш активно проходив у торгівлі та громадському харчуванні, побутовому обслуговуванні, промисловості, будівництві, сільському господарстві.

Вже у 2002 році в ряді галузей, де приватизація розпочалася раніше і куди були спрямовані істотні інвестиції, обсяги виробництва досягли 1990 року або перевищили їх. Це хіміко-фармацевтична, медична, швейна, деревообробна, целюлозно-паперова, пивоварна, плодоовочева промисловості. Інші, глибоко приватизовані галузі, якщо й не досягли рівня 1990 року, проте стали гнучко реагувати на потреби ринку й по окремих видах продукції перевищили рівень 1990 року: виробництво шоколаду та шоколадних виробів, торгово-холодильного устаткування, шпалери, виноградних вин, тонколистового прокату, мінеральних вод, килимів та килимових виробів, шин для легкових автомобілів, коньяку, шампанських вин.

Маючи загальним результатом вплив на формування структури галузевих ринків, приватизація, разом з цим, мала негативні наслідки щодо розвитку окремих галузей та секторів економіки. З 1992 року починається прискорене створення фермерських господарств, при цьому слабка увага до зміцнення її матеріально-технічної бази та інфраструктури не сприяли підйому сільського господарства, а навпаки, дезорганізували його. Цьому також сприяло невміле реформування колгоспів та радгоспів.

Одним із завдань приватизації було створення конкурентного середовища, особливо недопущення монополізації товарних ринків при приватизації підприємств, що мали стратегічне значення для економіки та безпеки держави. Проте на деяких галузевих ринках, наприклад електропостачання, спостерігалось посилення монополізації і економічної концентрації.

Іншим методом формування структури галузевих ринків стала демонополізація економіки як процес розподілу підприємств на більш дрібні одиниці та лібералізацію регулювання бар'єрів доступу на ринок для потенційних конкурентів. Згідно з Державною програмою демонополізації економіки та розвитку конкуренції, що була прийнята в Україні, демонополізація економіки – це здійснюваний державою комплекс заходів, у тому числі примусових, спрямованих на зниження рівня монополізації ринків [6]. Протягом 1993–1995 років програма передбачала розв'язання таких першочергових завдань: зниження рівня монополізації та розвиток конкуренції на ринку; захист інтересів підприємців та споживачів від монопольної діяльності, запобігання монопольній діяльності та обмеження її; створення структури горизонтальних ринкових зв'язків між господарюючими суб'єктами для забезпечення саморегулюючих механізмів розвитку економіки; зменшення залежності господарюючих суб'єктів від державних управлінських структур; адаптація управлінських кадрів державних підприємств та об'єднань до роботи в нових умовах.

Процес демонополізації відбувався у такі способи: децентралізація управління; зниження або зняття бар'єрів, які обмежують вступ господарюючих суб'єктів на існуючі ринки; стимулювання вступу на монополізовані ринки нових господарюючих суб'єктів; поділ державних монопольних утво-

рень; ліквідація державних організаційних структур монопольного типу.

Програма передбачала заходи протягом 1993–1995 років. У наступні роки більш активно почало застосовуватися антимонопольне законодавство, зокрема Закон України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції», який був прийнятий у 1992 році, Закон України «Про захист економічної конкуренції» (2001) та Закон України «Про Антимонопольний комітет України» (1993). Перші два закони визначили головні фактори, що призводять до монополізації ринків, зокрема поняття економічної концентрації, монопольного становища, видів зловживання ним, форми узгодженої поведінки суб'єктів господарювання, види дискримінації підприємств з боку суб'єктів органів влади та управління тощо. Другий – надав повноваження Антимонопольному комітету України щодо контролю за рівнем монополізації та визначенням напрямів розвитку конкурентних відносин.

Унаслідок проведення демонополізації та антимонопольного регулювання кількість монополізованих ринків істотно зменшилася, наприклад якщо у машинобудуванні та металобробці було 303 монополізованих загальнодержавних товарних ринків у 1994 році, то у 2000 році їх було вже 253, у хімічній та нафтохімічній промисловості у 1994 році – 124, у 2000 році – 91 [7].

До впливу держави на структуру ринку слід також віднести заходи щодо підтримки малого та середнього бізнесу. Значення малого бізнесу важко переоцінити. Його переваги полягають у маневреності, гнучкості; здатності легко та швидко пристосовуватися до коливання попиту; швидко освоювати випуск нової продукції; можливості забезпечення високої норми прибутку, завдяки високій якості продукції, її специфічності; успішному виживанні при погіршенні економічної кон'юнктури в умовах кризи; підприємницького ставлення до своєї діяльності; збіжності економічних та психологічних мотивів праці завдяки можливості самостійно приймати рішення.

За підсумками 2007 року в Україні функціонувало 324,0 тис. малих підприємств, що на 16,6 тис. підприємств, або 5,4%, більше, ніж у 2006 році. У загальній кількості підприємств частка малих підприємств становила 85,1% і зменшилася проти попереднього року на 0,2% [8]. За галузевою структурою більше двох третин малих підприємств було зосереджено у сфері торгівлі та послуг. Так, 32,0% малих підприємств від їхньої загальної кількості були торговельними, 23,3% – займалися операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям, 5,1% – функціонували у сфері транспорту та зв'язку, по 3,2% – припадало на діяльність готелів та ресторанів; надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту.

Динаміка промислового виробництва в Україні в період ринкового реформування української економіки демонструє ознаки класичного економічного циклу, в якому можна виділити характерні стадії: кризового занепаду (1991–1994),

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

депресії та стагнації (1995–1998), економічного похвального зростання та зростання (1999–2007) [9, с. 136].

Лідером зростання промисловості під час економічного похвального зростання 1999–2007 років було машинобудування, середній темп щорічного зростання якого становив 120,2% [10, с. 33] за рахунок насамперед виробництва транспортних засобів та устаткування, щорічний приріст якого був 130,3%, що дозволило у 2007 році збільшити виробництво у шість разів у порівнянні з 2000 роком. Проте даний вид діяльності не став каталізатором для розвитку інших галузей економіки країни, оскільки виробники склали автомобілі з імпортованих машинокомплектів, які виготовлялися на заводах провідних автомобілебудівних корпорацій світу, виробничий ланцюг створення даного продукту в Україні лише закінчується.

Динамічно, але більш повільними темпами розвивалися галузеві ринки переробної промисловості: у 2007 році у порівнянні з 2000 роком виробництво харчових продуктів зросло більш ніж вдвічі; оброблення деревини та виробництво виробів з дерев – більш ніж у чотири рази; целюлозно-паперове виробництво та видавнича діяльність майже утричі.

Достатньо високі темпи розвитку не зняли низку протиріч у розвитку промисловості останнього десятиріччя. Перш за все це експлуатація наявних сировинних і матеріально-технічних ресурсів та застарілих технологій без якісного оновлення виробничого апарату. По-друге, серйозні структурні диспропорції, що проявляється у яскраво вираженій сировинній орієнтації, тоді як частка продукції технологічно-складних фондостворюючих інвестиційних галузевих ринків та виробництво продукції масового вжитку суттєво скоротилося. На початку 2000-х років сировинна продукція збільшилася майже вдвічі у порівнянні з 1990 роком, при тому що частка інвестиційної продукції та товарів широкого вжитку скоротилася за цей період також вдвічі. По-третє, вітчизняне промислове виробництво лише частково задовольняє потреби внутрішнього ринку. Так, у 2008 році збільшився імпорт наземних транспортних засобів, крім залізничних, на 46,3%, механічного обладнання – на 28,6%, чорних металів – на 47,3%, полімерних матеріалів та пластмас – на 30,7%, м'яса та субпродуктів – у 5,1 раза [11]. По-четверте, структурні диспропорції у промисловості підкріплюються прямими інвестиціями, в тому числі й іноземними. Перші місяці за обсягами залучених прямих іноземних інвестицій у промисловість на 1 січня 2008 року посідають ринки металургії, на які припадає 5,4% всього обсягу іноземних інвестицій, виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 5,3%, машинобудування – 3,4% [12]. Пасивна інвестиційно-структурна політика держави призвела до того, що металургія є однією з перших видів промислової діяльності за темпами нарощування інвестицій, тоді як високотехнологічні галузі займають значно нижчі позиції.

Під впливом світової фінансової кризи 2008 року українська промисловість знову переживає складні часи кризо-

вого занепаду (2008–2009). Зменшення обсягу випуску продукції у добувній промисловості становило 2,4%, переробній – 3,2% [13].

Процеси формування галузевих ринків у сільському господарстві мали складний характер. До ринкових перетворень основними виробниками сільськогосподарської продукції були великі підприємства. Проте дані організаційні структури не могли ефективно працювати в умовах ринку.

Трансформаційні процеси аграрного сектору довели, що всупереч очікуванням, агропідприємства мають низькі адаптаційні можливості, вони не лише не стають швидко ефективними, а й потребують часу для появи позитивних тенденцій зростання. Протягом 1990–2000 років валова продукція сільського господарства скоротилася майже вдвічі. Неконтрольована та нестабільна ринкова кон'юнктура не сприяла веденню рентабельного виробництва. За роки реформ практично ліквідовано багато галузевих ринків, хоча це не означало відсутності суспільної потреби у відповідній продукції. Сьогодні підприємства переважно займаються вирощуванням зернових, соняшнику, рапсу, значна частина яких йде на експорт. Це визначає певні тенденції до монокультурного виробництва, суперечить екологічній безпеці землекористування, посилює залежність від кліматичних впливів. Сильний спад виробництва спостерігався у тваринництві, особливо виробництві м'яса. Постійними збитками характеризується виробництво м'яса великої рогатої худоби, м'яса птиці, постійно зростає імпорт даної продукції. Прямим наслідком збитковості стала декапіталізація сільськогосподарських підприємств, практично згорання інвестування в основний капітал.

Динаміка розвитку будівництва демонструвала до 2008 року достатньо високі темпи зростання [14, с. 113]. Проте криза призвела до суттєвого зменшення виконання будівельних робіт. За 2008 рік підприємствами країни виконано будівельних робіт на суму 64,4 млрд. грн., що на 16,0% менше проти попереднього року. Особливо негативний вплив на загальні підсумки роботи будівельників за рік мало значне скорочення обсягів будівельних робіт наприкінці 2008 року [15]. Зниження темпів будівництва відбулося за всіма основними видами будівельної діяльності. Зокрема, обсяги робіт з підготовки будівельних ділянок скорочено на 10,3%, з будівництва будівель та споруд – на 16,3%, з установа в них інженерного устаткування – на 14,3%.

Серед підприємств, що займаються будівництвом будівель та споруд, найбільше скоротили обсяги робіт підприємства, що здійснювали роботи з будівництва доріг, аеродромів та улаштування поверхонь спортивних споруд (на 36,4%), прокладання магістральних (на 13,9%) та місцевих (на 19,9%) трубопроводів, ліній зв'язку та енергопостачання.

Починаючи з 2000 року достатньо активно розвивалися ринки перевезення вантажів. У 2003–2007 роках темп зростання транспортних перевезень вантажів становив 4–6% [14, с. 121]. Особливо високими темпами зростали

перевезення авіаційним транспортом (у 2000 році – 206%, у 2002 році – 336%).

Підприємствами транспорту в Україні за 2008 рік перевезено 891,8 млн. т вантажів, що на 1,3% менше, ніж за 2007 рік. Перевезення вантажів залізницями порівняно з 2007 роком зменшилося на 3,0%, у тому числі відправлення вантажів – на 3,9%. Перевезення вантажів підприємствами річкового транспорту порівняно з 2007 роком зменшилося на 25,5%, морського транспорту – на 9,8%. Закордонні перевезення вантажів морським транспортом скоротилися на 7,3%, річковим – на 21,7%.

Такі дані відображають загальні тенденції розвитку промисловості України та світу в 2008 році. Слід відмітити, що частка збиткових підприємств у галузях транспорті та зв'язку в 2008 році була однією з найбільших серед всіх видів діяльності української економіки – 40,4%, проте загальний фінансовий результат діяльності підприємств цієї галузі у 2008 році був додатним.

Ринки зв'язку та сфери інформатизації України демонструють динаміку та формування нових видів діяльності. Найбільш вагомими сегментами у 2008 р., як і у попередні роки, залишалися послуги рухомого (мобільного) зв'язку та фіксованого телефонного зв'язку, на які у 2008 році приходилося 63,5% та 20,6% відповідно загальних послуг зв'язку [15].

Ринок послуг мобільного зв'язку стандарту GSM у 2008 році остаточно досяг свого насичення. Коливання чисельності абонентів становили торік близько 1% в місяць, утримуючись на рівні 55,2 млн. абонентів та 150 тис. абонентів мобільного зв'язку третього покоління UMTS. Оператори рухомого (мобільного) зв'язку практично завершили будівництво мережі GSM [16].

Абонентами кабельного телебачення на початок 2009 року було 19,2% сімей України, тоді як станом на 1 січня 2008 року цей показник становив 17,8%. Сегмент ринку послуг комп'ютерного зв'язку, зокрема надання доступу до Інтернету, є найбільш динамічним серед інших сегментів послуг зв'язку. Станом на 1 січня 2009 року чисельність інтернет-аудиторії в Україні становила понад 10 млн. користувачів. Зберігається співвідношення розподілу користувачів мережі Інтернет по регіонах, де Київ продовжує займати позицію лідера.

Кількість абонентів широкопasmового доступу до мережі Інтернет у 2008 році, за експертними даними, становила близько 1,5 млн., з них ВАТ «Укртелеком» – близько 500 тис. Рівень проникнення широкопasmового доступу перевищив 8% від загальної кількості сімей в Україні. Станом на 1 жовтня 2009 року чисельність унікальних користувачів мережі Інтернет не перевищувала 12 млн. осіб. За оціночними даними, чисельність абонентів широкопasmового доступу на початок жовтня 2009 року налічувала майже 2,0 млн. осіб, або майже 10% загальної кількості сімей в Україні [17].

Одним із пріоритетних напрямків розвитку телекомунікаційних мереж є будівництво сучасних волоконно-оптичних

ліній зв'язку з впровадженням технологій CWDM та DWDM та розвиток мережі широкопasmового доступу, в тому числі бездротового. Операторами зв'язку всіх форм власності у 2008 році збудовано та введено в експлуатацію понад 2,5 тис. км волоконно-оптичних ліній зв'язку, зокрема 2,1 тис. км – ВАТ «Укртелеком».

Протягом січня–вересня 2009 року обсяг доходів, отриманий суб'єктами господарювання всіх форм власності галузі зв'язку, становив 34,1 млрд. грн., що становить 99,7% обсягу доходів за аналогічний період 2008 року.

