

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№ 12 (115)**

Київ 2010

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 12 (115) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2010. – 268 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 № KB 5350

© Науково–дослідний економічний інститут, 2010

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Л.Г. ОЛЕЙНИКОВА,
к.е.н., докторант, Академія фінансового управління Міністерства фінансів України

Напрями підвищення конкурентоспроможності національної системи оподаткування

У статті розглянуто теоретичні і практичні питання впливу податкової політики держави на конкурентну позицію України в глобальному ринковому середовищі. Визначено стратегічні цілі підвищення конкурентоспроможності податкової системи в Україні, а також основні інструменти їх досягнення.

В статье рассмотрены теоретические и практические вопросы влияния налоговой политики на конкурентную позицию Украины в глобальной экономической среде. Определены стратегические цели повышения конкурентоспособности налоговой системы в Украине, а также основные инструменты их достижения.

The article considers theoretical and practical questions of influence of tax policy on competition position of Ukraine in a global economic environment. The strategic aims of increase of competitiveness of the tax system are certain in Ukraine, and also basic instruments of their achievement.

Постановка проблеми. Оподаткування знаходиться на перетині економічної, бюджетної і соціальної політики як України та країн – членів ЄС, так і будь-якої країни світу. В умовах світової фінансової кризи та завдяки глобалізації актуальними питаннями для успішного ведення бізнесу є не тільки питання ресурсів, а й у першу чергу питання оподаткування в країні знаходження. Податкова конкуренція між країнами та конкурентні переваги формують економічний, фінансовий та соціальний потенціал кожної окремої країни. Особливого сенсу податкова конкуренція набуває в світлі

нестабільності світової економіки та фінансів, яка в 2010 році впливає на розвиток усіх регіонів планети.

Подальше інтегрування України до світової економічної системи, адаптації податкового законодавства України до законодавства Європейського Союзу відповідно до Договору про заснування Європейського Співтовариства, Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами, Директив Ради ЄС щодо прямого та непрямого оподаткування та Міжнародної конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур (м. Кіото) вимагає вдосконалення податкового законодавства та методологічних підходів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у дослідження проблем конкурентоспроможності внесли такі зарубіжні вчені, як Е. Вогель, Р. Ербе, Дж. Стренд, П. Кругман, М. Познер, М. Портер, Е. Хекшер, Д. Кісін та інші. Проблеми конкурентоспроможності розробляють також відомі українські та російські вчені: Я. Жаліло, Я. Базиліюк, О. Білорус, Я. Белінська, С. Давиденко, В. Геєць, С. Бабенко, В. Попов, І. Спиридонов, Р. Фатхутдінов, А. Хоюнов та інші.

Мета статті – визначити особливості податкової системи України та фактори, що впливають на взаємодію із суб'єктами господарювання. Окреслити стратегічні цілі реформування податкової системи та визначити основні інструменти їх досягнення.

Виклад основного матеріалу. Україна як молода держава будує сучасну конкурентоспроможну, соціально орієн-

товану ринкову економіку, інтегровану до ЄС, що забезпечить сталий розвиток на інвестиційно-інноваційній основі. Досягнення цієї мети можливе лише за умови реалізації важеної податкової політики, основою якої має стати прийняття Податкового кодексу та дотримання балансу інтересів держави та платників податків.

Політика у сфері оподаткування є одним із найважливіших елементів державного регулювання. Будучи основним джерелом поповнення державних бюджетів і позабюджетних фондів податки виконують функцію основного фіскального механізму перерозподілу національного доходу відповідно до встановлених суспільних пріоритетів, а також регулюючого важеля стимулювання і розвитку економіки. Підвищення ефективності оподаткування, створює стимули для розвитку підприємництва, зменшення масштабів тіньової економіки та збільшує державні доходи. Таким чином, вплив податків на конкурентоспроможність обумовлюється рядом факторів:

- податки є фінансовим ресурсом держави, що створює можливості для розвитку та підтримки державою її конкурентних переваг;

- податкове регулювання, як форма непрямого втручання держави в економіку через сукупність заходів в галузі податків з метою впливу на економіку.

Ґрунтуючись на даних міжнародної статистики, можна укласти, що ступінь впливу чинника оподаткування на економічне зростання в розвинених країнах є значним і має тенденцію до збільшення. Зокрема, в період з 1981 по 2002 рік частка податкових надходжень у середньому по країнах – членах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) виросла з 34,7% валового внутрішнього продукту (ВВП) до 36,6% ВВП [1].

Розвиток національних податкових систем європейських країн, у тому числі України, відбувається під впливом таких факторів, як міжнародна податкова конкуренція та європейська податкова гармонізація. Якісна зміна впливу оподаткування на розвиток міжнародних економічних відносин на сучасному етапі викликана передовсім глобалізацією світового господарства. Даний процес характеризується, насамперед, значним зростанням мобільності чинників виробництва, особливо капіталу, інтернаціоналізацією виробництва товарів і послуг, розвитком інфраструктури світових товарних і фінансових ринків.

До основних відмінних рис податкової системи України відносяться саме адміністративно-правові засади. Вона зберігає низку суттєвих недоліків, які з високим ступенем впевненості можна назвати системними.

По-перше, витрати платників на виконання вимог податкового законодавства лишаються надмірно високими. Підприємства змушені вести подвійний облік – бухгалтерський і податковий, щомісяця готувати численні звіти, впроваджувати нові та дорогі засоби автоматизації облікової роботи, відстежувати часті зміни нормативної бази. Методи обчислення податків встановлено у законодавчих актах та об-

умовлено в інструкціях Державної податкової адміністрації України, але часто надто складні алгоритми обчислення податків рознесені по декількох нормативних документах перетворюються на широке поле для помилок і зловживань як з боку платників, так і з боку податківців.

По-друге, податковий тягар нині розподілено між платниками різних галузей нерівномірно, а практику надання податкових пільг не можна визнати справедливою та суспільно корисною. В Україні набула поширення практика, коли тягар податкового тиску перекладається на ті підприємства, які працюють легально і доволі прибутково. Це спонукає керівників таких компаній шукати шляхи отримання податкових пільг, замість того, щоб підвищувати ефективність своїх підприємств. По суті, в сучасних умовах податкові пільги часто перетворюються на ухилення від податків, надаються здебільшого тим суб'єктам господарювання, які спромоглися їх отримати незаконними методами. Таким чином, пільги стимулюють розвиток тіньової економіки, масштаби якої, за оцінками експертів, становлять в Україні 40–50% від обсягу офіційного ВВП [6].

По-третє, відсутня стабільність правового регулювання оподаткування, а діюча нормативно-правова база непрозора та заплутана. Чинні закони про оподаткування приймалися у різний час, за різними принципами, багато законодавчих актів було схвалено внаслідок лобіювання певних інтересів. Громіздке і суперечливе законодавство спричиняє прогресуюче ускладнення податкових процедур і призводить до порушення балансу прав і відповідальності між платниками податків і податковими органами, і, як результат, зумовлює незахищеність податкової системи від некомпетентності та зловживань.

По-четверте, через багаторазове оподаткування (оподатковуються дохід, додана вартість, справляються акцизний збір, обов'язкові відрахування до спеціальних фондів) високі ставки деяких податків, характер податкової системи є переважно фіскальним, що створює несприятливі умови для підприємництва та стримує економічну активність.

В Україні більшість підприємств (особливо це стосується малого бізнесу) використовують спрощену систему оподаткування не стільки з метою мінімізувати податкове навантаження, скільки з метою спрощення обліку та звітності. Адже спрощена система оподаткування не враховує результат діяльності підприємця і, таким чином, оподаткування не є пропорційним отриманому прибутку. Однак час та ресурси, що витрачає підприємець на ведення обліку та звітність, компенсують можливі втрати від сплаченого фіксованого податку. Ця ситуація характеризує основні проблеми системи оподаткування в Україні, які висвітлені вище.

Однак справляння податків – це компроміс досягнутий між державою, яка несе відповідальність за належне виконання функцій, передбачених Конституцією та законами України, та суб'єктами господарювання, основною метою яких є одержання прибутку за для покращення добробуту власників. Така розбіжність цілей викликає і розбіжності в їх реалізації.

Прогнозні та фактичні дані за основними макроекономічними індикаторами

	2007 рік (факт)	2008 рік (факт)	2009 рік (постанова КМУ від 17.12.2008 р. №1105)	2009 рік (факт)
ВВП, млрд. грн. реальне зростання, %	720,7 107,9	948,1 102,3	1046,5 100,4	914,7 84,9
Індекс споживчих цін, % грудень до грудня попереднього року	116,6	122,3	109,5	112,3
Індекс цін виробників, % грудень до грудня попереднього року	123,3	123,0	112,0	114,3
Середньомісячна заробітна плата працівників: номінальна, грн. індекс реальної заробітної плати, % до попереднього року	1351 115,0	1806 106,8	2093 100,9	1906 91,1
Сальдо торговельного балансу (за методологією платіжного балансу), \$ млн.	-8152	-14350	-7084	-2022
Експорт товарів та послуг, \$ млн. у % до попереднього року	64001 127,4	85612 133,8	82418 96,2	54253 63,4
Імпорт товарів та послуг, \$ млн. у % до попереднього року	72153 135,4	99962 138,5	89502 90,5	56275 56,3

Джерело: [2] дані Міністерства фінансів України

Так, рівень виконання річного плану, затвердженого Верховною Радою України на 2009 рік зі змінами, дорівнював 82,1%, а без змін – 85,5%.

У 2009 році питома вага доходів державного бюджету України у ВВП знизилася на 1,5 в.п. до 22,9% ВВП. Частка податкових надходжень державного бюджету у ВВП у 2009 році порівняно із 2008 роком знизилася на 1,4 в.п., до 16,3% ВВП, через зниження частки надходжень податку на прибуток підприємств (на 1,4 в.п.), ввізного мита (на 0,6 в.п.), податку на додану вартість із ввезених на територію України товарів (на 0,5 в.п.), що пов'язано із зниженням прибутку прибуткових підприємств та імпорту товарів. При цьому зросла частка акцизного збору (на 1,0 в.п.) та податку на додану вартість із вироблених на території України товарів (на 0,3 в.п.) [2].

Зазвичай така ситуація є наслідком загального погіршення економічної ситуації в країні (див. табл.).

Падіння ВВП у 2009 році було безпрецедентним – на 15,1% (рис. 1). Порівняно із 2008 роком зростання номінального ВВП прогнозувалося на 98,4 млрд. грн. – до

1046,5 млрд. грн., а фактично він становив 914,7 млрд. грн., тобто на 131,8 млрд. грн. менше, ніж передбачалося.

Найбільше постраждали базові галузі економіки. Так, валова додана вартість у будівництві скоротилася на 45,9%, у переробній промисловості – на 26,6%, у добувній промисловості – на 10,5% [2].

Унаслідок колапсу реального сектору економіки через безсистемні, непродумані дії, прорахунки в економічній та соціальній політиці державний бюджет України за 2009 рік системно не виконувався. Для «латання дірок» використовувалося не лише збільшення податкового тиску на економіку, а весь набір протиправних засобів – від примусового стягнення податків наперед у сумі 18,2 млрд. грн. до свідомого невідшкодування ПДВ у сумі 10,1 млрд. грн. [5].

Аналіз макроекономічних показників розвитку України за сім місяців 2010 року та надходження податку на прибуток свідчить про:

– відставання темпу зростання надходження податку від темпів росту обсягів промислового виробництва (рис. 2);

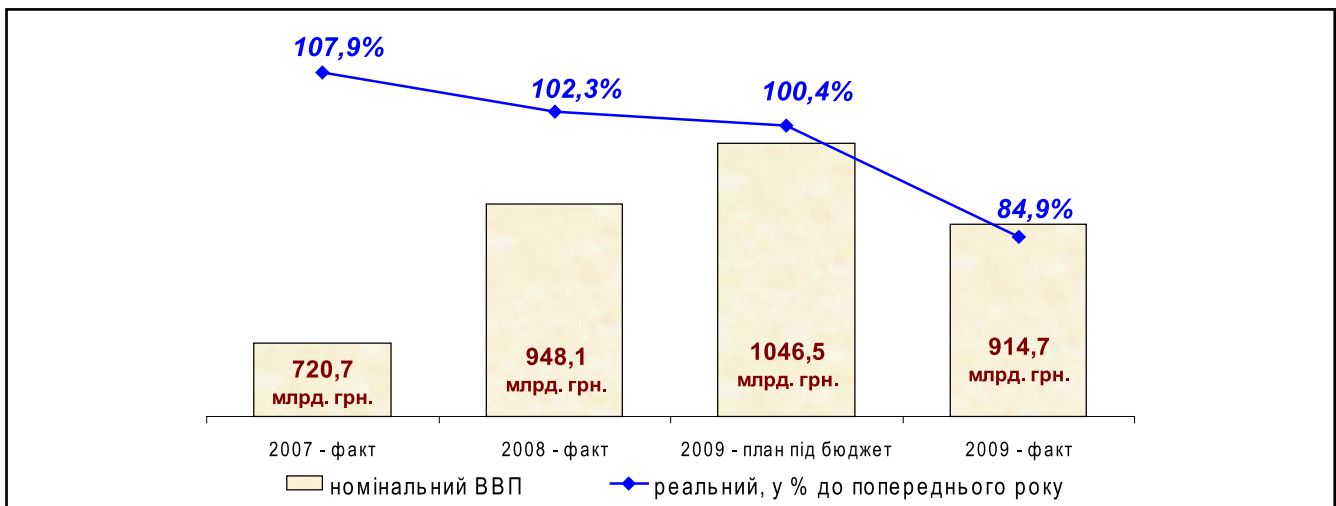


Рисунок 1. Валовий внутрішній продукт у 2007–2009 роках



Рисунок 2

– продовження з боку органів ДПС використання негативної практики механізму переплат (з метою покращення планових показників певних структурних підрозділів).

Станом на 1 серпня 2010 року більше половини надходжень з податку на прибуток забезпечено лише 0,02% (45 платників) із загальної кількості платників податку на прибуток.

Таким чином, спостерігаємо одночасно як надмірне адміністрування податків з боку податкових органів, так і тенденції з ухилення від оподаткування та свідоме маніпулювання звітністю платниками податків.

За підсумками першого кварталу 2010 року кількість платників податку на прибуток, що декларують від'ємне значення об'єкта оподаткування, збільшилася відносно до аналогічного періоду минулого року на 13,6%. Сума задекларованих такими підприємствами збитків становить 66,3 млрд. грн., що більше аналогічного періоду минулого року на 20,5 млрд. грн., або на 45,0%.

Крім цього, про відсутність ефективної роботи з адміністрування податку на прибуток свідчить і те, що станом на 1 січня 2010 року майже 78% підприємств, які протягом останніх років (2006–2009) декларують нульове або від'ємне значення оподаткування, органами ДПС не перевірялися [3–5].

Основною рисою податкової системи України, яка впливає на конкурентоспроможність підприємств, є переважання в ній фіскальної функції. Як свідчить міжнародний досвід, зниження податкового навантаження на економіку (що є особливо актуальним в умовах, коли світова фінансово-економічна криза збільшує вартість фінансових ресурсів та ускладнює доступ до них для суб'єктів господарювання), перегляд співвідношення податкових регуляторів, стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності може відбуватися лише шляхом вдосконалення механізмів адміністрування податків, зборів (обов'язкових платежів), вдосконалення та уніфікації методології обліку, адаптації податкового законодавства до вимог ЄС, лібералізації податкової системи, як складової державного регулювання. Одночасно має вестися робота з підвищення податкової культури плат-

ників податків, адже на території країн СНД немає традицій сплати податків, як, наприклад, у країнах Європи.

Рівень внутрішнього оподаткування є лише одним з елементів, що визначають міжнародну економічну конкурентоспроможність країни. При цьому основним інструментом міжнародної податкової конкуренції стає не стільки відносне зниження країною податкового навантаження в порівнянні з іншими країнами, скільки умови ведення бізнесу, рівень сприяння підприємництву, швидкість реалізації проектів в країні, рівень корупції. Загальний рівень сприяння бізнесу, збільшення ефективності, справедливості, нейтральності та простоти системи оподаткування посилюють міжнародну конкурентоспроможність національного бізнесу і сприяють залученню зовнішніх прямих та портфельних інвестицій. При цьому уряд може проводити ефективну фіскальну політику, направлену на стимулювання розвитку окремих галузей промисловості і сфери послуг шляхом зниження податкового навантаження. Подальше підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг на міжнародних ринках може призвести до зростання бази оподаткування всередині країни і, відповідно, викликати збільшення бюджетних доходів країни за рахунок нефіскальних механізмів.

Адміністрування податків, таким чином, є найвагомішим інструментом у формуванні податкової політики. Адже процедури адміністрування можуть стати тим містком, що буде поєднувати обов'язки платника податків по їх сплаті та виконання державою своїх функцій, але без порушень з обох боків. Назріла необхідність створення правової бази для ефективного адміністрування податків, з дотриманням законних прав платників. Створення умов для добровільної сплати податків та умов для ведення бізнесу в Україні, дотримання прав платників податків, а також усвідомлення платниками своєї відповідальності є передумовою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в рамках глобальної економіки та зростання економіки країни в цілому.

Найважливішим фактором впливу на умови ведення підприємництва та конкурентоспроможність економічного середовища країни є прийняття Податкового кодексу. Цей

крок дозволить підняти податкову систему країни на принципово новий якісний рівень та досягти стратегічних цілей.

Стратегічними цілями підвищення конкурентоспроможності податкової системи в Україні є:

- підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу;
 - легалізація тіньового сектору;
 - створення однакових умов діяльності для всіх платників податків;
 - активізація інвестиційних процесів в економіці;
 - простота та зрозумілість податкових норм для суб'єктів господарювання;
 - скорочення витрат платників на нарахування і сплату податків та держави на їх адміністрування;
 - адаптація податкового законодавства України до законодавства країн ЄС;
 - забезпечення умов для добровільного виконання вимог податкового законодавства платниками податків;
 - запровадження інформаційно-аналітичної системи державної податкової служби в національному масштабі;
 - автоматизація процесів оподаткування із застосуванням сучасних технологій;
 - перенесення центру тяжіння в оподаткуванні на чинники, пов'язані з ефективністю капіталу, використанням землі, природних ресурсів, а також доходами фізичних осіб у тісному зв'язку з переорієнтацією в розподілі доходів в економіці.
- Серед основних напрямів трансформації податкової системи України доцільно також назвати: визначення співвідношень в оподаткуванні між прямими і непрямими податками; сферами виробництва і споживання; окремими чинниками виробництва; доходами фізичних і юридичних осіб; до-

ходом індивідуальним і сімейним, необхідністю і доцільністю диференціації податкових ставок, використання податкових пільг тощо, які формують основу конструкції оподаткування.

Висновки

Досягнення поставлених цілей дозволить відійти від існуючої зосередженості податкової системи на виконанні і обслуговуванні виключно фіскальної функції, коли ціна податків для підприємств та господарської системи в цілому не береться до уваги, а всі інші цілі оподаткування – стимулювання виробництва, інновацій, інвестування, розвиток підприємницької діяльності тощо – не враховуються або взагалі ігноруються. Усунення такої практики безпосередньо сприятиме запровадженню інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, утвердження якої значною мірою визначатиме успішність економічних реформ в нашій країні.

Література

1. Дадалко В.А. Налогообложение в системе международных экономических отношений / В.А. Дадалко, Е.Е. Румянцева, Н.Н. Демчук. – Минск: Армита – Маркетинг, Менеджмент, 2000. – С. 4–5.
2. Дані Міністерства фінансів України / www.minfin.gov.ua/
3. Діяльність ДПА України за 2007 р. // ДПАУ. – м. Київ. – 2008 р.
4. Діяльність ДПА України за 2008 р. // ДПАУ. – м. Київ. – 2009 р.
5. Діяльність ДПА України за 2009 р. // ДПАУ. – м. Київ. – 2010 р.
6. Олейников Е.В. Детінізація відносин у сфері підприємництва // Матеріали VI Всеукраїнської науково-технічної конференції «Перспективні методи та технічні засоби підвищення ефективності енергоємних установок та технологічних комплексів гірничо-металургійної промисловості» – Кривий Ріг – Видавництво Криворізького технічного університету, 2010. – С. 275.

М.М. ПОГРЕБНЯК,
к.е.н., Кримський інститут економіки та господарського права

Основні характеристики і структура фінансового плану концесійної пропозиції

Стаття розглядає наукові та методичні основи побудови фінансового плану концесійної пропозиції, надаються рекомендації з його структури при здійсненні концесійних проектів в Україні в контексті європейської інтеграції. Вивчається мета та зміст розробки фінансового плану, чотири основні розділи фінансового плану та завдання побудови фінансової моделі. На закінчення дослідження підбиваються підсумки та дається рекомендація щодо включення фінансового плану в обов'язковий перелік документів концесійної пропозиції, які подаються учасником концесійного конкурсу.

Статья рассматривает научные и методические основы построения финансового плана концессионного предложения, даются рекомендации по его структуре при осуществлении концессионных проектов в Украине в контексте европейской интеграции. Изучается цель и содержание разработки финансового плана, четыре основных раздела финансового плана и задачи построения финансовой модели. В заключение исследования подводятся итоги и дается рекомендация о включении финансового плана в обязательный набор документов концессионного предложения, которые подаются участником концессионного конкурса.

The article considers scientific and methodical bases of construction of the financial plan of the concessionary offer and recommendations about its structure are made at realization of concessionary projects in Ukraine in a context of the European integration. The purpose and the content of working out of the financial plan are investigated, four basic has undressed the financial plan and a problem of construction of financial model is studied. In conclusion of research are summed up and the recommendation about financial plan inclusion in an obligatory set of documents of the concessionary offer which move the participant of concessionary competition is given.

Постановка проблеми. Законодавство України визнає процес передачі державного майна в концесію виключно переможцю концесійного конкурсу. Виходячи з цього одним із ключових питань для концесіодавця є оцінка фінансових ресурсів учасника концесійного конкурсу з метою визначення його здатності забезпечити фінансування концесійного проекту в повному обсязі та у встановлений термін. У світовій практиці для рішення даного питання використовується такий інструмент, як фінансовий план [1–4].

Діюче законодавство не передбачає необхідності розробки фінансового плану концесійного проекту як частини конкурсної пропозиції та надання його учасниками концесійного проекту в обов'язковому порядку. В основних законодавчих актах присутнє лише посилання на необхідність надання «даних, які підтверджують можливість претендента забезпечити належне фінансування концесійної діяльності» [5, 6].

Виходячи з вищевикладеного **метою даної статті** є вивчення науково-методичних основ побудови фінансового плану концесійного проекту, визначення його оптимальної структури.

Фінансовий план має бути обов'язковою частиною концесійної пропозиції учасника концесійного конкурсу. Фінансовий план розробляє учасник концесійного конкурсу з урахуванням параметрів власної концесійної пропозиції та умов проведення конкурсу. Фінансовий план передбачає розміри, порядок і джерела фінансування реалізації концесійного проекту відповідно до умов концесії. При розробці фінансового плану приймаються до уваги гарантії, участь або підтримка проекту з боку концесіодавця, які попередньо визначаються в умовах концесійного конкурсу.

Фінансовий план розробляється з метою продемонструвати адекватність і реальність пропозицій з фінансування проекту. У фінансовому плані надається інформація, достатня для оцінки пропонованої схеми фінансування з погляду забезпечення необхідної структури, фінансування та капіталізації учасника конкурсу. Пропозиція учасника конкурсу має забезпечувати залучення коштів на належних умовах і у встановлений термін.

Виклад основного матеріалу. У контексті концесійної угоди фінансовий план повинен, насамперед, надавати описання умов, складу і розмірів фінансування, які забезпечу-

ються учасником конкурсу з метою реалізації проекту за рахунок власних і залучених коштів.

Виходячи зі свого призначення, фінансовий план включає такий мінімально необхідний обсяг інформації:

а) загальне подання фінансового плану з визначенням можливості його виконання відповідно до запропонованого графіку разом з основними умовами своєчасної реалізації такого фінансового плану;

б) умови фінансування за рахунок власних і позикових коштів;

с) гарантії та інші засоби забезпечення, необхідні для реалізації фінансування;

д) обсяг зобов'язань власників концесіонера;

е) обсяг зобов'язань потенційних кредиторів відносно запропонованої схеми фінансування;

ф) стійкість загальної економіки проекту відповідно до конкурсної пропозиції, яку показано у фінансових моделях і яка може бути перевірена за допомогою ряду тестів на чутливість.

Після вивчення аналогів у світовій практиці проведення концесійних конкурсів на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг [1–4], встановлено, що оптимальна структура фінансового плану включає такі розділи:

1. Загальний план фінансування проекту за рахунок усіх джерел.

Розділ включає такі дані:

а) зведену таблицю з відображенням щомісячних грошових потоків у період будівництва та піврічних – до кінця строку реалізації проекту по базовому сценарію учасника конкурсу;

б) таблиці з відображенням джерел отримання фінансових коштів на період будівництва та їх планованого використання;

с) стратегія досягнення виконання фінансового плану у строки, фінансові заходи щодо зниження ризику перевищення запланованого розміру витрат і затримки завершення будівництва;

д) основні фінансові організації, що беруть участь у процесі збору фінансових коштів і їхня роль (підтверджена угодами, укладеними цими організаціями);

е) базові процентні ставки, що застосовуються у фінансовому плані;

ф) заході, прийняті учасником конкурсу для зниження ризику коливання валютних курсів, інфляції та зміни базових ставок.

2. Фінансування проекту за рахунок власних коштів:

а) інформація про типи, строки та обсяги (вартості) внесених власних коштів;

б) опис диференціації прав і обов'язків по кожному типу власних коштів, з умовами їхнього внесення, включаючи інформацію про права на отримання дивідендів по акціях і обсяги доступності власних коштів;

с) інформація про можливість забезпечити додаткове фінансування у випадку недостатності передбачених обсягів власних коштів;

д) умови будь-яких додаткових гарантій головної компанії та резервні власні кошти, якщо цього вимагають фінансові організації;

е) можливість участі акціонерів у реалізації проекту як підрядників з будівництва, операторів, зовнішніх фінансових організацій.

3. Фінансування проекту за рахунок позикових засобів. Надається стратегія позикового фінансування, що містить умови надання позик і підтверджуючі листи від кожного з потенційних кредиторів. Необхідно визначення чітких умов, за якими буде надаватися позикове фінансування. Ключова інформація з кожної позики:

- найменування кредитору;
- тип і ціль позики;
- максимальна сума і валюта позики;
- строк позики;
- строк доступності позики;
- умови щодо капіталізованих відсотків (на період будівництва);
- комісійні платежі (у тому числі за резервування);
- структура повернення боргу та остаточний строк повернення;
- попередні умови користування позиковими коштами, зобов'язання;
- фінансові застереження, включаючи інформацію про коефіцієнти покриття зобов'язань;
- гарантії, представництво та запорука;
- інформація про стратегію хеджування;

4. Гарантії та засоби забезпечення фінансування. Весь обсяг фінансування, затверджений у фінансовому плані, підкріплюється відповідними документами від фінансових консультантів і кредиторів (що підтримують учасника концесійного конкурсу) у вигляді листів підтримки. Листи підтримки, надані кредиторами, повинні включати елементи повної перевірки проекту кредитної угоди, а так само заяву про прийняття кредиторами умов фінансування.

Інформація з вищезазначених розділів має підтверджуватися копіями первинних документів. Так само необхідні експертні висновки консалтингової компанії про реалістичність усіх розділів фінансового плану.

Фінансовий план є основою для розробки фінансової моделі реалізації концесійного проекту. Технічною базою для розробки фінансової моделі рекомендується обрати формат електронних таблиць Microsoft Excel, тому що це дозволить здійснити перевірку правильності складання даної фінансової моделі, її параметрів та здійснити тести на стійкість. Так само учасником концесійного конкурсу надається короткий коментар, що узагальнює вихідні дані та результати фінансової моделі концесійного проекту.

Фінансова модель має сприяти вирішенню таких завдань:

1) оцінка стійкості конкурсних пропозицій заявників, що пройшли попередній відбір, з фінансової, комерційної та економічної точок зору;

2) відбиття будь-яких змін у допущеннях, що застосовуються у конкурсній пропозиції в період між присудженням концесії та фінансовим закриттям;

3) формування бази, починаючи з фінансового закриття і далі, для оцінки певних змін у концесії.

Висновки

Таким чином, запропонована в статті структура фінансового плану дозволяє оцінити джерела та повноту фінансування концесійного проекту, від чого залежить можливість виконання даного проекту відповідно з графіком у встановлений термін і в необхідному обсязі. Для концесіодавця даний критерій є одним з найбільш важливих при виборі переможця концесійного конкурсу. У фінансовому плані не розглядається питання прибутковості проекту і джерел покриття здійснених у ході будівництва витрат. Проблема прибутковості концесійного проекту проробляється на етапі побудови фінансової моделі. Основи побудови фінансової моделі будуть досліджені далі.

Виходячи з вищевикладеного рекомендується включити фінансовий план і супутні йому документи в перелік обов'язкових документів концесійної пропозиції, які подаються учасниками концесійного конкурсу.

Література

1. Материалы франко-украинского colloquium «Факторы успешности партнерства публичного и частного секторов в Украине: юридические аспекты, финансирование, бизнес-возможности», проходившего 13.11.2007, г. Киев, ул. Владимирская, 57.
2. Иен Г. Хеггие, Пьер Вискерс Управление и финансирование автомобильных дорог в рыночных условиях // Всемирный банк, технический документ №409, 2004. – 179 с.
3. Постановление Правительства Санкт-Петербурга «О заключении концессионного соглашения в отношении автомобильной дороги «Западный скоростной диаметр» в Санкт-Петербурге» от 01 ноября 2006 г. №1344.
4. Государственно-частное партнерство в сфере автомобильных дорог от Мирового банка: <http://rru.worldbank.org/Toolkits/PartnershipsHighways/>
5. Закон України «Про концесії» від 16 липня 1999 року №997–XIV, стаття 8.
6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку проведення концесійного конкурсу на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» від 4 жовтня 2000 р. №1521, пункт 15.

Формування конкурентної галузі

Досліджено теоретичні та практичні аспекти підвищення конкурентоспроможності галузі в умовах глобального ринку. Розкрито економічні, технологічні та організаційні засади вибору факторної моделі реалізації конкурентних переваг.