Найбільш динамічно продовжували зростати доходи від послуг: надання доступу до мережі Інтернет та передачі даних (комп'ютерний зв'язок) (141,1%), поштового зв'язку (127,5%), передачі і прийому телевізійних та радіопрограм, радіозв'язку (127,5%), з нього – кабельного телебачення (130,3%).

Найбільш вагомими сегментами залишаються послуги рухомого (мобільного) зв'язку – 62,1%, фіксованого телефонного зв'язку – 19,2%, надання доступу до мережі Інтернет та передачі даних (комп'ютерний зв'язок) – 7%, поштового зв'язку – 5,6%.

Високими темпами в Україні зростають обсяги роздрібного товарообігу. Навіть у 2008 році темпи зростання обсягів роздрібного товарообороту підприємств становили 117,3% [14]. Характерною рисою роздрібної торгівлі є концентрація суб'єктів з боку пропозиції, зокрема кількість підприємств, що займаються роздрібною торгівлею, скоротилася у 2008 році у порівнянні з 1990 роком зі 147,5 до 69,2 тис. од., ресторанів, барів, їдалень тощо – зі 62,7 до 24,9 тис. од. Криза проявилася на фінансових результатах діяльності торговельних підприємств. Якщо у 2007 році всі види торговельної діяльності були прибутковими, то у 2008 році загальні фінансові результати діяльності підприємств торгівлі були від'ємними, майже на 5% збільшилася частка збиткових фірм.

У процесі трансформації економіки України відбувався також процес формування ринків таких видів діяльності, що утворюють ринкову інфраструктуру. За станом на 1 грудня 2009 року ліцензію Національного банку України на здійснення банківських операцій мали 185 банків, у тому числі: 179 банків (96,8% від загальної кількості банків, що мають ліцензію) – акціонерні товариства (з них: 86 банків (46,5%) – відкриті акціонерні товариства, три банки (1,6%) – закриті акціонерні товариства, 90 банків (48,7%) – публічні, 6 банків (3,2%) – товариства з обмеженою відповідальністю [18].

Висновки

Таким чином, всього за вісім років (1992–2000) на основі інверсійного розвитку ринкових відносин в економіці України були сформовані основні внутрішні галузеві ринки та створені можливості для входження вітчизняних підприємств на міжнародні ринки. Подальше функціонування ринків на галузевому рівні має бути пов'язане із формуванням постіндустріальних засад розвитку на основі інноваційних чинників діяльності суб'єктів господарювання, заро-

дження нових галузевих ринків, а також залучення вітчизняних підприємств до глобальних галузевих ринків.

Головними суперечностями розвитку українських галузевих ринків є наступні. У промисловості: експлуатація наявних сировинних і матеріально-технічних ресурсів та застарілих технологій без якісного оновлення виробничого апарату; серйозні структурні диспропорції, що проявляється у яскраво вираженій сировинній та експортній орієнтації; лише часткове задоволення потреб внутрішнього ринку; диспропорції у напрямі прямих інвестицій, їх обмежений обсяг у високотехнологічних галузі. На галузевих ринках сільськогосподарської продукції: низькі адаптаційні можливості підприємств, які не лише не стають швидко ефективними, але й потребують часу для появи позитивних тенденцій зростання; ліквідація багатьох галузевих ринків, хоча це не означало відсутності суспільної потреби у відповідній продукції; суттєве падіння обсягів виробництва в тваринництві; декапіталізація сільськогосподарських підприємств, практично згортання інвестування в основний капітал. Недостатньо розвиваються ринки нових товарів, послуг, технологій, які потребують окремого аналізу та визначення причин неефективності функціонування та напрямів вдосконалення їх діяльності.

Література

1. Формування галузевих ринків України: перехідний період / За ред. д-ра екон. наук, проф. В.О. Точиліна. – К.: Фенікс, 2004. – 332 с.
2. Єщенко П.С. Нова модель держави / П.С. Єщенко, Б.Є. Кваснюк, О.А. Бірюков. – Слов'янск, 2002. – 143 с.
3. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогн., Фенікс, 2003. – 1008 с.
4. Гальчинський А.С. Економічна теорія: Підручник / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко. – К.: Вища шк., 2007. – 503 с.
5. Звіт Фонду державного майна України про виконання Державної програми приватизації на 2000–2002 роки у 2004 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.spfu.gov.ua/ukr/reports/spfu/2004_12.pdf>
6. Державна програма демонополізації економіки та розвитку конкуренції: [схвалено Постановою Верховної Ради України від 21.12.93 р. №3757–XII. – Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1994, №9, ст. 42].
7. Річний звіт Антимонопольного комітету України. 2000 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art_id=68111&cat_id=67880
8. Діяльність малих підприємств у 2007 році [Електронний ресурс]: експрес-бюл. – №163. – 14.07.2008 р. – Режим доступу: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>
9. Кіндзерський Ю.В. Тенденції промислового виробництва // Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / [Кіндзерський Ю.В., Якубовський М.М., Галиця І.О. та ін.]; за ред. канд. екон. наук Ю.В. Кіндзерського; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – С. 132–161.
10. Промисловість України у 2001–2007 роках: Держкомстат України. – К., 2008. – 304 с.
11. Стан зовнішньоторговельного балансу України за 2008 рік. [Електронний ресурс]: експрес-бюл. – №45. – 27.02.2009 р. – Режим доступу: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>
12. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у I кварталі 2008 року [Електронний ресурс]: експрес-бюл. – №116. – 16.05.2008 р. – Режим доступу: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.
13. Випуск товарів та послуг і валовий внутрішній продукт за 2008 рік [Електронний ресурс]: експрес-бюл. – №72. – 06.09.2009 р. – Режим доступу: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>
14. Україна в цифрах 2008: Статистичний збірник / За ред. О.Г. Осауленко. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. – 260 с.
15. Соціально-економічне становище України за 2008 рік. Повідомлення Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
16. Галузь зв'язку: підсумки роботи у 2008 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://stc.gov.ua/uk/publish/article/68241>>
17. Підсумки роботи галузі зв'язку за 9 місяців 2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://stc.gov.ua/uk/publish/article/68241>>
18. Підсумки діяльності банків України на 01.12.2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Publication/bank_sup/Results/2009/01122009.htm>

Забезпечення реалізації пріоритетних напрямів розвитку залізничного транспорту на основі активізації інвестиційної діяльності

У статті визначені проблеми та напрями розвитку залізничного транспорту України, обґрунтовано необхідність активізації інвестиційної діяльності, розглядаються можливі нетрадиційні заходи залучення, а також ефекти від здійснення інвестицій.

В статье определены проблемы и направления развития железнодорожного транспорта Украины, обоснована необходимость активизации инвестиционной деятельности, рассматриваются возможные нетрадиционные мероприятия по привлечению, а также эффекты от реализации инвестиций.

In this article the problems and directions of development of railway transport of Ukraine were identified, the need for activation of investment is justified, the possible involvement of non-conventional activity and effects of investments are viewed.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших проблем економічної політики на сучасному етапі, в умовах структурної перебудови економіки і подолання кризових явищ, є забезпечення пріоритетного розвитку відповідно до загальних напрямів та прогнозів соціально-економічного розвитку держави, залізничного транспорту України як найважливішої складової виробничої інфраструктури у системі галузей національного господарства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у теоретичне питання розвитку залізничного транспорту, дослідження впливу інвестиційної діяльності на економічне зростання галузі, відновлення виробничого потенціалу, інновації і підвищення ефективності зробили вчені-економісти: А.П. Абрамов, І.М. Аксьонов, О.О. Бакаєв, В.І. Букін, І.В. Белов, С.П. Вакуленко, М.М. Громов, В.М. Гурнак, Г.Д. Ейтутіс, Ю.В. Єлізаров, В.П. Ільчук, В.В. Козак, В.В. Корнієнко, В.О. Крючков, Ю.Ф. Кулаєв, А.Д. Лашко, Г.М. Легенький, М.В. Макаренко, Ю.Є. Пащенко, В.І. Пасічник, В.М. Самсонкін, Є.М. Сич, Ю.М. Федюшин, Ю.М. Цветов та інші.

Разом із тим проблема активізації та управління інвестиційною діяльністю на залізничному транспорті є не менш актуальною і сьогодні і потребує подальшого вивчення, розробки та практичної реалізації.

Метою статті є обґрунтування необхідності та напрямків активізації інвестиційної діяльності на залізничному транспорті України.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні залізничному транспорту належить провідна роль у транспортній системі

країни. Його питома вага в загальному вантажообігу становить близько 85%, а в пасажирообігу – 45% [5]. На залізничному транспорті працюють понад 390 тис. осіб, що становить близько 2% усього працездатного населення країни. Загальна протяжність мережі залізниць України становить 22 тис. км, у тому числі міжнародних транспортних коридорів по території України – 3,2 тис. км. За обсягами перевезених вантажів українські залізниці посідають четверте місце на Євразійському континенті (після Китаю, Росії та Індії) і шосте місце у світі [5, 10]. Інфраструктура коридорів, які проходять територією України, дає можливість забезпечити доставку і транзит існуючих і перспективних вантажопотоків. Залізничний транспорт України щороку може перевозити більш ніж 500 млн. т вантажів і 500 млн. пасажирів. «Укрзалізниця» на рік перевозить більше вантажів, аніж залізниці всіх країн Європи разом узяті. Британський інститут з проблем транспорту «Рендел» присвоїв Україні найвищий коефіцієнт транзитності в Європі [5].

Економічна криза, що розпочалася в кінці 2008 року, різко знизилася потреби у вантажних перевезеннях. У 2009 році обсяги вантажних перевезень у порівнянні з 2008 роком скоротилися на 30%, а пасажирських – на 5% [5]. За прогнозами оцінками спеціалістів, після виходу з кризи, приблизно до 2012 року, обсяги перевезень досягнуть рівня 2008 року.

Незважаючи на дуже важливе місце залізничного транспорту в економіці країни, стан галузі не відповідає сучасним вимогам. Це передусім стосується виробничої бази залізничного транспорту, яка знаходиться у структурному, фізичному та техніко-технічному переоснащенні. Зношеність основних фондів на залізничному транспорті на 1 січня 2010 року становив 60%, у тому числі рухомого складу – до 90%. Якщо у 2008 році залізниці придбали 200 пасажирських вагонів і близько 2 тис. вантажних, то у 2009 році – жодного нового вагона [11].

У 2010–2015 роках значна частина рухомого складу відпрацює вже подовжений термін експлуатації й буде списана через загрозу руйнування з причини втоми та деградації металу. Настає час, коли всі можливі резерви утримання зношеного рухомого складу буде вичерпано. Несвоєчасне оновлення основного капіталу викликало порушення відтворювального процесу, старіння основних фондів.

Дослідження та розрахунки свідчать, що для нормалізації відтворювального процесу щорічна потреба в інвестиціях Укрзалізниці на період до 2015 року становить 10–11

млрд. грн. Основний необхідний обсяг інвестицій припадає на рухомий склад – 65%. У структурі інвестицій капітальний ремонт і модернізація займають 33%, закупівля нової техніки та обладнання, капітальне будівництво – 67% [9].

Аналіз стану залізничного транспорту дає змогу визначити основні проблеми його подальшого розвитку:

- застарілі форми управління галуззю, недосконалість організаційної структури;

- прогресуюче старіння основних виробничих фондів, насамперед рухомого складу;

- застаріла оцінка основних фондів, що не відповідає існуючому рівню цін;

- значне відставання технічного, організаційного та технологічного рівня залізниць від потреб, що створює потенційну загрозу економічній безпеці країни;

- відсутність державної підтримки інноваційного розвитку галузі та недосконалість законодавства у частині залучення інвестицій, що обумовлює, крім фізичного зносу, також моральне старіння, невідповідність технічної озброєності залізниць сучасним вимогам;

- перевезення пільгових пасажирів, утримання малодіяльних збиткових колій, у сполученні з регульованими урядом низькими тарифами на перевезення пасажирів і відсутністю дієвого механізму компенсації збитків під час надання суспільних послуг, призводить до того, що пасажирські перевезення на залізничному транспорті України збиткові. Відсоток покриття витрат доходами складає 44%. Найбільші збитки мають місце на внутрішніх та приміських перевезеннях. Рентабельність вантажних перевезень досягає 27%, що могло б забезпечити оновлення рухомого складу. Однак через перехресне субсидування збиткових пасажирських перевезень за рахунок вантажних, що, до речі, категорично відкидається директивами ЄС, коштів на відновлення основних фондів не вистачає ні на вантажні, ні на пасажирські господарства;

- низький рівень розвитку приватно-державного партнерства.

Неспроможність залізниць задовольнити потребу у перевезеннях негативно вплине на всю економіку України чого допустити не можна.

Проблема оновлення технічних потужностей залізничного транспорту набула першочергового значення, її вирішення висувається на рівень проблем державної ваги, що безпосередньо підтверджується розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16.12.2009 р. №1555–р «Про схвалення Стратегії розвитку залізничного транспорту на період до 2020 року» [3].

Ефективна робота і розвиток залізничного транспорту можлива лише внаслідок вдосконалення організаційної структури його управління, оновлення основних фондів і рухомого складу, впровадження новітніх технологій і високошвидкісного руху, надання нових видів послуг й захоплення нових сегментів транспортного ринку, збільшення

прибутковості перевезень вантажів і пасажирів та інтеграції до європейської транспортної системи.

Вирішення даної проблеми пов'язано з активізацією інвестиційної діяльності. Без інвестиційних накопичень та інвестицій у відтворення основного капіталу ніяких позитивних зрушень не відбудеться.

Інвестиції є найважливішим фактором економічного зростання, а науково обґрунтована інвестиційна політика має визначати реальні джерела, напрями, структуру інвестицій, здійснення заходів, необхідних для реалізації економічних та технологічних програм, відтворювальних процесів. Інвестиції є центральною складовою всього комплексу заходів, спрямованих на забезпечення розвитку залізничного транспорту.

Інвестиційна політика має першочергове значення для розвитку виробничої бази залізничного транспорту і поліпшення його роботи. Вона має бути спрямована на безпечне функціонування транспорту, істотне підвищення технічного рівня всіх ланок виробничої бази, що є необхідною умовою підвищення якісних показників перевезень, зниження ресурсоемності, поліпшення умов праці працівників залізничного транспорту, зменшення шкідливого впливу транспорту на навколишнє середовище.

При цьому має враховуватися вплив якості та вартості перевезень на конкурентоспроможність вітчизняних товарів, умови функціонування галузей промислового виробництва, зовнішньоекономічну діяльність, соціальну сферу та економічну безпеку країни.

На сьогодні інвестиційна політика має являти собою такий управлінський інструмент, що поєднує вирішення проблем інвестиційної сфери із завданнями реформування галузі.

Структурна перебудова на транспорті спрямована на посилення державного регулювання природних монополій, зниження транспортних витрат у вартості продукції, визначення економічно обґрунтованих тарифів, створення конкурентного середовища на ринку транспортних послуг.