Исследованы теоретические и практические аспекты повышения конкурентоспособности отрасли в условиях глобального рынка. Раскрыты экономические, технологические и организационные основы выбора факторной модели реализации конкурентных преимуществ.

The theoretical and practical aspects of increase of competitiveness of industry are explored in the conditions of global market. The economic, technological and organizational bases of choice of factor model of realization of competitive edges are exposed.

Постановка проблеми. Галузь як суб'єкт конкурентних відносин несправедливо отримує досить малу увагу наукової спільноти. Основні наукові дослідження з проблем конкуренції присвячено, як правило, або мікрорівню – підприємствам, компаніям, фірмам, або макрорівню – економіці країни в цілому. Конкурентоспроможність галузі, зокрема проблема регулювання і отримання конкурентних переваг, досліджені недостатньо.

З теорії питання відомо, що найбільш системне узагальнення умов, які сприяють появі нових галузей і підвищенню конкурентоспроможності вже існуючих, здійснив М. Портер, запропонувавши факторний «ромб» [1, с. 93]. Але, незважаючи на велику кількість послідовників в розробці цього напрямку, проблему факторної моделі конкурентоспроможності навряд чи можна вважати вичерпаною, особливо через поглиблення глобалізаційних процесів.

Метою статті є розкриття економічних, технологічних і організаційних засад формування і регулювання конкурентоспроможної галузі з отриманням конкурентних переваг в умовах глобального ринку.

На ринку галузь виступає у двоїстій формі, з одного боку, як структурний елемент економічної діяльності, з іншого – як інституційна ланка системи державного управління. Тобто, вона є одночасно продовженням держави на мезорівні і представником первинної ланки економіки – підприємств мікрорівня. Така особливість потребує відповідного методологічного забезпечення шляхів формування конкурентної галузі в умовах глобалізації, чому і присвячена дана стаття.

Виклад основного матеріалу. Якщо виходити з ідеї якісного поділу факторів, то поштовх до появи нових галузей може дати навіть одна умова. Наявність в Україні природних ресурсів – людських, енергетичних, мінерально-сировинних – сприяла появі видобувних галузей та галузей з первинної переробки – електроенергетики, металургії, базової

хімії, будівельних матеріалів. Їх подальший розвиток спирався на розвиненні фактори – загальна інфраструктура, освіта, знання. Розвиненні фактори стали каталізаторами виникнення галузей вторинної, більш глибокої переробки, зокрема загального машинобудування, а також таких суспільно значимих видів промислової діяльності, як автомобілебудування, авіобудівництво і суднобудування.

Подальша диференціація галузевої структури промисловості спиралася вже на спеціалізовані фактори, які дали поштовх виникненню і розвитку наукоємних і високотехнологічних виробництв в електроенергетиці – це атомна і нетрадиційна енергетика; в металургійній промисловості – порошкова металургія, пряме відновлення металу (технологія перебуває в стадії розробки); в машинобудуванні – аерокосмічна промисловість, електронна промисловість, комп'ютерна та інформаційна техніка; в базовій хімії – органічна хімія, полімерна хімія, фармацевтична промисловість, біохімія та генна інженерія.

Це, так би мовити, початковий, базовий тип виникнення і розвитку галузей, схема якого, за нашим уявленням, наведена на рис. 1. З розвитком ринкових відносин факторна зумовленість щодо виникнення галузі та її розвитку стає набагато складнішою, залежною від декількох факторів з різних детермінантів. Суттєва зумовленість (детермінізм) існує між появою нової галузі і попитом на її продукцію, оскільки попит дає потужний сигнал бізнесу для освоєння виробництва нового виду продукції, або розвитку цілої галузі. Наприклад, технологія відкритого видобутку залізної руди, природної сірки інших мінеральних ресурсів, яка поширилася в 60-х роках минулого століття, підвищила попит на екскаваторну техніку високої продуктивності – роторні та крокуючі екскаватори. Їх виробництво було освоєно в

Україні на Новокраматорському машинобудівному заводі. В Білорусі було створено виробництво потужних багатовогових самоскидів, що також обслуговували відкрити горні виробки. Вже в наш час зростає попит населення на легкові автомобілі сприяв, по суті, появі і розвитку відповідної галузі. Якщо з 2000 році в Україні вироблялося лише 17,1 тис. легкових автомобілів, то у 2008 році їх випуск становив 402 тис. шт.

Стратегія нової галузі та її успішний розвиток суттєвою мірою залежать від наявності конкурентів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Конкуренція робить галузь більш уважною до вибору стратегії розвитку і конкуренції, пошуку і застосуванню механізмів, які будуть не тільки підтримувати початкові переваги, а й вдосконалювати виробництво. Приклади знов-таки можна взяти з автомобільної галузі – зростає кількість підприємств, оно-влюється модельний ряд, підвищується якіс і економічність машин. Поки що цей процес йде з великою часткою

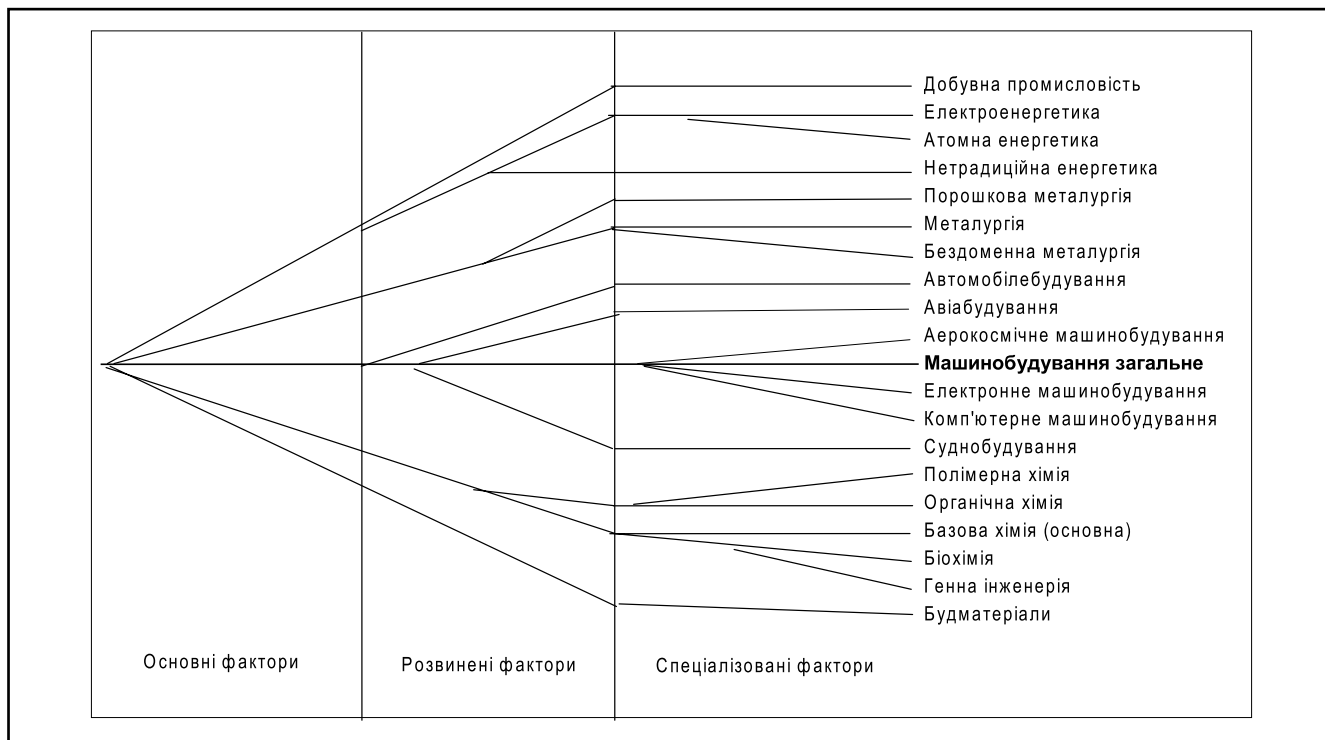


Рисунок 1. «Дерево» формування галузей промисловості під впливом факторів виробництва

використання іноземних технологій і комплектуючих, але в подальшому галузь має набувати все більше національних рис і можливостей для свого розвитку за рахунок інноваційного вдосконалення виробництва. Лише за таких умов можна сподіватися на те, що на світовому ринку поряд з автомобільними брендами США, Німеччини, Франції, Кореї, Японії, Китаю з'явиться українське авто.

Галузь для збереження успішного становища на ринку має постійно накопичувати конкурентні переваги. Як відмічалося вище, спочатку це можуть бути переважно базові ресурсні фактори. Але вже саме виникнення галузі активізує розвиток споріднених і підтримуючих галузей і виробництв. Цей ескорт відіграє істотну роль у підтриманні конкурентоспроможності. Знов-таки для прикладу візьмемо автомобільну промисловість, яка в умовах незалежності продемонструвала найбільші темпи розвитку. Щоб бути успішною, маючи зростаючий попит на свою продукцію, галузь вимушена була всіляко сприяти розвитку і вдосконаленню торгово-сервісного обслуговування своєї продукції.

Кооперація українських підприємств з відомими іноземними автовиробниками, а також вплив на внутрішній ринок легкових автомобілів іноземних марок істотно посилили конкуренцію в цьому сегменті ринку. Якщо початковий успіх вітчизняних автомобільних підприємств підтримувався завдяки низькій вартості робочої сили і великого попиту населення на автомобілі, то в подальшому джерело конкурентоспроможності поступово почало пересуватися в сервісну складову. Щоб утримувати внутрішній ринок, сервісні фірми мають інтенсивно освоювати закордонні технології, підтримувати кваліфікацію персоналу та культуру обслуговування.

Тобто розвиток і отримання конкурентних переваг вимагає більш широкої взаємодії декількох детермінантів. Орієнтація лише на базові фактори робить шлях до отримання стійкої конкурентоспроможності досить складним і довготривалим. Як засвідчує М. Портер: «Високого рівня конкурентоспроможності можна домогтися в тому випадку, якщо країна володіє перевагами в декількох детермінантах, бо активно їх розвиває» [1, с. 182–183]. Для багатьох галузей української промисловості детермінанти розвитку і конкурентних переваг формувалися в масштабах колишнього Союзу. Це стосується попиту, факторних умов, особливо спеціалізованої інфраструктури. Їхня втрата в процесі змін соціально-політичного і економічного устрою країни призвела до обвального падіння на початку 90-х років обсягів виробництва практично у всіх галузях промисловості. В таблиці наводяться індекси обсягу продукції машинобудування за видами діяльності. Головною причиною втрат стало падіння попиту на продукцію галузі і порушення детермінантної взаємодії. В цілому машинобудування лише у 2007 році за обсягом виробництва перевищило рівень 1990 року. Ті види машинобудівної діяльності, попит на продукцію яких відновлювався швидше, раніше досягли дореформеного рівня виробництва. Так, наприклад, виробництво машин і устаткування для металургії вже у 2001 році вийшло на рівень 1990 року. Цьому сприяло збереження і навіть розширення обсягів експортних поставок металу. Виробництво електричного, електронного і оптичного устаткування у 2004 році досягло рівня 1990 року, транспортних засобів та устаткування – у 2005 році, що пов'язано зі зростим попитом населення на комп'ютерну, інформаційну тех-

ніку та легкові автомобілі. Повільні темпи відродження виробництва за іншими видами діяльності істотно пов'язані із занепадом споживачів машинобудівної продукції. Кризові процеси 2008–2009 років істотно загальмували відродження майже всіх галузей машинобудування.

Для формування сприятливих умов розвитку і підвищення конкурентоспроможності машинобудівної галузі Україні потрібно буде обов'язково розвивати кооперацію з іншими країнами, особливо колишнього СРСР, або, вірніше, створювати власну детермінантну базу. Це стосується передусім наукоємних і високотехнологічних галузей, серед яких суднобудівна промисловість, розвиток і конкурентоспроможність якої істотно залежить від наявності спеціалізованої інфраструктури, споріднених та підтримуючих виробництв, а також від усталеного попиту на продукцію суднобудування. Іншими словами, для розвитку і отримання конкурентних переваг у будь якій галузі, Україні потрібно створювати

власний «ромб», додаючи недостаючи елементи (детермінанти, фактори), який буде відбивати національні умови та засвідчувати наскільки вони є сприятливими не тільки для утримання, а й для підвищення конкурентоспроможності.

Що стосується суднобудування, що майже всі складові національного «ромба» в Україні присутні. Але ринкова трансформація порушила їх взаємозв'язок, а окремі частки детермінантів, що лишилися в Україні, виявилися недостатніми для повноцінного функціонування галузі, зокрема це стосується попиту на суднобудівну продукцію широкого профілю, фінансових можливостей, в якійсь мірі інтелектуальної складової і підтримуючих галузей і виробництв. Проте такий підхід до розв'язання проблеми формування конкурентоспроможної галузі був би занадто загальним. Суднобудування в Україні вже існує і навіть як конкурентоспроможна галузь. Про це свідчать, наприклад, такі дані: у 2009 році в Україні побудовано і передано замовникові 25 суден і плавзасобів вартістю майже вдвічі вищою ніж у попередньому (2008) році. З них більша частина, а саме 18 із 25 суден виконано для закордонних замовників.

Тому в даному випадку актуальним напрямом розв'язання проблеми ми вважаємо не формування конкурентоспроможної галузі, а підвищення конкурентоспроможності вже існуючої галузі, виходячи із світових викликів, які надає глобальний ринок, особливостей національної економіки і безпосередньо стану самої галузі. Такий підхід вимагає більш ґрунтовного і детального визначення факторної моделі отримання конкурентних переваг, де кожен фактор буде розглядатися не лише як умова конкурентоспроможності, а й з позиції впливу на якість конкурентних переваг. На це, наприклад, звертає увагу російський дослідник С.В. Ємельянов. На його думку «методика якісного аналізу, відома як портеровський «ромб», дає гарні результати, однак не враховує відмінностей у якості конкурентних переваг». Підтвердженням цього він вважає одночасне існування конкурентоспроможних галузей, які спираються на різні типи конкурентних переваг – ресурсних, технологічних, інноваційних, глобальних [2, с. 37–40]. Тобто, за С.В. Ємельяновим, проблеми підвищення конкурентоспроможності окремої галузі слід розв'язувати не з позиції загальної факторної концепції конкурентоспроможності, а виходячи з типу конкурентних переваг, який ми хочемо отримати безпосередньо.

Такому підходу найближче відповідає схема факторів, згрупованих за ознаками генотип і фенотип конкурентоспроможності, що запропонована Л. Піддубною [3, с. 120–121]. У першому випадку це основні фактори, що визначають структуру формування конкурентоспроможності (К) галузі і можуть бути інтерпретовані за функціональні ознаки (F), конкурентоспроможності, що утворюють її генотип:¹

$$K = F (Int; T; N; lus; O; Inf),$$

де К – конкурентоспроможність; F – функція конкурентоспроможності; Int – інтелектуальний фактор; Т – техніко-тех-

¹ Генотип (від ген і тип) – сукупність усіх спадкових структур організму / Словник іншомовних слів. Гол ред. УРЕ, 1974 р., с. 152.

Індекси обсягу продукції машинобудування за видами діяльності за 1990–2008 роки, % (1990 р. = 100)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Машинобудування	35	41,6	46,3	62,8	80,4	86,2	96,3	123,9	134,6	74,0
Виробництво машин та устаткування для сільського та лісового господарства	14	15,1	13,7	14,2	17,5	19,4	16,1	19,3	24,3	13,4
Виробництво верстатів	65	66,0	60,8	70,6	80,7	89,4	80,5	94,4	95,1	50,4
Виробництво машин та устаткування для металургії	70	107,8	100,9	119,8	136,3	177,7	209,3	247,2	273,4	142,2
Виробництво машин та устаткування для добувної промисловості	21	24,8	25,1	32,1	39,7	36,4	35,9	48,2	52,2	27,1
Виробництво машин та устаткування для перероблення сільгосппродуктів	49	50,4	47,3	55,1	75,2	77,3	88,1	104,0	84,3	43,8
Виробництво машин та устаткування для виготовлення текстильних, швейних, хутряних та шкіряних виробів	27	31,4	36,8	31,2	30,8	38,2	43,3	56,0	61,5	32,0
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	67	77,2	83,4	99,4	148,5	134,8	149,2	183,0	198,2	141,1
Виробництво транспортних засобів та устаткування	30	36,6	47,4	76,9	95,8	107,7	128,2	182,5	202,7	85,1

Джерело: розраховано за даними Держкомстату «Статистичний щорічник України» за відповідні роки.

нологічний; N – природний; Ius – інституційний; O – організаційний; Inf – інформаційний фактор.

У другому – це фактори опосередкованої дії, які є результатом взаємодії основних факторів конкурентоспроможності із системою економічного розвитку, в якій діє галузь. Тобто вони утворюють фенотип² конкурентоспроможності. Взаємодія факторів конкурентоспроможності в процесі вибору і реалізації конкурентних переваг може бути представлена схемою, що наведена на рис. 2.

Як бачимо, наведена схема відкриває досить широкий вектор можливих шляхів підвищення конкурентоспроможності. Але безпосередньо робоча модель буде залежати від того, яку стратегію оберуть менеджери галузі, спиратимуться вони на всі можливі фактори конкурентоспроможності, або сфокусують свою увагу лише на деяких з них, найбільш ефективних і реальних з позицій практичного втілення і дієвості. Факторний аналіз конкурентоспроможності найбільш важливий і складний етап в регулюванні конкурентних можливостей галузі. Це пов'язано, з одного боку, з інформаційною складовою, тобто з пошуком інформації, що вимагає інколи проведення спеціальних досліджень. З іншого – з тим, що результати аналізу утворюють теоретичну і практичну основу для вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності, розробки тактичних і стратегічних заходів з її успішної реалізації, внаслідок чого надзвичайно зростає вартість можливих прорахунків і їх наступного виправлення.

У науковій літературі неодноразово зверталася увага на те, що не існує єдиної стратегії підвищення конкурентоспроможності. І хоча методологічну основу факторного аналізу і підвищення конкурентоспроможності на сьогодні складає модель М. Портера, не менш очевидною стає і її еволюція, яка проглядається в наукових роботах більш пізнього періоду. Найбільш помітно означилися три напрями еволюції. Перший – це розширення факторного складу моделі конкурентоспроможності за О.Ю. Паценко і Х. Вільдеманом. Коли портеровське детермінантне узагальнення чинників конкурентоспроможності набуває більш детального вигляду через систему показників та їх ранжування в процесах регулювання конкурентоспроможності [4, с. 99; 5, с. 215]. Другий – це поєднання факторного поля конкурентоспроможності та економічного розвитку в цілому. На це, наприклад, звертає увагу Н.Я. Калюжнова. «Ключові фактори, що обумовлюють розвиток економіки, пише вона, одночасно є й факторами конкурентоспроможності» [6, с. 184]. Третій – це селекція факторного поля моделей конкурентоспроможності за галузевим поділом. Тобто коли склад факторів в моделі визначається, з одного боку, через їх роль у підвищенні конкурентоспроможності конкретної галузі, а з іншого – зміною історичного погляду на систему ключових компонентів сучасного економічного розвитку й конкурентоспроможності (за Л.І. Піддубною) [3, с. 119].

Наведена нами схема взаємодії факторів конкурентоспроможності (рис. 2) теоретично дозволяє вибрати при-

наймні чотири моделі конкурентної стратегії, сфокусувавши свою увагу на нарощуванні ефективності використання конкурентних переваг, що їх дозволяє отримати такі групи факторів: 1) інноваційно-технологічні; 2) ресурсні та підтримуючі галузі; 3) організаційно-структурні; 4) глобалізаційні.

Кожна з цих моделей може стати вагомим і самодостатнім у досягненні поставленої мети. Проте в реальній практиці доцільно використовувати змішану модель, спираючись на всі фактори, які будуть сприяти підвищенню конкурентоспроможності, але у відповідній пропорції «витрати-результати», тобто у такий спосіб, щоб інвестиційна складова не перевищувала очікуваного зиску. Оскільки кожна галузь має свої специфічні особливості, що визначаються рівнем конкурентоспроможності, економічним розвитком, виробничою і технологічною структурою не можна розраховувати на якусь універсальну модель підвищення конкурентоспроможності. Тобто кожна модель отримання конкурентних переваг буде мати свій рівень селективності, зумовлений набором факторів конкурентоспроможності, які будуть визнані найбільш ефективними.

Враховуючи загальні тенденції розвитку світової економіки, маємо визнати, що основними факторами впливу на ефективність і конкурентоспроможність стають знання, інтелектуальний капітал та їх інноваційні і технологічні здобутки у вигляді нових товарів, нових технологій, а також нових потреб суспільства та нових можливостей щодо більш якісного та ефективного їх задоволення. В цих умовах найбільш привабливою нам вважається інноваційно-технологічна модель отримання конкурентних переваг. Іншими словами, концепція ефективної конкуренції можлива лише на основі інновацій. Й. Шумпетер, засновник інноваційної теорії, довів, що ефективна конкуренція можлива за умов динамічної економіки, яка ґрунтується на поширенні новацій [7, с. 84–154].

І хоча спектр новацій не обмежується лише технологічною складовою, про що вже йшлося, в інноваційно-технологічній моделі основна увага має бути зосереджена на двох типах інновацій, які можна вважати найбільш продуктивними у підвищенні конкурентоспроможності, а саме:

- впровадження нових товарів (product innovation) – виготовлення та комерціалізація яких втілює в собі технологічні новації, що передбачають внесення змін у проектно-конструкторські характеристики продукції, внаслідок чого споживач отримує можливість задовольняти свої потреби як нові, так і традиційні у значно кращий і ефективний спосіб;
- застосування нових методів виробництва (process innovation), коли суттєво змінюється технологія виробництва, створюється нове обладнання, розробляються нові методи управління й організації виробництва.

Ключова роль інноваційно-технологічної моделі підвищення конкурентоспроможності полягає в тому, що пред-

² Фенотип (від з'являюся і тип) – визначається спадковою основною організацією (генотип) та умовами, в яких відбувається розвиток даного організму. Там же, с. 201.

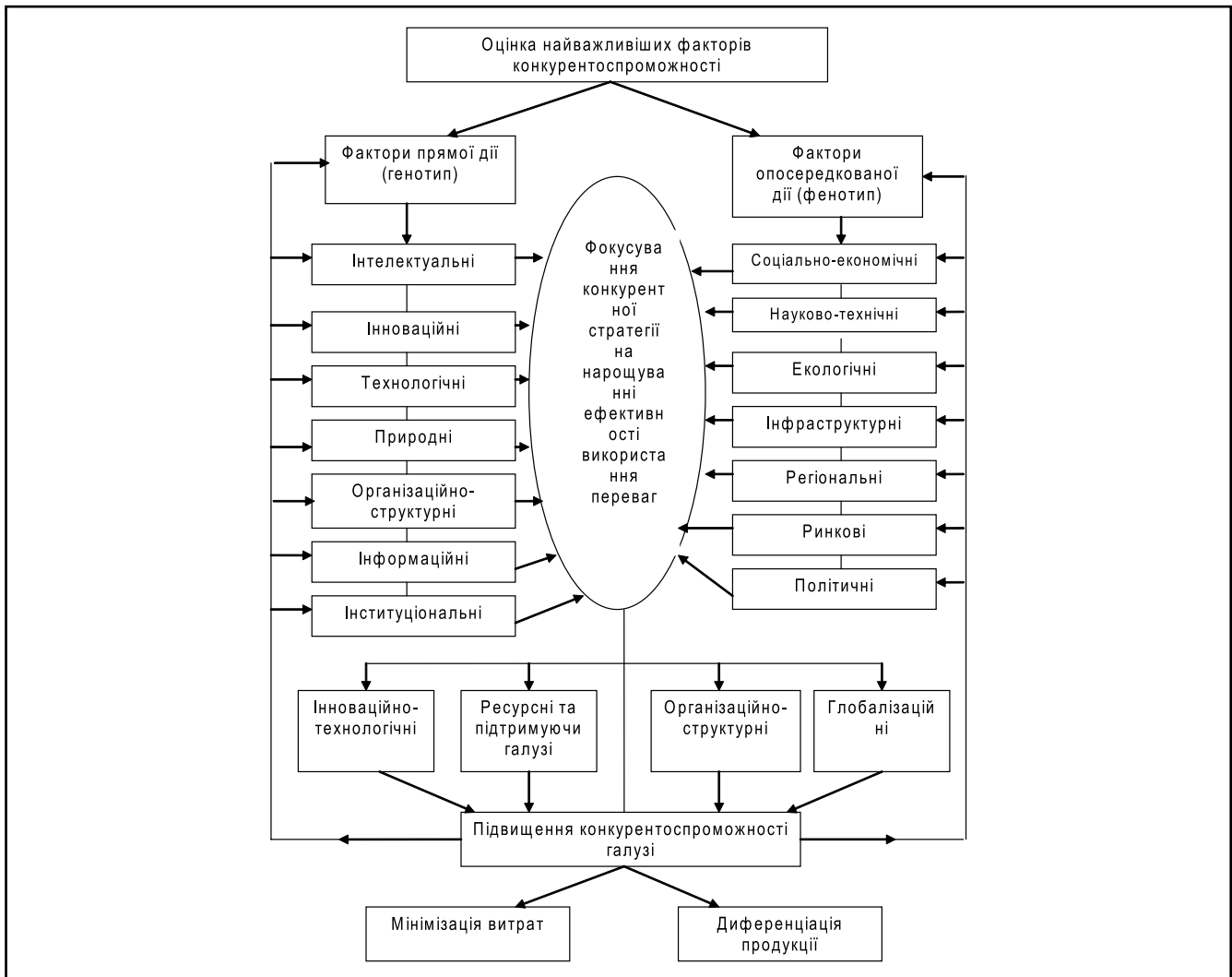


Рисунок 2. Схема взаємодії факторів конкурентоспроможності в процесі вибору та реалізації конкурентних переваг

метом інноваційного впливу в ній виступають засоби виробництва, зокрема найбільш продуктивна і радикальна їх частина – знаряддя праці. Крім того, одним з критеріїв, що дозволяє відносити продукцію чи технології до категорії технологічно нових, є більш висока ефективність їх виробництва і використання порівняно з існуючими продуктами і технологіями. На щільний взаємозв'язок інновацій з конкурентоспроможністю неодноразово звертали увагу дослідники як інноваційної теорії, так і теорії конкуренції. Так, П. Друкер, наприклад, зауважує, що інновація (новаторство) не стільки технічний, скільки економічний термін [8, с. 4]. Ю. Морозов також звертає увагу на економічне підґрунтя інновацій, за його визначенням – це прибуткове використання новацій [9, с. 6]. Угорський дослідник Б. Санто, зокрема, писав, що «інновація призводить до створення за своїми властивостями виробів, технологій і у випадку, якщо вона на ринку може принести додатковий дохід» [10]. У М. Портера цей аспект взагалі набуває ваги імперативу, він пише: «...нововведення (інновація) веде до зміни лідерства в конкуренції» [1, с. 64].

У підтримку інноваційно-технологічної моделі забезпечення конкурентних переваг ми б додали ще й такі аргументи:

– по-перше, розвиток технологій дає фірмам і галузям можливість компенсувати недостатність тих чи інших факторів за допомогою нових виробничих процесів, продуктів і матеріалів;

– по-друге, нові продукти, послуги і виробничі процеси надають підприємствам тимчасову монополію, підкріплену патентами та іншими документами, що захищають їх виняткові права на нововведення;

– по-третє, технології не завжди одночасно використовуються в різних країнах. Проміжок часу від появи новинки на ринку окремої країни до її пропозиції іншими країнами утворює лаг технологічного відриву, протягом якого країна – продуцент новинки отримує конкурентні переваги, а разом з ними інноваційну ренту як матеріалізований чинник конкурентної переваги.

Досить вагомими потенційні резерви щодо отримання конкурентних переваг можуть бути задіяні в разі, якщо галузь зосередить свою увагу (сфокусує конкурентну стратегію) на нарощуванні ефективності використання ресурсних факторів і можливостей підтримуючих галузей. Таку модель в якості стратегічного напрямку підвищення конкурентоспроможності доцільно рекомендувати галузям, виробництво в яких

характеризується підвищеною матеріалоемністю. До таких галузей, зокрема, тяжіє суднобудування, яке в значних обсягах споживає метал для виготовлення корпусів суден, а також силові машини, обладнання і прилади для їх комплектації. Хоча ресурсна складова в умовах глобального ринку не є визначальним фактором конкурентоспроможності, пошук шляхів мінімізації витрат за рахунок цього фактору заслуговує на увагу. Така модель особливо доречна для країн, які використовують наздоганяючу стратегію і які налаштовані не лише на підвищення конкурентоспроможності окремої галузі, а й намагаються забезпечити ефективне використання національних ресурсів взагалі. Україна, наприклад, не може бути байдужою до питання, з якого металу будуть виготовлятися судна на її верфях. Приклад неефективного використання національних ресурсів ми вже маємо, коли українське автомобілебудування при наявності в країні потужної металургійної промисловості автомобільний лист закуповує за кордоном. Вище вже йшла мова про відсутність в Україні виробництва силових машин і комплектуючого обладнання для суден, що обмежує можливості вітчизняного суднобудування з виробництва продукції «під ключ». Тобто фактор ресурсних і підтримуючих галузей при умові нарощування ефективності його використання може стати вагомим чинником підвищення конкурентоспроможності галузі, а відповідна модель отримання конкурентних переваг досить дієвим механізмом конкурентної стратегії.

Не менш продуктивно вбачається нам і модель організаційно-структурної трансформації галузі. Системний підхід засвідчує, що розвиток будь-якої організаційної структури має враховувати загальні закономірності функціонування системи. Це означає, що зміна якісних характеристик системи пов'язана зі зміною як структури, так і функцій системи. Іншими словами, зміна функцій системи впливає, а скоріше, навіть, вимагає зміни структури. Тобто конкурентні переваги як функція системи, а в нашому випадку галузі, залежить від її структурної організації. З цього можна зробити висновок, що відповідна реорганізація галузевої структури може сприяти зміні її функціональних характеристик, зокрема виведенню її на вищий рівень конкурентоспроможності. Сучасні організаційні моделі формування конкурентоспроможної галузі досить успішно використовують кластерний підхід – об'єднання (кластер-блок, пакет) основних виробництв, споживачів, постачальників сировини і комплектуючих, а також наукових установ і організацій спеціалізованої інфраструктури, за територіальним принципом або за принципом технологічної доцільності і виробничої кооперації.

Теоретичним підґрунтям формування конкурентних переваг в системі кластерної організації бізнесу є спільний інтерес суб'єктів господарювання. По-перше, залежність конкретного виробництва (фірми) від конкурентного успіху технологічно-господарської системи, яку вони уособлюють, тобто галузі. По-друге, можливість використати науково-технологічну кооперацію як засіб реалізації своїх цілей.

По-третє, кластерна організація бізнесу на відміну від звичайних разових господарських контрактів сприяє встановленню довгострокової взаємодії й співробітництва між суб'єктами господарювання, зростанню довіри, об'єднанню ресурсів, прискоренню генерації нововведень та зниженню їх вартості. Кластерна модель організаційно-структурної трансформації галузі дозволяє задіяти значні потенційні джерела інноваційної конкурентоспроможності. Більшість країн активно використовують кластерний підхід для реалізації стратегії інноваційного розвитку. Але типізація кластерів досить різноманітна. Їх виникнення пов'язано як із загальною інноваційністю економічного розвитку, так і з потребою суспільства у нових організаційних структурах, призначених для активізації інноваційних процесів.

Найбільш типовий кластер – це технопарк. На сьогодні в світі налічується понад 3 тис. технопарків [11, с. 5]. У США, які першими запровадили таку форму організації інноваційної діяльності, функціонує понад 140 наукових, науково-технологічних парків та 850 бізнес-інкубаторів. Європейська модель технопарків налічує 260 науково-технологічних парків. У Росії діють 70 науково-технологічних парків, які створено в основному на базі вищої школи, РАН і наукових центрів ВПК. У Китаї, який пізніше приступив до створення інноваційних структур кластерного типу, їх сутність визначається як зони прискореного технічного розвитку. Перед ними ставиться такі завдання, як заснування підприємств з якісно новим рівнем технологій для випуску експортно-орієнтованої продукції та об'єднання взаємозалежних фірм у виробничі ланцюжки зі створення доданої вартості. Ми вважаємо, що для галузей машинобудування, металообробки, фармацевтичної, електронної промисловості, подальший розвиток яких пов'язаний переважно з освоєнням виробництва наукоємної і високотехнологічної продукції, кластерна форма структурної інтеграції наукового, виробничого і комерційного процесів має стати однією з базових моделей отримання конкурентних переваг завдяки інноваційній налаштованості конкурентної стратегії. Цей процес може мати галузеву або міжгалузеву форму і відбуватися з ініціативи суб'єктів господарювання, об'єднаних у науково-виробничий ланцюжок. Але швидкість утворення, а головне ефективність їх діяльності у підвищенні конкурентних переваг, можуть бути значно посилені якщо дієвим партнером у їх формуванні стає держава.

Глобалізаційна модель зосереджує увагу на факторах конкурентоспроможності, споживчим середовищем яких є економічні відносини глобального ринку. Економічна теорія свідчить, що принципи конкуренції на внутрішньому і глобальному ринку майже однакові, але глобалізація вносить нові риси в конкурентні відносини. З одного боку, корегує дію традиційних факторів, з іншого – утворює нові фактори підвищення конкурентоспроможності, притаманні лише глобальному ринку. Щодо традиційних факторів. В умовах глобального ринку, як вже відмічалось, послаблюється конкурентний вплив основ-

них факторів (природні ресурси, труд, капітал) оскільки виникає можливість їх вільного перетоку із країни в країну. Дещо складніше з розвиненими факторами (загальна інфраструктура, освіта, знання), їх майже не можна придбати на ринку і тому вони створюють перевагу лише в «домашніх умовах», тобто в своїй країні. Але в умовах глобалізації виникає альтернативна можливість, а саме перенесення виробництва до іншої країни, де такі фактори вже існують або є більш розвиненими. Роль спеціалізованих факторів (спеціальна інфраструктура, фахівці відповідного профілю знань) в умовах глобалізації істотно зростає, оскільки їх наявність дозволяє галузям швидше оновлювати виробництво і технології, даючи своєчасні відповіді на виклики світового інноваційного розвитку та впевненіше триматися на глобальному ринку.

Щодо нових факторів конкурентоспроможності, поява яких є наслідком глобалізації, то їх природа пов'язана з явищем синергізму, коли дія одного каталізатора посилюється доданням іншого. Ось деякі з таких факторів:

- виникають нові пропорції ринку. Лібералізація екологічних відносин, утворення зон вільної торгівлі, обмеження або навіть скасування митних бар'єрів значно розширюють межі ринку як для виробника, так і для споживача. Це дає можливість виробникам отримати ефект масштабу, а споживачам скористатися перевагами вибору виробника;
- зростає кількість конкурентних суб'єктів ринку, що істотно посилює конкурентний тиск у відповідному сегменті глобального ринку. Підвищується поріг входження на ринок нових конкурентів, а це в свою чергу стає додатковим спонукаючим мотивом (фактором) для проведення більш ефективної конкурентної політики;
- економічні умови глобалізації полегшують рух нових знань, винаходів, продуктових і технологічних нововведень, прискорюючи диверсифікацію інновацій через систему транснаціональних мереж, підвищуючи конкурентні переваги окремих суб'єктів ринку і сприяючи зростанню загально-го рівня конкурентоспроможності;
- глобалізація відкриває можливості для визначення ефективних напрямів і масштабів руху інноваційного капіталу, що приводить до конкурентного і ефективного зростання перспективних галузей, регіонів і країн.

Висновки

Економічна сутність формування конкурентної галузі в умовах глобалізації виявляється в тому, що галузь у гло-

бальній системі отримує більше можливостей для підвищення ефективності, ніж вона їх мала б в межах окремого регіону або країни, оскільки кожен суб'єкт конкурентних відносин впливає на глобальну конкурентоспроможність через свої конкурентні позиції – обсяг, асортимент, якісні і цінові параметри продукції, ефективність, рентабельність та інноваційність виробництва, підсилюючи або зменшуючи конкурентний вплив інших учасників. Конкурентний рівень глобального ринку (K) умовно можна визначити як функцію (F) конкурентного впливу кожного суб'єкта (ki), зважену на коефіцієнт синергії (S): $K = F(k_1; k_2; k_3; \dots; k_n) * S$. Синергійний ефект глобалізації змінює критеріальні ознаки конкурентоспроможності, утворюючи поживне середовище для виникнення і розвитку конкурентоспроможних галузей.

Література

1. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Л. Щетинина. – М.: Междунар. отношения. – 1993. – 896 с.
2. Емельянов С.В. США: международная конкурентоспособность национальной промышленности. – М.: Междунар. Отношения, 2001. – 408 с.
3. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізми регулювання та управління: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с.
4. Розвиток секторів і товарних ринків України: НАН України, Інститут економічного прогнозування / За ред. проф. В.О. Точиліна. – Ужгород: ІВА, 2001. – 400 с.
5. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. – М.: ГНОМ и Д., 2001. – 304 с.
6. Калужнова Н.Я. Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации. – М.: ТЕИС, 2003. – 526 с.
7. Шумпетер И. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.
8. Друкер, Пітер Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества: Пер с англ. – М.: ООО «Н.Д.Вильямс», 2007. – 336 с.
9. Морозов Ю. Инновационный менеджмент. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 448 с.
10. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг. / Общ. ред. Б.В. Сазонова. – М.: Прогресс, 1980. – 296 с.
11. Мазур О.А., Шовкалюк В.С. Технологічні парки. Світовий та український досвід. – К.: Прок-Бізнес, 2009. – 70 с.

Структурні параметри економіки України в порівнянні з розвинутими країнами (з даних таблиць «витрати – випуск»)

Аналізуються структурні параметри економіки України, які визначають співвідношення елементів ВВП на трьох етапах його виробництва, розподілу і використання.

Анализируются структурные параметры экономики Украины, которые определяют соотношение элементов ВВП на трех этапах его производства, распределения и использования.

Structural parameters are analysed economies of Ukraine, which determine correlation of elements GDP on three stages of his production, distributing and use.

Постановка проблеми. Метод «витрати–випуск» є поширеним засобом макроекономічного аналізу та прогнозування, використовується у більшості країн з різними типами економік. Методологія розроблення та використання таблиць «витрати – випуск» дозволяє аналізувати економічний розвиток у поєднанні процесів виробництва, розподілу по доходах і кінцевого використання ВВП і на цій основі оцінювати структурні параметри соціально–економічного розвитку. Особливу інформацію в ТВВ для аналізу несе матриця прямих матеріальних потоків між видами економічної діяльності, яка характеризує технологічну структуру економіки. Метод таблиць «витрати – випуск» є загальноприйнятим в макроекономічних дослідженнях і є корисним інструментом для порівняння різних країн. Аналітичні можливості методу потребують подальшого розвитку і розширення кола структурних співвідношень. Такі методичні рекомендації аналізу в цілому недостатньо детально розроблені.

Структурна модель економіки в формі таблиць «витрати – випуск» представляє наслідки змін в економіці в термінах грошово–матеріальних коштів через галузі і сектори і у термінах доходів первинних власників ресурсів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема структури та структурних зрушень досліджується постійно на різних рівнях. Вважається, що структура економіки України є непрогресивною і гальмує розвиток. Залишається відкритим питання, на скільки сильно структурний чинник впливає на економічний розвиток.

Інформаційною базою дослідження були статистичні дані Державного комітету статистики України та Міжнародного комітету статистики (Євростат) у формі таблиць «витрати – випуск» по країнах.

Метою статті є порівняльний аналіз зі структурних параметрів таблиць «витрати – випуск», що мали місце впро-

довж 2001–2005 років і характеризують всі три етапи формування і розподілу ВВП. У результаті аналізу можна буде говорити про структурні недоліки економіки України або про потенціал України.

Виклад основного матеріалу. Для порівняння структурних параметрів економіки України і інших країн були взяті країни з різними економічними рівнями: розвинені країни; країни, що розвиваються; країни з економікою, подібною за обсягами до економіки України.

Показники першого квадранту таблиць «витрати – випуск» дають можливість на основі матриці міжгалузевих потоків продукції оцінити пропорції ресурсоспоживання в економіці. Для порівняння цього параметру в різних країнах розраховувався традиційний показник частки проміжного споживання в обсягах випуску товарів та послуг (ВТП), який за структурою є матеріалоемністю ВТП. Україна має вищий рівень споживання матеріальних ресурсів на 1 грн. ВТП на 5–7 відсоткових пунктів за інші країни (табл. 1), в той же час енергоемність ВТП в Україні є меншою практично за всі розглянуті країни.

Ця перевага України не є логічною з огляду на те, що споживання паливно–енергетичних ресурсів в фізичному вимірі на одиницю ВВП вважається значно вищим в Україні за розвинені країни. Причиною такого низького рівня можна вважати низькі у порівнянні з іншими країнами внутрішні ціни в Україні на паливно–енергетичні ресурси в 2007 році.

Середній показник матеріалоемності по досліджених країнах за 2000–2005 роки є на рівні 43,7%. Максимальний показник належить Україні 60,6% (2005). Це свідчить про в цілому ресурсоемну технологічну структуру економіки України, низький рівень ресурсозбереження у галузях та наявність у структурі економіки України великої частки сировинно–видобувних видів економічної діяльності (табл. 1).

Показник енергоемності випуску товарів і послуг в Україні є найнижчим (2005), за більшістю досліджених країн становить 1,5%. Близьким показником до енергоемності є електроємність випуску товарів та послуг. В Україні цей показник становить 2%. Близьким до України за цим показником є всі досліджені країни, крім Румунії, Угорщини та Австрії (табл. 1).

Споживання сировини сільськогосподарського виробництва в Україні перевищує рівень розвинених країн майже втричі, хоча з досліджених 19 країн шість мають більший рівень виробничого споживання сільськогосподарської продукції, ніж Україна.

Таблиця 1. Аналіз параметрів міжгалузевого споживання (I квадрант)

Країна	Матеріалоємність (проміжне споживання) валового випуску		Країна	Енергоємність економіки (по валовому випуску)	
	Роки			Роки	
	2000	2005		2000	2005
Україна	–	60,6	Словаччина	5,7	–
Китай	61,1	–	Румунія	4,3	4,2
Канада	49,4	–	Польща	2,4	–
Індонезія	49,2	–	Чехія	2,3	2,5
Чехія	48,2	49	Китай	2,2	–
Японія	48	–	Австрія	2	2,9
Бразилія	47,9	–	Україна	–	2
Словаччина	46,5	–	Іспанія	1,8	1,9
США	46	–	Угорщина	1,9	2,6
Фінляндія	44,8	43,7	Нідерланди	1,8	–
Іспанія	44,7	45,9	Бразилія	1,8	–
Індія	44,5	–	Данія	1,3	1,2
Польща	44,3	–	Туреччина	1,3	2,6
Аргентина	44,1	–	Фінляндія	1,2	1,6
Франція	41,9	42,7	Аргентина	1,2	–
Угорщина	41,3	43,2	Франція	1,1	1,7
Румунія	41,3	41	Японія	1,1	–
Туреччина	41,3	45,2	Греція	1	1,7
Німеччина	40,4	41,1	Німеччина	1	1,5
Австрія	38,7	39,3	США	0,9	–
Ірландія	38,2	–	Ірландія	0,8	–
Данія	37,7	38,6	Канада	0,7	–
Нідерланди	35,6	–	Індонезія	0,7	–
Греція	34,1	32,6	Індія	0,3	–
Середнє значення по показнику	43,9	43,6	Середнє значення по показнику	1,8	2,2
Країна	Енергоємність економіки (по валовому випуску)		Країна	Частка споживання продукції сільського господарства на одиницю валового випуску	
	Роки			Роки	
	2000	2005		2000	2005
Ірландія	–	–	Україна	–	4,2
Нідерланди	–	–	Індонезія	6,6	–
Україна	–	1,5	Індія	6,5	–
Індонезія	6,6	–	Туреччина	4,7	7,7
Бразилія	5,3	–	Бразилія	4,6	–
Китай	4,3	–	Греція	4,5	3,7
Туреччина	3,7	2,7	Румунія	4,4	6,6
Індія	3,6	–	Аргентина	4,2	–
Греція	3,3	3,1	Польща	2,9	–
Канада	3	–	Словаччина	2,6	–
Чехія	2,8	2,9	Ірландія	2,6	–
Словаччина	2,7	–	Данія	2,6	2
Данія	2,4	1,9	Китай	2,5	–
США	2,2	–	Угорщина	2,3	2,9
Польща	2,1	–	Чехія	2,2	1,7
Угорщина	2	2,8	Канада	2,1	–
Фінляндія	2	2,4	Нідерланди	1,8	–
Аргентина	1,9	–	Фінляндія	1,7	1,5
Японія	1,9	–	Іспанія	1,6	2,1
Іспанія	1,5	2,4	Франція	1,5	1,9
Франція	1,3	2,1	США	1,2	–
Австрія	1	1,7	Японія	1,2	–
Німеччина	1	1,9	Австрія	0,9	1,1
Румунія	0,8	2,8	Німеччина	0,8	1,1
Середнє значення по показнику	43,9	43,6	Середнє значення по показнику	1,8	2,2

Примітка: Розраховано авторами на основі даних, взятих з сайту www.oecd.org/statistics

Таблиця 2. Пропорції відтворювального процесу (I та II квадранти)

Країна	Частка валового нагромадження основного капіталу в ВВП, %		Країна	Частка інвестиційного імпорту в валовому випуску інвестицій що забезпечують галузей економіки, %	
	Роки			Роки	
	2000	2005		2000	2005
Україна	–	27,5	Угорщина	–	25,2
Чехія	–	27	Словаччина	–	–
Данія	–	19,1	Нідерланди	–	–
Китай	35,8	–	Україна	–	51,6
Іспанія	32,8	30	Аргентина	–	–
Словаччина	29,2	–	Японія	–	–
Угорщина	28,7	24,9	Канада	52,8	–
Ірландія	27,4	–	Туреччина	43,6	15
Японія	27,3	–	Індонезія	33,2	–
Румунія	26,1	28,2	Китай	27	–
Польща	25,7	–	США	26,7	–
Греція	25,1	23	Бразилія	22,9	–
Австрія	25,0	22,7	Румунія	19,2	15,8
Туреччина	24,5	20,2	Австрія	18,9	20
Індія	22,7	–	Польща	17,5	–
Франція	22,2	20,5	Німеччина	12,8	14,2
Аргентина	21,7	–	Ірландія	12,0	–
Нідерланди	21,5	–	Індія	11,6	–
Бразилія	20,9	–	Франція	9,2	9,7
Фінляндія	20,9	20,2	Іспанія	7,3	8
США	20,2	–	Фінляндія	–	14,5
Канада	20	–	Греція	–	14,3
Індонезія	19,9	–	Чехія	–	26,6
Німеччина	19,3	18	Данія	–	15,4
Середнє значення по показнику	24,6	23,4	Середнє значення по показнику	22,5	19,2
Країна	Забезпечення нагромадження основного капіталу продукцією інвестиційних галузей, %		Країна	Забезпечення валового нагромадження корпоративними доходами	
	Роки			Роки	
	2000	2005		2000	2005
Україна	–	88,2	Угорщина	–	–
Індонезія	84,9	–	Фінляндія	–	49,79
Китай	76,4	–	Чехія	–	52,68
Бразилія	70	–	Данія	–	57,67
Словаччина	69,6	–	Україна	–	70,6
Туреччина	69,2	33,5	Аргентина	–	–
Угорщина	63,4	83,8	Індія	–	–
Індія	62,7	–	Китай	96,01	–
Японія	62,7	–	Японія	77,57	–
Румунія	62,3	82,2	Іспанія	70,7	64,73
Канада	60,7	–	Канада	59,4	–
Іспанія	59,8	126,4	Франція	59,29	54,7
Ірландія	56,9	–	США	58,91	–
Аргентина	55,2	–	Румунія	45,8	49,18
Польща	50,7	–	Ірландія	43,2	–
Німеччина	50,3	84,7	Австрія	40,67	53,28
Франція	49,2	83,6	Бразилія	40,58	–
Австрія	49	87,4	Греція	40,47	36,51
США	45,8	–	Польща	38,42	–
Нідерланди	41,4	–	Словаччина	36,66	–
Фінляндія	–	101,2	Нідерланди	36,23	–
Греція	–	84,4	Туреччина	32,49	28,9
Чехія	–	119,5	Німеччина	31,67	40,35
Данія	–	87,3	Індонезія	30,13	–
Середнє значення по показнику	60,0	88,5	Середнє значення по показнику	49,3	50,8

Примітка: Розраховано авторами на основі даних, взятих з сайту www.oecd.org/statistics

Таблиця 3. Пропорції відтворювального процесу (I та II квадранти)

Країна	Частка валового нагромадження основного капіталу в ВВП, %		Країна	Частка інвестиційного імпорту в валовому випуску інвестицій що забезпечують галузей економіки, %	
	2000	2005		2000	2005
Аргентина	69	–	Канада	20,6	–
Греція	65,9	67,3	Туреччина	14,7	8,4
Нідерланди	62,4	–	Китай	14,6	–
Данія	62,3	61,4	Японія	13,4	–
Ірландія	61,8	–	Бразилія	12,8	–
Австрія	61,3	60,7	Іспанія	12,5	12
Німеччина	59,6	58,9	Індія	12,1	–
Угорщина	58,7	56,8	Греція	11,5	11
Туреччина	58,7	547,8	США	11,2	–
Румунія	58,7	59	Індонезія	10,7	–
Франція	58,1	57,3	Польща	9,8	–
Польща	55,7	–	Україна	9,7	–
Індія	55,6	–	Франція	9,4	9,1
Іспанія	55,3	54,1	Австрія	9,3	9,2
Фінляндія	55,2	56,3	Румунія	9,2	10,9
США	54	–	Чехія	9,2	7,9
Словаччина	53,5	–	Данія	9,1	8,4
Японія	52	–	Аргентина	8,9	–
Чехія	51,8	51	Угорщина	8,5	8,3
Індонезія	50,8	–	Ірландія	8,5	–
Бразилія	46,5	–	Фінляндія	8,3	8,6
Україна	39,5	–	Словаччина	7,9	–
Китай	38,8	–	Німеччина	7,6	7,3
Канада	9,4	–	Нідерланди	7,4	–
Середнє значення по показнику	53,9	102,8	Середнє значення по показнику	10,7	9,2
Країна		Забезпечення нагромадження основного капіталу продукцією інвестиційних галузей, %			
		Роки			
		2000		2005	
Канада		45,1		–	
Ірландія		33		–	
Нідерланди		26,9		–	
Угорщина		23,6		23,1	
Данія		22,5		22,7	
Словаччина		22,4		–	
Індонезія		21,4		–	
Австрія		20,5		21,4	
Чехія		19,7		22,5	
Фінляндія		19,3		18,4	
Україна		18,4		–	
Німеччина		17,8		18,8	
Туреччина		16,1		8,8	
Румунія		13,8		14,1	
Франція		11,2		11,8	
Польща		11		–	
США		10,5		–	
Китай		9,4		–	
Іспанія		9,2		9,7	
Греція		8,7		9	
Індія		6,7		–	
Бразилія		6,2		–	
Японія		6		–	
Аргентина		4,9		–	
Середнє значення по показнику		16,8		16,4	

Примітка: Розраховано авторами на основі даних, взятих з сайту www.oecd.org/statistics

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

У порівнянні з іншими країнами в Україні середній рівень головного відтворювального параметру питомої ваги нагромадження основного капіталу в ВВП – 24,4%, що більше ніж у Франції (22%) і Німеччині (19,3%), але менше, ніж в Китаї (35,8%). Інші параметри відтворювального процесу в Україні у порівнянні з іншими країнами мають різні порівняльні характеристики (табл. 2):

1. Дуже високий рівень інвестиційного імпорту по відношенню до всіх витрат на валове нагромадження основного капіталу 51,6%, що вдвічі більше за середній рівень в розглянутих країнах.

2. Високий рівень забезпечення відтворювальних процесів продукцією власного інвестиційного комплексу – 88,2%.

3. 70,6% валового нагромадження в Україні забезпечено власними доходами українських корпорацій. Це найбільший рівень з усіх дев'ятинадцяти розглянутих країн. І він має негативний зміст через те, що означає низький рівень використання позик для інвестицій в основний капітал. В інших країнах з урахуванням їх рівня розвитку фінансових ринків значно більша частка оновлення виробничого апарату здійснюється за рахунок позик.

Висока питома вага проміжного споживання в Україні визначає і низький рівень кінцевого продукту економіки (обсяги продукції, яка споживається за межами виробничого споживання). Для України ця частка становить 39,5%, тоді як в європейських країнах це 53–62%. Але в Китаї цей показник подібний до рівня України (38,8%).

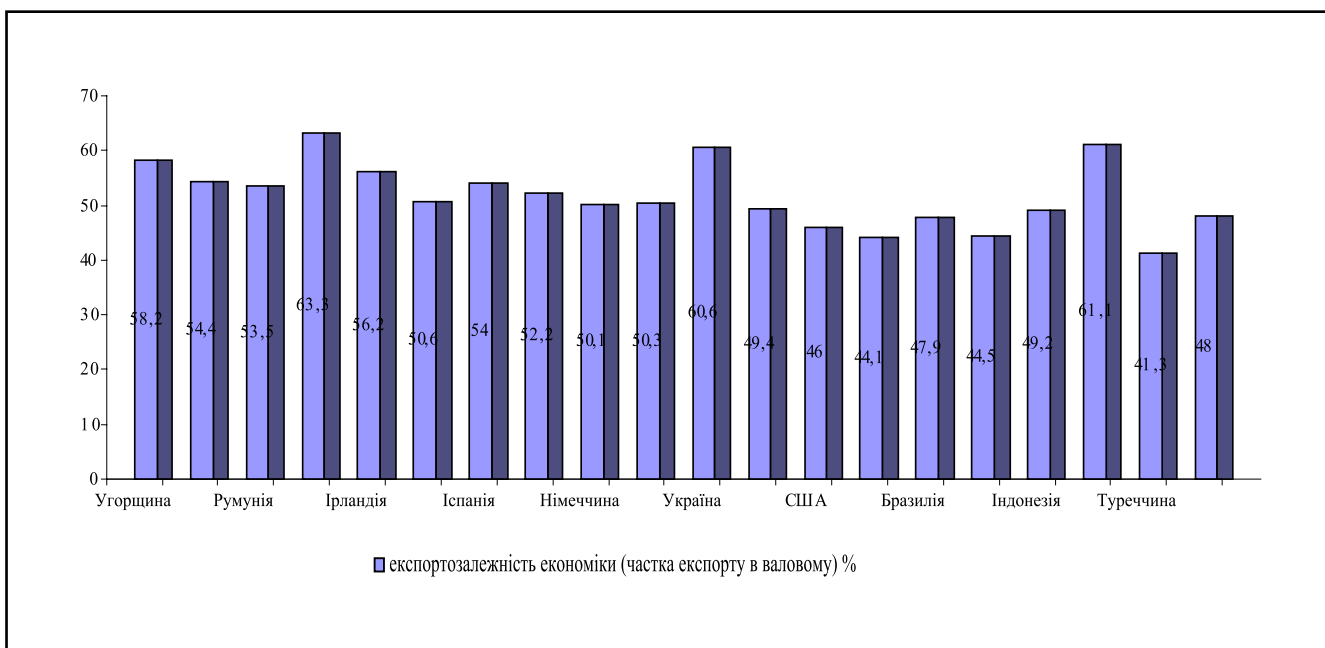
У цілому ж треба констатувати очевидну структурну диспропорцію в економіці України щодо розподілу валового випуску на проміжний і кінцевий продукт. І ця диспропорція швидко не змінюється, вона залишиться важливим параметром в довгостроковій перспективі для України, визначаючи її нераціональну витратність.

На інвестиційні цілі в Україні (нагромадження основного капіталу) спрямовується тільки 9,7% сукупного продукту, середній рівень по розглянутих країнах становить 10,7%. На зовнішній ринок (в докризовому 2007 році) працювало 18,4% української економіки.

Це в цілому відповідає діапазону експортної залежності інших досліджених країн (серед розглянутих країн становить від 9 до 45%), що свідчить для України про позитивний зміст інтернаціоналізації економіки країни і, в той же час, говорить про залежність країни від зовнішніх умов, чутливість економіки до світових економічних процесів. Українські 18,4%, як частка зовнішнього сектору на українських товарних ринках, можна вважати цілком середнім показником.

Кінцеве приватне та державне споживання можна трактувати як відповідний попит на кінцевий продукт економіки. Домашні господарства формують 23% попиту на валовий випуск економіки, сектор загальнодержавного управління – 7%. Така пропорція (3,3 до 1) в цілому є середньою серед досліджених країн (мінімум – 2 до 1 і максимум – 6 до 1). Як виключення з загального рівня, в Канаді і Бразилії частка державного споживання досягає 18,4%. Для України можна констатувати, що роль державного споживання доцільно підвищувати і переходити до більш активних обсягів впливу держави на економічний попит для стимулювання економіки. Сукупного внутрішнього попиту Україні не доставало в докризові роки і ще більше буде не доставати в після кризовий період.

Джерелом попиту на кінцеве споживання є доходи. З даних табл. 4 можна побачити, що співвідношення доходів від оплати праці і обсягів споживання домашніх господарств є дуже різним. В різних економіках діє різна структура економічної діяльності і відносин власності, які суттєво формують структуру доходів економічних агентів. В Україні споживання домашніх господарств більші за доходи від оплати праці на 20%. Для



Порівняння країн за експортозалежністю економіки (частка експорту у валовому випуску), %

Таблиця 4. Структура кінцевого споживання

Країна	Частка кінцевого споживання				в тому числі			
	в валовому випуску		в ВВП		попит домашніх господарств валового випуску		попит державного валового випуску	
	Роки							
	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005
Канада	67,8	–	73,8	–	48,3	–	18,4	–
Греція	45,7	47,3	99,9	96,4	36	37,6	9,2	9,1
Індія	45	–	84,5	–	38,1	–	7	–
США	44,9	–	83,1	–	37,1	–	14,4	–
Туреччина	44,7	37,6	79	90,6	37,9	31	6,9	6,1
Японія	37,9	–	77,3	–	28,2	–	9,2	–
Франція	37,5	36,4	90,4	83,5	25,9	24,3	10,9	11,5
Румунія	35,7	34	99,4	90,8	27,9	26,4	7,3	7,1
Бразилія	35,1	–	63,9	–	35,1	–	18,4	–
Польща	34,9	–	93,9	–	27,2	–	7,2	–
Індонезія	34,5	–	69,2	–	31,1	–	3,4	–
Німеччина	34,1	32,8	84,8	77,7	25	23,4	8,4	8,7
Іспанія	33,6	32,4	88,2	81,4	25,5	24	7,7	8
Австрія	31,4	30,1	84,3	77,4	23,2	21	7,7	8,5
Данія	30,7	30,3	74,5	73,9	18,4	18	12	12
Аргентина	30,7	–	77,9	–	30,7	–	0,4	–
Україна	30,5	–	77,5	–	23	–	7	–
Нідерланди	28,1	–	81,8	–	18,6	–	9,2	–
Фінляндія	27,5	29,3	70,1	75,4	17,5	18,4	9,1	9,9
Угорщина	26,6	25,4	89,7	26	18,3	16,7	7,7	8,2
Словаччина	23,1	–	85,5	–	16,8	–	6	–
Чехія	22,9	20,6	81,2	73	16,1	13,4	6,5	6,9
Китай	22,9	–	58,8	–	16,8	–	6,1	–
Ірландія	20,4	–	68,6	–	15,1	–	4,6	–
Середнє значення по показнику	34,4	32,4	80,7	76,9	26,6	23,1	8,5	8,7

Країна	Забезпечення споживання домашніх господарств фондом оплати праці	
	2000	2005
Угорщина	–	97,8
Аргентина	–	–
Індія	–	–
Греція	209	199,3
Індонезія	203,2	–
Румунія	175,3	162,3
Польща	162,1	–
Бразилія	150,4	–
Словаччина	132,1	–
Іспанія	126,7	114
Чехія	123,6	99,1
Україна	120,2	–
США	116,5	–
Австрія	114,1	99,2
Туреччина	113,6	244,8
Ірландія	112,9	–
Німеччина	111,4	99,2
Франція	107,7	96
Японія	96,1	–
Нідерланди	95,2	–
Китай	89,2	–
Канада	85,9	–
Фінляндія	82,2	83,9
Данія	72,7	72,9
Середнє значення по показнику	108,3	124,4

Примітка: Розраховано авторами на основі даних, взятих з сайту www.oecd.org/statistics

Таблиця 5. Галузі з найменшими показниками внутрішньої товарності продукції

Країни	Галузь економіки з найбільшим внутрішнім споживанням своєї продукції	Коефіцієнт прямих матеріальних витрат
Польща	Сільське господарство, мисливство та пов'язати з ними послуги	0,20071
	Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	0,23985
	Виробництво харчової продукції, напоїв та тютюнових виробів	0,20267
	Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини: целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність	0,20352
	Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	0,22145
Румунія	Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	0,28049
	Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	0,19378
	Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини: целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність	0,24323
	Діяльність транспорту	0,38560
	Оренда машин та устаткування: прокат побутових виробів і предметів особистого вжитку	0,27409
Україна	Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	0,32161
	Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	0,15286
	Легка промисловість	0,14383
	Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини: целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність	0,33815
	Будівництво	0,02382
Китай	Легка промисловість	0,36281
	Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	0,23175
	Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини: целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність	0,22993
	Чорна металургія	0,29243
	Машинобудування	0,27192
Аргентина	Сільське господарство, мисливство та пов'язати з ними послуги	0,18241
	Легка промисловість	0,26701
	Чорна металургія	0,24710
	Кольорова металургія	0,21384
	Виробництво та розподілення електроенергії	0,27197
Франція	Сільське господарство, мисливство та пов'язати з ними послуги	0,15736
	Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	0,20797
	Виробництво та розподілення електроенергії	0,20896
	Легка промисловість	0,17393
	Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	0,15260

європейських країн це є середнім рівнем (по різним країнам від 107,7 до 175%). Для України цей параметр може бути сильно занижений через тіньові процеси в сфері доходів.