Без цього залізничний транспорт може стати гальмом розвитку економіки України, це вимагає термінового вирішення всіх питань по забезпеченню його інвестиційно-інноваційного розвитку, що повністю відповідає положенням постанови Кабінету Міністрів України №1390 від 16.12.2009 р. «Про затвердження Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010–2015 роки» [1], а також «Концепції Державної програми реформування залізничного транспорту», схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27.12.2006 р. №651–р [2].

У найближчий час необхідно створити умови для значного підвищення інвестиційних можливостей залізничного транспорту та впровадження інвестиційної моделі розвитку, здатної нормалізувати та забезпечити перехід до розширеного відтворення та оновлення основних виробничих фондів на інноваційній основі, адже інвестиції неефективні без інновацій, оскільки немає сенсу залучати старе обладнання та технології.

Найбільш пріоритетними напрямками для інвестицій є [3, 4, 7, 9]:

- капітально-відновлювальний ремонт та модернізація, закупівля нових пасажирських та вантажних вагонів, тягового рухомого складу, колійної техніки, капітальне будівництво;
- впровадження швидкісного руху пасажирських поїздів, застосування вагонів підвищеної комфортності;
- модернізація залізничних ліній за напрямками міжнародних транспортних коридорів;
- підвищення пропускної спроможності залізничних ліній;
- модернізація об'єктів інфраструктури залізничних ліній;
- посилення ремонтної бази рухомого складу, поліпшення технічного стану колійного господарства, забезпечення подальшої механізації технологічних процесів;
- створення і розвиток логістичних комплексів у найбільш вантажоспоживаючих регіонах України;
- продовження роботи з електрифікації залізниць, застосування автоматичної системи тягового електропостачання, для забезпечення оптимального процесу енергозабезпечення тяги;
- упровадження пристроїв, що підвищують безпеку руху поїздів та автомобільного транспорту на залізничних переїздах;
- будівництво шляхопроводів замість залізничних переїздів та огороження залізничних ліній в межах населених пунктів;
- оновлення засобів залізничної автоматики на базі створення мікропроцесорних та комп'ютерних систем;
- розвиток мережі цифрових систем передачі даних з подальшим прокладанням волоконно-оптичних ліній зв'язку на основних напрямках залізниць;
- розвиток телекомунікацій і впровадження сучасних інформаційних технологій.

При реалізації цих напрямів необхідно враховувати обставини, які можуть стати на перешкоді їх втілення:

- недосконалість законодавчої бази, яка регламентує виробничу діяльність залізниць;
- низький рівень платоспроможності потенційних клієнтів;
- значний податковий тиск на залізничні підприємства;
- відсутність ефективного механізму інвестування;
- невизначеність шляхів реструктуризації виробничого та управлінського апарату залізниць;
- недосконалість тарифної політики;
- техніко-технологічне відставання залізничного транспорту від провідних країн світу.

Ефективне функціонування галузі та розвиток пріоритетних напрямків неможливе без активізації інвестиційної діяльності. Для активізації інвестиційної діяльності, поряд з традиційними джерелами (бюджетні, власні та позичкові кошти) необхідно ініціювати впровадження наступних заходів із залучення інвестицій:

- залучення широкого кола «дрібних» інвесторів шляхом розробки привабливих інвестиційних програм, спрямованих на вирішення першочергових проблем;

- формування ринку цінних паперів шляхом впровадження різних інструментів інвестування у вигляді цільових облигацій, сертифікатів тощо з більш простою схемою їх обігу на вторинному ринку;

- розробка програми розвитку фінансового інвестування з відповідним нормативно-правовим забезпеченням;

- формування відповідної інфраструктури фондового ринку галузі для здійснення необхідних операцій з цінними паперами – депозитарії, клірингові банки, реєстратори цінних паперів і т. ін.;

- створення нових форм залучення капіталу «дрібних» інвесторів для активізації спільного інвестування – пайові регіональні фонди, асоціації інвесторів, кредитні спілки взаємного інвестування і т. ін.;

- використання пільгового оподаткування інвестицій, спрямованих на вирішення першочергових проблем;

- підвищення рейтингу цінних паперів галузі шляхом забезпечення їх інвестиційної привабливості – прийнятної доходності, ліквідності та ризику;

- створення умов для покращання інвестиційного клімату з метою залучення іноземного капіталу;

- розробка механізму та гарантій захисту інвесторів, зниження ризику інвестування, системи страхування інвестицій;

- впровадження нетрадиційних методів інвестування – фінансового лізингу, інвестиційного податкового кредиту, концесій та ін.;

- розробка механізмів залучення грошових коштів різних видів інвесторів та схем реалізації проектів і програм з метою раціонального використання інвестиційного капіталу та гарантій отримання очікуваних кінцевих результатів;

- забезпечення вільного обігу цінних паперів зі спрощеною процедурою переоформлення прав власності та можливістю конвертації на інші фондові цінності.

Дослідження факторів, які визначають активність інвестиційної діяльності в галузі, дозволяють вирішити проблеми, які стають на перешкоді її інтенсифікації, створити умови широкого залучення капіталу, його раціонального та ефективного використання.

Здійснення інвестиційної діяльності на залізничному транспорті передбачає цілу низку ефектів:

1. Економічний – забезпечення збереження позицій на ринку, підвищення конкурентоспроможності відносно інших видів транспорту, утримання стабільного фінансово-економічного становища. Оновлення основних виробничих фондів, необхідних для підтримання безперервної роботи залізничного транспорту й підвищення рівня матеріально-технічної бази. Зростання інтенсивності використання транспорту, зниження ресурсо- та енергомісткості, зменшення експлуатаційних витрат, підвищення продуктивності праці та фондовіддачі, прибутковості роботи.

2. Мультиплікативний – впливає на розвиток інших галузей економіки: галузей які забезпечують роботу залізничного транспорту та тих які користуються його послугами.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

3. Інноваційний – що пов'язано з впровадженням нової техніки та прогресивних технологій, створенням сучасних об'єктів інфраструктури, впровадженням ефективних методів організації та управління процесом перевезення.

4. Соціальний – підвищення благополуччя населення, чезростання рівня та якості наданих послуг та їх доступності. Поліпшення умов праці для робітників залізничного транспорту, створення нових робочих місць, реалізація соціальних потреб працівників залізниць.

5. Екологічний – зменшення шкідливого впливу транспорту на навколишнє середовище, завдяки впровадженню екологічно безпечних, безвідходних технологій.

6. Забезпечення безпеки руху – завдяки високій надійності технічних засобів і технологічним рівнем їх експлуатації

7. Підвищення рівня економічної безпеки та обороноздатності країни.

8. Геополітичний – інтеграція у міжнародну транспортну систему, статус європейської транзитної держави.

При цьому необхідно зазначити, що для отримання перелічених ефектів необхідно враховувати основні економічні фактори, які впливають на ефективність інвестицій, а саме: розмір доходів, поточні (експлуатаційні) витрати, розмір амортизаційних відрахувань, систему оподаткування, умови отримання кредиту, обсяги необхідних інвестицій та їх розподіл у часі. Таким чином, оптимізація всіх названих факторів призводить до отримання максимальної віддачі від здійснення інвестиційної діяльності.

Висновки

1. Аналіз стану залізничного транспорту свідчить, що набирають небезпечні тенденції фізичного і морального старіння виробничо-технічної бази та зниження провізних спроможностей залізниць. Це створює реальні загрози для подальшого розвитку економіки та національній безпеці держави і вимагає невідкладних дій для подолання кризових явищ у галузі.

2. В умовах обмеженості ресурсів у галузі, відновлення та розвиток основних фондів залізниць має здійснюватися за визначеними пріоритетами.

3. Вагомою проблемою залізничного транспорту є практично повна відсутність державної інвестиційної підтримки. Зважаючи на обмеженість власних ресурсів для програм

модернізації та переоснащення залізниць, оновлення рухомого складу необхідною умовою залучення інвестицій є активізація інвестиційної діяльності, в тому числі і шляхом ініціювання впровадження нетрадиційних заходів.

Література

1. Постанова КМУ від 16.12.2009 р. №1390 «Про затвердження Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010–2015 роки» // zakon1.rada.gov.ua

2. Розпорядження КМУ від 27.12.2006 р. №651–р «Про схвалення Концепції Державної програми реформування залізничного транспорту» // zakon1.rada.gov.ua

3. Розпорядження КМУ від 16.12.2009 р. №1555–р «Про схвалення Стратегії розвитку залізничного транспорту на період до 2020 року» // zakon1.rada.gov.ua

4. Концепція Державної цільової програми економічного та науково-технічного розвитку залізничного транспорту України на 2009–2013 роки і перспективу до 2020 року // www.mintrans.gov.ua

5. Костюк М. Ми не можемо собі дозволити зупинити залізницю / Інтерв'ю А. Єрьоменко. // Дзеркало тижня. – 2009. – №45 (21 листопада). – С. 9.

6. Кулаев Ю.Ф. Економіка залізничного транспорту: Навч. посібник. – Ніжин: ТОВ «Видавництво Аспект-Поліграф», 2006. – 232 с.

7. Федюшин Ю.М., Букін В.І., Пащенко Ю.Є. Реструктуризація, оновлення і розміщення виробничого апарату залізниць України. К.: РВПС України НАН України, 2002. – 397 с.

8. Шевченко С.Ю. Особливості відтворення основного капіталу та основні напрями розвитку інвестиційних процесів на залізничному транспорті // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка Лазаряна. – 2009. – Випуск 29. – С. 289–294.

9. Шевченко С.Ю. Оцінка потреби в інвестиційних ресурсах залізничного транспорту України. // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №23. – С. 7–12.

10. Яцківський Л.Ю., Зеркалов Д.В. Загальний курс транспорту: Навчальний посібник. – Кн. 1. – К.: Арістей, 2007. – 544 с.

11. ФПТУ: «Укрзалізниця» в 2009 г. не приобрела ни одного нового вагона. http://www.rbc.ua/rus/newsline/show/fptu_ukr-zaliznytsya_v_2009_g_ne_priobrela_ni_odnogo_novogo_vagona_16122009

Теоретичні підходи до визначення фінансової безпеки сільського господарства

У статті досліджено теоретичне підґрунтя визначення поняття фінансової безпеки, зокрема фінансової безпеки галузі, та подається авторське бачення.

В статье исследовано теоретическое наследие определения понятия финансовой безопасности, в частности финансовой безопасности отрасли, и предлагается авторский подход.

The article deals with theoretical heritage of defining the term of financial security, in particular of financial security of an enterprise, and offered the author's approach.

Постановка проблеми. Поняття фінансової безпеки набуло самостійності, і все частіше розглядається не в контексті економічної безпеки, як це було раніше. Окрім того, вивчення фінансової безпеки здійснюється на рівні держави, підприємств і потребує подальшого поглиблення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У сучасній науковій літературі розглядаються теоретико-методологічні основи та практика визначення, формування та підтримки фінансової безпеки на рівні держави та первинних ланок економіки; визначаються загрози безпеці; конкретизуються фінансові інтереси на різних етапах розвитку суб'єктів та обґрунтовуються принципи їх захисту; досліджується роль менеджменту на стан фінансової безпеки та здійснюються спроби визначення стратегії безпеки [2; 3; 6; 7]. Проте невизначеною залишається задача обґрунтування фінансової безпеки галузі, що, відповідно, утруднює її формування і підтримку.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних положень щодо визначення сутності поняття «фінансової безпеки» та виокремленні фінансової безпеки сільського господарства.

Виклад основного матеріалу. Поняття фінансової безпеки галузі кореспондується з поняттям безпеки та фінансової безпеки держави та підприємств як складової економічної безпеки, але водночас має власний зміст, що відрізняє фінансову безпеку від інших її видів.

Так, Ю. Любимцев і А. Логвина [11, с. 55–56] вважають, що фінансова безпека являє собою «...забезпечення такого розвитку економіки, фінансової системи і фінансових відносин та процесів у країні та регіоні, за якого створювалися б необхідні (прийнятні) фінансові умови та ресурси для соціально-економічної стабільності і розвитку суспільства в цілому та конкретного регіону, збереження цілісності й єдності фінансової системи (включаючи грошову, бюджетну, кредитну, податкову та валютну системи), успішного проти-

стояння внутрішнім і зовнішнім загрозам країни в цілому й конкретному району зокрема» [2, с. 26].

А. Соловйова [17, с. 258] під фінансовою безпекою розуміє «...створення таких умов, за яких забезпечується жорсткий контроль за формуванням і розподілом фінансових ресурсів; за обґрунтованим, цілеспрямованим і ефективним їх використанням; виключення можливості зловживань фінансовими коштами і перенаправлення фінансових потоків у не-закріплені законодавством сфери їх використання». Е. Дмитренко [4, с. 54], розглядаючи поняття фінансової безпеки з позиції рівнів її вияву, вважає, що це «...стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства та держави від внутрішніх і зовнішніх загроз у фінансовій сфері».

На думку О.І. Баранівського, фінансова безпека – це складова економічної безпеки держави, що характеризується збалансованістю фінансів, достатньою ліквідністю активів, наявністю необхідних грошових і золотовалютних активів; ступенем захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин між суб'єктами, наявністю імунітету до негативного впливу внутрішніх (якістю фінансових інструментів і послуг запобігання негативному впливові можливих прорахунків та зловживань) та зовнішніх чинників; стійкістю функціонування фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, розрахункової, інвестиційної, митно-тарифної та фондової системи та системи ціноутворення; збалансованістю і наявністю апробованих механізмів регулювання і саморегулювання, що забезпечують збалансованість фінансів, здатність протистояння негативному впливу факторів внутрішнього і зовнішнього характеру та забезпечення ефективного функціонування економіки в цілому та якісні зміни у суспільстві. Отже, ми є прихильниками тієї думки, що дане визначення досить повно характеризує фінансову безпеку держави. Разом із тим фінансова безпека охоплює «...фінансову безпеку окремого громадянина, домашніх господарств, населення в цілому, підприємств, підприємств, організацій, установ та їх асоціацій, галузей господарського комплексу, регіонів, окремих секторів економіки, держави (у свою чергу, фінансова безпека держави складається з таких складових, як монетарна, бюджетна, валютна, інвестиційна, інфляційна, цінова, курсова та боргова безпека) та різноманітних міждержавних утворень, а також світового співтовариства в цілому» [2, с. 28–30].

С.І. Ніколаюк та Д.Й. Никифорчук займалися систематизацією питань безпеки господарюючих суб'єктів [13]. Причому і на мікрорівні фінансова безпека впливає з визначення економічної безпеки, оскільки є її невід'ємною скла-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

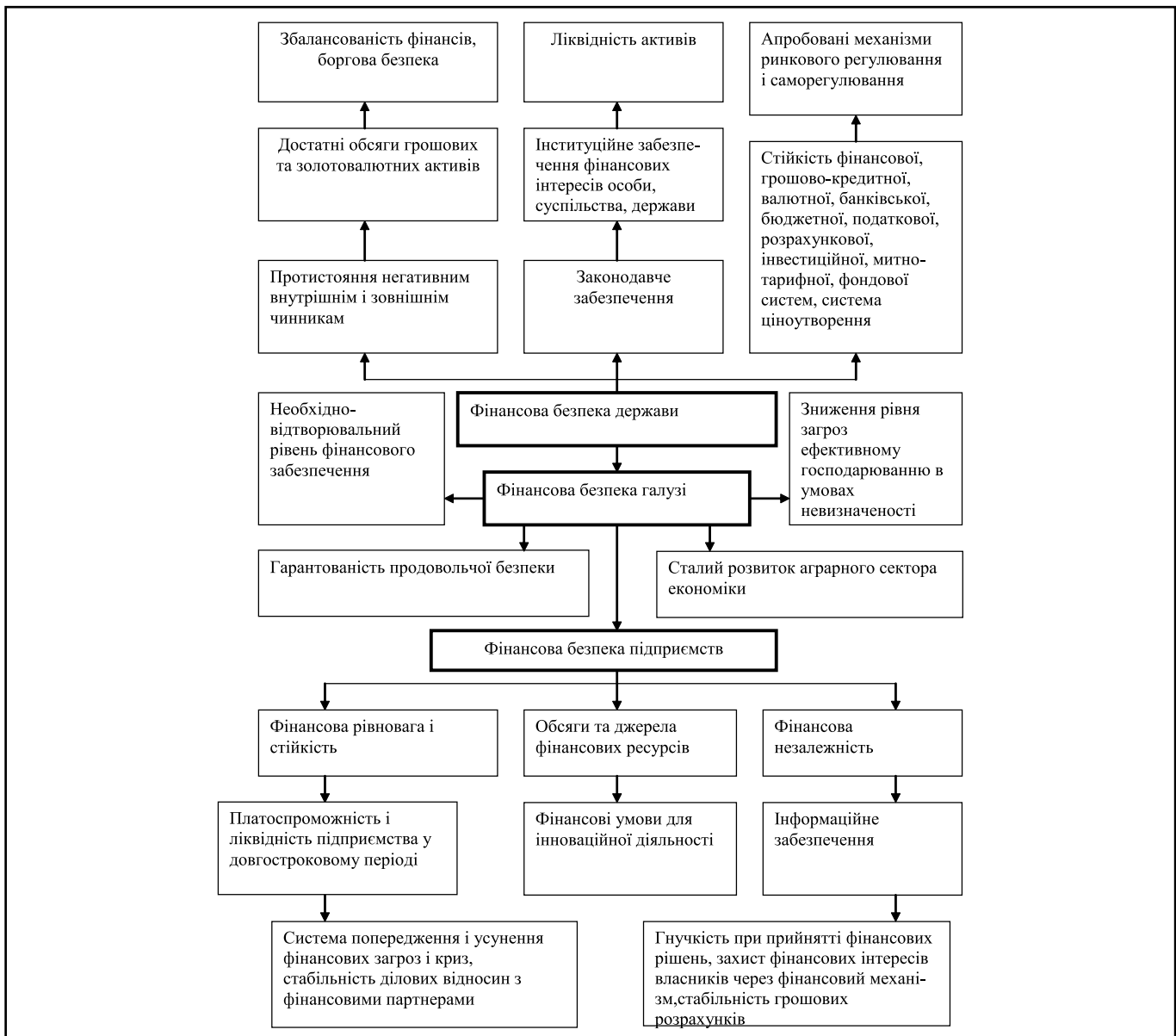
довою. Економічна безпека підприємств представляє собою певний стан підприємства, який описується системою кількісних і якісних показників; рівень захищеності; процес виконання підприємством своїх функцій.

На думку Т.Ю. Загорельської, Л. Коженювські, І.А. Александрова, С.М. Ільяшенко, Р.С. Папехіна, М.Ю. Погосової та В.С. Лебедевої, фінансова безпека підприємств як складова їх економічної безпеки являє собою такий стан суб'єкта, при якому забезпечується фінансова стійкість, платоспроможність, ліквідність та достатня фінансова незалежність підприємства у довгостроковій перспективі; оптимальна структура капіталу; ефективне використання фінансових ресурсів підприємства; ідентифікація небезпек та загроз стану підприємства та розробка заходів для їх вчасного усунення; можливість розробки та впровадження фінансової стратегії, а також оцінка кількісними і якісними показниками із встановленими граничними значеннями [8; 10; 1; 9; 14].

У контексті внутрішньовиробничої економічної безпеки розглядає фінансову безпеку Л.Г. Мельник [5, с. 258].

І.А. Бланк, визначаючи фінансову безпеку підприємства через призму поєднання економічної безпеки підприємства та фінансів підприємств, зазначає, що її потрібно розглядати з позиції кількісних та якісних показників його фінансового стану, який би забезпечував захищеність пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від можливих реальних та потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і є передумовою фінансової підтримки його стійкого зростання у поточному періоді та довгостроковій перспективі [3, с. 24].

О.М. Підйомний, Н.О. Микитюк, І.П. Вознюк також розкривають поняття фінансової безпеки з позиції захищеності суб'єкта підприємницької діяльності від різного роду загроз (внутрішніх і зовнішніх), але обмежуються тільки мікрорівнем [15, с. 2].



Складові рівні фінансової безпеки

Л.С. Мартюшева, Т.Е. Петровська, Н.І. Трихліб у процесі дослідження фінансової безпеки підприємств вказують, що це «кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру» та «передумови стійкого зростання в поточному і перспективному періодах» [12, с. 238]. Ю.Б. Кракос, Р.О. Разгон розглядають фінансову безпеку підприємств як процес запобігання збитків від негативних дій, що можуть мати місце у процесі фінансово-господарської діяльності шляхом оцінки реальних і потенційних внутрішніх і зовнішніх небезпек і загроз, тобто розкривають поняття фінансової безпеки з позиції захищеності суб'єкта підприємницької діяльності від різного роду загроз (внутрішніх і зовнішніх) [8, с. 95].

На думку інших вчених, фінансова безпека підприємств як складова їх економічної безпеки являє собою такий стан суб'єкта, при якому забезпечується фінансова стійкість, платоспроможність, ліквідність та достатня фінансова незалежність підприємства у довгостроковій перспективі; оптимальна структура капіталу; ефективне використання фінансових ресурсів підприємства; ідентифікація небезпек та загроз стану підприємства та розробка заходів для їх вчасного усунення; можливість розробки та впровадження фінансової стратегії, а також оцінка кількісними і якісними показниками із встановленими граничними значеннями [10; 1].

С.М. Смирнов і В.М. Смирнов, досліджуючи формування фінансової безпеки на регіональному рівні, вважають, що її основу складає фінансовий потенціал [16].

Враховуючи дослідження існуючого категорійно-понятійного апарату щодо сутності фінансової безпеки та її складових на макро- та мікрорівні, вважаємо, що фінансова безпека сільського господарства як галузі, що відповідає за продовольчу безпеку країни, являє собою відтворювально-необхідний рівень її фінансового забезпечення. У розгорнутому вигляді дане визначення можна представити наступним чином: фінансова безпека галузі – система фінансового захисту життєво необхідних інтересів галузі (гарантованість продовольчої безпеки у довгостроковому періоді) за рахунок відтворювально-необхідного рівня фінансового забезпечення сільського господарства (з урахуванням усіх джерел формування фінансових ресурсів) та зниження рівня загроз ефективному господарюванню суб'єктів в умовах ризику, що досягається шляхом впливу фінансових важелів та інструментів на удосконалення економічних відносин у межах дії фінансового механізму для забезпечення сталого розвитку аграрного сектора у контексті світоінтеграційних тенденцій (див. рис.).

Висновки

Таким чином, фінансову безпеку сільського господарства слід розглядати як відтворювально-необхідний рівень його

фінансового забезпечення, що формується під впливом дії внутрішніх та зовнішніх факторів та представляє собою обсяги фінансування сукупності суб'єктів, що приймають безпосередню участь у формуванні продовольчої безпеки.

Література

1. Александров І.А., Орлова О.А., Половян А.В. Оценка финансовой безопасности промышленного предприятия // Донецьк, ДонНТУ, 2001. – С. 12–19.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія. – К.: Нац. торг.-ек. ун-т, 2004. – 759 с.
3. Бланк І.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
4. Дмитренко Е. Фінансова безпека держави потребує нормативно-правового врегулювання // Віче. – 2003. – №10. – С. 53–55.
5. Економіка підприємства / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л.Г. Мельника. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 648 с.
6. Ермошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. – К.: Київ. нац. торг.-ек. ун-т, 2001. – 309 с.
7. Ермошенко М. Фінансова безпека // Віче. – 1998. – №11. – С. 61–73.
8. Загорельская Т.Ю. Финансовая безопасность предприятия как объект управления / Наук. праці ДНТУ. Вип. 103–104. – Донецьк, ДонНТУ, 2006. – С. 215–218.
9. Ильяшенко С.М. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к ее оценке // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №3(21). – С. 12–19.
10. Коженювські Л. Управління безпекою // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №1 (31). – С. 147.
11. Любимцев Ю., Логвина А. Концепция финансовой безопасности (общегосударственный и региональный аспекты) // Вопросы экономики. – 1998. – №3. – С. 55–64.
12. Мартюшева Л.С., Петровська Т.Е., Трихліб Н.І. Фінансова безпека підприємства як самостійний об'єкт управління // Коммунальное хозяйство городов: научно-технический сборник. – Вип. 71. – Харьков, 2006. – С. 235–238.
13. Ніколаюк С.І., Никифорчук Д.Й. Безпека суб'єктів підприємницької діяльності: Курс лекцій / Бібліотека оперативного працівника. – К. КНТ, 2005. – 320 с.
14. Папехин Р.С. Индикаторы финансовой безопасности предприятий. – Волгоград: Волгоградское научное изд-во, 2007. – 16 с.
15. Підйомний С.М., Микитюк Н.О., Вознюк І.П. Типологія загроз фінансовій безпеці суб'єктів підприємницької діяльності vip.com.ua/files/20_29.pdf
16. Смирнов С.М., Смирнов В.М. Економічне обґрунтування прийняття управлінських рішень в системі забезпечення фінансової безпеки регіону www.library.donntu.edu.ua/fem/vip33-1/33-1_41.pdf
17. Соловйова А. Проблемы формирования системы финансово-экономической безопасности в России // www.sbeinfo.ru/articles/10th_

Імідж як елемент соціальної технології управління корпораціями

У статті розглядаються проблеми формування, підтримки та оптимізації внутрішнього і зовнішнього іміджу корпорацій, лояльності до керівників та організацій. Дано характеристику та проаналізовані результати дослідження формування іміджу корпорацій як механізму стратегічного їх розвитку і конкурентоспроможності.

В статье рассматриваются проблемы формирования, поддержки и оптимизации внутреннего и внешнего имиджа корпораций, лояльности к руководству и организациям. Дана характеристика и проанализированы результаты исследования формирования имиджа корпораций как механизма стратегического их развития и конкурентоспособности.

In the article the problems of forming, support and optimization of internal and external image of corporations, loyalty, are examined to the leaders and organizations. This description and analyzed results of research of forming of image of corporations, as to the mechanism of their strategic development and competitiveness.

Постановка проблеми. У світовій практиці створення іміджу фірми – одна із стратегічних цілей управління. Ця ціль не менш важлива, ніж впровадження нових технологій, стабілізація фінансової сфери, розвиток персоналу, розширення ринків збуту.

Носіями іміджу організації можуть бути підприємства, фірми, державні і громадські організації, освітні і наукові заклади, банки, магазини тощо. Інакше кажучи, імідж організації охоплює групи і організації, пронизуючи усі сфери життєдіяльності суспільства. Разом із тим фірми мають свій імідж не тільки в очах споживачів продукції і клієнтів (це так названий зовнішній імідж організації). Не менше значення для успіху організації має внутрішній імідж. Цей тип іміджу існує в середовищі співробітників фірми і є вагомю складовою корпоративної культури.

У сучасних умовах українськими підприємствами формуванню корпоративної культури як соціальної технології управління корпораціями приділяється недостатньо уваги. Для керівників багатьох підприємств все частіше актуальними базовими проблемами є проблеми заробітної плати, податків, собівартості, цін, прибутку тощо. Їм важко до кінця усвідомити, що стабільність, бережливість і загальна надійність працівників настільки ж важливі, як і їх розвиток. Ділові відносини і спільність інтересів, взаємне співчуття між працівниками і організаціями також у вищій мірі важливі, тому має існувати дружня атмосфера і гордість співробітників за причетність до організації. Щоб підприємство було успішним і конкурентоспроможним потрібно шукати нові

методи і стратегії управління, формувати імідж, який буде працювати на досягнення цілі [1].

Імідж корпорації – це образ корпорації, як сукупність асоціацій і вражень про неї, який складається у свідомості населення (споживачів) і формує їх відповідне відношення до неї. Сформований імідж компанії грає суттєву роль в її фінансовому добробуті, для створення позитивного іміджу витрачають роки кропіткої роботи. Саме тому корпорації дорожать позитивним іміджем.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню питань іміджу в корпоративному управлінні присвятили свої праці провідні вітчизняні та іноземні вчені: С. Пассека, М. Дороніна, О. Петряєв, Б. Будзан, Н. Новак, В. Богачьов, Л. Белашов, М. Сологубов, Питер Ф. Друкер, І. Ансофф, Майкл Мескон, Ф. Хедоурі, Дж. Хоманс, Г. Келлі та інші.

Метою даної **статті** є визначення характеристики та шляхів формування і реалізації іміджу корпорацій у рамках соціальної технології «Корпоративна культура» як механізму їх стратегічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Враження про корпорацію формується в результаті особистих контактів людини з організацією на основі слухів, циркулюючих у суспільстві, із повідомлень засобів масової інформації. Керівники корпорацій прагнуть, щоб був створений сприятливий позитивний імідж, який би визивав позитивні емоції у споживачів, запам'ятовся, спонукав придбання продукції організації. Сприятливий імідж повинен володіти рядом відповідних характеристик.

Адекватність – створений імідж повинен відповідати тому, що існує дійсно, ступінь невідповідності повинен бути чітко визначений.

Оригінальність – імідж організації повинен легко розпізнаватися серед іміджу інших фірм (особливо тих, що виготовляють однотипну продукцію) і легко запам'ятовуватися.

Пластичність – засновуючись незмінним у сприйнятті споживачів, будучи легко пізнавальним, імідж повинен оперативно модифікуватися, відгукуючись на змінючі економічні, психологічні, соціальні умови та вимоги моди.