Підсумовуючи, треба відмітити наступні відмінності і однотипності економіки України у порівнянні з дослідженими країнами світу.

Висновки

1. Основні макропараметри таблиць «витрати–випуск» України знаходяться в діапазоні подібних макропараметрів 19 інших досліджених країн (з невеликими виключеннями).

2. Не можна однозначно виділити певні макропараметри з таблиць «витрати – випуск», які притаманні тільки розвиненим країнам і характеризують їх конкурентні переваги.

3. Українська економіка має підвищений рівень проміжного споживання, що свідчить про певну технологічну міжгалузеву структуру економіки і «витратний» характер виробництва кінцевого продукту. При більшій спрямованості валового випуску на кінцевий продукт потенційний ВВП міг би бути більшим на 7–10%.

4. Дуже високий рівень інвестиційного імпорту по відношенню до всіх витрат на валове нагромадження основного капіталу 51,6%, що вдвічі більше за середній рівень в розглянутих країнах (табл. 2).

5. Надто висока частка власних корпоративних доходів (70,6%) в валовому нагромадженні основного капіталу через низькі обсяги кредитування інвестицій в основний капітал. В інших країнах, з урахуванням рівня розвитку їх фінансових ринків, значно більша частка позик.

6. «Висока» експортна орієнтованість (на 18% від всього валового випуску) економіки має плюси (ресурс для збуту продукції на зовнішніх ринках) і мінуси (залежність від зовнішнього сектору). Загальний відносний рівень експорту у порівнянні з масштабами економіки в Україні є середнім серед розглянутих країн.

7. Співвідношення приватного споживання і державного в Україні також є середнім серед розглянутих країн. Частка державного споживання може підвищуватися заходами державної політики для стимулювання економіки. Сукупного внутрішнього попиту Україні не доставало в докризові роки і ще більше буде не доставати в післякризовий період.

8. Споживання домашніх господарств в Україні перевищує доходи від оплати праці на 20% (для європейських країн це є середнім рівнем). На цей параметр впливає тінізація оплати праці. Реальна частка оплати праці в приватному споживанні має бути значно вища.

Література

1. www.oecd.org/statistics.
2. Статистичний щорічник за 2005 рік / Держкомстат України: За ред. О.Г. Осауленка. — К.: Консультант, 2006. — 551 с.
3. Статистичний щорічник за 2006 рік / Держкомстат України: За ред. О.Г. Осауленка. — К.: Консультант, 2007. — 571 с.

Є.Ю. БАЛИЧЕВ,
аспірант, Європейський університет

Оподаткування споживання у фінансовій теорії: еволюція поглядів

У статті аналізується еволюція наукових поглядів на проблему податків на споживання. Наводяться різні варіанти обґрунтування необхідності їх використання, переваги і недоліки, підходи до конструювання конкретних механізмів.

В статье анализируется эволюция научных взглядов на проблему налогов на потребление. Описываются различные варианты обоснования необходимости их использования, преимущества и недостатки, подходы к конструированию конкретных механизмов.

This article is devoted to the analysis of the scientific views evolution and problems of consumption taxes. Different variants of necessity substantiation of their usage, pros and cons, approaches to the construction of concrete mechanism are given.

Постановка проблеми. В умовах світової фінансової кризи з особливою гостротою постали питання наповнення бюджетів держав. Беззаперечною необхідністю стимулювання розвитку бізнесу та забезпечення таким чином економічного зростання поставила під сумнів подальшу можливість акумуляції основних сум бюджетних доходів через механізми прямого прибуткового оподаткування. Тим більше що у час скрути платники особливо активно застосовують усі доступні методи мінімізації своїх зобов'язань перед державою, а прибуткові податки (принаймні у сучасному вигляді) відрізняються конструкцією, яка допускає найбільший арсенал способів вчинення таких дій. Отже, погляди знову звернулися до податків на споживання, що у більшості випадків дозволяють перекладання тягаря суми на так званих «носіїв», якими виступають широкі верстви населення, передбачають поступову сплату реальними платниками (носіями) протягом довгого часу відносно невеликими частками у ході постійно триваючого процесу споживання (що робить їх менш видимими та психологічно менш відчутними), містять механізми пов'язування обсягів бюджетних надходжень з динамікою цін (що дозволяє страхувати державні доходи від інфляційного знецінення).

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання оподаткування споживання присвячувалися праці ба-

гатьох відомих українських науковців, серед яких В.М. Федосов, І.О. Луніна, Ю.Б. Іванов, В.М. Мельник, А.І. Крисоватий, А.М. Соколовська та ін. Однак, на нашу думку, для ґрунтовної розробки напрямів використання податків на споживання у новітніх умовах необхідною є систематизація наукових поглядів на проблеми їх становлення.

Отже, **метою** даної **статті** є аналіз надбань фінансової теорії з питань оподаткування споживання та систематизація основних теоретичних підходів щодо обґрунтування напрямів його розвитку в різноманітних соціально-економічних умовах.

Виклад основного матеріалу. Податки на споживання виділяються в окрему групу за одним із обліково-статистичних підходів, прийнятих в Європейському співтоваристві. Вона була сформована експертами Ради Європи на основі модифікування напрацювань Е. Мендозі, який назвав власну класифікацію «за економічними функціями» [1, с. 4]. До того (тобто до кінця XX століття) податки на споживання науковцями фактично ототожнювалися з непрямими податками (обидва терміни вживалися мішано, часто поряд, як синоніми). Втім, фінансова наука приділяла багато уваги питанням обґрунтування механізмів справляння окремих податків і зборів цієї групи.

У кінці XIX — на початку XX століття фінансисты-теоретики досліджували вплив податків на споживання на економічну активність в країні та на формування бюджету. За тогочасними матеріалами переважно робилися висновки про негативні тенденції, спричинені застосуванням індивідуальних акцизів (універсальних у той час ще не існувало). Річ у тім, що на початкових етапах використання акцизів ними оподатковувалися в основному предмети першої необхідності. Професор І.Х. Озеров стверджує, що це було продиктовано виключно бюджетними завданнями [5, с. 382].

Не можна не згадати також, що близький до цього висновок міститься і в більш ранніх наукових працях ще політекономічного спрямування. Зокрема, А. Сміт писав: «Неможливість оподаткувати населення пропорційно доходності через подушний податок викликала, очевидно, появу податків на

предмети споживання. Держава, не знаючи як оподатковувати безпосередньо і пропорційно доход своїх підданців, намагається оподатковувати його непрямо, оподатковуючи їх витрати, які, по-ідеї, у більшості випадків повинні наближено відповідати їхньому доходу. Їхні видатки оподатковуються шляхом оподаткування предметів споживання, на які ці видатки провадяться» [6, с. 803]. Проте класик політичної економії вважав, що «податок на необхідні предмети діє так само, як і прямий податок на заробітну плату робітників», який, на його думку, перекладається або через підприємця на споживача, або через фермера на землевласника [6, с. 804]. Він стверджував, що сплата податку на необхідні витрати лягає на вищі класи, призводить до підвищення зарплатні робітникам і падіння попиту на них. При цьому зростання зарплати, на його переконання, є завжди більшим, ніж падіння попиту на працю, що і є свідченням кінцевого перекладання на підприємців [6, с. 819–820]. Інший політеконом – Дж. С. Мілль – вбачав два рівносильних наслідки використання цих податків: зокнайменше тимчасове погіршення умов життя трудящих мас; підвищення зарплати робітників у порядку компенсації зростання цін, що призведе до вилучення додаткових коштів у власників капіталу [4, с. 856].

Однак автори-фінансисти кінця XIX – початку XX століття значно розширили аналіз наслідків функціонування податків на споживання, зазначаючи, що вони породжували такі загальноекономічні проблеми: нерівномірний розподіл податкового тягаря серед населення; переоподаткування праці; скорочення внутрішнього ринку за рахунок підвищуючого впливу на товарні ціни [5, с. 382].

Поряд із цим відмічалися і позитиви, на основі яких все ж таки робилися висновки про доцільність подальшого розвитку згаданих податків у складі податкових систем, а саме: висока бюджетна ефективність, спричинена у тому числі розширенням кола платників за рахунок залучення споживачів товарів, які навіть тимчасово перебувають на території даної країни; відносна невидимість фіска для реального платника (носія податку) за рахунок поступовості справляння у складі цін товарів.

Професор Л.В. Ходський розмежовував переваги непрямих податків (у тодішньому сприйнятті тотожних податкам на споживання) для населення та для держави. Головними з них з точки зору населення він називав: сплату незначними частками у процесі споживання у той час, коли платники мають для цього кошти і купують оподатковані товари; невтручання фіскальної влади у приватну сферу платників-споживачів; можливість уникнення оподаткування за рахунок прийняття рішення про заміщення оподаткованого товару неоподатковуваним [8, с. 96–97].

Перевагами даних податків із точки зору держави згаданий автор вважав: їх незамінність з огляду на продуктивність; можливість природного збільшення надходжень при зростанні чисельності і багатства населення навіть без зміни податкових ставок; легкість адміністрування (фіскальна вла-

да має стосунки не зі всім переліком платників-споживачів, а лише з продавцями оподаткованих товарів) [8, с. 97, 100].

Серед недоліків податків на споживання Л.В. Ходський особливо виокремлював такі: можливість вимушеного скорочення споживання товарів першої необхідності та протидія їх розповсюдженню; підвищення податкового тягаря на бідні верстви населення; тиск на дрібне та середнє виробництво, створення сприятливих умов для монополізації; стимулювання спекулятивних операцій; стимулювання ухилення від оподаткування та контрабанди [8, с. 97–101].

Як і більшість його сучасників, названий автор також робить висновок про неможливість з боку держави відмовитися від цих податків. Лише за поєднання прямих і непрямих податків держава може отримати достатньо коштів для покриття своїх потреб. Однак він рекомендує уникати висунення непрямих податків на провідні ролі у фінансовій системі держави, дотримуватися низької норми оподаткування ними, по можливості відмовитися від оподаткування предметів першої необхідності. (Щодо останньої тези, то доцільно уточнити її походження і першоджерело: значно раніше політекономи А. Сміт та Дж. С. Мілль, згадані вище, віддавали перевагу акцизному оподаткуванню предметів розкоші перед оподаткуванням життєво необхідних витрат.)

Аналогічними результатами характеризуються більшість досліджень кінця XIX – початку XX століття.

Окрему увагу дослідники приділяли питанням митного оподаткування. Обґрунтовувалися два напрями його розвитку: фіскальний та економічний. Перший рекомендувалося використовувати за обмеженим переліком продукції з виключною метою акумуляції бюджетних надходжень. Завдання другого полягало у стимулюванні промисловості. Шляхи його реалізації залежали від прийнятої державою системи торгівлі: протекціонізму чи фритредерства. На той час фритредерство сповідувала Велика Британія, промисловість якої внаслідок технологічного піднесення не боялася конкуренції. Для інших актуальним був протекціонізм. Рекомендації вчених-фінансистів зводилися до розробки митних тарифів таким чином, щоб зрівняти ціну дешевшої іноземної продукції з продукцією внутрішнього виробництва. «Для правильного функціонування цієї системи необхідні строгі розрахунки розміру мита, адже надто високий його рівень не тільки не стимулюватиме розвиток промисловості, а буде створювати апатію серед промислового класу. Занизький розмір мита не досягатиме цілей захисту. Тому мито повинне індивідуалізуватися в залежності від місця, часу і виду продуктів, і оскільки зміни в промисловому житті відбуваються дуже швидко, то воно має періодично переглядатися» [5, с. 383].

Серед найнагальніших проблем митного оподаткування виділялася організація перегляду тарифів. Науковці рекомендували урядам: дотримуватися повної гласності цього процесу; опрацьовувати рішення у спеціально створених фахових комісіях, які формувати з компетентних, але не за-

цікавлених осіб; проводити попередні дослідження умов функціонування галузей господарства.

Крім зазначених розроблялися також питання:

- митного сприяння іноземним інвестиціям (вважалося, що високі ввізні тарифи змушують іноземних підприємців переводити частину свого капіталу в країну, де вони знаходять ринок для своєї продукції, виробляти на місці, а не ввозити через кордон);

- трудового протекціонізму (в країнах, де праця була закономірно більш захищена, вищим був і рівень її оплати. Це утруднювало конкуренцію з іншими країнами в конкретній галузі, а тому вимагало обґрунтування і запровадження вищих митних тарифів щодо товарів, які походили з держав з недосконалим трудовим законодавством);

- послідовності промислово-протекційної політики (було доведено, що протекціонізм і фритредерство є послідовними явищами. Нав'язування їх без наявних умов і економічних потреб абсолютно безглузде. Що стосується протекціонізму, то було визначено ефективну формулу послідовності дій в умовах того часу: спочатку стимулювання виробництва готової продукції з привозних напівфабрикатів – потім оподаткування ввізним митом напівфабрикатів і стимулювання їх виробництва у себе з привозної сировини – потім оподаткування митом сировини, яку можливо отримувати і виробляти в себе, стимулюючи внутрішні сили);

- захисту від конкуренції з дотаційними (преміюваними) товарами і галузями (практика державних та приватних (синдикатних) премій розповсюджена була у той час, зокрема, у США, Великій Британії та Голландії) [5, с. 383–395, 405].

Необхідно відзначити, що обґрунтована у ті часи формула послідовності промислового протекціонізму актуальна й нині та активно використовується багатьма азійськими і південноамериканськими державами.

У першій чверті XX століття у державних фінансах серед податків на споживання з'являється донині невідомий і резонансний фіскальний винахід – універсальні акцизи. Першою їх формою був німецький варіант податку з обороту, наступними – податок з продажу і податок на додану вартість (ПДВ). Роль фінансової науки у цьому питанні звелася до обґрунтування необхідності і переваг універсальних акцизів. Наш сучасник професор В.Л. Андрущенко так характеризує даний етап: «В часи свого генезису податок з обороту слідував за падінням паперової валюти, що було типовим явищем для країн, котрі переживали період емісійного фінансування державних потреб, з властивою для інфляції ажіотажною схильністю до продаж і покупок. Податок з обороту іманентно пристосований до інфляції, адже з ростом цін зростають і фіскальні доходи від оподаткування з обороту» [2, с. 166]. Отже, основною перевагою універсальних акцизів, якою обґрунтовувалася їхня необхідність, стала прив'язка до інфляційних умов функціонування, невласлива жодному з інших податків і зборів.

Однак перший універсальний акциз (податок з обороту) у практиці виявив основний свій недолік – кумулятивний

ефект. Саме цим була викликана активна дискусія стосовно його удосконалення. Її результатом стало конструювання принципово нового універсального акцизу – ПДВ. За часом ця розробка припадає на середину XX століття. З тієї пори науковцями–фінансистами обґрунтовано три основних його різновиди: продуктовий (об'єктом оподаткування є вся сума доданих вартостей), доходний (об'єктом оподаткування є сума доданих вартостей, зменшена на суму амортизації) і споживчий (об'єкт оподаткування зменшений на суму валових витрат на інвестиції) [7, с. 250]. Розроблено чотири методи обчислення податкових зобов'язань з ПДВ: прямий адаптивний, прямий віднімання, непрямий адаптивний, непрямий віднімання (кредитний).

На сьогодні стосовно ПДВ йдуть активні наукові дискусії з питань: вибору ефективного методу визначення дати виникнення податкових зобов'язань та податкового кредиту; розробки дієвої методики відшкодування ПДВ з бюджету (з урахуванням специфічних умов різних країн); обґрунтування рівня та кількості ставок ПДВ; обґрунтування податкових пільг з ПДВ.

Особливо слід звернути увагу на проблему ставок цього податку. Думки науковців з цього приводу розділилися: одні вважають необхідною диференціацію ставок, інші є прибічниками ідеї уніфікації. При цьому друга група обґрунтовує свою точку зору виключно фіскальними аргументами: диференціація ставок негативно позначається на ефективності оподаткування; призводить до подорожчання адміністрування податку; розширює можливості ухилення від нього.

Вітчизняні вчені також розходяться у поглядах на дану проблему. Зокрема, А.М. Соколовська вважає застосування єдиної ставки ПДВ більш виправданим з таких причин: не вимагає окремого обліку платником купівель і продажів, що оподатковуються за різними ставками; спрощує контроль за сплатою податку, оскільки не вимагає необхідності перевірки розподілу запасів, закупок і продажів за групами товарів, що оподатковуються за різними ставками; сприяє обмеженню відшкодування податку; обмежує кількість доступних методів махінацій платників (в частині використання класифікаційних груп товарів з метою уникнення оподаткування) [7, с. 263].

В.М. Мельник, погоджуючись з фіскально-адміністративними аргументами, вважає, що рішення про диференціацію чи уніфікацію ставок ПДВ повинне все ж прийматися не на їх основі, а виходячи із стратегічних завдань економічного і соціального розвитку держави. Він нагадує, що диференціація ставок має потужний регулюючий ефект, сприяє пом'якшенню регресивного впливу ПДВ на доходи споживачів (зменшуючи податковий тягар на небагатих, адже знижені ставки, як правило, встановлюються до товарів першої необхідності, що є основною складовою споживчих витрат небагатих прошарків населення). Паралельно він посилається на досвід європейських держав: хоч дискусії з питань начебто неефективності диференціації ставок ПДВ точаться і там, але практично впроваджувати єдину ставку за-

хідні європейці не поспішають [3, с. 89–118]. Пояснення цьому знаходимо у вчених—фінансистів початку ХХ століття: як зазначалося вище, тоді саме в Європі переймалися проблематикою соціальної справедливості і рівномірності розподілу податкового тягара між населенням. Відміна диференціації ставок ПДВ поверне податкові системи європейських держав до витоків цієї проблеми.

Протягом ХХ століття також були продовжені дослідження питань застосування індивідуальних акцизів. Зокрема, було остаточно доведено і практично впроваджено положення про недоцільність оподаткування цими податками товарів першої необхідності. Підакцизними товарами було визнано предмети широкого попиту, споживання яких спричинює негативні ефекти. На цій основі обґрунтовувалася доцільність використання індивідуальних акцизів як компенсаторів негативних ефектів. Основним їх призначенням, поряд з акумуляцією доходів бюджету, проголошувалося обмеження споживання підакцизних товарів. Шкідливість кожного з різновидів цих продуктів обґрунтовувалася по-різному: алкоголю й тютюну — з точки зору соціальних та медичних наслідків вживання; авто-транспорту — з точки зору екологічних наслідків використання; енергоносіїв — з точки зору невідновлюваності і відповідних екологічних та інших наслідків для суспільства. Основним практичним результатом цих наукових розробок стали рекомендації МВФ про обмеження переліку підакцизних товарів. Було визнано виправданим застосування індивідуальних акцизів до товарів, об'єднаних у п'ять основних груп: алкогольних напоїв, тютюнових виробів, автомобілів, запасних частин до автомобілів; нафти і нафтопродуктів.

Подальші наукові пошуки в ХХ столітті в частині митного оподаткування також додали теоретичних напрацювань (до тих, що вже були охарактеризовані вище). Наприклад, було доведено, що імпортерне мито є засобом впливу на стан платіжного балансу країни. Його обмежувачий вплив на обсяги ввезення товарів сприяє поліпшенню платіжного балансу. Дане положення має велике значення для розвитку теоретичних засад та інструментарію регуляторної політики сучасної держави.

Крім того, науковці приділяли увагу розробкам митного захисту нових галузей економіки. У сучасних умовах нові галузі проходять певний етап становлення, протягом якого потребують підтримки (у тому числі протекціоністської). Після цього етапу їх конкурентоспроможність на зовнішніх ринках стає незрівнянною. Однак доведено, що такі митні заходи повинні бути тимчасовими і скасовуватися шляхом поступового пом'якшення. Таким чином державна політика сприятиме нарощуванню приватних інвестицій. Науковими рекомендаціями відзначається також важливість оцінки втрат і вигод від запровадження митних заходів підтримки нових галузей. Рішення про підтримку має прийматися лише у випадку явного переважання вигод.

У частині імпортерних тарифів аргументовано наближення ставок мита на різні товарні групи у зв'язку з тим, що завдя-

ки такому рішення можливо досягти наступних ефектів: скорочення адміністративних витрат; вирівнювання фактичного захисту різних галузей; протидія лобізму в митно-податковій політиці; уникнення невинуватених, штучно спровокованих структурних змін в економіці.

Та поряд із цим з'явилася і протилежна обґрунтування (Ф. Рамсей), за яким товари з нееластичним попитом (за ціною) можуть оподатковуватися за вищою ставкою, що дозволяє державі переорієнтувати податковий тягар з виробника на споживача без скорочення обсягів виробництва і продажу. Крім того, за вищими ставками прибічники цієї теорії пропонують оподатковувати кінцеву продукцію, забезпечуючи таким чином найефективніше використання ресурсів і проміжної продукції та сприяючи уникненню викривлень у процесі виробництва [7, с. 301]. Ці розробки здійснені в рамках теорії оптимального оподаткування.

У частині експортного мита обґрунтовано його стабілізаційну функцію щодо розвитку експортно орієнтованих галузей: адже воно може використовуватися з метою вирівнювання доходного становища експортерів в умовах змін світових цін. На відміну від початку століття, коли однією з основних проблем протекціоністського митного регулювання було обмеження на певних етапах ввезення сировини і напівфабрикатів (через імпортерні тарифи) задля стимулювання внутрішнього виробництва і переробки, в кінці ХХ століття була доведена необхідність для багатьох держав обмежувати їх вивезення (через експортні тарифи) з метою виготовлення кінцевої продукції в середині країни або ж максимального продовження виробничого циклу на своїй території.

Крім зазначеного, протягом усього аналізованого періоду, і особливо в ХХ столітті, фінансистами активно ведуться розробки, присвячені спільній для всіх податків на споживання проблемі перекладання. «Ефект перекладання — один з проявів економічної дії податків. У найбільш очевидній формі перекладання стосується податків на споживання, частіше іменованих непрямими податками» [2, с. 57]. Завдяки відповідному впливу відбуваються зміни у споживанні, виробництві та ринковій пропозиції. Щоб виявити справжній масштаб такої дії на соціально-економічні процеси, у другій половині ХХ століття застосовувався спеціальний аналітичний апарат в рамках теорії загальної рівноваги. Але далеко не завжди отримані результати можна було визнати повністю адекватними реаліям економічного життя. Використовувана математична основа поки що не дає можливості врахувати всі чинники у формалізованих моделях. І хоч відповідні розробки продовжуються, частина науковців відкидає можливість отримання таким шляхом науково обґрунтованих та цінних для практики результатів. Дискусія з цього приводу не закінчена...

Висновки

Таким чином, наведене засвідчує такі основні моменти щодо розробки проблем оподаткування споживання фінансовою теорією:

– починаючи з кінця XIX століття науковцями приділялася значна увага проблематиці оподаткування споживання. Однак основні напрацювання були здійснені у другій половині XX століття;

– теоретичні дослідження проводилися не за всіма складовими групи податків на споживання, а за основними трьома: митом, індивідуальними та універсальними акцизами. Однією з причин цього є те, що класифікаційна група податків на споживання виділялася з обмеженою обліково-статистичною метою;

– результати наукових досліджень функціонування основних податків на споживання свідчать про еволюцію податкового напрямку фінансової науки від обґрунтування доцільності використання державою тих чи інших податків до створення конкретних механізмів справляння;

– ступінь уваги фінансистів до окремих податків на споживання засвідчує зростання ролі останніх у податкових системах сучасних держав та слугує додатковим аргументом на користь продовження відповідних досліджень.

Література

1. Mendoza E.G. Effective tax rates in macroeconomics: cross-country estimates of tax rates on factor incomes and consum-

ption / E.G. Mendoza, A. Razin, L.L. Tesar // NBER working paper №4864. – 1994. – 20 p.

2. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в XX столітті: (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів). – Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.

3. Мельник В.М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу: монографія / В.М. Мельник. – Київ: «Комп'ютер-прес», 2006. – 277 с.

4. Милль Дж. С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии / Дж. С. Милль; [пер. с англ.; библиограф. очерк М.И. Туган-Барановского]. – М.: Эксмо, 2007. – 1040 с.

5. Озеров И.Х. Основы финансовой науки. – Вып. 1. – М.: Типография Т-ва И.Д. Сытина, 1917. – 552 с.

6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; [пер. с англ.; предисл. В.С. Афанасьева]. – М.: Эксмо, 2009. – 960 с.

7. Соколовська А.М. Основи теорії податків: навчальний посібник. – К.: «Кондор», 2010. – 326 с.

8. Ходский Л. В. Основы государственного хозяйства. – С.-Петербург: Типография М. Стасюлевича, 1901. – 568 с.

Ю.А. БОГАЧ,
викладач, Тернопільський національний економічний університет

Концептуалізація функціонального розподілу регулювання державного сектору між макро– та мезорівнями

У статті обґрунтовано необхідність концептуалізації функціонального розподілу регулювання державного сектору економіки між макро– та мезорівнями. Запропоновано структуру концепції функціонального розподілу регулювання державного сектору між макро– та мезорівнями.

В статье обоснована необходимость концептуализации функционального распределения регулирования государственного сектора между макро– и мезоуровнями. Предложена структура концепции функционального распределения регулирования государственного сектора между макро– и мезоуровнями.

In the article the necessity of conceptualizing the functional distribution of public sector regulation between macro–and mezorivnyamy. The structure of the concept of functional regulation of public sector division between macro–and mezorivnyamy.

Постановка проблеми. Особливості здійснюваної останніми роками державної економічної політики, зокрема стосовно регулювання державного сектору економіки, відображені у прогнозах, концепціях і численних програмах економічного і соціального розвитку України, її окремих ре-

гіонів, програмах діяльності Кабінету Міністрів України, цілових програмах економічного, науково-технічного і соціального розвитку, а також відповідних законодавчих актах. Аналіз прийнятих програм свідчить про розпорошеність проблем і напрямів регулювання державного сектору економіки, що не дозволяє забезпечити його комплексне регулювання. Тому автор вважає, що регуляторна політика щодо державного сектору в Україні має залишатися складовою загальної соціально-економічної політики, яка, в свою чергу, спрямована на реалізацію та оптимальне узгодження інтересів суб'єктів господарювання та споживачів, різних суспільних груп і верств населення в цілому. Тобто економічна політика має передбачати вироблення довго– та середньострокової стратегії розвитку державного сектору щодо визначення його цілей та пріоритетних напрямів розвитку, масштабів державного сектору і функціонального навантаження його об'єктного складу, засобів та способів досягнення визначених цілей, виходячи зі змісту об'єктивних процесів і тенденцій, що мають місце в національному та світовому господарстві, а в основу політики щодо регулювання державного сектору в Україні має лягти концепція

функціонального розподілу регулювання державного сектору між макро– та мезорівнями.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У вітчизняній та зарубіжній літературі проблематика становлення, розвитку та функціонального призначення державного сектору розкрита в працях Є. Аткінсона, С. Брю, Н. Гончарової, Б. Кваснюка, О. Кухара, С. Лузан, К. Макконнела, В. Маргуліса, А. Мельник, С. Мочерного, В. Опаріна, Є. Старовського, Дж. Стігліца, Є. Талапіної. Державний сектор розглядається ними як невід'ємний сегмент функціонування держави у ринковій економіці та інструмент виконання нею взятих на себе зобов'язань. Водночас усе ще залишається малодослідженим питання регулювання державного сектору в трансформаційних умовах, яке має здійснюватися через концептуалізацію функціонального розподілу регулювання державного сектору між макро– та мезорівнями.

Метою статті є формування концепції функціонального розподілу регулювання державного сектору між макро– та мезорівнями.

Виклад основного матеріалу. Концепцію функціонального розподілу регулювання державного сектору між макро– та мезорівнями автор розглядає як один із найважливіших документів стратегічного характеру, необхідних для реалізації регуляторного впливу з боку держави, інституцій ринкової інфраструктури, громадськості. Така концепція має охоплювати комплекс основних теоретичних положень, спрямованих на розкриття суті регулювання державного сектору економіки на загальнодержавному і регіональному рівнях в конкретних іс–

торичних умовах через науково обґрунтоване визначення мети, завдань, принципів, механізму такого регулювання і побудову системи, через яку воно забезпечуватиметься.

Репрезентована автором концепція функціонального розподілу регулювання державного сектору економіки між макро– та мезорівнями, на його думку, повинна мати таку структуру:

1. Передумови, що зумовлюють необхідність функціонального розподілу регулювання державного сектору економіки між макро– і мезорівнями.

2. Мета концепції функціонального розподілу регулювання державного сектору економіки між макро– та мезорівнями, завдання і принципи такого регулювання.

3. Критерії функціонального розподілу регулювання державного сектору економіки між макро– і мезорівнями.

4. Функціональне навантаження суб'єктів регулювання державного сектору економіки на макро– і мезорівнях та шляхи його удосконалення.

5. Розвиток системи регулювання державного сектору економіки та механізму забезпечення функціонування її підсистем.

Структурно–логічна схема концепції функціонального розподілу регулювання державного сектору економіки між макро– і мезорівнями наведена на рис. 1.

1. Передумови, що зумовлюють необхідність функціонального розподілу регулювання державного сектору економіки між макро– і мезорівнями. Неефективність регулювання державного сектору економіки, яка є наслідком, в першу чергу, нерозмежованості цілей функціонування



Рисунок 1. Пропонована структурно–логічна схема концепції функціонального розподілу регулювання державного сектору економіки між макро– і мезорівнями

Примітка. Складено автором самостійно.

суб'єктів регуляторного впливу від цілей функціонування самого державного сектору, підсилюється громіздкістю процесів прийняття управлінських рішень, існуванням відомих бар'єрів і відсутністю чіткого та обґрунтованого розмежування компетенції між різними державними суб'єктами регуляторного впливу, нечіткістю цілей та пріоритетів розвитку економіки. Присутня в Україні тенденція до зменшення частки державного сектору в економіці через зменшення його майнової частини не завжди справляє позитивний ефект на якість виконання його функцій. Така ситуація спостерігається як в економічній сфері, так і щодо надання суспільних благ, охорони довкілля, використання природних ресурсів загальнодержавного значення, контролю за надрами і т.п. Це дає підстави стверджувати про недостатню конструктивність політики регулювання державного сектору та неефективне виконання суб'єктами регулятивних функцій. Ці та інші обставини вимагають якнайшвидшого вирішення, причому, одним із перших кроків на шляху до цього має стати перегляд функцій та завдань державних інституцій щодо регулювання державного сектору через концептуалізацію функціонального розподілу регулювання державного сектору між макро- та мезорівнями.

2. Мета концепції функціонального розподілу регулювання державного сектору економіки між макро- та мезорівнями, завдання і принципи такого регулювання. Завдання щодо здійснення регулювання державного сектору економіки, визначення функціонального навантаження такого регулювання між макро- та мезорівнями при оптимальному використанні ресурсів вимагають концептуалізації функціонального розподілу регулювання державного сектору між загальнодержавним і регіональним рівнями. Концепція функціонального розподілу регулювання державного сектору між загальнодержавним та регіональним рівнями повинна носити загальний, основоположний характер. Вона має формуватися з метою забезпечення наукового підходу до регулювання державного сектору економіки на макро- і мезорівнях, містити наукові рекомендації та відображати конкретні умови функціонування державного сектору економіки і його об'єктного складу, що дозволить у систематизованому вигляді враховувати чинники, які є найбільш важливими. Основоположними у такому функціональному розподілі повинні стати принципи: цілеспрямованості; комплексності; адекватності; економічної, соціальної і екологічної ефективності.

3. Критерії функціонального розподілу регулювання державного сектору економіки між макро- і мезорівнями (критеріальні основи віднесення функцій з регулювання державного сектору економіки до макро- і мезорівнів).

Критеріями віднесення функцій з регулювання державного сектору економіки до макрорівня мають стати:

- законодавча регламентація функцій, повноважень та порядку діяльності органів виконавчої влади щодо регулювання державного сектору економіки та пріоритетність такої регламентації;

- спрямування і координація діяльності органів виконавчої влади щодо регулювання державного сектору економіки;

- орієнтація діяльності органів виконавчої влади, переважно, на забезпечення прав і свобод громадян та надання їм державних (управлінських) послуг [1];

- регулювання державою соціальних процесів лише у випадку, якщо це обумовлено інтересами всього суспільства [1];

- переорієнтація діяльності з виключно адміністративно-розпорядчих функцій на надання державних управлінських послуг громадянам, юридичним і фізичним особам, в тому числі, щодо регулювання державного сектору економіки;

- забезпечення економічної, соціальної і екологічної безпеки держави.

Критеріями віднесення функцій з регулювання державного сектору економіки до мезорівня мають бути:

- посилення у діяльності місцевих органів виконавчої влади виконавчо-розпорядчих функцій, зокрема: збереження і раціональне використання державного майна; додержання фінансової дисципліни, порядку ведення обліку і звітності, виконання державних контрактів і зобов'язань перед бюджетом, належне і своєчасне відшкодування збитків, заподіяних державі; використання та охорона земель, лісів, надр, води, атмосферного повітря, рослинного і тваринного світу та інших природних ресурсів [1]; додержання державними підприємствами, як виробниками продукції, стандартів, технічних умов та інших вимог, пов'язаних з її якістю та сертифікацією; виконання правил транспортного і комунального обслуговування; дотримання законодавства з питань освіти, охорони здоров'я, соціального захисту населення;

- необхідність охоплення повноважень спеціальної компетенції щодо регулювання державного сектору, зокрема, тих, які стосуються галузевого або функціонального управління на певній території (наприклад, фінансове управління);

- виконання повноважень, які супроводжують надання державних і громадських послуг (наприклад, ліцензування діяльності закладів охорони здоров'я, ведення електронного реєстру пацієнтів, впровадження електронного реєстру фіхівців, що працюють в сфері охорони здоров'я);

- необхідність вирішення питань, не віднесених Конституцією України і законодавством України до компетенції органів місцевого самоврядування, а саме: загального нагляду за дотриманням Конституції і законів України, актів Президента України, Кабінету Міністрів України та місцевих державних адміністрацій щодо регулювання державного сектору економіки; відповідних функцій управління об'єктами державної власності [1]; координації діяльності територіальних підрозділів (органів) міністерств та інших центральних органів виконавчої влади щодо регулювання державного сектору економіки; видачі ліцензій і дозволів, передбачених законодавством [1];

- управління бюджетом і використання його для активізації сукупного попиту і розв'язання соціальних і екологічних проблем регіону;

- аналітико-інформаційне забезпечення діяльності місцевих органів влади, а також інституцій ринкової інфраструктури та громадських організацій щодо регулювання державного сектору;

- супровід фази постприватизації;

- забезпечення економічної, соціальної і екологічної безпеки на мезорівні.

4. Функціональне навантаження суб'єктів регулювання державного сектору економіки на макро- і мезорівнях та шляхи його удосконалення. Функціонування державного сектору економіки забезпечує реалізацію державою функцій через власні механізми та відповідний апарат. Для регулювання діяльності державного сектору економіки сформована функціональна структура управлінського апарату. Відповідно функції з державного регулювання діяльності об'єктного складу державного сектору реалізуються через управлінські функції органів виконавчої влади, розподілені по «вертикалі» та «горизонталі».

Значна кількість суперечностей та невідповідностей в розподілі функцій і повноважень за рівнями регулювання державного сектору порушує доцільність співвідношення централізації та децентралізації влади у цій сфері. Відсутність науково обґрунтованого підходу до можливої комбінації використання централізованої та децентралізованої моделей регулювання державного сектору не створює передумов для забезпечення ефективності регуляторної політики щодо державного сектору економіки, досягнення виконання суб'єктами державного сектору своїх функцій. В основі чинного регуляторного впливу на державний сектор економіки продовжує лежати вузький, відомчий підхід до регулювання на різних рівнях, який унеможливорює побудову моделі демократичного регулювання державного сектору економіки на регіональному рівні, що посилює значимість концептуалізації функціонального розподілу регулювання державного сектору між макро- та мезорівнями.

5. Розвиток системи регулювання державного сектору економіки та механізму забезпечення функціонування її підсистем. Організаційно-функціональна структура системи регулювання державного сектору економіки визначає зміст функціонального механізму регулювання державного сектору, зокрема, участь державних і регіональних органів управління в організації регулюючих впливів на нього, функціонування інститутів громадського регулювання державного сектору, розвиток ринкових форм регулювання з боку державних і ринкових інституціональних структур.

Орієнтуючись на спільну мету, кожна з вказаних підсистем регулювання державного сектору економіки переслідує власні цілі, виконує свої функції та має змістове наповнення. Цілями регулювання державного сектору економіки на макрорівні виступають: оптимізація масштабів державного сектору та його структури, формування соціальної політики та гарантування конституційних прав громадян, забезпечення НТП та інноваційної діяльності, реалізація концепції їх ро-

звитку в економіці України. Регулювання державного сектору економіки на мезорівні має за мету: забезпечення комплексного регулювання державного сектору та його об'єктів в складі регіональної еколого-економічної та соціальної політики, збалансованості регуляторних дій з ресурсними можливостями окремих регіонів. Інституціональне регулювання державного сектору з боку інституцій ринкової інфраструктури переслідує цілі сприяння розвитку ринкових умов і відносин, направлених на реалізацію соціальної політики та інноваційної діяльності. Цілями громадського регулювання державного сектору економіки слід вважати захист економічних, соціальних, екологічних прав громадян. Регулювання державного сектору економіки на рівні суб'єктів господарювання націлене на отримання прибутку, забезпечення рентабельності виробництва, створення умов для інноваційного розвитку виробництва та економіки, в цілому.

Функціональне навантаження діяльності вказаних підсистем дозволяє представити механізм регулювання державного сектору економіки таким чином (рис. 2).

До основних функціональних елементів підсистеми регулювання державного сектору економіки на макрорівні автором віднесено: правове і адміністративне регулювання державного сектору економіки, державне програмування розвитку об'єктів державного сектору економіки, індикативне планування, державне підприємництво, фінансово-бюджетне і грошово-кредитне регулювання, державне регулювання цін на продукцію державних підприємств, структурно-інвестиційну політику і регулювання інвестиційної діяльності, підтримку конкурентоспроможності державних підприємств та функціонування природних монополій.

Кожен функціональний елемент реалізує власні функції через відповідний арсенал засобів: закони, податки і збори тощо. Їх систематизація дозволила автору представити чинну підсистему регулювання державного сектору економіки на макрорівні таким чином (табл. 1).

Правове регулювання повинно забезпечуватися шляхом визначення основних напрямів розвитку, формування й розвитку законодавчої та нормативно-правової бази в сфері регулювання державного сектору економіки і його суб'єктного складу.

Загалом, для системи законодавства щодо регулювання державного сектору економіки характерні певні недоліки та проблеми реалізації: недосконалість законодавства, що закріплює за регіонами роль пасивного спостерігача соціально-економічних і екологічних процесів, що відбуваються на їх території, і яка підсилюється тим фактом, що законодавчі основи регулювання державного сектору економіки та його об'єктів часто формуються ситуативно; невідпрацьованість механізмів реалізації цих законодавчих основ, що призводить до їх недовістості.

Адміністративне регулювання державного сектору економіки має ґрунтуватися на системі регуляторів, які прямо впливають на функціонування і діяльність його суб'єктного

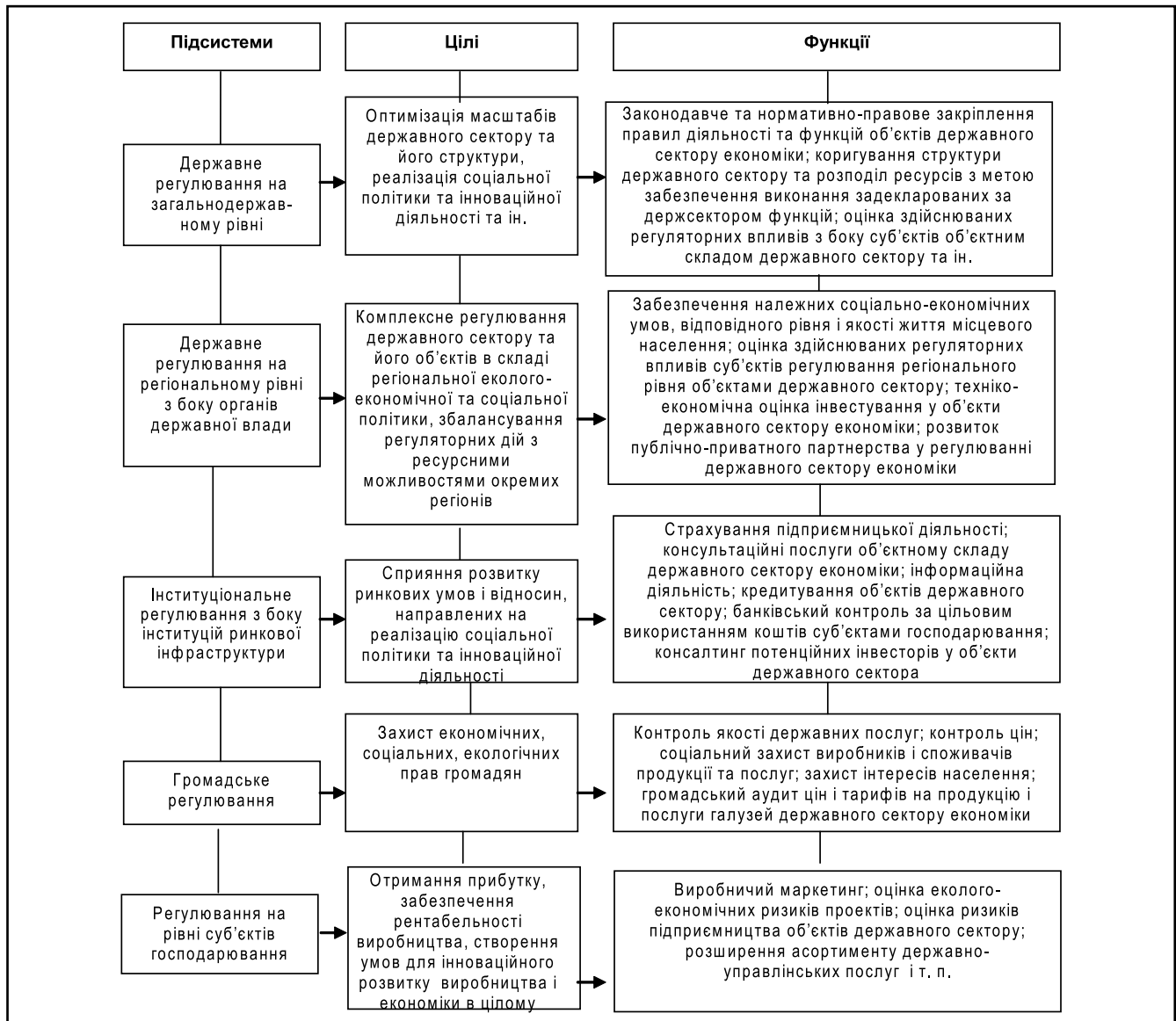


Рисунок 2. Пропонована функціонально-цільова структура механізму регулювання державного сектору економіки

* Складено автором самостійно.

складу. Діяльність органів державної влади, що займаються питаннями регулювання державного сектору економіки, має базуватися на використанні механізмів, в основу яких покладені обмеження промислової та іншої діяльності, а саме процедури нормування, ліцензування, стандартизації, сертифікації, відсутність або недостатня ефективність яких зумовить настання негативних економічних, соціальних та еколого-економічних наслідків.

Наприклад, аналіз діючої системи нормативів дозволяє констатувати такі недоліки її функціонування: відсутність системного розгляду та охоплення усіх факторів, що зумовлюють виникнення економічних, соціальних і екологічних ризиків, пов'язаних з розміщенням, будівництвом та експлуатацією промислових підприємств; відсутність виваженого і диференційованого підходу до природних об'єктів загальнодержавного і регіонального значення, які зазнають впливу виробничої діяльності.

Враховуючи цілі і функції підсистеми регулювання державного сектору економіки на регіональному рівні, склад елементів і засобів підсистеми такого регулювання автор представив таким чином (табл. 2).

До принципово нових елементів і засобів регулювання державного сектору економіки на макро- і мезорівнях автором віднесено: засоби посилення функцій та ролі регіональних бюджетів і забезпечення поступового вирівнювання бюджетних видатків у розрахунку на душу населення між окремими регіонами для оптимізації соціального розвитку регіонів, соціального захисту та поліпшення якості життя населення (наприклад, забезпечення узгодженості дій регіонів щодо розв'язання соціально-економічних суперечностей); засоби соціального захисту населення на основі рішень місцевих органів державної влади та органів місцевого самоврядування, зокрема шляхом здійснення доплат населенню, яке проживає на територіях, які виконують ре-

Таблиця 1. Елементи і засоби підсистеми регулювання державного сектору економіки на макрорівні¹

№ п/п	Елементи	Засоби
1	2	3
1.	Правове регулювання	Закони України, постанови Верховної Ради і Кабінету Міністрів України щодо регулювання об'єктного складу державного сектору економіки
2.	Адміністративне регулювання	Сертифікація, ліцензії, стандарти, санкції, нормативи
3.	Державне програмування	Концепції, програми, державні інвестиції, пільги, субсидії
4.	Індикативне планування	Плани підприємств щодо здійснення природоохоронних заходів, фінансування програм розвитку об'єктів державного сектору економіки, державні інвестиції
5.	Фінансово-бюджетне (в тому числі податкове регулювання)	Регулювання міжбюджетних відносин, диференціація ставок податків, субсидії, страхування підприємницької діяльності, субвенції на конкретні цілі регіонального значення (наприклад, для процедури санації підприємств), інвестиції, плата за використання природних ресурсів
6.	Грошово-кредитне регулювання	Державні кредити на купівлю підприємствами устаткування і обладнання, пільги за строками кредитування, пільги за відсотковими ставками, пільги за обсягами кредитування
7.	Державне регулювання цін	Регулювання цін на продукцію державних підприємств
8.	Структурно-інвестиційна політика і регулювання інвестиційної діяльності	Галузева та міжгалузева політика, просторова організація господарства, пріоритети розвитку державного сектору і його складових, державні кредити, інвестиції
9.	Підтримка конкурентоспроможності державних підприємств та діяльності природних монополій	Інформаційна діяльність, консалтинг, аудит, реклама

* Складено з використанням методологічного підходу А. Мельник [2].

Таблиця 2. Елементи і засоби підсистеми регулювання державного сектору економіки на регіональному рівні¹

№ п/п	Елементи	Засоби
1	2	3
1	Адміністративне регулювання (виключно місцеві адміністративні рішення)	Штрафи і санкції за порушення встановлених місцевими органами влади умов діяльності; дозволи, видані місцевими органами влади; заборона (призупинення) діяльності суб'єктів господарювання, які не виконують встановлених умов функціонування або забруднюють довкілля; ліцензійна діяльність у сфері надання освітніх, транспортних послуг і послуг охорони здоров'я у напрямку посилення відповідальності суб'єктів, які працюють у цих галузях
2	Структурно-інвестиційне регулювання	Оцінка інвестиційної привабливості регіону; інноваційного, екологічного потенціалу регіону; визначення пріоритетних напрямів розвитку державного сектору економіки; регіональні інвестиції; економічна і екологічна оцінки інвестиційних проектів
3	Регіональне програмування	Програми розвитку регіонів; місцеві податкові пільги; регіональні інвестиції на технічне переоснащення підприємств державного сектору економіки
4	Індикативне планування	Територіальні соціально-економічні нормативи в діяльності освітніх установ, закладів охорони здоров'я і транспортних організацій; обсяги фінансування з місцевих бюджетів соціально орієнтованої діяльності, регіональні інвестиції на технічне переозброєння і реконструкцію державних підприємств
5	Фінансово-бюджетне регулювання	Місцеві податки і збори; місцеві податкові пільги для ринкових суб'єктів, які здійснюють соціально орієнтовану діяльність; субсидії окремим категоріям громадян для компенсації витрат, пов'язаних з оплатою державно-управлінських послуг
6	Цінове регулювання на місцевому рівні	Встановлення цін на послуги, що надаються об'єктами державного сектору соціального характеру
7	Соціальний захист населення на основі рішень державних і місцевих органів державної влади та органів місцевого самоврядування	Штрафні санкції за порушення законодавства щодо регулювання державного сектору економіки, вибір об'єктивних критеріїв розподілу доходів і видатків між державним, регіональним і місцевим бюджетами; формування напрямків співпраці між регіонами, забезпечення узгодженості їх дій щодо взаємного розвитку, розв'язання соціально-економічних суперечностей; встановлення коригуючих коефіцієнтів сплати збору за забруднення довкілля для державних підприємств, установ і організацій залежно від рекреаційної функції регіону
8	Стратегічне планування	Маркетингова діяльність державних підприємств, установ і організацій
9	Підтримка конкуренції та діяльності природних монополій	Фінансова, інформаційно-консультативна, інформаційно-методична підтримка державного підприємництва, регулювання діяльності природних монополій (наприклад, моніторинг за ліцензованою діяльністю)

* Складено з використанням методологічного підходу А. Мельник [2].

креаційні функції; засоби фінансової, інформаційно-консультативної, інформаційно-методичної підтримки державного підприємництва.

Нерозвиненість цих елементів і засобів регулювання державного сектору економіки на загальнодержавному і регіональному рівнях зумовлена: слабкістю фінансової бази місцевих органів управління; відсутністю ранжування територій за рівнем економічного, соціального і екологічного ризику; відсутністю регіональних банків інформації, пов'язаної з функціонуванням об'єктів і діяльністю суб'єктів регулювання державного сектору економіки.

Обов'язковим елементом функціонально-цільової структури механізму регулювання державного сектору економіки, безумовно, має стати інституціональне регулювання державного сектору з боку інституцій ринкової інфраструктури. У складі підсистеми інституціонального регулювання автором виділено такі функціональні елементи, як фінансове регулювання і фінансова підтримка, страхування підприємницької діяльності, аудиторська діяльність, інституціональний контроль, грошово-кредитне регулювання, інформаційне забезпечення діяльності суб'єктів регулювання державного сектору, матеріально-технічне забезпечення.

Діяльність щодо регулювання державного сектору економіки формує потребу в консультаціях економічного, соціального і правового характеру. Новим засобом матеріально-технічного забезпечення регулювання державного сектору економіки має стати торгівля ліцензіями, виданими державним підприємствам, на право викидів у атмосферу. Активнішим повинно стати надання лізинговими структурами послуг з передачі у користування техніки та обладнання, інших матеріальних засобів та майна. Так, наприклад, лізинг пов'язаний з передачею техніки і обладнання у користування державним установам і організаціям, забезпечує доступ до новітніх технічних засобів і дозволяє оперативно реагувати на зміни у зовнішньому оточенні.

У цілому в Україні в умовах ринкової економіки, що розвивається, регулюючий вплив на державний сектор економіки

з боку інститутів ринкової інфраструктури, які на сьогодні знаходяться лише в процесі становлення, зростатиме.

Базуючись на методологічному підході А. Мельник [2], автор вважає, що у пропонованій структурно-логічній схемі функціонально-цільової структури механізму регулювання державного сектору економіки підсистеми державного і регіонального регулювання, які формують низхідні регулюючі впливи, та підсистема інституціонального регулювання державного сектору економіки з боку інституцій ринкової інфраструктури, яка реалізує горизонтальне регулювання, повинні доповнюватись підсистемою громадського регулювання, яка забезпечує висхідні регулюючі впливи.

Підсистема громадського регулювання державного сектору економіки репрезентована таким складом елементів і засобів: контроль за якістю продукції і послуг для населення та бізнесу; контроль цін; регулювання умов праці в державних установах і організаціях.

Висновки

Пропонована функціонально-цільова структура механізму регулювання державного сектору економіки свідчить про нагальну потребу не лише удосконалення функціонального розподілу регулювання між макро- і мезорівнями, а й розвитку підсистем інституціонального регулювання державного сектору з боку інституцій ринкової інфраструктури та громадського регулювання державного сектору економіки, а також активізації регулювання державного сектору економіки на рівні суб'єктів господарювання.

Література

1. Концепція адміністративної реформи України // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publicash/article?art_id=8922225
2. Мельник А.Ф. Організаційно-економічний механізм розвитку територіального комплексу послуг в умовах формування ринкових відносин: Дисертація та здобуття наукового ступеню доктора економічних наук: 08.10.01. – Тернопіль, 1997. – 480 с.

Д.М. ПАЛАМАРЧУК,
здобувач, Черкаський державний технологічний університет

Фіскальна ефективність та напрями удосконалення національної моделі ПДВ

Проведений аналіз фіскальної ефективності ПДВ. На основі даних 2000–2009 років побудована модель впливу ВВП, експорту та імпорту на надходження ПДВ. Виявлено основні проблеми існуючої моделі ПДВ та запропоновано шляхи їх вирішення.

Проведен анализ фискальной эффективности НДС. На основе данных 2000–2009 годов создана модель

влияния ВВП, экспорта и импорта на поступления НДС. Выявлены главные проблемы существующей модели НДС и предложены пути их решения.

The analysis of fiscal performance VAT. Based on 2000–2009 a model the impact of GDP, export and import proceeds. The main problems of the existing models of VAT and proposed ways to address them.

Постановка проблеми. Сам факт запровадження ПДВ в Україні можна вважати важливим кроком на шляху формування сучасної податкової системи, розбудови ринкової економіки, оскільки ПДВ вважається найдосконалішою сучасною формою непрямого оподаткування й відіграє важливу роль у системі державних фінансів більшості країн. Попри існування універсальних економічних законів єдиної моделі функціонування ПДВ не вироблено. Різні країни використовують різні ставки ПДВ, механізми його нарахування та стягнення. На сьогодні в Україні тривають дискусії щодо ефективності існуючої моделі цього податку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наукове вирішення проблем застосування, удосконалення податку на додану вартість, як і непрямих податків у цілому, знайшли своє відображення у дослідженнях таких вчених, як В. Андрущенко, Василик, В. Волканов, В. Геець, А. Крисоватий, І. Луніна, В. Опарін, О. Резніченко, А. Соколовська, В. Суторміна, В. Федоров, Т. Паянюк, Г. Василюк та ін. Вітчизняні фахівці О. Десятнюк, А. Крисоватий стверджують, що податок на додану вартість у практиці чинної податкової системи відбувся як ефективна форма ринкових фінансових взаємовідносин держави та її суб'єктів. За словами деяких вчених, діюча модель ПДВ на сьогодні має ряд значних недоліків, тому необхідно прагнути до її вдосконалення. Проте ряд аспектів визначення фіскальної ролі податку на додану вартість потребують подальших досліджень, а принципове значення має також наукове обґрунтування напрямів реформування ПДВ відповідно до нових пріоритетів податкової політики української держави, з врахуванням експортно орієнтованості нашої держави.

Мета статті – оцінити ефективність української моделі ПДВ, виявити недоліки, визначити основні напрями удосконалення системи оподаткування доданої вартості.

Виклад основного матеріалу. Проблема, пов'язана з оподаткуванням ПДВ та його поліпшенням, є вкрай актуальною, тому що перехід до сталого економічного зростання висуває підвищені вимоги до податкової політики України. У зв'язку з цим особливого значення набуває проблема удосконалення механізму оподаткування доданої вартості. Податок на додану вартість завоював репутацію унікального фіскального інструмента оптимального розподілу ресурсів. Суспільно необхідні перерозподільчі мікро- і макроекономічні ефекти цього податку виявилися найбільш суспільно прийнятними. Ось чому ПДВ привертає увагу країн, які намагаються підвищити темпи економічного зростання. Разом із тим не завжди сам по собі ПДВ здатний принести успіх. Через свою адміністративну складність податок на додану вартість малоефективний в тих країнах, які ще не досягли рівня впорядкованої ринкової економіки, високої фіскальної дисципліни, цивілізованої громадської поведінки. В сучасних економічних умовах Україна має проблеми численних зловживань у цій сфері оподаткування, особливо що стосується податкових відшкодувань платникам та формування податкового кредиту.

Для всебічного аналізу фіскальної ефективності справляння ПДВ розрахуємо комплекс показників та коефіцієнтів, які характеризують різні аспекти економічних відносин, та проаналізуємо їх динаміку.

Порівняно із 2007 роком надходження з податку на додану вартість у 2008 році до державного бюджету зросли на

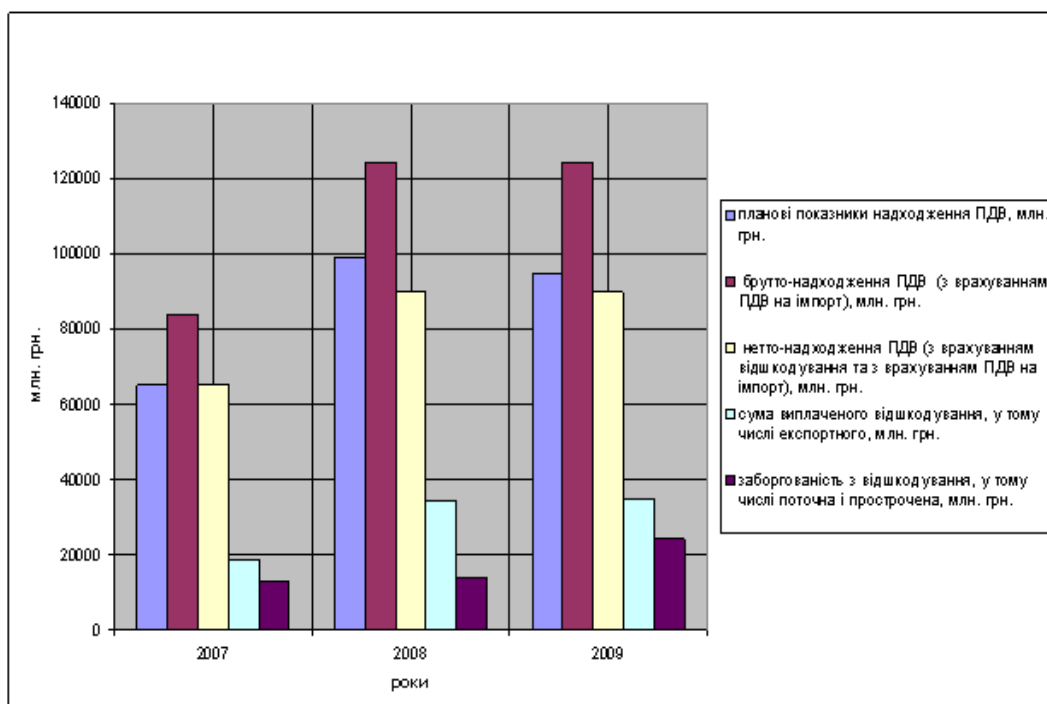


Рисунок 1. Показники надходження та відшкодування ПДВ в Україні за 2007–2009 роки

51,7%. Надходження з податку на додану вартість із вироблених товарів зросли на 23,2%. Порівняно із 2008 роком надходження з податку на додану вартість із вироблених в Україні товарів до загального фонду державного бюджету зросли на 0,9 млрд. грн., або на 2,0%. Недовиконання плану на 2009 рік становить 7,4%, або 3,7 млрд. грн.