Адресність – імідж повинен мати точну адресу, тобто приваблювати відповідні сегменти ринку і споживацькі групи.

Надзвичайно важко створити універсальний імідж, який вважався би сприятливим для усіх споживацьких груп взаємодіючих з організацією. Чим точніший і конкретніший імідж, тим більше імовірності, що він буде придатний тільки для відповідних груп споживачів і, в той же час може визивати реакцію відторгнення у інших. Це серйозний недолік. Позбутися його допомагає формування нейтрального іміджу організації.

Нейтральний імідж повинен бути: комплексним утворенням. Це не просто торгова марка, дизайн, девіз або легко запам'ятовуюча картинка. Це ретельно опрацьована біографія чи історія фірми. Споживача цікавить якість, яка складає індивідуальність організації і правдоподібність. Якщо люди йому не вірять, він не досягає поставленої мети, незважаючи на масову інформацію. Перебільшення у рекламі використовуються часто і іноді приносять свій ефект. Але в жодному випадку імідж не повинен виходити за рамки здорового глузду, він повинен бути ясным, конкретним і добре продуманим. Ці підходи об'єднують те, що корпорації прагнуть створити бажаний імідж, сприятливий або несприятливий. Звичайно, у кожному конкретному випадку перед організацією виникає своя мета, і для її досягнення вона вибирає відповідні шляхи. Так, корпорація, яка виробляє елітну продукцію (одежу чи меблі високої моди), не зобов'язана створювати загальний нейтральний імідж, привабливий для усіх. Коло її споживачів не таке і велике. І тому набагато важливіше створити сприятливий імідж для адресної групи багатих людей.

Покупець рідко купляє те, що, як думає виробник продукту, він йому продає. Одна із причин цього є в тому, що, звичайно, за продукт ніхто не платить. Платять за задоволення ним. Але ніхто не може виготовити і продати задоволення як таке, в кращому випадку можна продати засоби для його одержання [2].

На думку Г. Естлі, теоретикам і практикам варто приділити увагу інституціоналізації загальної лояльності фірми, оскільки цей фактор грає усе більшу роль у сучасному корпоративному співтоваристві [3].

Велике значення імідж організації має для успішного функціонування компаній і проведення досліджень на цю тему. В кінці ХХ століття фірми країн з розвинутою економікою – США, Англії, Японії, почали постійно проводити аналіз стану іміджу та розробляти заходи його підвищення.

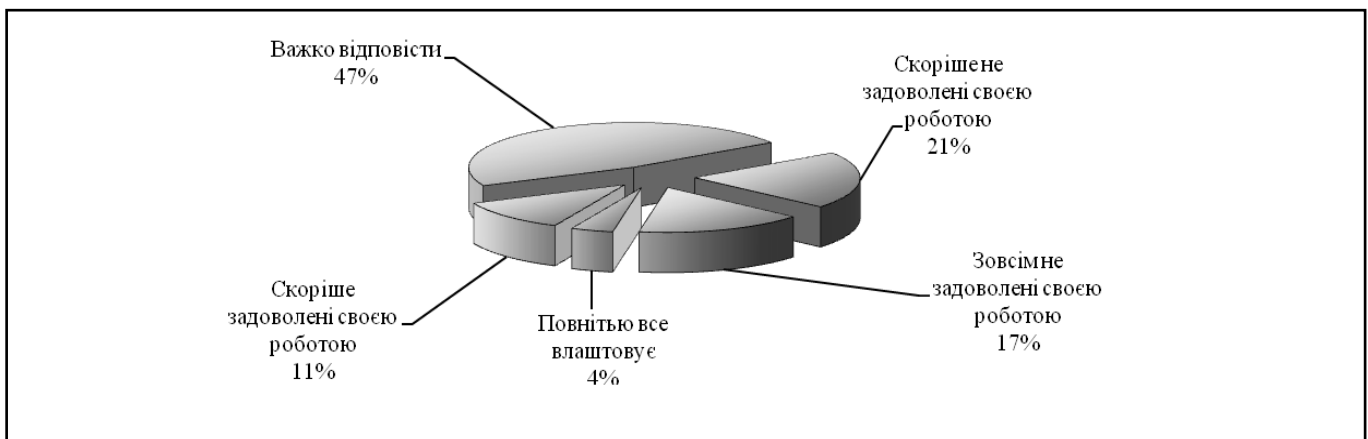
Проведеного автором соціологічного дослідження в Нижньгородській області Росії на тему: «Соціальні технології як спосіб регулювання трудових відносин в корпораціях», де взяли участь 20 корпорацій, їх керівники, представники

профспілок та 336 працівників [4], виявлено, що робота по формуванню іміджу ведеться у двох напрямках: створення зовнішнього іміджу для мешканців міста і споживачів продукції та внутрішнього – для працівників. У зовнішньому іміджі основний акцент робиться на споживача, а рекламне супроводження виробництва постійно набирає об'єми і вже рідше визиває питання про необхідність його проведення. А питання про зовнішній імідж корпорації для мешканців міста визиває утруднення у керівників підприємств. Багато нижньгородських компаній були створені ще до перебудови і керівники компаній частіше вважають, що усі в місті про них знають, тобто реклама зайва. Історично склалося, що органи районної, місцевої, або обласної влади залучають великі організації до участі у житті міста. Підприємства залучаються у проведення різних місцевих заходів, як у якості асоційованих учасників, так і в якості спонсорів. Однак підприємства виступають, у якості пасивної сторони, яка бере участь по запрошенню.

Відношення до спонсорства і меценатства серед керівників досліджуваних підприємств, неоднозначне. Зустрічаються погляди, які базуються на християнській культурній традиції, що широко афішувати свою допомогу іншим (дитячим будинкам, школам, садкам) негарно. Первинна діагностика ситуації на підприємствах показує, що багато корпорацій поки що роблять перші кроки в цьому напрямку. Ситуація повільно, але починає мінятися.

Друге направлення роботи над іміджем торкається побудови внутрішньо корпоративного іміджу, тобто діяльності, направленої на формування лояльності співробітників до корпорації, а також корпоративного духу, почуття єдності. При формуванні лояльності слід враховувати: справедливу політику винагород; задоволення змістом роботи та умовами праці; відчуття уваги і турботи з боку керівництва; задоволення своєю посадою в організації; упевненість в доцільності тривалості роботи в даній організації; кар'єрне зростання.

Керівники мають справу з двома головними типами винагород: внутрішніми і зовнішніми. Внутрішню винагороду дає сама робота. Наприклад, це почуття досягнення результату, змістовності і значимості виконаної роботи, сам-



Ступінь задоволення працівників роботою

оповага. Дружба і спілкування, які виникають в процесі роботи, також розглядається як внутрішня винагорода. Найбільш простий спосіб забезпечення внутрішньої винагороди – створення відповідних умов праці і точна постановка задачі [5]. При забезпеченні цих та інших факторів працівники проявляють лояльність як до своїх керівників, так і до корпорацій, що позитивно впливає на ефективність праці та психологічний клімат колективу.

Однаково практика показує, [4] що у досліджуваних корпораціях є велика кількість працівників (47%), які затрудняються дати відповідь на питання «ви задоволені своєю роботою?». В даному випадку вони можуть виступати індикатором скритого, не висловленого незадоволення, а відповідно – зниження лояльності до керівництва і організації.

Для покращення стану цієї ситуації керівникам корпорацій слід врахувати і реалізувати в управлінні ключові чинники формування лояльності персоналу до корпорації: матеріальне та нематеріальне стимулювання, формування корпоративної культури та інших соціальних технологій, організацію зворотного зв'язку тощо, що одночасно сприятиме підвищенню іміджу організації.

Формування іміджу – лише перший крок на шляху до придбання репутації, як додаткового джерела конкурентної переваги [6]. Багато гравців українського ринку не розглядають свою репутацію в такому ключі, а значить не приділяють достатньої уваги формуванню іміджу, здібного принести компанії вигоду. Виходом із сформованої ситуації може бути «технологізація» процесу формування корпоративного іміджу на усіх рівнях компанії (власними силами чи з залученням фахівців). При цьому важливо урахувати ризики вітчизняного бізнес-середовища, а також рівень підготовки сторін, які беруть участь у створенні іміджу фірми і активно спілкуються із зовнішнім світом. Перший крок до цілеспрямованого формування корпоративного іміджу – усвідомлення того, що якщо компанія уже працює на ринку, створювати імідж пізно. Його можна тільки коректувати. А отже, перш ніж розробити новий імідж, було б добре вивчити сьогоднішній і зрозуміти:

- наскільки сталий імідж однозначний і розповсюджений;
- які ключові характеристики сформованого іміджу компанії;
- чи велика різниця між бажаним і сформованим іміджем;
- у свідомості яких аудиторій і наскільки міцно укоренився імідж компанії

Українські корпорації мають ряд своїх особливостей, які потребують концептуального підходу при створенні як внутрішнього, так і зовнішнього іміджу, – це нечіткість іміджу у більшості компаній, відсутність комунікаційної і соціальної політики корпорацій, неготовність до публічності тощо. Проте їх стурбованість стосовно того, як вони сприймаються громадськістю країни і іноземними аналітиками різко зросла в середині 90-х років.

Аналізуючи діяльність українських компаній, слід зазначити, що впровадження високих технологій, зокрема нанотехнологій, знаходиться на низькому рівні. Нанотехнології – це технологія вивчення манометрових об'єктів, і роботи з об'єктами порядку нанометра (мільйонна частка міліметра), що можна порівняти з розмірами окремих молекул і атомів. Поки всі нанотехнологічні матеріали коштують дуже дорого. Але, як і у випадку комп'ютерної галузі, масове виробництво приведе до різкого зниження ціни. Більш як 50 розвинутих країн об'явили про старт власних нанотехнологічних програм. В їх списку недавно появилася Росія, але на превеликий жаль, нема України. В невидимій боротьбі за зверх прибутки і вплив, основними гравцями є США, Китай і Росія.

У процесі побудови внутрішнього іміджу корпораціями проводяться, як традиційні культмасові заходи так і починають випробовувати нові форми діяльності: збори, наради з залученням працівників. Окрім цих заходів, керівництво корпорацій прагне залучати співробітників у різні корпоративні змагання, святкування, організовує дошки пошани і почесні грамоти, подяки і вводяться почесні звання. На дні народження і до ювілейних дат на деяких підприємствах виплачуються грошові винагороди та роблять пам'ятні подарунки. В поняття іміджу організації входить професійний облік її співробітників, корпоративний стиль одягу, технічне оснащення і дизайн офісу.

Висновки

Активність корпорацій по створенню, підвищенню і підтримці корпоративного іміджу прямо залежить від ринкової стратегії, яку реалізує підприємство. Чим вище маркетингова активність підприємства, тим вище імовірність потреби соціальних технологій подібного типу, які сприяють закріпленню кадрів, підвищенню ефективності організації і її діяльності. В умовах жорсткої конкуренції, щоб зберегти ведучі позиції на ринку, необхідно мати надійну репутацію. Добитися цього можна з допомогою послідовності виконання запланованих проектів, співпраці із ЗМІ, наявності антикризової програми, усвідомленого формування позитивного і нейтрального іміджу організації і розвитку корпоративної культури в цілому.

Література

- 1, 4. Буковинська М.П. Социальные технологии как способ регулирования трудовых отношений в корпорациях / Диссертация д.е.н. – М., ФГОУ ВПО «РАГС при Президенте РФ», 2008. – С. 272–273, с. 274–275.
2. Друкер Питер Ф. Эффективное управление предприятием. Пер. с англ. – М. Издательский дом «Вильямс», 2008. – С. 91.
3. Минцберг Г., Альстренд Б., Лэмпел Дж. Школа стратегий / Пер. с англ. Под ред. Ю. Каптуревского. – СПб: Изд. «Питер», 2000. – С. 336.
5. Майкл Мескон, Основы менеджмента. Пер. с англ. – М.: Изд. «Дело», 2000. – С. 365.
6. <http://www.management.com.ua/marketing/mark158.html>

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

I.B. АРТИМОНОВА,
аспірантка, Білоцерківський національний аграрний університет

Формування системи аграрного маркетингу на регіональному рівні

Доведено необхідність формування аграрного маркетингу на регіональному рівні через організацію мережі маркетингово-збутових центрів. Обґрунтовано, що первинною структурною одиницею інформаційної інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції можуть бути інформаційно-консультаційні центри.

Доказана необхідність формування аграрного маркетингу на регіональному рівні через організацію мережі маркетингово-збутових центрів. Обґрунтовано, що первинною структурною одиницею інформаційної інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції можуть бути інформаційно-консультаційні центри.

Necessity of formation of agrarian marketing at regional level through the organisation of a network of the marketing-trade centres is proved. It is proved, that primary structural unit of an information infrastructure of the market of agricultural production can be information-consultation centres.

Постановка проблеми. В нинішніх умовах створення цивілізованого ринку сільськогосподарської продукції вимагає формування маркетингової системи, яка забезпечить гнучке реагування товаровиробників на потреби ринку. Дослідженням встановлено, що нині не сформовано ці-

лісної системи забезпечення маркетингової діяльності аграрних товаровиробників на ринку. Очевидно, що мінливість кон'юнктури та посилення конкуренції на ринках сільськогосподарської сировини і продовольства не дозволяє товаровиробникам знизити невизначеність при прийнятті управлінських рішень. У зв'язку із цим першочерговим завданням є стимулювання розвитку і вдосконалення маркетингової інфраструктури, розробка ефективної організаційно-функціональної моделі агромаркетингу як частини ринкової інфраструктури регіону.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню теоретичних та прикладних питань формування агромаркетингової діяльності присвячено праці вітчизняних і зарубіжних вчених. Різноманітні її аспекти відображаються у працях О.Л. Гоголі [1], А. Длігача [2], Р. Колса [3], Н.І. Колишкіної [4], В.О. Ключака [5], І.О. Соловйова [6], В.М. Тканко [7], Ю.А. Ципкіна [8] та інших. Наукові та практичні розробки, які викладено у роботах цих вчених, забезпечили розвиток агромаркетингу із врахуванням специфіки сучасного етапу розвитку ринку сільськогосподарської продукції та продовольства. Однак питання формування агромаркетингової системи для вивчення є актуальним для вітчизняних

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

сільгоспвиробників, але воно залишається поки що мало розробленим.

Метою статті є висвітлення складових системи агро-маркетингового забезпечення на регіональному рівні та виявлення тенденцій їх розвитку для обґрунтування напрямів удосконалення інфраструктури аграрного ринку.

Виклад основного матеріалу. Зарубіжний досвід доводить, що становлення системи агромаркетингу найбільш ефективно при створенні інтегрованої, комплексної системи маркетингу на рівні регіону, це передбачає розгляд і вирішення даної проблеми як на рівні підприємства, так і на рівні регіону.

Так, агропродовольчий маркетинг розглядають як «комплексну ринкову діяльність, що представляє собою систему поглядів і дій, пов'язаних із вивченням потреб, можливостей виробництва та обміну з метою задоволення усіх потреб за найменшими витратами ресурсів і найбільш повним споживацьким ефектом» [4, с. 26].

Систему агромаркетингу регіонального ринку визначають як систему комплексу дій щодо організації, виробництва та збуту продукції в регіоні (області), яка орієнтована на мінімізацію розбіжності між попитом і пропозицією, задля отримання господарюючими суб'єктами максимального прибутку [7]. Однак за такого підходу до визначення системи агромаркетингу на регіональному рівні ігноруються інші функції, які нею виконуються. Агромаркетингова система регіонального ринку об'єднує усіх учасників процесу виробництва, переробки і реалізації продукції, зокрема постачальників матеріально-технічних ресурсів, фермерів, організацій складського господарства, транспорту, оптової та роздрібною торгівлі, аналітично-консалтингових агенцій та інших, що беруть участь у товарорусі від виробника до кінцевого споживача. Конкретизуючи дане положення, можна вважати, що основними учасниками системи регіонального маркетингу є сільськогосподарські товаровиробники, маркетингові центри, елеватори, брокери, переробні підприємства, фермери, підприємства харчової промисловості регіону, товарні біржі та експортери.

Маркетингова інфраструктура ринку регіону включає інститути, які впливають на виробництво продукції, координують цей рух: органи державного управління регіону, торгові асоціації, кооперативи, фінансові установи, транспортні групи, науково-дослідні та інформаційні установи. Отже, основними завданнями системи є створення передумов для укладення контрактів, розвитку вертикальної та горизонтальної інтеграції між сільськогосподарськими виробниками, створення спільних підприємств.

Ми поділяємо думку В.О. Ключака, що система агромаркетингу на регіональному ринку виконує такі функції:

– дослідження – збір і аналіз даних про попит на сільськогосподарську продукцію та продукти переробки, канали збуту, рівні цін на продукцію і послуги, розробка прогнозів розвитку ринку;

– інформаційну – бере участь у створенні та удосконаленні інформаційного забезпечення діяльності маркетингових служб, у розробці та впровадженні сучасних економіко-математичних моделей у сфері управлінського і виробничого маркетингу;

– організаційну – бере участь у формуванні нових форм і каналів розподілу продукції (товарні біржі, ярмарки, аукціони, інтегровані об'єднання горизонтального і вертикального типу); у розробці маркетингових проектів і програм;

– науково-методичну – надання консультацій по розробці бізнес-планів підприємств, їх реалізації, за правовими, податковими і фінансовими питаннями; здійснює організацію проведення науково-дослідних робіт в області маркетингу, організовує і розробляє програми і навчально-методичні плани, методичні посібники та інших навчальні матеріали із управлінського, виробничого маркетингу;

– нормативно-правову – участь в розробці законів і нормативних актів, що регламентують маркетингову діяльність, включаючи стандарти на товарні характеристики сировини і продукти її переробки; нові методи їх сертифікації та контролю якості; здійснює контроль за дотриманням законодавства по маркетинговій діяльності [5, с. 18].

Вважаємо, що створення дієвої системи агромаркетингу можливе лише при організації мережі маркетингово-збутових центрів, інтегрованих до системи ринкової інфраструктури регіону, що розвивається. Її основними ланками мають бути: обласний маркетинговий (регіональний) центр, районні (міжрайонні) маркетингові центри, відділи маркетингу господарюючих суб'єктів.

Служби маркетингу можуть створювати як на окремих акціонерних товариствах, кооперативних та управліннях сільського господарства, або входить у вигляді відділу до управлінського апарату, або бути представлені однією людиною маркетингологом (у структурі невеликого сільськогосподарського підприємства). На нашу думку, реалізацію маркетингової діяльності невеликими сільськогосподарськими підприємствами і фермерськими господарствами доцільно здійснювати на кооперативних засадах через об'єднання виділених для цього фінансових коштів у районних виробничо-комерційних центрах. Якщо у підприємства незначні обсяги виробництва і реалізації, збір та аналіз інформації про кон'юнктуру ринку має забезпечити районна маркетингова служба, великі підприємства створюють власну службу.

Слід зазначити, що для ефективного проведення виробничо-збутової діяльності багато сільгосппідприємств перш за все організовують або підсилюють роль служби збуту – спеціалізованого підрозділу, що займається питаннями організації збуту виробничої продукції та матеріально-технічного постачання. При цьому у відділі створюється група з питань маркетингу, яка потім виділяється у самостійний підрозділ. Окрім цього, у службі збуту сільгосппідприємства виділяються фінансово-розрахунковий центр, групу реалізації та постачання, юридичне забезпечення [6].

Зазначимо, що районні маркетингові служби можуть створюватися через розширення функцій або відділення окремої структури, районних управлінь агропромислового розвитку. Вони можуть виконувати такі функції: збір, узагальнення і аналіз інформації про основні ринки, структуру споживчого попиту, наявність і рух продукції; проводити ціновий моніторинг; розробляти прогноз споживчого попиту на сільськогосподарську продукцію, обсяги виробництва та реалізації продукції і послуг; надавати консультації з питань бізнес-планування, оцінки ризиків і ефективності маркетингових рішень; забезпечувати взаємодію з обласним агромаркетинговим центром.

На регіональному рівні маркетингова служба має досліджувати зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на регіональний ринок. До зовнішніх відносять вивчення демографічної ситуації, рівень виробничого забезпечення потреб населення, можливостей природного середовища, економічну ситуацію регіону, технічне і наукове забезпечення виробництва, правові умови, кон'юнктуру ринків сусідніх регіонів та зарубіжних країн і т.д. Внутрішні чинники включають вивчення кон'юнктури та організаційної структури ринку аграрної продукції, конкурентного середовища, матеріально-технічної бази і фінансового стану підприємств переробної, заготівельної сфери, ефективність використання сировини, рівень розвитку виробничої і ринкової інфраструктури та ін. [5].

Із організаційної точки зору всі вказані елементи можна згрупувати в три складові (виробничу, збутову, управлінську), на які могли б орієнтуватися у своїй діяльності відповідні відділи регіонального маркетингового центру [7]. Зміст виробничої складової передбачає вивчення економічного стану виробництва продукції в регіоні як джерела товарних ресурсів для ринку. При цьому передбачається рішення таких основних завдань: визначення забезпеченості виробництва сільськогосподарської продукції матеріальними, трудовими, фінансовими та іншими видами ресурсів; аналіз досягнутих у регіоні обсягів і темпів зростання або спаду виробництва та їх причин; вивчення видової структури виробництва сільськогосподарських культур із врахуванням регіональних природних умов, що сформувалися, і спеціалізації територій; аналіз економічної ефективності виробництва та визначення резервів її підвищення.

Збутова складова передбачає реалізацію процесів обігу сільськогосподарської продукції: формування товарної структури ринку; оцінка рівня ринкової конкуренції; здійснення сегментації ринку відповідно до структури виробництва і балансу використання сільськогосподарської продукції, що склалася в регіоні; формування каналів збуту продукції та ціни на продукцію; визначення потенційної і реальної місткості регіонального ринку; удосконалення збутової інфраструктури.

Зміст управлінської складової полягає у розробці підходів до формування механізмів регулювання ринку, а також у прогнозуванні його розвитку, що, в свою чергу, вимагає врахування впливу важелів державного регулювання;

вибору інструментарію регулювання; аналізу кон'юнктури ринку; розробки прогнозних моделей короткострокового, середньострокового і довгострокового розвитку ринку.

Завершальним етапом системи маркетингової діяльності є контроль за реалізацією прийнятої стратегії і тактики, який дозволяє виявляти зміну тенденцій на ринку й їх відповідність обраній політиці.

Дослідженням встановлено, що в Україні на державному і регіональному рівнях не сформовано цілісної маркетингової інфраструктури ринку аграрної продукції. Про позитивний досвід організації маркетингу на мікрорівні аграрного ринку (сільгоспідприємствах) є досить багато публікацій, а на рівні регіону – одиниці. Однак у провідних країнах світу цю нішу заповнюють маркетингові центри або маркетингові кооперативи – державні агентства або офіційні організації, які або самостійно виконують маркетингові функції, або співпрацюють із приватними підприємствами, або ж укладають угоди із місцевими торговими організаціями. Отже, основними завданнями маркетингових центрів можуть стати забезпечення ефективного функціонування ринку; запобігання спроб посередницьких організацій маніпулювати цінами на збиток товаровиробникам сировини і споживачам; реалізувати антимонопольне регулювання ринку.

Відповідно до принципів маркетингу для успішного функціонування ринку аграрної продукції необхідно надати інформацію про його стан. Відсутність об'єктивної і достовірної інформації про реальні ціни попиту і стан ринку, нерозвиненість сучасних методів збору і збереження інформації ускладнюють складання прогнозів і тим самим зумовлюють прийняття не обґрунтованих управлінських рішень.

Зазначимо, що вітчизняний ринок аграрної продукції інформаційно непрозорий, тому його першочерговим завданнями є: підвищення прозорості, виявлення об'єктивного рівня цін на продукцію, страхування учасників операцій від можливих різких цінових коливань, оперативне розповсюдження об'єктивної ринкової інформації про обсяги попиту та пропозицію, зменшення розриву в цінах на неорганізованих ринках, забезпечення орієнтації учасників у фактичній і прогнозованій кон'юнктурі ринку. Отже, основними принципами сучасного інформаційного обслуговування ринку сільськогосподарської продукції мають бути повнота і доступність інформації, її достовірність і оперативність [1, с. 62].

Слід відмітити, що у провідних країнах світу має місце високий рівень розвитку всіх трьох типів інформації, але більшого значення надають оперативній, яка виникає у місцях проведення операцій (зазвичай на біржах). Середньо- і довгострокова інформація надається спеціалізованими фірмами, дослідницькими центрами, статистичними організаціями. У ній містяться дані про посіви, очікувані врожаї, про обсяги пропозиції і попиту, операції на ринку, рівень поточних і прогнозних цін, їх динаміку. Ця інформація доводиться до загального відома, щоденні і місячні ціни друкуються у газетах, спеціальних бюлетенях [3].

Основними джерелами інформаційного забезпечення в Україні є статистичні, довідкові, оглядові, аналітичні офіційні видання міжнародних і вітчизняних організацій, нормативно-правові акти державних органів, комерційна інформація та ін. Однак, виявляється, що отримати офіційну інформацію про стан вітчизняного аграрного ринку і з наших джерел важче, ніж із зарубіжних. Особливо це стосується оперативних прогнозів розвитку ринку сільськогосподарської продукції, його кон'юнктури. Дослідженням виявлено, що державна статистична інформація має ряд недоліків: відсутність окремих показників, що характеризують функціонування ринку; неточність кількісного обліку наявності і переміщення сировини і продуктів її переробки; невчасність підготовки і видачі оперативної інформації.

Первинною структурною одиницею інформаційної інфраструктури ринку аграрної продукції можуть бути інформаційно-консультаційні центри (ІКЦ), які безпосередньо пов'язані з виробниками сільськогосподарських товарів, консультують, доводять до їх відома результати цінового моніторингу. ІКЦ можуть бути районними, міжрайонними, філіалами регіональних ІКЦ. Останні спільно з державними центрами здійснюють не лише консультації, але і забезпечують маркетингову діяльність в регіоні, включаючи дослідження, аналіз і прогнозування ринку.

В агромаркетингу особливе місце займають питання вдосконалення маркетингових досліджень, застосування відповідного методичного інструментарію; показників, які дозволили б дати кількісну і якісну характеристику чинникам, що формують регіональний ринок, і розробити прогноз його розвитку.

Методичною основою маркетингових досліджень є загальнонаукові й аналітично-прогностичні методи (системний аналіз, програмно-цільове й індикативне планування, комплексний факторний підхід, економіко-математичне моделювання, експертні оцінки тощо), а також із методичних прийомів, запозичених з інших областей науки (метеорології, фітопатології, соціології, психології, екології). Особливо гостро це питання постає при розробці оперативних прогнозів розвитку ринку аграрної продукції, його кон'юнктури, яка до останнього часу залишається найбільш слабкою ланкою у загальній системі державного регулювання ринку [6].

Основними методичними прийомами маркетингових досліджень аграрного ринку можуть бути такі: зіставлення економічних показників, метод експертних оцінок, метод екстраполяції трендових моделей, економіко-математичне моделювання, які можуть застосовуватися (і з успіхом застосовуються) для визначення тенденцій розвитку регіонального ринку [7].

На основі маркетингових досліджень можна визначити ефективність функціонування, як окремих ланок, так і в цілому регіонального ринку, а також встановити рівень розвитку його інфраструктури. Існують десятки показників і індексів, що оцінюють даний процес. Наприклад, за допомогою спеціальних формул можна обчислити індекси валового виробництва сільськогосподарської продукції, уро-

жайності, посівних площ, ціноутворення, індекси оптимальності машинно-тракторного парку, прибутку, рентабельності, показники тривалості обороту обігових коштів, ефективності міжгосподарських зв'язків і т.д.

Особливий інтерес становить знаходження узагальненого показника, що включає декілька основних факторів, що формують регіональний ринок. Таким показником може бути індекс кон'юнктури ринку, який дозволяє визначити як динаміку стану ринку, так і прогноз його розвитку. Аналітичний вираз для його визначення є багатофакторне рівняння:

$$I_k = f(X_1, X_2, \dots, X_n), \quad (1)$$

де X_1, X_2, \dots, X_n – економічні показники багатьох факторів, що формує економічну ситуацію на ринку продукції АПК; I_k – індекс кон'юнктури.

У даному випадку збільшення або зменшення будь-якого чинника зумовлює відповідне збільшення або зменшення величини індексу ринкової кон'юнктури [1].

Враховуючи багатоелементність і різноплановість інститутів інфраструктури ринку аграрної продукції, складно вивести єдиний показник рівня її розвитку. Про останній можна судити (посередньо) за показниками ефективності функціонування ринку або за наслідками рішення складних оптимізаційних завдань, що реалізуються на практиці.

Ураховуючи, що «кон'юнктура є економічною ситуацією, що склалася на ринку в певний момент часу, і характеризується співвідношенням попиту і пропозиції, обсягом товарних запасів, рівнем цін, комерційними умовами реалізації продукції», збутову інфраструктуру ринку сільськогосподарської продукції можна оцінювати, наприклад, за допомогою модифікованого показника кон'юнктури ринку:

$$J_k = f(P_1, P_2, P_3, P_4, P_5), \quad (2)$$

де P_1 – обсяг виробництва;

P_2 – обсяг реалізації;

P_3 – рівень товарності;

P_4 – індекс цін;

P_5 – рівень рентабельності.