При падінні імпорту товарів у 2009 році на 46,9% надходження ПДВ до загального фонду державного бюджету із ввезених на територію України товарів знизилися на 13,8%, або на 10,9 млрд. грн. Динаміку надходжень та відшкодувань наглядно ілюструє рис. 1.

Але якщо врахувати індекс споживчих цін, то у 2008 році в порівнянні з 2007 роком надходження ПДВ скоротилися на 5% і в 2009 році в порівнянні з 2008 роком на 11%. До того ж існує значна заборгованість бюджету перед платниками ПДВ, яка в 2007 році становила 12,5 млрд. грн., в

2008 році – 14,1 млрд. грн. і в 2009 році зросла до 24,2 млрд. грн.

У 2007 році ПДВ з імпортованих товарів становив 42 240 млн. грн., або 51% із загального обсягу надходжень податку і 64% з урахуванням відшкодування експортного ПДВ. Обсяг надходжень ПДВ з вітчизняних товарів становив 22 880 млн. грн., або 27% із всього обсягу надходжень і 36% з урахуванням відшкодування. Бюджетне відшкодування становило 18 770 млн. грн., або 22% від обсягу надходжень ПДВ. Заборгованість ПДВ акумульована за поточний рік становила близько 2 млрд. грн. і у структурі надходжень відображається в секторі ПДВ з вітчизняних товарів.

У 2008 році ПДВ з імпортованих товарів становив 76 140 млн. грн., або 61% із загального обсягу надходжень податку і 84% з урахуванням відшкодування експортного ПДВ, та зріс в порівнянні з попереднім роком на 33 900

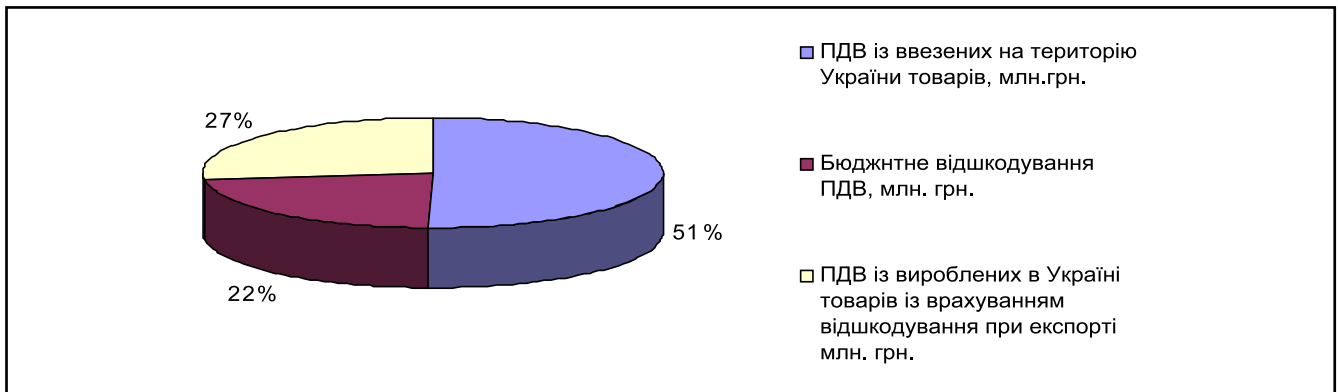


Рисунок 2. Структура надходжень ПДВ до державного бюджету за 2007 рік

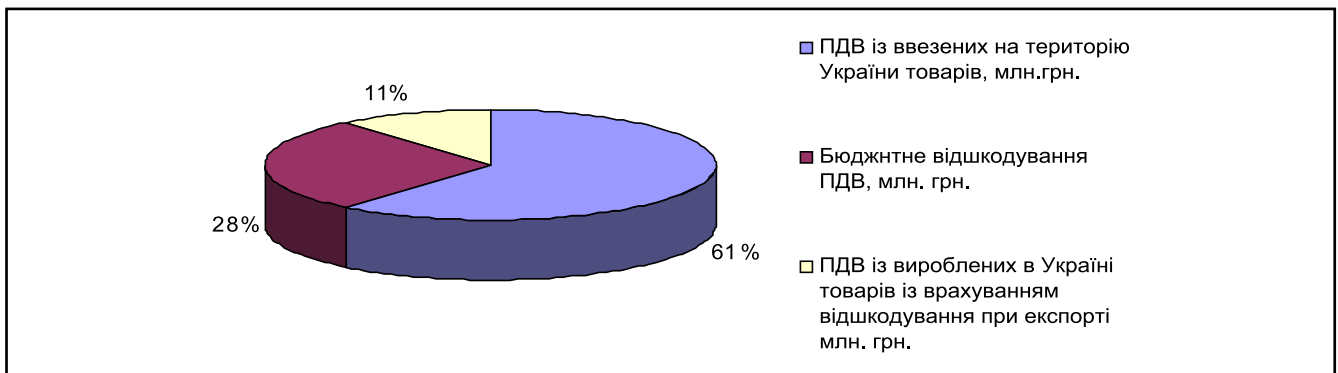


Рисунок 3. Структура надходжень ПДВ до державного бюджету за 2008 рік

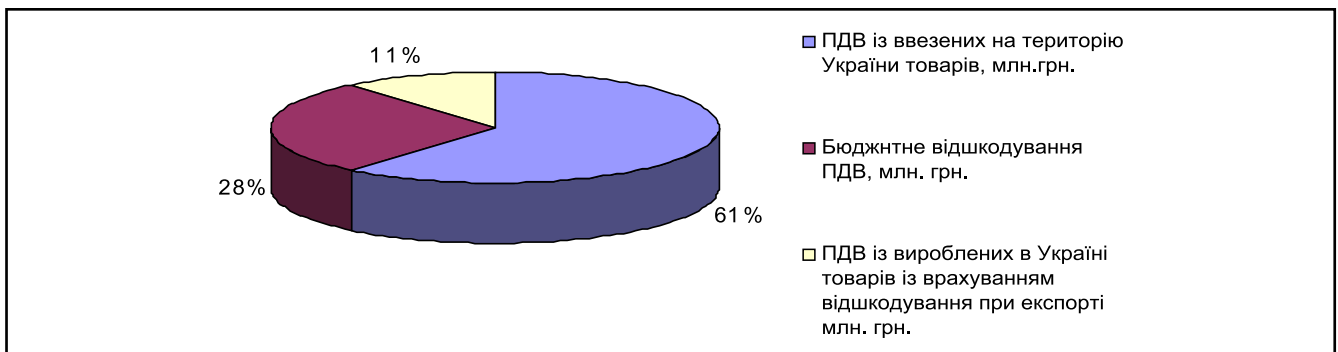


Рисунок 4. Структура надходжень ПДВ до державного бюджету за 2009 рік

Таблиця 1. Показники надходження ПДВ та його ролі у формуванні бюджету за 2007–2009 роки

x		x	Брутто–над- ходження ПДВ (з врах- уванням ПДВ на імпорт), млн. грн.	Брутто–над- ходження ПДВ (без врахувань ПДВ на ім- порт), млн. грн.	Нетто–над- ходження ПДВ (з врах- уванням від- шкодування та з врах- уванням ПДВ на імпорт), млн. грн.	Нетто–над- ходження ПДВ (з врах- уванням від- шкодування та без врах- увань ПДВ на імпорт), млн. грн.	Частка ПДВ з імпорту у сумі надхо- джен ПДВ, %	
			2007	83890,00	41650,00	65120,00	22880,00	64,86
			2008	124430,00	48290,00	90030,00	13890,00	84,57
			2009	124420,00	48290,90	89920,00	13790,90	84,66
Відхилення показника	абсолютне відхилення показника	2007/2006	–	–	–	–	–	
		2008/2007	40540,00	6640,00	24910,00	–8990,00	19,71	
		2009/2008	–10,00	0,90	–110,00	–99,10	0,09	
	відносне відхилення показника, %	2007/2006	–	–	–	–	–	
		2008/2007	48,33	15,94	38,25	–39,29	30,38	
		2009/2008	–0,01	0,00	–0,12	–0,71	0,11	
x		x	частка ПДВ у ВВП, %	питома вага ПДВ, у по- даткових надходжен- нях, %	ефективна ставка ПДВ, %	продуктив- ність ПДВ, %	коефіцієнт бюджетної ефективності	
			2007	9,04	55,82	0,09	0,43	0,45
			2008	9,48	53,63	0,12	0,60	0,47
			2009	9,85	60,38	0,16	0,80	0,49
Відхилення показника	абсолютне відхилення показника	2007/2006	–	–	–	–	–	
		2008/2007	0,44	–2,19	0,03	0,16	0,02	
		2009/2008	0,37	6,76	0,04	0,21	0,02	
	відносне відхилення показника, %	2007/2006	–	–	–	–	–	
		2008/2007	4,90	–3,92	37,65	37,65	4,9	
		2009/2008	3,96	12,60	34,55	34,55	3,96	

Складено за даними Державного комітету статистики України.

млн. грн., або на 80%. Такий рівень надходжень до бюджету було досягнуто, зокрема, за рахунок покращення адміністрування митних платежів та легалізації імпорту. Обсяг надходжень ПДВ з вітчизняних товарів становив 13 890 млн. грн., або 15% із всього обсягу надходжень і 11% з урахуванням відшкодування. Бюджетне відшкодування становило 34 400 млн. грн., або 28% від обсягу надходжень ПДВ. Заборгованість ПДВ акумульована за поточний рік становила близько 1,6 млрд. грн. і у структурі надходжень відображається в секторі ПДВ з вітчизняних товарів.

У 2009 році ПДВ з імпортованих товарів становив 76 129 млн. грн., або 61% із загального обсягу надходжень податку і 84% з урахуванням відшкодування експортного ПДВ. Обсяг надходжень ПДВ з вітчизняних товарів становив 13 790 млн. грн., або 11% із всього обсягу надходжень і 16% з урахуванням відшкодування. Бюджетне відшкодування становило 34 500 млн. грн., або 28% від обсягу надходжень ПДВ. Як бачимо, у 2009 році в порівнянні з 2008 роком обсяг надходжень ПДВ як і з імпорту, так із вітчизняних товарів суттєво не змінився, на що, з одного боку, вплинула криза (відсутність росту) і заборгованість з ПДВ, яка за поточний рік зросла на 10,1 млрд. грн. і досягла обсягу 24,4 млрд. грн. Якщо б заборгованість, що виникла на поточний рік, була погашена, то реальні

надходження ПДВ з вітчизняних товарів становили лише 3690 млн. грн., або 5,65% від загального обсягу надходжень ПДВ з урахуванням відшкодування.

Для всебічного аналізу фінансової ефективності справляння ПДВ запропоновано комплекс показників та коефіцієнтів які характеризують різні аспекти економічних відносин, що виникають у процесі функціонуванні податку, а саме: обсяг надходжень ПДВ та його частка у доходах та податкових надходженнях зведеного бюджету України; частка ПДВ у ВВП та його еластичність по ВВП; ступінь відповідності між фактичними та запланованими показниками цього податку; абсолютний та відносний приріст надходжень податку в порівнянні з попереднім періодом, вплив макроекономічних факторів та стан надходження ПДВ (табл. 1). За оцінкою експертів Світового банку П. Мітри та Н. Стерна, надходження ПДВ, які становлять не менш як 7% ВВП, свідчать про достатній розмір номінальної податкової ставки ПДВ і достатньо широку базу цього податку, а отже, такий ПДВ може вважатися ефективним. Виходячи з цього критерію до ефективних систем ПДВ можна віднести і систему ПДВ що діє в Україні.

Високу питому частку ПДВ у структурі податкових надходжень можна розглядати як позитивний фактор, оскільки експертні дослідження показують, що структура податкової

Таблиця 2. Повнота і своєчасність виконання зобов'язань бюджету перед платниками за 2007-2009 роки

х		х	Сума виплаченого відшкодування, в тому числі експортного, млн. грн.	Заборгованість з відшкодування, у тому числі поточна і прострочена, млн. грн.	Частка виплаченого відшкодування у надходженнях податку на додану вартість, %
		2007	18770,00	12500,00	22,37
		2008	34400,00	14100,00	27,65
		2009	34500,00	24200,00	27,73
Відхилення показника	абсолютне відхилення показника	2007/2006	–	–	–
		2008/2007	15630,00	1600,00	5,27
		2009/2008	100,00	10100,00	0,08
	відносне відхилення показника, %	2007/2006	–	–	–
		2008/2007	83,27	12,80	23,56
		2009/2008	0,29	71,63	0,30

Джерело: Державний комітет статистики України

системи впливає на рівень інвестицій в економіку. На базі даних 20 країн Америки, Європи й Азії експертом Світового банку К. Марсден було встановлено, що збільшення ставки податків на доходи на 1% знижує темпи зростання капіталовкладень в економіку більше ніж удвічі. В свою чергу, збільшення на 1% ставки податків на товари знижує темпи приросту інвестицій лише на 1,3%. Частка ПДВ у ВВП (в поточних цінах) протягом аналізованого періоду майже не змінювалась і відповідала приблизно 9,5% ВВП.

Ефективна ставка ПДВ у країнах – членах ЄС–15 із розвиненою економікою у середньому становить 10,2%. У країнах із перехідною економікою вона коливається від 8,6% у Чехії до 10,3% в Угорщині. В Україні ефективна ставка ПДВ коливалася у 2007 році – 9%, у 2008 році – 12%, у 2009 році – 16% (табл. 1).

У промислово розвинених країнах ЄС бюджетна ефективність ПДВ становить від 0,31% ВВП в Італії до 0,45% ВВП у Португалії. У країнах із перехідною економікою бюджетна ефективність ПДВ менша: на 1% базової ставки тут припадає від 0,26% ВВП (Чехія) до 0,38% ВВП (Польща). В Україні у 2007–2009 роках бюджетна ефективність ПДВ становила 0,45–0,49% ВВП. Цей коефіцієнт в Україні досяг рівня найкращих показників країн із перехідною економікою за попередні роки, але він залишається трохи нижчим, ніж у країнах із розвиненою економікою. В Україні у 2007 році коефіцієнт продуктивності ПДВ становив 0,43%, у 2008 році – 0,6%, у 2009 році – 0,8%.

Існування великої заборгованості по ПДВ (табл. 2) дещо викривляє показники ефективності та продуктивності ПДВ. Якби не існувало заборгованості, то дані показники в середньому за аналізований період мали б такі значення: ефективна ставка ПДВ у 2007 році – 0,8%, у 2008 році – 0,12%, у 2009 році – 0,14%, коефіцієнт продуктивності відповідно у 2007 році – 0,42%, у 2008 році – 0,59%, у 2009 році – 0,71%, коефіцієнт бюджетної ефективності у 2007 році – 0,43%, у 2008 році – 0,46%, у 2009 році – 0,43%. Проблема заборгованості з ПДВ заважає вільному руху грошових коштів, які підприємства використовують для фінансування поточних операцій; зменшує конкурентну пере-

вагу експортерів, а саме від експорту багато в чому залежить економічне зростання в країні. Існуючі проблеми ведуть до зменшення бюджетних надходжень та відштовхують іноземних інвесторів від організації підприємницької діяльності в Україні. Борг з відшкодування ПДВ є де-факто кредитом уряду, наданим підприємницьким сектором, що спрямовується на фінансування державних видатків. Протягом аналізованого періоду заборгованість з відшкодування постійно зростала і в 2009 році акумульована заборгованість становила – 24,2 млрд. грн., що становить 16,25% всіх податкових надходжень, або 2,65% ВВП.

Проаналізуємо складові ПДВ, надходження з податку поділяються на надходження від продажу імпортованих товарів, за які відповідає Митна служба, і надходження ПДВ з товарів вітчизняного виробництва, які контролює ДПСУ. Велика частка ПДВ з імпорту пояснюється тим що Україна визначилася як країна з експортно орієнтованою економікою. Якщо проаналізувати досліджуваний період, бачимо, що частка ПДВ з імпорту зростала до 2008 року, а в 2009 році залишилася незмінною (рис. 2–4). Для глибшого аналізу фінансової ефективності податку потрібно виділити фактори впливу на надходження ПДВ до бюджету. До найбільш важких чинників слід віднести ВВП, обсяги експорту та імпорту. Так, побудована на основі даних 2000–2009 років модель сталої еластичності має вигляд:

$$Y = 0,03 \cdot X_1^{1,68} \cdot X_2^{-1,67} \cdot X_3^{1,03},$$

де Y – ПДВ, X_1 – обсяг ВВП, X_2 – обсяг експорту, X_3 – обсяг імпорту;

Виявилось, що збільшення експорту на 1% сприяє зменшенню надходжень від ПДВ практично на 1,67%. Збільшення імпорту на 1% сприяє збільшенню надходжень на 1,03%, від збільшення ВВП на 1% надходження з ПДВ збільшуються на 1,68%. Тобто, якщо зростання ВВП спостерігається виключно за рахунок збільшення експорту, воно не веде до збільшення надходжень, а навпаки – зменшує їх рівень. Це пояснюється тим, що експортні операції оподатковуються за пільгової нульовою ставкою, тоді в платника-експортера податковий кредит перевищує податкове зобов'язання. В цій ситуації платник має право на бюджетне

відшкодування ПДВ, яке він заплатив у ціні товарів та послуг іншим фірмам, а ті, в свою чергу, сплатили ПДВ до бюджету. Таким чином, зростання обсягів експорту за незмінних обсягів ВВП призведе до зменшення надходжень ПДВ до бюджету та знизить його фінансову функцію. При зростанні ВВП надходження з ПДВ зростуть, але не за рахунок зовнішньоторговельного сальдо, а за рахунок зростання обсягів внутрішнього споживання та державних закупівель. Позитивний вплив імпорту на надходження ПДВ пояснюється тим, що в основному ввозяться товари для кінцевого споживання на внутрішньому ринку, до того ж останніми роками (2007–2009) досягнуто досить високого рівня адміністрування ПДВ з імпорту, що забезпечує його надходження до бюджету в максимально короткі строки, оскільки збирається він ДМСУ при перетині митного кордону.

Враховуючи вищесказане, можемо сказати, що ПДВ має важливе значення для функціонування держави, оскільки він є бюджетоформуючим податком який забезпечує понад половину всіх податкових надходжень до Державного бюджету України. За останні роки Україна змогла досягнути високого рівня адміністрування ПДВ що вплинуло на підвищення показників фінансової ефективності: продуктивність податку, коефіцієнт бюджетної ефективності, ефективна ставка до європейського рівня і навіть випередити деякі країни ЄС. Однак в українській моделі ПДВ існує основний великий недолік, що впливає безпосередньо чи опосередковано на всю економіку країни. Це механізм бюджетного відшкодування ПДВ, що призводить, з одного боку, до існування проблеми бюджетної заборгованості з ПДВ, в якій би вона формі не проявлялася, поточна і прострочена заборгованість з відшкодування, переплата ПДВ, що, по суті, являється безвідсотковим кредитом державі та здійснює значний негативний вплив на фінанси підприємств. З іншого боку, існуючий механізм відшкодування підвищує ризики формування бюджету країни. Він негативно впливає на регулярність надходжень податку, оскільки контрагенти платника–експортера можуть сплатити ПДВ до бюджету в одному податковому періоді, а претендувати на відшкодування

платник–експортер зможе лише в наступному. За існуючої системи нарахування, сплати та відшкодування ПДВ виникає дисбаланс в економіці, до якого призводить проблема заборгованості платників з ПДВ. Держава недоотримує запланований обсяг податкових надходжень, і одночасно існує значна заборгованість держави по відшкодуванню ПДВ платникам–експортерам. Ця ситуація призводить до відтягнення оборотних коштів підприємств, послаблює їх конкурентоспроможність на світових ринках, та знижує швидкість економічного зростання.

Отже, першочерговим завданням при реформуванні ПДВ є удосконалення механізму відшкодування податку. Під час вирішення проблеми ПДВ доцільно врахувати досвід Європейського Союзу. Так, згідно зі статтями 9.2(е) і 21.1(а) Шостої Директиви Європейської комісії (Директиви про ПДВ) в ЄС діє «Зворотній механізм нарахування зобов'язань щодо ПДВ» [3, с. 49], який також називають «переміщенням податку». Особливість цього механізму в тому, що зобов'язання зі сплати ПДВ переміщуються від продавця товарів і послуг до їх користувача.

За існуючою системою (рис. 5) покупець заплатити поставальнику 120 млн. грн. (100 млн. грн. + 20 млн. грн. ПДВ).

При цьому у продавця (у фірми 1) виникне зобов'язання по вхідному ПДВ на 20 млн. грн., а у покупця (у фірми 2) виникне право на компенсацію вихідного ПДВ теж на 20 млн. грн. Після того як фірма 2 здійснить подальшу реалізацію товару на 180 млн. грн. (150 млн. грн. + 30 млн. грн. ПДВ), вона заплатити до бюджету 10 млн. грн. (30 млн. грн. вихідного ПДВ мінус 20 млн. грн. вхідного ПДВ). За механізмом зворотної передачі зобов'язань (рис. 6) продавець отримує тільки 100 млн. грн. без ПДВ, а ПДВ у 20 млн. грн. залишиться у покупця, і, відповідно, на покупця перейде зобов'язання заплатити цей ПДВ продавця у бюджет. Якщо фірма 2 далі перепродає товар на експорт, то за чинною системою вона матиме право на відшкодування 20 млн. Тоді в рамках нашого прикладу виходить, що 20 млн., які будуть зібрані до бюджету з першої фірми (з продавця), підуть на відшкодування експортеру (другій фірмі).

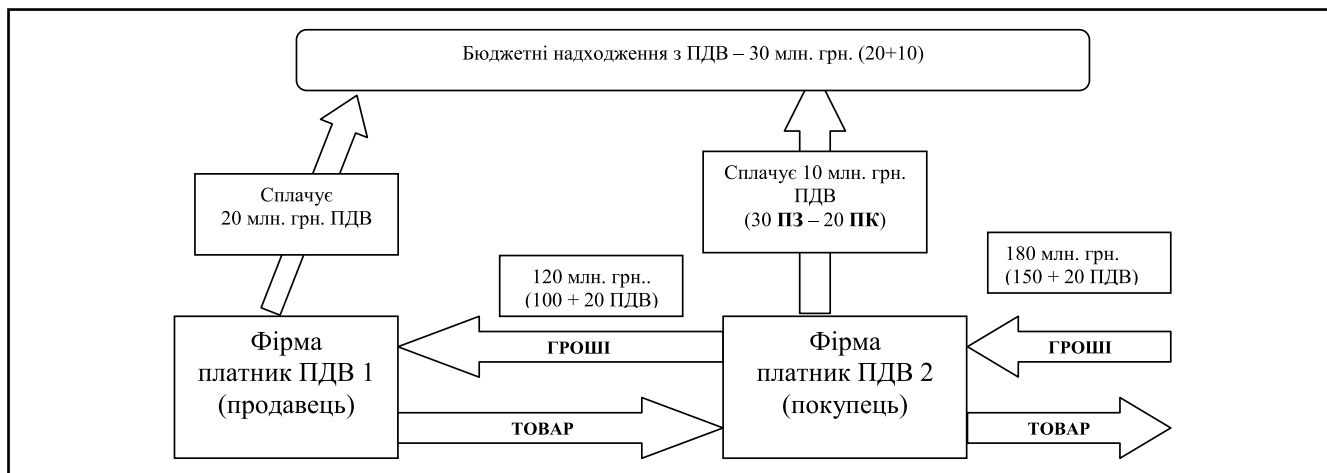


Рисунок 5. Традиційна модель сплати ПДВ

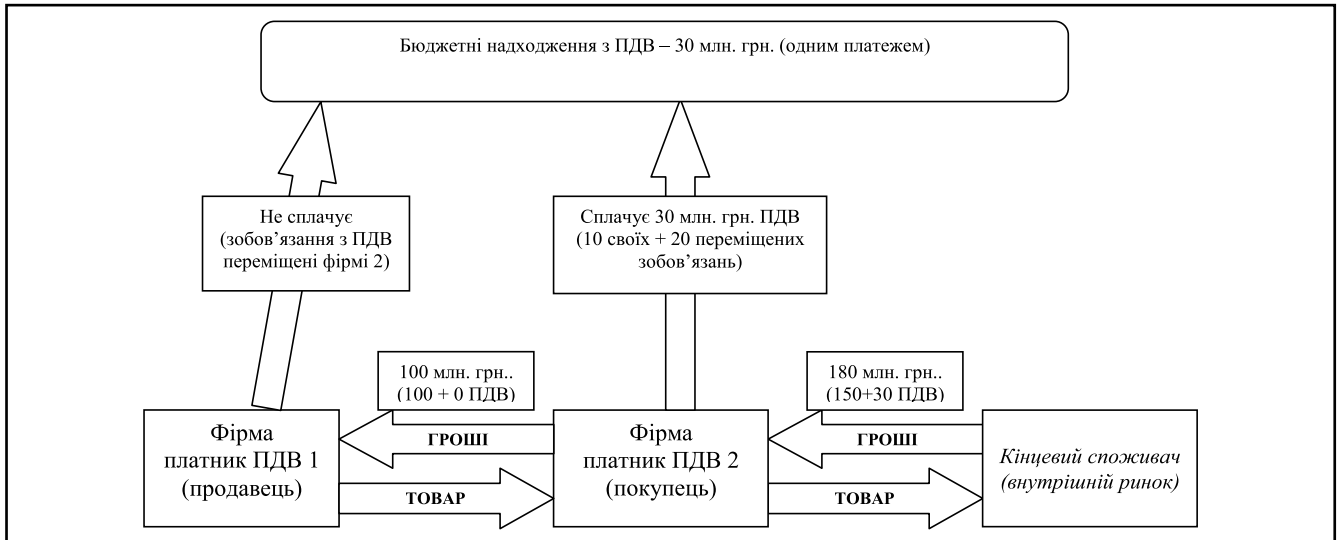


Рисунок 6. Зворотний механізм сплати ПДВ

Безпосередня сплата ПДВ до бюджету буде відбуватися при продажах кінцевому споживачу: населенню, підприємцям на спрощеній системі оподаткування–неплатникам ПДВ, неурядовим організаціям–неплатникам ПДВ, державі при здійсненні держзакупівель, які мають оплачуватися з ПДВ тощо. Положення всіх цих учасників ринку, які не є зареєстрованими платниками ПДВ, ніяк не зміняться. При їхніх покупках їм буде нараховуватися ПДВ за попередньою схемою. Однак відмінність в тому, що податок в кінці податкового періоду повністю зарахується до бюджету, а не буде потрошений різницями і частково втраченим. У той же час платники ПДВ, а це в основному великі і середні підприємства, за новою системою не будуть платити вихідного ПДВ при покупках і так само не будуть отримувати вхідний ПДВ у випадку продажів таким же платникам. Зокрема, ті промислові підприємства, які не мають операцій з неплатниками, не будуть платити ПДВ взагалі (але вони не будуть і нараховувати ПДВ при продажах, як і їм не буде нараховуватися ПДВ при покупках). Впровадження зворотного механізму

нарахування зобов'язань щодо ПДВ звузить коло оподатковуваних операцій, і в той же час, збільшить вагомість кожної з них. У результаті підвищиться сконцентрованість потоків коштів цього податку, не подрібнених різницями ПДВ. Це забезпечить еквівалентність чинному порядку за набагато простішого механізму справляння і менших можливостей для зловживань. Зокрема, відпаде потреба у вихідному ПДВ (податковому кредиті), як і у різниці ПДВ; у операціях відшкодування як таких.

А за механізмом зворотної передачі (рис. 7) експортер одразу залишить у себе ті 20 млн. грн., що підлягають відшкодуванню (оскільки при придбанні фірма 2 платила не 120 млн. грн. а 100 млн. грн.). І відповідно додатково операції відшкодування як такої вже не потрібно.

Впровадження механізму зворотної передачі призведе до вирішення проблеми відшкодування ПДВ підприємствам–експортерам з держбюджету, тому що експортер не претендує на відшкодування завдяки тому, що вони не сплачують вхідний ПДВ, а лише отримують умовне переміщення

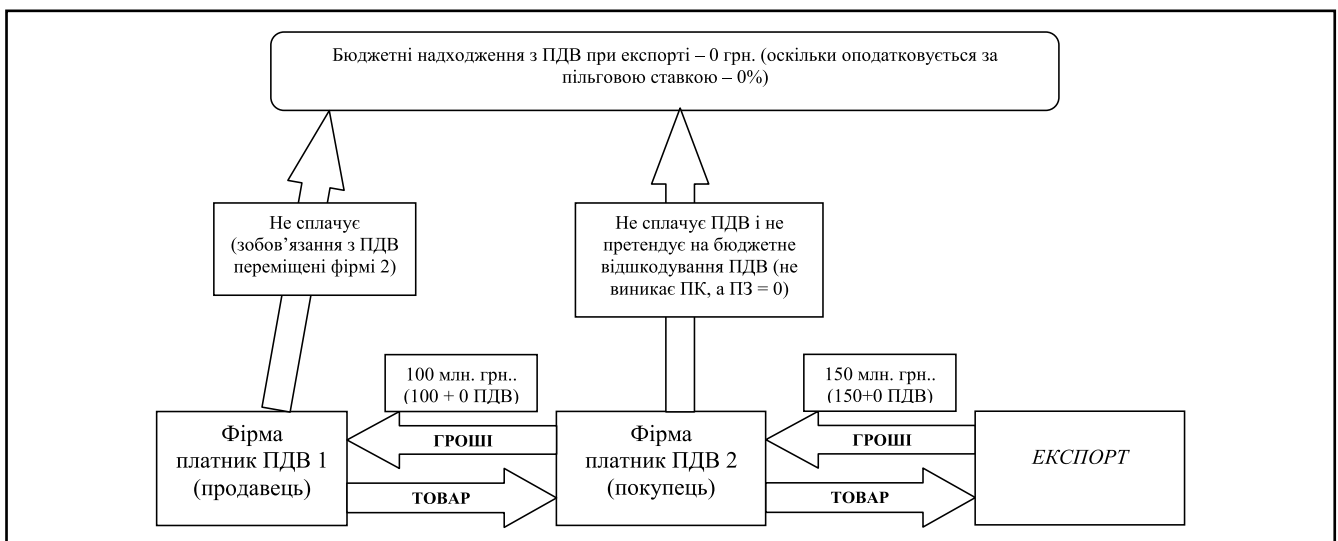


Рисунок 7. Зворотний механізм сплати ПДВ при експорті

зобов'язання. Експортер тепер не буде платити вихідного ПДВ при покупках сировини і матеріалів (який за чинним порядком є підставою для відшкодування), тому і відшкодування стане не потрібним. У результаті зніметься проблема вимивання обігових коштів у зв'язку зі сплатою вихідного ПДВ і очікуванням відшкодування. Діючий і запропонований варіанти ПДВ тісно пов'язані з двома формами існування валової доданої вартості всієї економіки – у вигляді доходів і у вигляді кінцевого продукту. З цього випливає як відмінність, так і еквівалентність варіантів стягнення ПДВ. Чинний порядок стягнення ПДВ є податком з доданої вартості створеної у вигляді доходів. Це і вимагає розрахунків різниць ПДВ відповідно до різниці між виручкою і видатками, що визначає доходи. ПДВ односторонньої дії є податком з доданої вартості створеної у вигляді кінцевого продукту. А оскільки кінцевий продукт визначається цілком, без різниць, то це і є передумовою для більш раціонального порядку стягнення ПДВ. При цьому збалансованість двох методів визначення валової доданої вартості забезпечує еквівалентність і двох методів стягнення ПДВ. Використання юридичного терміна «особа, яка не є зареєстрованим платником ПДВ» дозволяє однозначно інтерпретувати Закон і уникнути нечіткого поняття кінцевий споживач, хоча термін «неплатник» в основному відноситься саме до кінцевих споживачів. Згідно теорії ПДВ сплачуються кінцевим споживачем. Отже, ПДВ односторонньої дії приводить механізм стягнення у пряму відповідність з цим положенням і відкидає непрямий шлях опосередкованого збору податку через різниці ПДВ. У такій версії податок краще відповідає своїй економічній сутності.

Отже, з введенням даної моделі матимемо: зростання надходжень ПДВ до бюджету (за рахунок зменшення можливостей для фальсифікації), спрощення процедури контролю, унеможливлення ухилення від сплати податку при зникненні фірми-продавця, підвищення ефективності адміністрування податку.

Висновки

Проаналізувавши механізм ПДВ на загальнодержавному та місцевому рівнях, можемо сказати що ПДВ має важливе значення для функціонування держави, оскільки він є бюджетоформуючим податком, який забезпечує понад половину всіх податкових надходжень. За останні роки Україна змогла досягнути високого рівня адміністрування ПДВ, що вплинуло на підвищення показників фіскальної ефективності.

Проте особливо гостро зараз постала проблема з бюджетним відшкодуванням ПДВ. Існування великої заборгованості послаблює і без того нестабільне в роки кризи, становище українських підприємств-експортерів. Причиною цього є незбалансованість бюджету (ПДВ використовується в ролі бюджетного «амортизатора»), недосконалість механізму відшкодування, високий рівень корумпованості органів влади. Заміна існуючої моделі сплати податку на «зворотній механізм нарахування зобов'язань щодо ПДВ» вирішить проблему з бюджетним відшкодуванням податку, знизить бюрократичний вплив держави на бізнес, спростить сплату податку, позитивно вплине на підвищення регулятивної функції та фіскальної ефективності ПДВ.

Література

1. Паянюк Т. Виконання фіскальної функції ПДВ // Світ фінансів. – 2006. – №4. – С. 94–101.
2. Паянюк Т. Моделі ПДВ в експортно-орієнтованій економіці // Економіст. – 2007. – №12. – С. 52–55.
3. Паянюк Т. Реформування ПДВ в умовах економічної кризи // Економіст. – 2009. – №1. – С. 49–51.
4. Податок на додану вартість та прогнозування його надходжень до бюджету: монографія // М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, Т.І. Єфіменко та ін.; Наук.-дослід. фін. ін-т при Мінфіні України. – К.: 2004. – 341 с.
5. Сисоева Л. Наближення української системи оподаткування ПДВ до європейських стандартів // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №8. – С. 25.
6. Скрипник А. Макроекономічний аналіз ПДВ // Економіка України. – 2002. – №3. – С. 9–17.
7. Собко О., Василевська Г. Податок на додану вартість: Фіскальна суть та необхідність реформування. // Світ фінансів №4(9). – С. 85–91.
8. Соколовська А. До стратегії формування податкової системи України // Дзеркало тижня. – 2006. – №13. – С. 1–4.
9. Таранов І., Валігура В. Оцінка ефективності ПДВ в Україні // Світ фінансів. – 2006. – №3(8). – С. 157–170.
10. Чередниченко О. Ефективність використання ПДВ в Україні // Фінанси України. – 2004. – №7. – С. 27–36.
11. Михайлова Т., Піскунова О., Заїкін А. Моделювання залежності зведеного бюджету України від агрегованої податкової ставки.
12. bank.gov.ua/ – Національний банк України.
13. minfin.gov.ua/ – Міністерство фінансів України.
14. ukrstat.gov.ua/ – Державний комітет статистики України.

Практичне моделювання портфеля цінних паперів страховиків за допомогою класичного підходу Г. Марковіца

Стаття присвячена формуванню ефективного та мінімального інвестиційного портфеля цінних паперів страхових компаній в Україні за допомогою теорії Г. Марковіца.

Статья посвящена формированию эффективного и минимального инвестиционного портфеля ценных бумаг страховых компаний в Украине с помощью теории Г. Марковица.

The article is focused on the forming efficient and minimum investment portfolio securities of insurance companies in Ukraine using the theory of H. Markowitz.

Постановка проблеми. Страхові компанії є прикладами інвесторів, які традиційно орієнтуються на інвестування в високонадійні фінансові активи. Страхова компанія насамперед має брати до уваги безпечність інвестицій, а в останню – дохідність. Якщо страхова компанія проводить політику мінімізації ризику та дохідності, то, без сумніву, вона має конкурентні переваги на страховому ринку. Подальший розвиток страхового ринку призведе до зростання попиту на надійні фінансові інструменти, а також до необхідності адаптування методів оцінки й диверсифікації інвестиційних портфелів. У зв'язку з цим українською актуальною стає розробка принципів і алгоритмів формування інвестиційного портфеля з урахуванням фундаментальних теоретичних концепцій, побудованих на реальній специфіці вітчизняного ринку цінних паперів.

Метою статті є практичне формування ефективного та мінімального інвестиційного портфеля цінних паперів страхових компаній в Україні за допомогою теорії Г. Марковіца в сучасних умовах розвитку вітчизняного фондового ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Модель Г. Марковіца застосовується в основному на першому етапі формування портфеля активів під час розподілу капіталу, що інвестується за різними типами активів: акції, облігації, нерухомість і т.д. А на другому етапі, коли капітал, що інвестується у визначений сегмент ринку активів, розподіляється між окремими конкретними активами, які складають обраний сегмент (конкретні акції, облігації і т.д.), застосовується однофакторна модель У. Шарпа.

У своїй моделі Г. Марковіц припускає, що для інвестора існує n можливостей інвестування коштів у інвестиційні проекти – цінні папери (ЦП). Ухвалюючи рішення про інвестування в ЦП на певному початковому етапі, інвестор має на увазі, що прибутковість ЦП, і відтак прибутковість портфеля (комбінації

інвестиційних проектів), у майбутньому невідомі. Проте інвестор може оцінити очікувану (чи середню) прибутковість різних ЦП виходячи з деяких припущень, а потім інвестувати кошти в ЦП із найбільшою очікуваною прибутковістю.

Г. Марковіц зазначає, що це буде загалом нерозсудливим рішенням, оскільки типовий інвестор, хоч і бажає максимізувати прибутковість, проте хоче, щоб ця прибутковість була визначеною настільки, наскільки це можливо. Тобто інвестор, прагнучи одночасно максимізувати очікувану прибутковість і мінімізувати ризик, має дві суперечні мети, які мають бути збалансовані при прийнятті рішення про інвестування [1, с. 180]. Тому інвестор має вважати рівень прибутковості будь-якого з портфелів (комбінації інвестиційних портфелів) випадковою змінною. Такі змінні мають свої характеристики, одна з яких – її сподіване (чи середнє) значення, а інша – стандартне відхилення.

Головне припущення в моделі Г. Марковіца полягає в тому, що інвестор повинен ґрунтувати своє рішення винятково на цих двох характеристиках: очікувана прибутковість інвестицій та її стандартне відхилення. Очікувана прибутковість може трактуватися як міра потенційної винагороди, пов'язана з конкретним портфелем, а стандартне відхилення – як міра ризику.

Ще одне припущення в теорії Г. Марковіца: інвестор не обов'язково повинен вибрати якесь одне рішення, він може взяти будь-яку комбінацію можливих інвестицій, розподіливши свої кошти за різними напрямками вкладень, [2, с. 23–32].

Таким чином, після аналітичного дослідження портфеля під кутом зору потенційної винагороди і ризику інвестор може вибрати найвигідніший для нього інвестиційний портфель, очікувана прибутковість та стандартне відхилення якого будуть для нього найоптимальнішими.

Якщо ставити задачу оптимізації інвестиційного портфеля, слід мати на увазі, що є два критерії для оцінки портфеля:

- Прибутковість m_p ,
- Ризик σ_p .

Неможливо одночасно покращувати обидва критерії. Якщо прагнути більшої прибутковості, буде збільшуватися ризик. Якщо зменшувати ризик, одночасно буде зменшуватися прибутковість.

Характеристикою прибутковості проекту треба вважати математичне сподівання норми прибутку m_p .

Як число, що характеризує ризик, приймають дисперсію D_R або стандартне відхилення σ_R норми прибутку.

Як правило, активи з більшою прибутковістю одночасно обтяжені також більшим ризиком. Тому обчислюється і так званий питомий ризик, тобто ризик на одну одиницю очікуваного прибутку. Показник називають коефіцієнтом варіації:

$$CV = \frac{\sigma}{m} \cdot 100 \quad (\%).$$

Більш привабливими вважаються активи, що мають менший питомий ризик.

У відповідності з теорією Г. Марковіца розглядаються одночасно декілька активів

$$\{A_1, A_2, A_3, \dots, A_n\}.$$

Кожен з них має свою норму прибутку

$$\{R_1, R_2, R_3, \dots, R_n\}.$$

а також свої характеристики очікуваної прибутковості

$$\{m_1, m_2, m_3, \dots, m_n\}$$

та ризику:

$$\{D_1, D_2, D_3, \dots, D_n\} \text{ або } \{\sigma_1, \sigma_2, \sigma_3, \dots, \sigma_n\}.$$

Кошти, що інвестуються, розподіляються між цими активами у різних долях, тобто створюється портфель активів.

Нехай x_i – доля коштів, що їх вкладаємо в активи A_i . Числа

$$\vec{X} = (x_1; x_2; \dots; x_n)$$

називають структурою портфеля. При цьому $\sum x_i = 1$.

Норма прибутку для портфеля $R_p = \sum x_i R_i$ (випадкова величина)

Характеристики портфеля:

$$m_p = \sum x_i \cdot m_i$$

прибутковості:

$$D_p = \sum x_i^2 D_i + 2 \sum_{i \neq j} x_i x_j Cov_{ij}$$

Ризик:

такі вирази називають у математиці квадратичними формами.

Основну роль у зниженні ступеню ризику відіграють коефіцієнти коваріації Cov_{ij} , що відображують зв'язок між

активами. Вони утворюють коваріаційну матрицю

$$\|Cov_{ij}\| = \begin{vmatrix} D_1 & Cov_{12} & Cov_{13} \\ Cov_{21} & D_2 & Cov_{23} \\ Cov_{31} & Cov_{32} & D_3 \end{vmatrix}$$

Дисперсію портфеля (ризик) можна також обчислювати у матричний спосіб

$$D_p = \vec{X} \cdot [Cov] \cdot \vec{X}^T = \begin{bmatrix} x_1 & x_2 & x_3 \end{bmatrix} \cdot [Cov] \cdot \begin{bmatrix} x_1 \\ x_2 \\ x_3 \end{bmatrix}$$

Усі числа, що характеризують активи, обчислюються за даними спостережень. Тоді норма прибутку для кожного періоду розраховується за відомою формулою

$$R_t = \frac{C_t - C_{t-1}}{C_{t-1}} \cdot 100 \quad (\%)$$

Одержуємо статистику для норми прибутку R . Саме за цими даними оцінюються показники прибутковості та ризику активу. Як оцінка для математичного сподівання у математичній статистиці [3, с. 133] приймається середнє:

$$m_x \approx \bar{x} = \frac{\sum x_i}{n},$$

де n – кількість спостережень або об'єм вибірки.

Як оцінку для дисперсії (ризик) приймають виправлену вибірову дисперсію

$$D_x \approx s^2 = \frac{n}{n-1} \cdot D_s = \frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n-1}$$

Оцінка для стандартного (або середньоквадратичного) відхилення – виправлене стандартне відхилення

$$\sigma_x \approx s = \sqrt{s^2} = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n-1}}.$$

Що стосується коваріаційної матриці, то її обчислення може бути виконано матричним методом. Спочатку треба від заданої норми прибутку перейти до центрованих величин – тобто від кожного заданого значення R відняти його середнє значення:

$$\overset{\circ}{R}_i = R_i - m_i.$$

Потім усі перераховані дані об'єднуються в одну матрицю $\overset{\circ}{R}$ і з її використанням множенням матриць обчислюємо коваріаційну матрицю за формулою:

$$[Cov] = \frac{\overset{\circ}{R}^T \cdot \overset{\circ}{R}}{n-1}.$$

Коли всі необхідні характеристики активів отримані, з'являється можливість розв'язувати задачі оптимізації структури портфеля.

Характеристики кожного активу прийнято зображувати на графіку, на якому вісь абсцис – це прибутковість m_R , а вісь ординат – ризик σ_R .

Коефіцієнт варіації $CV = \frac{\sigma}{m}$ геометрично є тангенсом кута нахилу радіус-вектора, що поєднує початок координат та точку, що відповідає даному активу. Той актив, для якого цей радіус-вектор знаходиться нижче, той і має найменший питомий ризик, найкраще співвідношення прибутковості та ризику.

У випадку створення портфеля з багатьох активів характеристики такого портфеля (m_p , σ_p) заповнюють певну область D , яку називають множиною допустимих портфелів.

Якщо зафіксувати рівень прибутковості, існує багато допустимих портфелів з такою прибутковістю (вертикальна лінія).

Серед них є один портфель, що має найменший ризик σ_{min} . Він лежить на межі області множини допустимих портфель.

Якщо ж зафіксувати рівень ризику, то серед усіх можливих портфель (горизонтальна лінія) є такий, що має найбільшу прибутковість m_{max} . Він також лежить на межі області множини допустимих портфель.

Портфель називають ефективним [4, с. 112], якщо він задовольняє двом умовам:

1. При фіксованому рівні ризику він має максимальну прибутковість.

2. При фіксованій прибутковості він має мінімальний ризик.

Відповідно до цього визначення для портфель багатьох активів ефективні портфелі лежать на границі області множини допустимих портфель (ефективній границі).

Виклад основного матеріалу. З метою надання практичних рекомендацій щодо формування інвестиційного портфелю страхової компанії розраховуємо за допомогою теорії Г. Марковича та математичного формулювання відповідних задач:

1) структуру мінімального портфелю та його основних характеристик;

2) кілька ефективних портфель для бажаного рівня прибутку з мінімізацією ризику;

3) ефективний портфель допустимого ризику.

Для розрахунків необхідним є створення статистичної бази даних. У статистичну базу включено курсова вартість 172 активів за період з 03.09.2008 р. по 10.09.2010 р. Число спостережень для кожного активу 543. Статистичні дані у розрізі типів активів розподілилися на ступінним чином: єврооблігації – 27; акції першого рівня – 16; акції другого рівня – 62; облігації державної позики – 67.

Дані курсової вартості акцій першого та другого рівня, облігацій державної позики, а також єврооблігацій отримані за підсумками торгів ПФТС та спеціалізованими інвестиційними сайтами [5, 6].

Через рідку появу на ринку було виявлено активи, які потім були видалені. Такими є активи число спостережень за якими менше 7. Наприклад, SGOK (Північний ГЗК) усього три спостереження. Всього таких 36. З них: 1 єврооблігація, 11 акцій першого рівня, 24 облігації державної позики. Крім того, було виділено активи, що давно не з'являлися на ринку. Всього таких 34. З них: акції першого рівня – 4; акції другого рівня – 21; облігації державної позики – 9. Залишилися в базі 102 активу.

Для кожного з активів, що залишилися у базі, розрахована норма прибутку на всі періоди спостережень. Потім обчи-

слени характеристики кожного активу (математичне сподівання, дисперсія та стандартне відхилення). Виявилось, що є активи із від'ємним математичним сподіванням, тобто завідомо збиткові. Такі теж були видалені із розгляду. Наприклад: BPVD (АБ «Південний»), FORM (банк «Форум» публічне АТ). Усього таких 9, з них: 1 єврооблігація, 3 акції першого рівня, 4 акції другого рівня, 1 облігація державної позики.

Для 93 активів що zostалися обчислена матричним методом коваріаційна матриця – квадратна матриця 93 порядку. Далі було розраховано прибутковість, ризик та питомий ризик і виконано сортування всіх активів за цими показниками. Було виявлено, що найбільш прибутковими активами є акції першого рівня (UTLM («Укртелеком») і ALMK (Алчевський металургійний комбінат) і другого рівня (SHKD (шахта «Комсомолець Донбасу») і KRAZ («Автокраз»). А найменш прибутковими є наступні активи: акції другого рівня (KNMT («Конструкційні матеріали»), PRPZ (готель «Прем'єр Палац»), IBDS («Інвестбудсервіс»), GBMT («Гранітні будівельні матеріали»)) і облігації внутрішньої державної позики. Отримані результати підтверджують думки про інвестиційні застереження, щодо інвестування в цінні папери будівельної галузі у період кризи. Що стосується облігацій внутрішньої державної позики, то результати розрахунків підтвердили теоретично обґрунтовані рівні невисокої прибутковості та низького рівня ризику. Було також визначено, що найбільш ризикованими активами є ті ж самі найбільш прибуткові активи. До активів найменш ризикованих було віднесено облігації внутрішньої державної позики. До активів, які посідають середнє місце за рівнем ризику, віднесені єврооблігації.

До активів із найкращим співвідношенням прибутковості та ризику віднесено акції другого рівня інвестиційних фондів (наприклад, IFUSFN (ЗНКИФ «УкрСиб Фонд Нерухомості»), IFSTR (ЗНКИФ «УкрСиб Стратегічні інвестиції»), IFCA2 (ЗНКИФ «Інвестиційний Капітал II»)), облігації внутрішньої державної позики і єврооблігації з терміном погашення у 2014 і 2016 роках. А до активів з не найкращими співвідношеннями прибутковості та ризику можна віднести найбільш прибуткові активи (табл. 1).

З табл. 1 видно, що, наприклад, із двох найбільш прибуткових активів UTLM і ALMK перевагу має UTLM. У даного активу найбільша прибутковість і менший питомий ризик. А у порівнянні вказаних у табл. 1 показників актив KRAZ має перевагу серед активів, тому що в нього найменший питомий ризик. Але ця перевага незначна, тоді як актив UTLM обіцяє суттєво більший прибуток. Обирати самому інвесто-

Таблиця 1. Сортування найбільш прибуткових активів за рівнями питомого ризику

Назва активу	Середні m_x	Дисперсії D_x	Стандартне відхилення s_x	Коефіцієнт варіації CV
1	2	3	4	5
KRAZ («Автокраз»)	3.3054	4738.63	68.8377	20.8258
SHKD (шахта «Комсомолець Донбасу»)	11.1010	64399.27	253.7701	22.8600
UTLM («Укртелеком»)	15.8178	136832.6	369.9090	23.3856
ALMK (Алчевський металургійний комбінат)	12.3794	86602.11	294.2824	23.7720

ру. Він може надати перевагу активу UTLM, якщо згоден ризикнути заради збільшення прибутків.

Наступним етапом розрахуємо структуру мінімального портфеля та його основні характеристики. Треба знайти таку структуру портфеля $(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n)$, щоб ризик його був мінімальним. Необхідно знайти мінімум функції ризику (дисперсії портфеля D_p) при наявності обмежень:

$$D_p = \sum x_i^2 \cdot D_i + 2 \sum x_i x_j K_{ij} \Rightarrow \min$$

Обмеження: $\sum x_i = 1$; $x_i \geq 0$.

Дана сформульована задача нелінійного програмування розв'язувалася засобами пакета Excel, Пошук розв'язку. Для знаходження мінімуму цільової функції (ризик портфеля) застосовувалися методи Ньютона та спряжених градієнтів. В результаті розрахунків знайдені структура мінімального портфеля та його характеристики. Характеристики портфеля мінімального ризику: $D_p = 0.00079417$; $\sigma_p = 0.0281811$; $m_p = 0.00969441$. Він і справді має найменший ризик, але прибутковість його є дуже низькою. Навряд чи можна такий портфель рекомендувати для інвестування. Найбільшу питому вагу у структурі мінімального портфеля займають облігації внутрішньої державної позики і акції другого рівня найменшої прибутковості (наприклад, GBMT («Гранітні будівельні матеріали»), IBDS («Інвестбудсервіс»), KNMT («Конструкційні матеріали») та інші).

Далі були проведені розрахунки кількох ефективних портфелів. Для бажаного рівня прибутку проводилася мінімізація ризику.

Задача була сформульована таким чином: треба знайти таку структуру портфеля $(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n)$, щоб забезпечити необхідний рівень прибутку m_0 . Ризик при цьому має бути якомога найменшим.

Необхідно знайти мінімум функції ризику (дисперсії портфеля D_p) при наявності двох обмежень:

$$D_p = \sum x_i^2 \cdot D_i + 2 \sum x_i x_j K_{ij} \Rightarrow \min$$

$$\sum x_i = 1;$$

Обмеження: $\sum x_i m_i = m_0$;

$$x_i \geq 0.$$

Результати розрахунку наведені у табл. 2.

Розроблена у пакеті Excel програма може бути використана інвестором для побудови структури будь-якого бажаного портфеля.

Наступним етапом оберемо рівень допустимого ризику. Як приклад, це буде рівень ризику 68.8377, якому відповідає актив KRAZ (акція другого рівня).

Необхідно знайти таку структуру портфеля $(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n)$, що забезпечить максимальний прибуток за умови, що ризик не перевищує заданого граничного рівня. Якщо заданий граничний рівень ризику, то допустимими стають портфелі, що лежать нижче заданого рівня.

Необхідно знайти максимум функції прибутку m_p при наявності двох обмежень:

$$m_p = \sum x_i m_i \Rightarrow \max$$

$$\sum x_i = 1;$$

Обмеження: $D_p = X \cdot [Cov] \cdot X^T \leq D_0 = \sigma_0^2$

$$x_i \geq 0.$$

У результаті були розраховані характеристики ефективного портфелю (табл. 3).

Таблиця 2. Характеристика ефективних портфелів цінних паперів

Ефективні портфелі		
m_p прибутковість	σ_p ризик	CV питомий ризик
1	2	3
0.0096944	0.0281811	290.694
0.08	0.2809804	351.226
0.1	0.3270716	327.072
0.2	0.7796804	389.840
0.3	1.2836064	427.869
0.7	3.7316136	533.088
1	6.0277444	602.774
1.2	7.6549685	637.914
1.4	9.3149483	665.353
1.6	11.008935	688.058
2	15.211655	760.583
4	36.948385	923.710
6	71.124308	1185.405
10	142.21895	1422.189
14	219.84425	1570.316
15.815	369.60348	2337.044

Таблиця 3. Характеристики активу KRAZ і ефективного портфеля допустимого ризику

	середні	дисперсії	стандартне відхилення	коефіцієнт варіації
	m_x	D_x	s_x	CV
KRAZ	3.3054	4738.63	68.8377	20.8258
ефективний портфель	6.4182,	4 738.63	68.8377	1072.5394

Таблиця 4. Структура ефективного портфеля допустимого ризику

Назва активу	Питома вага у портфелі, %
KRAZ («Автокраз») – акція 2 рівня	36.994
KIEN («Київенерго») – акція 1 рівня	18.350
SHKD (шахта «Комсомолець Донбасу») – акція 2 рівня	14.543
ALMK (Алчевський металургійний комбінат) – акція 1 рівня	12.258
UTLM («Укртелеком») – акція 1 рівня	10.213
PGOK (Полтавський ГЗК) – акція 2 рівня	7.643

Як можна побачити з табл. 3, ефективний портфель рівня ризику за активом KRAZ дозволяє майже удвічі збільшити прибутковість. Структура портфеля, який дозволяє це зробити, наведена у табл. 4.

Усі інші активи в ефективний портфель допустимого ризику не увійшли.

Висновки

Таким чином, запропонований інструментарій розрахунків ефективних портфелів на базі реально існуючих активів на фондовому ринку України дозволяє сформувати ефективний інвестиційний портфель в залежності від конкретної цілі інвестора.

Крім практичного розрахунку ефективного інвестиційного портфелю можна сформулювати загальні рекомендації щодо формування безпечного та привабливого інвестиційного портфелю страхової компанії. До таких можна віднести такі:

- дотримуватися портфелів з широким спектром диверсифікації активів;
- при формуванні інвестиційного портфелю залучати до його структури золото і диверсифікувати валюту депозитних вкладень у кількох іноземних валютах;
- переведення частки валютних депозитів у державні цінні папери України деноміновані в іноземній валюті і стримуватися від інвестування в активи, номіновані у гривні;

- залучати єврооблігації у структуру інвестиційного портфелю;
- для збільшення безпеки інвестиційних вкладів страхових компаній рекомендується звернутися страховим компаніям до послуг професійних інвесторів, наприклад, компаній з управління активами (КУА);
- помірне інвестування в облігації внутрішньої державної позики;
- інвестувати у цінні папери підприємств, які використовують новітні технології виробництва і є виробниками продукції з високою доданою вартістю.

Література

1. Шарп У. Инвестиции / Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж.: пер. с англ. А.Н.Буренина. – М.: Инфра-М, 1998. – XII, 1028 с.
2. Markowitz, H.M. Portfolio selection, efficient diversification of investments / H.M. Markowitz. – O.: N.Y. Blackwell, 1987. – 253 p.
3. Гмурман, В.Е. Теория вероятностей и математическая статистика / В.Е. Гмурман. – М.: Высшая школа, 1977. – 457 с.
4. Вітлінський, В.В. Ризик у менеджменті / В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний. – К.: «Борисфен – М», 1996. – 326 с.
5. ПФТС фондова біржа: підсумки торгів {Електронний ресурс} – Режим доступу: <http://pfts.com/uk/trade-results/>
6. Інвестиційний консультант {Електронний ресурс} – Режим доступу: <http://www.investadviser.com.ua/rus/investoptions/1234.html>

Н.П. ГОНЧАРОВА,
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,
Б.Б. КОЦИНСЬКИЙ,
директор ТОВ «Міжгалузовий інститут альтернативних технологій»

Роль епістемології у ресурсному використанні екофізики

У статті розглядаються основні теоретико-практичні положення екофізики в контексті висвітлення проблем подальшого залучення цивілізаційних природних ресурсів у зв'язку з існуванням протилежних концепцій їх використання.

В статье рассматриваются основные теоретико-практические положения эконофизики в контексте проблем дальнейшего привлечения цивилизационных ресурсов в связи с наличием противоположных тенденций их использования.

The article deals with the basic theoretical and practical thesis of econophysics in the context of highlighting the problems of the further engaging of the civilizational natural resources in terms of existence of the contractual conceptions of their usage.

Постановка проблеми. Сьогодні для індустріальних економік визначальним є активне використання нетрадиційних ресурсів розвитку. Затримка України щодо включення в зазначені процеси, певна інертність стосовно наукової роботи еволюційних напрямів розвитку і їх практичної реалізації може привести до непоправних економічних втрат.

З цієї причини неврахування сучасної економічної динаміки та джерел економічного зростання сьогодні призводить до втрат виробничих ресурсів та, що вкрай ризиковано, до втрат часу на пошуки рівнів відповідності ресурсів економічного розвитку зростаючим потребам.

На нашу думку, саме нетрадиційні наукові напрацювання дозволяють еволюціонувати відтворювальні процеси економічного розвитку як на рівні національної економіки так і на рівні господарюючих суб'єктів будь-якого спрямування. Залучення до опрацювання проблематики ресурсного дефіциту надсучасних наукових досягнень, до яких ми відносимо еконофізику, дозволяє поєднати в єдиний технологічний процес пошук нових ресурсів економічного розвитку. Як свідчить світовий і вітчизняний досвід, «крапкові», навіть масштабні наукові досягнення сьогодні не дозволяють кардинально вплинути на подолання надскладної проблеми виснаження наявних ресурсів подальшого економічного розвитку.

Саме проблема наступного забезпечення базових галузей економіки сировинними та енергетичними ресурсами має надзвичайну актуальність. Ця актуальність притаманна не тільки національним економікам, це загальноцивілізаційна проблема. Особливо гостра вона для української економіки і саме на сучасному етапі надзвичайно складного економічного розвитку. Саме ресурсовиробляючі і ресурсоволодіючі підприємства в умовах ринкової економіки вони підприємницькі завдяки прагненню до ефективнішого господарювання, високих прибутків докорінно змінюють свої умови і умови конкуренції для інших.

Отже, вкрай загострюється ресурсна проблематика, на яку звертають увагу сучасні вчені, зокрема Л. Ларуш, який відзначає, що головними рисами динамічного економічного розвитку є здатність забезпечити себе – «енергією життя» продуктами харчування, питною водою, достатньою кількістю енергії, місцевими комунікаціями, санітарією, освітою та системою охорони здоров'я, тому що потенційний рівень фізичної продуктивності окремого працівника є функцією здоров'я та культурного розвитку робочої сили [1, с. 20].