Цей показник дозволяє визначити ситуацію як в окремих господарствах, так і в цілому на ринку регіону, виявити тенденції порівняно з базовим періодом або середнім показником за досліджуваний період, що також може відображати рівень розвитку збутової інфраструктури [2].

Відомо, що одним із основних чинників підвищення ефективності регіонального ринку є удосконалення розвитку і розміщення галузей саме виробничої інфраструктури. Певний інтерес має можливість її кількісного виразу. Основним показником економічної ефективності виробничої інфраструктури є окупність витрат на створення об'єктів, служб і підрозділів інфраструктури. Вона розраховується за формулою:

$$O_i = C_v / M_i, \quad (3)$$

де O_i – окупність витрат на виробничу інфраструктуру, грн.;

C_v – вартість кінцевої продукції сільського господарства, грн.;

M_i – матеріальні витрати на створення об'єктів виробничої інфраструктури в сільському господарстві.

Висновки

Отже, обґрунтовані складові системи агромаркетингового забезпечення функціонування підприємств аграрної сфери на регіональному рівні буде сприяти прийняттю раціональних управлінських рішень. Разом із тим сформована маркетингова система на регіональному рівні забезпечить оперативну та об'єктивну оцінку стану попиту та пропозиції на ринку, рівень розвитку інфраструктури ринку, дозволить складати науково обґрунтовані плани розвитку суб'єктів аграрного ринку на принципах системного і цільового підходів, розробляти довгострокові стратегії та короткострокові тактичні прийоми для створення високоорганізованого, ефективного регіонального ринку з розвинутою інфраструктурою.

Література

1. Гоголя О.Л., Степасюк Л.М. Удосконалення маркетингової діяльності сільськогосподарських товаровиробників // Економіка АПК. – 2006. – №3. – С. 61–64.

2. Длігач А. Тенденції розвитку маркетингу в Україні // Маркетинг в Україні. – 2005. – №1. – С. 35–39.

3. Колз Ричард Л., Ул Джозеф Н. Маркетинг сельскохозяйственной продукции / Пер. с англ. В.Г. Долгополова. – 8-е изд. – М.: Колос, 2000. – 512 с.

4. Колишкіна Н.І. Особливості управління маркетинговою діяльністю в аграрній сфері // Агросвіт. – 2008. – №2. – С. 24–27.

5. Ключач В.А. Маркетинг сельскохозяйственной продукции // АПК: экономика, управление. – 1995. – №2. – С. 18.

6. Соловійов І.О. Формування системи маркетингу в аграрній сфері економіки // Економіка АПК. – 2006. – №2. – С. 103–109.

7. Тканко В.М. Теоретичні підходи до формування неокласичної концепції регіонального маркетингу // Всеукраїнський науковий журнал «Сіверянський літопис». – Чернігів, 2005. – №6 (66). – С. 139–142.

8. Цыпкин Ю.А., Люкшинов А.Н. Агромаркетинг. – М.: Колос, 1999. – 307 с.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Т.О. МАРТИНОВА,
аспірантка, Кіровоградський національний технічний університет

Джерела фінансування соціальної сфери

У статті розглянуто можливі джерела фінансування соціально-культурної сфери, зокрема державне та недержавне фінансування. Пропонуються напрями вдосконалення фінансового забезпечення соціального сектору.

В статье рассмотрены возможные источники финансирования социально-культурной сферы, в частности государственное и негосударственное финансирование. Предлагаются направления совершенствования финансового обеспечения социального сектора.

Possible sourcings of the financing of socio-cultural sphere are considered in the article, in particular, state and non-state financing. Directions of perfection of the financial providing of social sector are offered.

Постановка проблеми. Питання фінансового забезпечення соціально-культурних потреб завжди було актуальним. Особливо актуальним це питання залишається для нашої країни. Після розпаду СРСР соціальні проблеми набули особливої гостроти у зв'язку з тим, що перехід до ринкових відносин супроводжувався кризовими явищами, майновим розшаруванням населення та невпинним зростанням чисельності бідних. А оскільки власних коштів населення виявляється недостатньо для задоволення суспільних потреб і приватний сектор є практично незадіяним у вирішенні соціальних проблем, тому основний тягар був

покладений на державу та місцеві органи самоврядування, які, в свою чергу, виявилися неспроможними вирішити існуючі проблеми у зв'язку з браком фінансових ресурсів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження теоретичних та практичних аспектів фінансового забезпечення суспільних потреб відображено у працях багатьох вітчизняних вчених-економістів: В. Андрущенко, М. Білик, О. Василика, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Гриценка, А. Даниленка, Б. Кваснюка, М. Коробова, Н. Костіної, В. Кравченка, В. Лагутіна, І. Луїної, В. Міщенко, А. Мороза, С. Науменкової, В. Опаріна, С. Осадця, А. Пересади, Д. Полозенка, А. Поддєрьогіна, Г. П'ятченко, М. Савлука, В. Суторміної, В. Федосова, О. Чернявського та інших.

Світова фінансова наука і практика виділяє такі джерела фінансування соціальних гарантій населення: фінансові ресурси бюджетів всіх рівнів; грошові доходи підприємств, установ, організацій та інших комерційних і некомерційних структур; фонди соціального, майнового та особистого страхування; грошові кошти населення. Фінансування суспільних послуг у більшості розвинених країн світу здійснюється як за рахунок коштів бюджетної системи, соціального страхування, так і за рахунок власних коштів громадян і роботодавців. Проте для нашої країни, враховуючи соціально-економічний розвиток територій, демографічну ситуацію та ряд інших факторів, залишається невирішеною проблема пошуку оп-

тимального поєднання джерел для належного фінансування соціально-культурних потреб суспільства.

Метою статті є пошук оптимальних джерел для ефективного фінансового забезпечення соціально-культурної сфери.

Виклад основного матеріалу. В Україні соціальна сфера фінансується за рахунок бюджетних коштів, страхових фондів, фінансових ресурсів підприємств, коштів спонсорів, благодійних організацій та власних нагромаджень громадян.

Фінансування видатків для забезпечення суспільних потреб може здійснюватися як за рахунок коштів державного, так і місцевих бюджетів. Але в останні роки більше половини видатків на соціально-культурні заходи фінансуються з місцевих бюджетів. За сучасних умов місцеві бюджети зумовлюють рівень суспільного добробуту, стають одним з основних джерел задоволення життєвих потреб суспільства.

Фінансування суспільних послуг у зарубіжних країнах також покладається на всі рівні влади. Якщо фінансування вищої освіти здійснюється переважно за рахунок бюджетів вищого рівня, надання початкової та середньої освіти здебільшого здійснюється за рахунок місцевих бюджетів. Наслідком закріплення видаткових зобов'язань щодо послуг освіти за органами місцевого самоврядування може бути диференціація якості цих послуг залежно від фінансової спроможності місцевих бюджетів. Для уникнення такого стану справ розвинуті країни запроваджують стандарти надання освітніх послуг, яких мають дотримуватися органи місцевого самоврядування. Крім того, вживаються заходи з вирівнювання фінансового забезпечення цього напрямку видатків на всій території країни [1, с. 206].

Видатки на охорону здоров'я у багатьох країнах також розмежовані між різними рівнями державної влади. Наприклад, видатки на утримання закладів першої медичної допомоги, санітарно-епідеміологічних служб зазвичай здійснюють органи місцевого самоврядування. Утримання закладів, які надають спеціалізовану медичну допомогу, здійснюється із місцевих бюджетів вищих рівнів. Видатки, котрі мають загальнонаціональне значення, такі як заходи щодо боротьби з епідеміями, запобігання поширенню інфекційних захворювань, як правило, здійснюються із центрального бюджету [1, с. 206].

Що ж стосується питання визначення оптимального рівня державних видатків, воно залишається невирішеним і до сьогодні. Особливо гостро це питання постає в період переходу до ринкової економіки, коли змінюється роль держави в регулюванні економічного розвитку.

Із другої половини XIX ст. у розвинутих країнах спостерігалось зростання державних видатків. Вперше про це написав ще у 1863 році німецький економіст А. Вагнер. За законом Вагнера, такі процеси, як поділ праці та зростання частки населення, що проживає у містах, через якийсь час мають призвести до ускладнення транспортних, побутових умов, таким чином, до зростання витрат на управління, поліцію, армію, житлово-комунальне господарство. Також, за

Вагнером, у майбутньому держава більше братиме на себе завдання, пов'язані з розвитком культури, освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення. Згідно із законом Вагнера, суспільні блага є товаром вищої якості, ніж будь-які інші товари. Це пояснюється тим, що зі збільшенням реальних доходів змінюється і структура потреб домогосподарств, де знижується питома вага потреб у товарах першої необхідності (продуктах харчування, одязі, житлі) і зростає значущість потреб, які задовольняються за рахунок послуг суспільного сектору (в культурі, суспільній безпеці, охороні здоров'я, шкільній освіті) [2].

У зв'язку з цим важливим фактором зростання державних витрат в XX ст. у розвинутих країнах є нарощування людського капіталу та значне посилення соціалізації економіки. Відбулося істотне підвищення частки державних видатків на соціальне забезпечення, розширення і модернізацію соціальної інфраструктури, на потреби освіти, науки, охорони здоров'я.

Якщо в 1870-ті роки у розвинутих країнах частка соціальних видатків у ВВП не перевищувала в середньому 1-2%, то в кінці 1920-х років вона становила 3-5%, а в 1960 році цей показник виріс до 10%, і на початку 90-х років досяг 20-25% ВВП. У післявоєнний період значно збільшилися видатки на охорону здоров'я, освіту і науку. Якщо в 1910-1913 роках вони становили в середньому 2,5-2,7% ВВП у провідних капіталістичних країнах, таких як США, Велика Британія, Франція, Німеччина, Італія, Японія, то в 1950 році вони вже досягли 7,6-7,8% ВВП, в 1960 році - 10,2-10,4% ВВП, у 1973 році - 14,1-14,3% ВВП, в 1991-1993 роках - 17-17,4% ВВП [3, 4].

Не менш важливим джерелом фінансування соціальних гарантій є кошти державних страхових фондів:

- фонд пенсійного страхування;
- фонд соціального страхування на випадок тимчасової втрати працездатності;
- фонд загальнообов'язкового державного страхування на випадок безробіття;
- фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві і професійних захворювань.

Додатковим джерелом у фінансуванні медичних послуг є кошти фондів страхових компаній (добровільне медичне страхування). І хоча на сьогодні найбільшу питому вагу у структурі страхового ринку України займає автострахування, проте медичне страхування займає третє місце у загальній структурі страхових послуг, незважаючи на прояви кризи. А у зв'язку з незадовільним станом фінансування охорони здоров'я в нашій країні медичне страхування має стати одним із ключових факторів в забезпеченні здоров'я нації, хоча поки що воно не набуло достатнього поширення. Здоров'я громадян є найвищою суспільною та індивідуальною цінністю, оскільки значною мірою впливає на процеси і результати економічного, соціального та культурного розвитку країни, демографічну ситуацію і стан національної

безпеки, а також є важливим соціальним критерієм рівня розвитку і добробуту суспільства. А на сьогодні, за даними загальноукраїнського соціологічного опитування, третина українських сімей не має можливості отримати необхідну медичну допомогу в разі появи певної потреби. Основною причиною цього є висока вартість ліків, предметів медичного догляду та послуг. Через фінансові проблеми, частина людей відмовляється від медичної допомоги на шкоду здоров'ю, 20% людей, які потребують медичної допомоги, не в змозі отримати необхідне лікування в стаціонарних умовах. Адже зниження доступності медичного обслуговування призводить до зростання важких форм захворювань, які потребують спеціалізованої та більш дорогої допомоги. Внаслідок цього потреба в ресурсах охорони здоров'я збільшується, а нездатність її задовольнити погіршує стан здоров'я. І в найбільш скрутному стані сьогодні знаходяться малозабезпечені сім'ї, люди похилого віку та важко хворі. А за даними фахівців, ефективна система медичної допомоги дозволяє на 16% знизити рівень скорочення тривалості життя, але за умов позитивного впливу соціальних, економічних, екологічних чинників. Отже, медичне страхування – це необхідний елемент в системі заходів, які б дозволили скорегувати соціально-демографічні тенденції в українському суспільстві та закласти сприятливі умови для тривалого економічного розвитку.

Ще одним джерелом фінансування суспільних потреб є фінансові ресурси підприємницьких структур. Хоча у розвинутих країнах світу основна роль у забезпеченні суспільних послуг належить державі та місцевим органам самоврядування, проте не менша частина послуг надається приватним сектором економіки. Там підприємства створюють за рахунок власних доходів соціальну інфраструктуру, яка дає змогу підвищити рівень надання матеріальних та духовних благ своїм працівникам.

За часів СРСР підприємствам та установам належало друге місце після бюджету у забезпеченні населення суспільними послугами. Тоді за рахунок коштів підприємств утримувалися об'єкти охорони здоров'я та оздоровчого відпочинку, дитячі садки, спортивні споруди, палаци культури, дитячі оздоровчі табори, бази відпочинку тощо.

Але в умовах ринкової економіки утримання об'єктів соціальної сфери стає економічно не вигідним. Відволікаючи кошти на утримання соціальних об'єктів, підприємства могли б їх інвестувати у виробництво, збільшуючи тим самим свій прибуток. Таким чином, за цих умов об'єкти соціальної інфраструктури перейшли у комунальну власність. Але й це не вирішило проблеми у зв'язку з браком фінансових ресурсів місцевих органів самоврядування.

Не так давно з'явилось ще одне джерело фінансування соціальних послуг – благодійність, спонсорство та меценатство. Такого роду діяльність регламентується Законом України «Про благодійність та благодійницьку діяльність». Її можна трактувати як некомерційну (неприбуткову) діяль-

ність організацій і окремих осіб, спрямовану на задоволення потреб соціального розвитку. Основними напрямками благодійної діяльності в Україні на сьогодні є соціальні, гуманітарні, медичні та релігійні. А найбільш охопленими благодійною діяльністю є такі регіони України: м. Київ, Львівська, Дніпропетровська, Одеська, Харківська, Донецька області та АР Крим.

На сучасному етапі формування соціально орієнтованої ринкової економіки держава повинна гарантувати мінімально необхідний рівень соціального забезпечення її громадянам, але основний наголос має ставитися на те, щоб кожний громадянин міг збільшити свої доходи за допомоги своєї трудової активності.

На сьогодні Україна залишається далеко позаду розвинених країн світу за рівнем оплати праці. На жаль, спостерігається тенденція до переважання номінальної заробітної плати над реальною, що унеможливує доступ до соціальних послуг. Протягом останніх років почав знижуватися реальний наявний дохід населення. Якщо у 2005 році реальні наявні доходи населення зросли до 23,9%, то у 2006 році становили 11,8%, у 2007 році – 14,8%, у 2008 році – 10,3% [5].

Потребують невідкладного перегляду розміри соціальних стандартів (прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати, пенсій) у бік збільшення, оскільки на сьогодні вони є заниженими в декілька разів і не здатні задовольняти не тільки соціально-культурні потреби, але й першочергові потреби у продовольчих та непродовольчих товарах. Слід також зазначити, що Законом України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» визначено: основні державні соціальні гарантії, які є основним джерелом існування, не можуть бути нижчими від прожиткового мінімуму, встановленого законом. Проте вимоги чинного законодавства порушуються протягом багатьох років незалежності України.

Окрім цього, величина прожиткового мінімуму не враховує низки життєво необхідних витрат: на будівництво чи купівлю житла або одержання його в оренду, освіту, оздоровлення, утримання дітей у дошкільних навчальних закладах, платні медичні послуги тощо. Включення цих витрат у прожитковий мінімум є необхідним, тому що відповідає принципам його формування, закріпленим в Законі України «Про прожитковий мінімум», а також міжнародним стандартам.

Досить гострою залишається проблема заборгованості з виплати заробітної плати, яка особливо загострюється в період світової фінансової кризи. Так, на 1 січня 2009 року заборгованість із заробітної плати становила 1123,5 млн. грн., серед всього найвищі показники зафіксовані у промисловості – 649,0 млн. грн., будівництві – 172,9 млн. грн., в операціях з нерухомим майном – 79,6 млн. грн., у сільському господарстві – 79,1 млн. грн. і в діяльності транспорту та зв'язку – 68,4 млн. грн. Що стосується регіонального аспекту заборгованості із виплати заробітної плати, то на 1 січня 2009 року найбільше боргів накопичено в Донецькій (263,6 млн. грн.), Луганській (92,5 млн. грн.), Харківській

(111,7 млн. грн.) областях та в Києві (97,4 млн. грн.), тобто в промислово розвинутих регіонах [5].

Не менш важливою є проблема безробіття, яка загострюється в період світової фінансової кризи. Якщо за перше півріччя 2008 року рівень безробіття серед осіб працездатного віку склав 6,8% або 1399,9 тис. осіб, то за аналогічний період 2009 року цей показник склав 9,9% або 2007,9 тис. осіб відповідно [5].

Отже, низька заробітна плата, збільшення заборгованості із виплати заробітної плати, зростання кількості безробітних спричиняють міграцію громадян за кордон у пошуках кращого життя і стримують подальший соціально-економічний розвиток нашої країни. А заробітна плата втрачає свою стимулюючу функцію і перетворюється у різновид соціальної допомоги, що знижує мотивацію до праці.

Таким чином, серед усіх джерел фінансування соціального сектору на сьогодні в нашій країні домінуюче місце належить бюджетній сфері. Проте доцільним було б враховувати закордонний досвід щодо вирішення існуючих проблем в даній галузі. Так, наприклад, у деяких країнах освітні заклади, які перебувають у приватній власності, одержують значні державні гранти, перебувають під державним контролем і вважаються частиною державної освіти. А навчальні заклади, які перебувають у власності та під контролем уряду, отримують істотне недержавне фінансування і є частково суб'єктами недержавного керівництва. Заклади охорони здоров'я поряд з державним фінансуванням використовують і інші фінансові джерела – страхові, благодійні платежі, надання платних послуг. Так, Всесвітня організація охорони здоров'я рекомендує формувати бюджети галузі охорони здоров'я за такою структурою: з держбюджету – 60% коштів; з коштів медичного страхування, що виділяються роботодавцями – 30%; з особистих коштів громадян – 10% [6].

Участь підприємницьких структур у вирішенні соціальних проблем доцільно стимулювати шляхом надання податкових пільг, зокрема, ті підприємства, які створюють соціальну інфраструктуру для своїх працівників, фінансують освіту свого персоналу. Доцільним також було б розробити механізм укладання договорів між підприємствами та професійно-технічними училищами щодо проходження студентами виробничої практики з подальшим працевлаштуванням. Це вирішить проблему нестачі та некомпетентності робітників.

Окрім зазначеного, основний наголос має ставитися на зростання трудових доходів громадян як основного джерела задоволення суспільних потреб, а також прийняття Закону України «Про обов'язкове медичне страхування», при цьому, щоб основний тягар по сплаті страхових платежів лягав на роботодавців (а наймані працівники були звільнені від їх сплати хоча б до моменту збільшення заробітної плати до середнього рівня по Європі). Ці заходи сприятимуть

доступу всіх громадян до суспільно необхідних послуг, забезпеченню надання своєчасної та якісної медичної допомоги всім громадянам, зниженню рівня захворюваності та смертності, зростанню продуктивності праці, що забезпечить успішне подолання кризи і економічне зростання.

Висновки

Отже, з наведеного можна зробити такі висновки. На сьогодні домінуюче місце серед усіх джерел фінансування соціальної сфери належить державному сектору. Проте зазначена галузь перебуває у скрутному становищі, бюджетних ресурсів недостатньо для належного фінансування суспільних потреб. Тому за цих обставин доцільним буде робити наголос на багатоканальному фінансуванні зазначеної сфери. Так, поряд із державним фінансуванням необхідно прискорити впровадження обов'язкового медичного страхування, за якого основний тягар щодо сплати страхових платежів лягав би на роботодавців; стимулювати підприємницькі структури шляхом надання податкових пільг за умов створення ними соціальної інфраструктури, навчання персоналу та працевлаштування студентів-випускників. Поряд із цим найважливішою умовою безпеки людини і суспільства є забезпечення достатнього життєвого рівня населення на основі науково-обґрунтованої політики доходів. На сьогодні ключова роль має відводитися доходам від трудової діяльності як основного джерела грошових доходів населення, важливого стимулу розвитку виробництва та підвищення трудової активності. Зростання заробітної плати, з одного боку, сприятиме зростанню фінансової бази для виплати соціальних гарантій, а з іншого боку, менша кількість людей буде потребувати соціальної підтримки, оскільки основною гарантією є заробітна плата, яка здатна задовольнити більшість суспільних потреб населення.

Перспективним напрямком цього дослідження має стати подальший пошук шляхів вдосконалення фінансового забезпечення потреб соціально-культурної сфери України.

Література

1. Кириленко О.П. Місцеві фінанси / Кириленко О.П. – К.: Знання, 2006. – 677 с.
2. Луніна І.О. Державні видатки: тенденції і фактори зростання / І.О. Луніна // Фінанси України. – 2001. – №4. – С. 104–110.
3. Мухетдинова Н. Финансирование социальной сферы / Надежда Мухетдинова // Экономист. – 2002. – №2. – С. 3–10.
4. European Economy. – 1999. – №68. – 356 р.
5. Дані Держкомстату України [Електронний ресурс]. – http://ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/operativ/oper_new.html?lang=uk
6. Акопов В.И. Медицинское право: книга для врачей, юристов и пациентов / Акопов В.И. – М.: ИКЦ «МарТ», 2004. – 298 с.

УВАГА!

У №3 (106) 2010 р. у статті МАЗЕН АХМЕД ГАНЕМ АЛЬ-СУФИ, «Формування комплексу маркетингу для аеропортів Ємену» вважати вірним учбовий заклад Національний авіаційний університет.

У статті В.С. ЛЕНЬ, Ю.М. ПАЗЕБНА, «Нормативне регулювання лізингу в Україні для цілей бухгалтерського обліку» вважати вірним малюнок:

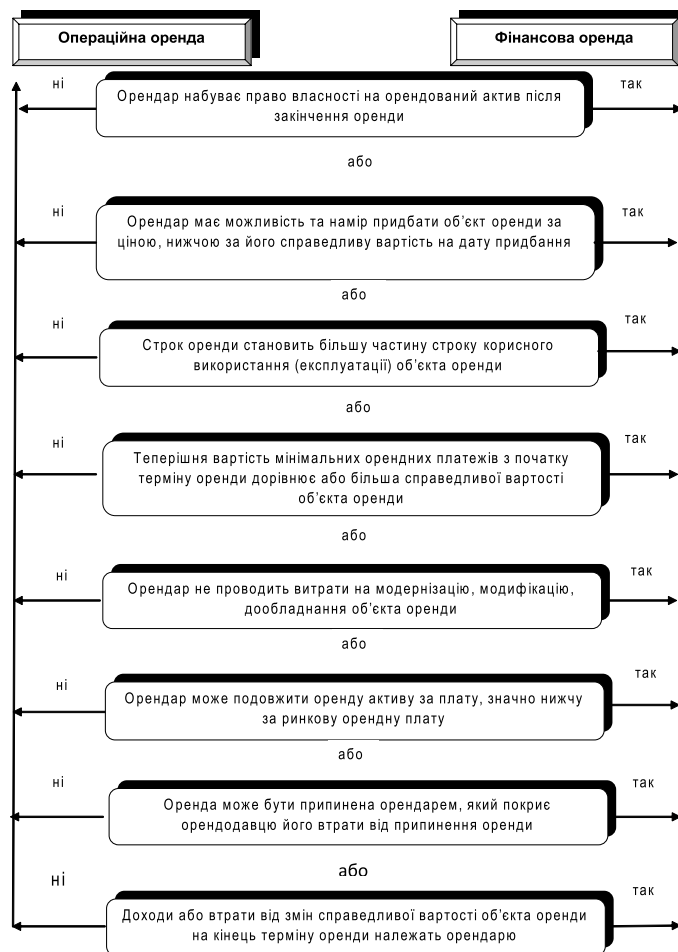


Рисунок 2. Алгоритм визначення лізингу для бухгалтерського обліку згідно з П(с)БО №14 «Оренда»

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

МАРЧЕНКО В.М. Обґрунтування вибору показників для розрахунку коефіцієнту конвертації акцій у процесі злиття корпорацій	3
ТЕЛЬНОВ А.С., ГОНЧАРУК В.В. Економічна криза та розвиток промислового сектору економіки	9
БЕЛОУС Н.Д. Вдосконалення бюджетного механізму в Україні	13
КОЖЕМ'ЯКІНА С.М. Методичні особливості розрахунку сукупної продуктивності праці для міжнародних порівнянь	18
РИЖАКОВА Г.М. Методологія прогнозування економічних показників	25
САЛЬНИК О.М. Значення промислово-фінансових груп для розвитку економіки України	28
ЧЕРЕП О.Г. Методи оцінки товарно-матеріальних потоків	31
ЗОТОВА Є.В. Економічна сутність конкурентоспроможності підприємства	35
КАЛИТЧУК В.М. Оцінка ризиків, пов'язаних з державним боргом України	37
БУЛКОТ О.В. Ефективність управління золотовалютними резервами України як одна із детермінант економічного зростання	45
ЛИЧОВА Г.В. Світовий досвід формування позитивного міжнародного іміджу країни	50
ГВОЗДЬ В.С. Глобалізація економіки і посилення впливу кон'юнктури зовнішніх ринків на економіку окремих країн	58
ДЕГТЯР І.М. Шляхи подолання тіньової економіки – забезпечення економічної безпеки країни	64

Інноваційно-інвестиційна політика

ДАВИДЕНКО Н.М. Роль інвестицій корпоративного сектору України в забезпеченні зростання національної економіки	68
НИКОЛАЄВ В.П. Нові засади ціноутворення в інвестиційно-будівельному процесі	71
ГАНУЩАК-ЄФІМЕНКО Л.М. Організаційно-економічні засади щодо удосконалення механізму розвитку інноваційного потенціалу підприємств	77
ІВАХНЕНКО І.С. Особливості функціонування ринку цінних паперів в Україні та його вплив на інвестиційний процес	81
КУЖЕЛЬ В.М. Трансформація інвестування виробництва в ринкових умовах господарювання	85
НЕЧАЄВ О.Л. Фінансові можливості активізації інноваційного потенціалу і підвищення продуктивності за допомогою матричного підходу	90
ПРОКОПЕЦЬ О.В. Аналіз інвестиційно-фінансової діяльності підприємств	93
СИСОЄВА Л.Ю. Взаємодія лізингових компаній з банківськими установами щодо інвестиційного забезпечення відтворення економіки	96

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ГОВОРУШКО Т.А. Концепція фінансового забезпечення малих промислових підприємств	100
КИСЕЛЬОВА О.М. Спеціальні режими оподаткування в аграрному секторі	104
КУРГУЗЕНКОВА Л.А. Основні принципи оцінки ефективності диверсифікації діяльності лісгосподарських підприємств	109
МОВЧАНЮК О.А. Ризики банківської системи України	111
РУДИЧ О.О. Сучасний стан та тенденції розвитку ринку ковбасних виробів України	117
НАСТАСЕНКО О.Г. Внутрішні чинники фінансового оздоровлення та забезпечення стійкого розвитку сільськогосподарських підприємств	121
В'ЯЛЕЦЬ О.В., ТКАЧЕНКО О.М. Державна підтримка розвитку спиртової галузі України	124
ФІЛОНЕНКО О.Ю. Економічна природа ефективності сільськогосподарського виробництва і реалізації продукції птахівництва	130
АЛ-ГАЗУ АЛИ АХМЕД МОХАМЕД. Методи виходу українських промислових підприємств на ринок країн Близького Сходу	133
ШАЦІЛО Н.І. Обґрунтування системи оцінювання економічної стійкості сільськогосподарського підприємства в контексті сталого розвитку	136
ШПАКОВИЧ В.В. Підвищення ефективності системи управління підприємством у контексті розробки антикризових заходів	139
ШУСТ О.А. Організаційно-економічний механізм поширення інновацій у сільському господарстві провідних країн світу	144
ІСМАІЛОВА Л.Л. Формування економічної безпеки санаторно-курортних підприємств	147
ІГНАТЮК А.І. Розвиток галузевих ринків в умовах трансформації економічної системи України	149
ШЕВЧЕНКО С.Ю. Забезпечення реалізації пріоритетних напрямів розвитку залізничного транспорту на основі активізації інвестиційної діяльності	156
ГРИВКІВСЬКА О.В. Теоретичні підходи до визначення фінансової безпеки сільського господарства	160
БУКОВИНСЬКА М.П. Імідж як елемент соціальної технології управління корпораціями	163

Розвиток регіональної економіки

АРТИМОНОВА І.В. Формування системи аграрного маркетингу на регіональному рівні	166
--	-----

Соціально-трудова проблеми

МАРТИНОВА Т.О. Джерела фінансування соціальної сфери	171
--	-----

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 Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить *графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.*
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на 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
№4 (107) 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 14.04.2010 р.
Формат 60x84 1/8. Ум. друк. аркушів 22.25.
Наклад — 500 прим.