На сьогодні основними «цивілізаційними ресурсами» людства вважаються:

- природний виробничий ресурс родючості ґрунтів;
- природний виробничий ресурс питної води;
- природний сировинний та енергетичний ресурси;

- трудовий ресурс;
- нові вчення і знання /епістемологія/.

Метою статті є дослідження подальшого використання наявних ресурсів на засадах основних теоретико-практичних положень еконофізики в контексті висвітлення проблем подальшого залучення цивілізаційних природних виробничих ресурсів у зв'язку із існуванням протилежних концепцій їх використання. Саме епістемологія дозволяє нам по новому вирішити ресурсну проблему реконверсійної технології [2–4].

Ми розглядаємо еконофізику, яка дозволяє досліджувати унікальну систему не тільки для модернізації традиційної економічної науки, а й дозволяє обґрунтувати зв'язки між науково – технологічним прогресом, економією людської праці, підвищенням її продуктивності, зростанням чисельності і підвищенням щільності населення, на одиницю площі і т. ін.

Епістемологія (грец. episteme – знання, logos – вчення) – філософсько-методологічна дисципліна, в якій досліджується знання як таке, його устрій, структура, функціонування і розвиток. Традиційно вона ототожнюється із теорією пізнання. Однак у неklasичній філософії може бути зафіксована тенденція до розрізнення епістемології і гносеології, яке засновано на вихідних категоріальних позиціях. Якщо гносеологія розгортає свої уявлення навколо позиції «суб'єкт–об'єкт», то для епістемології базовою є позиція «об'єкт – знання», а епістемологи виходять не з «гносеологічного суб'єкту», здійснюючого пізнання, а скоріше із об'єктивних структур самого знання. Основні епістемологічні проблеми: яку побудову має знання, які механізми його об'єктивації і реалізації у науково-теоретичній та практичній діяльності, які бувають типи знань, які загальні закони «життя», зміни і розвиток знань. При цьому механізм свідомості, що бере участь у процесі пізнання, враховується опосередковано, через наявність у знанні інтенціональних зв'язків (номінації, референції, значення і ін.). Об'єкт при цьому може розглядатись як елемент у структурі самого знання (ідеальний об'єкт) чи як матеріальна дійсність знань (реальність) [5].

Виклад основного матеріалу. Необхідність залучення нових наукових досягнень, дещо віддалених від власне економічної проблематики пов'язано з процесом ущільнення економічного простору і часу. Саме в таких умовах всі економічні агенти повинні шукати нові ресурси для продовження динамічного розвитку. Ми вже відзначали, що на сьогодні єдиним можливим ресурсом, адекватним вказаній ситуації є ресурс новий, точніше, інноваційний. Новий рівень устальнення виробництва, нові інформаційні і фінансові потоки, нові світові ресурси, нові форми збуту продукції, інноваційні технології і т.п. Аргументами до наведеного можна вважати конкуренцію, що загострюється, за володіння економічними ресурсами і самим життєвим простором.

Суттєвою ознакою еконофізики є можливість радикально інтенсифікувати використання природних сил, біологічних, хімічних, фізичних процесів: температура, швидкість, потужність і пр. До речі, це явище досить суперечне – з одного бо-

ку, розвиваються продуктивні сили, з іншого – підсилюються загрози, пов'язані з їх використанням. Саме розвиток виробничих сил якісно впливає на всю систему економічних зв'язків між економічними агентами. Зміни тут колосальні. Нова мова економічних відносин, нові форми обміну інформацією, нові швидкості ведення ділових стосунків і переміщення ресурсів і, як наслідок, нові форми організації економіки.

Наведене дозволяє висунути гіпотезу про те, що фундаментальні зміни в виробничих силах і рівні усуспільнення в межах еконофізики суттєво модифікують фундаментальні закони ринкової економіки. Тобто еконофізика сприяє появі нових законів сучасного економічного розвитку.

Обмежений обсяг статті не дозволяє нам детально описати концентрований соціально-економічний потенціал еконофізики. Відзначимо тільки, що він колосальний!

Отже, можна зробити узагальнення, що в межах нетрадиційного наукового напрямку – еконофізики формується новий світо порядок, який ще не досить осмислений на теоретичному рівні навіть в межах відомих парадигм і методологій. Але безперечно одне: нові закони і тенденції суспільного розвитку отримують нові імпульси для розвитку нових форм руху.

Отже еконофізика дозволяє будувати новий економічний порядок. Перш за все це радикальні зміни у виробничих силах і технологіях. Їхню базу і складають інноваційні ресурси і нові засоби їх отримання. Саме відзначене представляє собою не просто розвиток продуктивних сил, а й формування принципово нової виробничо-економічної системи.

Як аргументи до використання у сучасних економічних процесах основних положень еконофізики ми наводимо точку зору Ларуша, який пропонує визнати, що світова економіка останні 30 років знаходиться у спіралі колапсу виключно завдяки дії тих ідей «нульового зростання» економіки, які були впроваджені в якості аксіом Адамом Смітом і Карлом Марксом [1, с. 24].

Усі системи, що описують математично положення політекономії Адама Сміта, Давида Рікардо, Карла Маркса та Джона Стюарта Мілля, здебільшого являються моделями «нульового зростання», які за своїм характером ентропійні в тому розумінні, як визначається ентропія у технічних системах Людвігом Больцманом, Норбертом Вінером і ін. А саме початкова енергія системи розсіюється, знецінюється у поступовому переході у теплову і розподіляється між усіма тілами у природі [1, с. 28–29].

Принципова відмінність еконофізики Ларуша полягає в тому, що економіка як система накопичення і концентрації вільної енергії відноситься до живих систем. У технічних (неживих) системах відбувається лише розсіювання енергії, а в економічних (як і у всяких живих) системах відбувається не лише розсіювання, але і накопичення енергії. Історична закономірність розвитку суспільства знаходиться не у стані убуття (зростання) потоку енергії, який припадає на кожну людину, наприклад, на протязі року. Сучасна економіка являє собою складну систему взаємодії природи, суспільства і лю-

дини. В цій системі визначальну роль відіграє структура господарських зв'язків. Зв'язки постійно змінюються під дією локальних і глобальних змін, які викликані динамікою ресурсів, попиту, виробництва, науково – технічного прогресу, іншими факторами економічного розвитку [1, с. 25].

Крім того, він висуває аргументи на підтримку своєї тези: все істинне людське знання спирається на докази, які отримуються емпіричним шляхом у сфері еконофізики [1, с. 46]. Тобто дане його положення можна вважати підтвердженням нашої тези щодо доцільності вирішення сучасної надскладної ресурсної проблематики на засадах епістемології. До того ж Ліндон Ларуш звертає увагу на те що по-перше, реальне економічне зростання необхідно порівнювати із такими еволюційними моделями, як розвиток нашої біосфери. А таку модель, як відомо, не можна вважати ані «ентропійною», ані «неентропійною» [1, с. 38], по-друге, енергія системи загального споживання разом взятих інфраструктурних, виробничих і сімейних ринкових корзин основних фізичних товарів у значній мірі залежить від величини «енергії життя». «Бажане зростання відношення загального випуску продукції до «енергії системи», втіленої раніше у виробничому процесі, функціонально відповідає відносній «вільній енергії», яку Маркс назвав «додатковою вартістю». По всьому виходить, що вираз «мати земля годувальниця» має реальний прикладний зміст. Відношення цієї «вільної енергії» до «енергії системи» корелює із продуктивністю території суспільства, що розглядається у цілому. Згадані величини крім загального плану дозволяють відстежувати функціональний зв'язок між іншими параметрами економічної системи – доходами на душу населення, на домогосподарство, на квадратний кілометр, а також на душу населення у розрахунку на квадратний кілометр родючого ґрунту [1, с. 28].

Наведені положення Ларуша [1] підтверджують актуальність запропонованої нами [2–4] реконверсійної моделі економічного розвитку агропромислового комплексу АПК. Така модель дозволяє подолати економічні, екологічні, соціальні та, якщо хочете, моральні кризи сучасної цивілізації.

Виходячи із семантичного змісту терміну – реконверсія з англ. – знову, заново... як оборот, перетворення [6, с. 790] найбільш результативним її вмістом є розробка інноваційної технології для безперервного використання відтворювальних сировинних та енергетичних ресурсів.

Актуальність ресурсної проблематики ми доводимо на прикладі життєзабезпечуючого ресурсу – родючості ґрунтів.

Наприклад, залучення реконверсійної інноваційної технології (біотехнології) відтворення енергії і біогенних речовин добрив із вторинної біомаси прийнятне для створення нової виробничо-економічної системи функціонування АПК, в якому склалася надкритична ситуація. В нинішньому стані він не задовольняє вимог суспільства. Земельні ресурси внаслідок інтенсивної хімізації і застосування рільництва (не природного способу землеробства), використання гербіцидів та пестицидів деградує і виснажуються. Внаслідок

цього не виробляється достатня кількість продовольства для нинішнього покоління, не кажучи про наступні. Внаслідок незадовільної якості і високої собівартості продовольство неконкурентоспроможне на міжнародних ринках збуту [7].

Якщо вести мову про стан природного цивілізаційного ресурсу родючості ґрунтів в Україні, то, перш за все, необхідно мати на увазі, що родючий ґрунт – основа життя і добробуту всього, що живе на Землі.

На нашу думку та обставина, що в існуючій ентропійній економічній науці не враховується реконверсійна функція родючого ґрунту, в значній мірі вплинула на неприпустиме відношення до нього у АПК. Мається на увазі реконверсійна функція ґрунту не тільки при виробництві продуктів споживання, а й у відновленні біогенних речовин і відновленні технологічної енергії із вторинної біомаси. Дана функція економіки може бути реалізована шляхом створення нової моделі виробничо-економічної системи народногосподарського комплексу в цілому.

В існуючому стані АПК не задовольняє вимоги цивілізації. Площі земельних ресурсів, тих самих квадратних кілометрів на душу населення, з котрими корелюються і «вільна енергія» (додаткова вартість) і «енергія системи» і продуктивність суспільства, катастрофічно скорочуються. Зменшується вміст гумусу, збільшується кислотність і засоленість, зростає забруднення хімічними речовинами, розширюється ерозія родючих земель. Площа деградованих і малопродуктивних земель (уже в 2005 році) в Україні перевищила 5 млн. га, що становило 12,2% загальної площі сільськогосподарських угідь [8, с. 379].

Реконверсійна технологія використання виробничого ресурсу в АПК дозволить включити у існуючу модель рослинництва нову ланку: інноваційної біотехнології для «індустріального» відновлення родючості ґрунту, перевести існуюче рослинництво у інноваційне органічне, природне рослинництво.

За нашим переконанням, саме реконверсійна функція використання існуючого інноваційного потенціалу АПК дозволить змінити технологію виробництва продовольства для населення, проявити себе в різних площинах економіки, екології і в соціальній сфері.

До речі, ще на початку XX століття у своїх лекціях по політекономії тодішній прем'єр-міністр Росії граф С.Ю. Вітте показав причинний взаємозв'язок між науково-технічним прогресом і ростом щільності населення. Ліндон Ларуш, розвиваючи цю ідею, ввів категорію «потенціальної відносної щільності населення» і показав, що вже при досягнутій у світі технології на Землі може безбідно проживати не менше 25 млрд. людей [1, с. 3].

Здавалося б, усе просто. В людському суспільстві все відбувається в тій мірі, в якій людина забезпечується «енергією життя». Аби людство могло зростати та безбідно існувати, необхідно збільшувати площі родючих земель і їх родючість.

Ліндон Ларуш приходить до висновку, що фактично уряди всіх без виключення країн десятиріччями руйнують планету

через терпляче відношення до загальноприйнятого академічного розуміння наявних і використовуваних ресурсів. Незважаючи на те що вже давно доведено – таке розуміння фактично є нічим іншим, як загальним міждержавним договором про масове самогубство [1, с. 28]. Адже, чимало нашкодивши природі, ми раптом схаменулися: так робити не можна! Але замість того, щоб шукати нормальні, екологічно безпечні способи опанування людиною природи, без чого неможливе саме існування людей, з'явилися псевдонаукові концепції, що закликають замість розвитку цивілізації майже повертатися до дикунства. Або на державному рівні проводити у життя протиприродні концепції, наприклад, розвитку АПК за рахунок тотальної хімізації. Такий підхід не тільки не вирішує проблему, а й загання її у глухий кут. Панування людини над природою було, є і буде. В іншому випадку сама людина як користувач природних ресурсів заради свого виживання повинна буде зникнути чи розчинитися в природі.

Певним чином нівелювати вказані технологічні вади господарювання на сьогодні можливо на засадах новітніх наукових напрацювань, до яких ми відносимо, перш за все, нові знання (епістемологія), реконверсійну технологію, які поєднують розвиток наукової ідеї, прикладну розробку на її основі і використання результату у виробництві, формування та зміцнення нових економічних відносин.

Вказані відносини дозволять перевести інноваційну, інвестиційну і виробничо-збутову діяльність господарюючих суб'єктів на виявлення і всебічне використання існуючих і перспективних ринкових можливостей, підтримуючи певний баланс зовнішніх і внутрішніх резервів розвитку, з метою досягнення успіху в конкуренції, максимізації поточних і перспективних доходів населення. І найголовніше, вони створюють те середовище, без якого розвиток економіки, побудованої на засадах особистої зацікавленості та ініціативи розробників і виробників, неможливий.

До того ж слід врахувати, що вартість природних ресурсів сьогодні активно зростає і зростатиме у майбутньому відповідно зростанню їх дефіцитності. Ті держави, які скоріше можуть отримати зиск від наявності на власних територіях унікальних природних ресурсів, матимуть шанси першими володіти «екологічним золотом планети».

Ми вважаємо, що на сьогодні єдиною можливим ресурсом, адекватним вказаній ситуації є ресурс новий, науковий. Новий рівень усупільнення виробництва, нові інформаційні та фінансові потоки, нові виробничі ресурси, нові форми збуту продукції, нових технологій і т. ін. Подальшу реалізацію актуальних питань з використання природних ресурсів ми вважаємо в межах нетрадиційної технології, яка дозволить включитися в світові процеси формування нового економічного укладу в контексті використання основних положень економіфізики.

Саме тому наші науково-практичні обґрунтування щодо зміни моделі життєзабезпечуючого сектору економіки ми розглядаємо у контексті економіфізики.

Ми маємо на увазі:

– залучення абсолютно інноваційного сировинного і енергетичного ресурсу вторинної біомаси – відходів сільгоспвиробництва в якості джерела росту;

– запровадження у технологічній моделі рослинництва додаткової технологічної ланки – біопозитивної, природозаміщуючої біотехнології інтенсивного, керованого відновлення родючості ґрунту;

– заміщення у сільгоспвиробництві використання викопних сировинних (мінеральні добрива) і енергетичних ресурсів (моторні палива) на відновлювані (природні добрива і стиснений, або зріджений газ метан).

Такий підхід дозволяє надати процесу ресурсозбереження рис наукової логіки, доказовості, обґрунтованості.

Таким чином, ми вважаємо, що слід спиратися не просто на сучасні ресурсозберігаючі технології розвитку, які активно використовуються і розвиненими країнами, і мають поширення в Україні, а на реконверсійні та еконофізичні технології, які дозволять врахувати специфіку наявних ресурсів. Саме ресурсна проблематика на сьогодні опинилася у вкрай складній ситуації, вони сконцентрована у площині недооцінки активізації науково-практичної функції ресурсної компоненти.

Висновки

На сьогодні у розвинених країнах на засадах інноваційних технологій формується новий світо порядок (новий економічний уклад), який ще не досить осмислений на теоретичному рівні навіть в межах відомих парадигм і методологій. Але безперечно одне: нові закони і тенденції суспільного розвитку отримують нові імпульси для розвитку нових форм руху. Перш за все – це радикальні зміни у виробничих силах і технологіях. Їхню базу і складають ресурси і нові засоби їх отримання. Саме відзначене представляє собою не просто розвиток продуктивних сил, а формування принципово нової виробничо-економічної системи.

На закінчення доцільно навести оптимістичне твердження Ларуша про те, що людина завжди буде прагнути «...до вирощування більш високих врожаїв, застосовування більш досконалої техніки, технології і т. ін. Буде безперервно підвищувати родючість ґрунту. Людина буде продовжувати своє панування над природою. Єдине, чого вона не має права робити, – це розорювати, забруднювати та грубо знищувати природу» [1, с. 7].

Література

1. Ларуш Линдон. Физическая экономика как платоновская эпистемологическая основа всех отраслей человеческого знания. Шиллеровский институт науки и культуры. Научная книга. – Москва 1997 г. – С. 54.
2. Коцинський Б.Б., Гончарова Н.П. Інноваційні джерела сучасного розвитку у контексті «нової економіки» // Формування ринкових відносин в Україні. Збірник науково-дослідного інституту Мінекономіки України. 2009, №5. – С. 100.
3. Гончарова Н.П., Коцинський Б.Б. Інноваційні технології реконверсії відновлюваних ресурсів як умова модернізації виробництва // Формування ринкових відносин в Україні. Збірник науково-дослідного інституту Мінекономіки України. 2009, №8. – С. 89.
4. Гончарова Н.П., Коцинський Б.Б. Інноватизація АПКФ на засадах технології реконверсійної технології // Формування ринкових відносин в Україні. Збірник науково-дослідного інституту Мінекономіки України. 2010. №2. – С. 50.
5. Новейший философский словарь / Сост. А.А. Грицанов / Издательство: В.М. Скакун 1999. – С. 896.
6. Экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2007. – С. 1152.
7. Гуцуляк Ю. Концептуальний підхід до конструювання агросистем: сталий екологобезпечний розвиток природокористування // Чернівці. Видавництво «Прут», 2009. – С. 120.
8. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення: монографія // Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – 540 с.

О.М. СУЩЕНКО,
к.е.н., ст. викладач, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,
К.В. ПАВЛЕНКО,
студентка 3-го курсу, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Сучасний стан та перспективи розвитку похідних цінних паперів світового ринку капіталів: теоретичний аспект

Метою статті є аналіз суті та класифікація основних видів похідних цінних паперів світового ринку капіталів, виявлення їх спільних та відмінних особливостей функціонування, позитивного та негативного впливу на світову фінансову систему. Запропоновано можливий сценарій подальшого розвитку світового ринку кредитних деривативів.

Целью данной статьи является анализ сути и классификация основных видов производных ценных бумаг международного рынка капиталов, определение их общих и отличительных характеристик, позитивного и негативного влияния на мировую финансовую систему. Предложен возможный сценарий развития мирового рынка кредитных деривативов.

The aim of this paper is to analyze the sense and to classify the main types of derivatives of the international capital market, to identify their common and different characteristics, their positive and negative influence on the world's financial system. It was proposed the possible scenario of the future development of the world's market of the credit derivatives.

Постановка проблеми. Процес еволюції світогосподарських зв'язків неможливо зупинити. З часом зростають існуючі та виникають нові суспільні потреби. Досягають успіху в сьогоднішньому конкурентному середовищі лише ті, хто першими знаходять способи їх задоволення. Це стосується будь-якої сфери нашого життя. Не є винятком і сфера фінансового ринку. З самого початку розвитку ринкових відносин виникнення нових фінансових інструментів було пов'язано з нестачею фінансових ресурсів, існуванням потреби в інноваційних методах та важелях впливу на фінансові та економічні процеси.

Циклічність фінансово-економічних процесів може бути пояснена тим, що, як і кожен продукт, фінансові інструменти проходять усім відомі стадії розвитку: впровадження, зростання, зрілість та спад. Саме на етапі спаду зазвичай спостерігаються кризові явища. В рамках кожного наступного циклу винаходять нові інструменти, які сприяли б забезпеченню

економіки достатньою кількістю фінансових ресурсів. Щоправда, аналізуючи більшість кризових явищ, які спостерігалися останнім часом, можна помітити, що чим інтенсивніше зростає господарський комплекс і фінансова система, тим стрімкіше відбувалося падіння і тим гірші були наслідки. Яскравим прикладом цього процесу є похідні цінні папери світового ринку капіталів у цілому і кредитні деривативи зокрема.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Протягом останніх років увага світових аналітиків та фінансових експертів була зосереджена на аналізі впливу ринку кредитних деривативів на міжнародну економіку та фінанси, дослідження його ролі у виникненні світової фінансової кризи. Провідні інформаційні агенції, міжнародні фінансові організації (IMF, World Bank, Bank for International Settlements (BIS), JPMorgan), провідні світові видання (The Economist, Harvard Business Review, The New York Times) постійно висвітлюють окремі питання функціонування похідних цінних паперів світового ринку капіталів, запрошують до дискусії відомих економістів та фінансистів з метою визначити перспективи використання кредитних деривативів та їх значення у світовій економіці. Зокрема, серед іноземних дослідників з даної теми можна виділити Р. Авезані, Т. Бекшелла, Д. О'Кейна, Д. Кіффа, Б. Мастерс, П. Міллса, Б. Джонс. В Україні дана проблема поки не отримала достатнього вис-

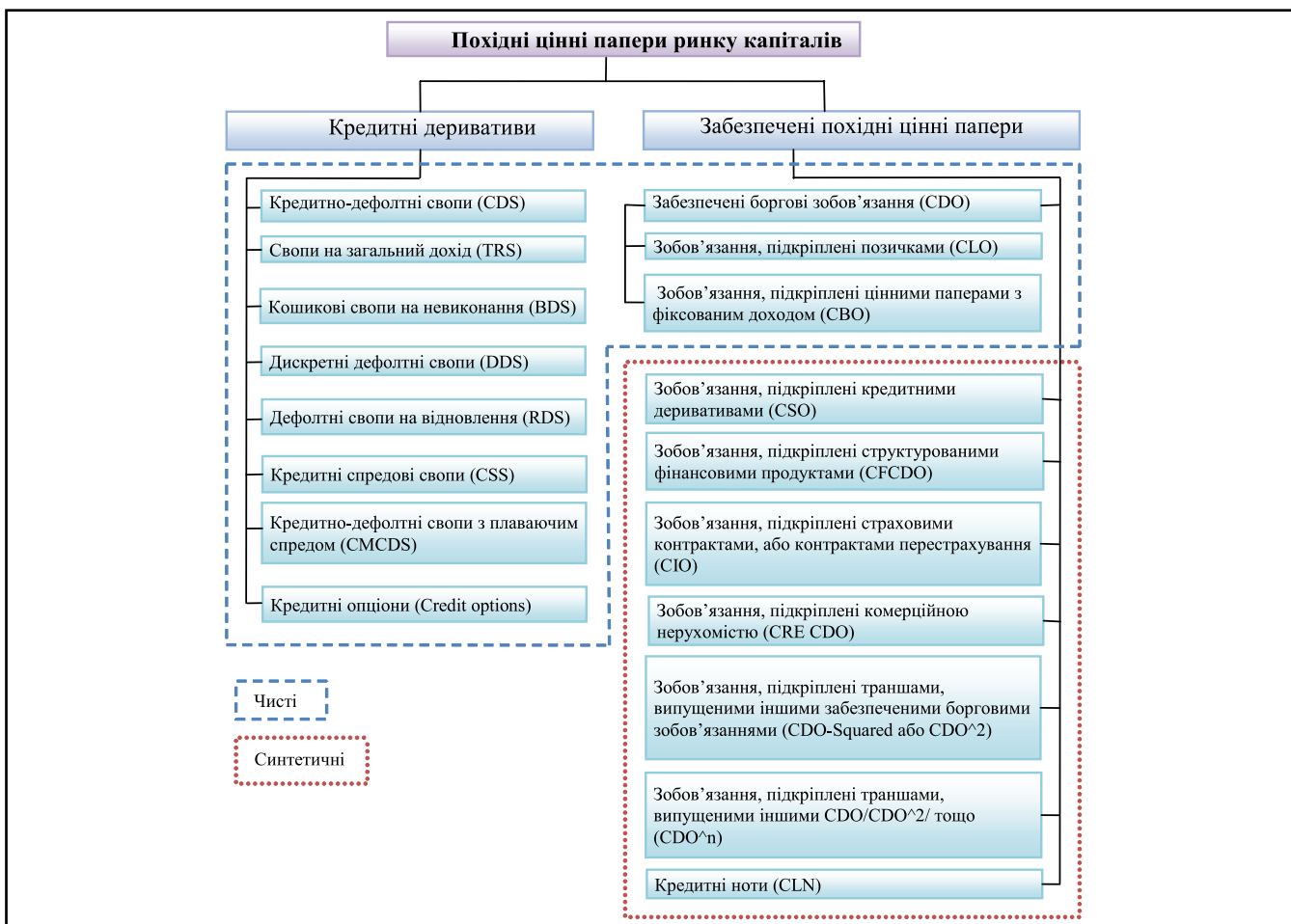


Рисунок 1. Класифікація похідних цінних паперів світового ринку капіталів [23, р. 3]

вітлення. Проте можна виділити деякі дослідження, в яких висвітлюються певні аспекти даного питання. До найбільш змістовних та повних робіт можна віднести статті С. Глуценко [1], О. Дзюблюк [2], Б. Кишакевич [3], І. Кравчук [4], С. Марченко [5], А. Скрипник [5], В. Шапран, Н. Шапран [6].

Мета статті – розкрити суть, класифікацію та особливості функціонування похідних цінних паперів світового ринку капіталів як інструмента світового фінансового ринку.

З метою досягнення визначеної мети необхідно дослідити тенденції та перспективи розвитку даного сегмента фінансового ринку, а також проаналізувати можливості створення та застосування інноваційних похідних фінансових інструментів для забезпечення фінансовими ресурсами ключових сфер економіки.

Виклад основного матеріалу. В іноземних джерелах виділяють два види похідних цінних паперів ринку капіталів: кредитні деривативи та забезпечені похідні цінні папери (рис. 1).

За визначенням ФРС США: «Кредитні деривативи – це збалансовані фінансові інструменти, що дають можливість одній стороні (бенефіціару) перенести кредитний ризик за певним активом на іншу сторону (гаранта), не здійснюючи фізичний продаж активу» [9, р. 1].

Кредитні деривативи використовуються в рамках синтетичної ABS сек'юритизації (від англ. asset – backed securitization). Деривативи, підкріплені активами, кредитні деривативи та ті, що забезпечені нерухомістю, є складовими структурованих цінних паперів.

Історично першою формою забезпечених похідних цінних паперів були забезпечені боргові зобов'язання (Collateralized debt obligations (CDOs)), які було випущено у 1987 році банкірами вже не існуючої американської компанії Drexel Burnham Lambert Inc. для Imperial Savings Association. Протягом наступних десятиліть CDO стали найбільш динамічно зростаючим сектором ринку сек'юритизації з використанням похідних цінних паперів, підкріпленими активами. Це зростання було зумовлено використанням цих цінних паперів в межах неорганізованого фінансового ринку та збільшенням обсягів їх використання страховими компаніями, трастовими об'єднаннями, комерційними та інвестиційними банками, пенсійними фондами [14, р. 5].

Забезпечені боргові зобов'язання – це похідні цінні папери, які створені шляхом поєднання звичайних позик на одиничні інвестиції. Інвестор, що купує CDO, володіє правом на отримання частки від доходу за кредитним портфелем.

Для прикладу візьмемо випадок, коли банк поєднує п'ять різних кредитів в CDO. Інвестор, що купує CDO, буде отримувати

вати відсоток, який сплачуватимуть ці п'ять позичальників. Але водночас інвестор бере на себе ризик неповернення позичених коштів. При цьому відсоткова ставка встановлюється на рівні, що має функціональну залежність від ймовірності дефолту позичальників. Ця ймовірність встановлюється за спеціальним кредитним рейтингом (табл. 1).

Саме неспроможність рейтингових агенцій реально оцінити кредитні ризики стала однією з причин початку масштабної фінансової кризи 2007 року.

Отже, за допомогою CDO хеджується ймовірність втрати інвестицій, адже ймовірність неповернення позичених коштів по кредитному портфелю є набагато нижчою у порівнянні з одним випадком. Більше того, CDO складаються з траншів – порцій заборгованостей, що лежать в основі CDO, які різняться між собою рівнем ризику [29, р. 6]. Здебільшого сукупність заборгованостей поділяють на три транші, кожен з яких можна вважати окремим CDO, бо вони характеризуються різним строком погашення, відмінними відсотковими ставками та ймовірністю дефолту.

CDO створюються і продаються найбільшими банками (такими як Goldman Sachs, Bank of America) на неорганізованому ринку (OTC market – over-the-counter), тобто без участі організатора торгів [33, р. 4]. Багато експертів вважають, що саме ринок CDO, котрий зростав стрімкими темпами до 2007 року (рис. 2), через недооцінку ризиків призвів до банкрутства деяких фінансових установ і став сигналом початку фінансової кризи [26, р. 7–10].

Повернемося до історії створення інших похідних фінансових інструментів.

У 80-х роках XX ст. перед урядом США постала проблема утилізації надзвичайно великої грошової маси і державного боргу США (після відміни Бреттон-Вудської системи) – адже це були чинники, які попереджали про насування «інфляційного навісу». Рішенню цієї проблеми сприяло впровадження нестандартизованих похідних фінансових інструментів, які допомогли б зв'язати надлишок грошей в обігу і забезпечили збереження попиту на долар США, який залишався домінуючою валютою у міжнародних розрахунках.

Так, після впровадження у 80-х роках CDO на початку 90-х років молода співробітниця команди JPMorgan по роботі з фінансовими інструментами, які б допомагали переносити ризик на «третю» сторону – Бліз Мастерс (Blythe Masters), розробила схему функціонування кредитно-дефолтних свопів (Credit Default Swaps – CDS), які були успішно запроваджені на світовому ринку в 1997 році.

Таблиця 1. Кредитний рейтинг країн за рівнем ризику (агенція S&P)

Рейтинг	Основні характеристики (спроможність витримати)
AAA	25% падіння ВВП, 25% безробіття, 85% падіння фондового ринку
BBB– до AA+	6% падіння ВВП, 15% безробіття, 60% падіння фондового ринку
BB– до BB+	1% падіння ВВП, 8% безробіття, 50% падіння фондового ринку
B+ та нижче	Невеликий простір для помилок

Джерело: побудовано авторами на основі даних Standard&Poors.

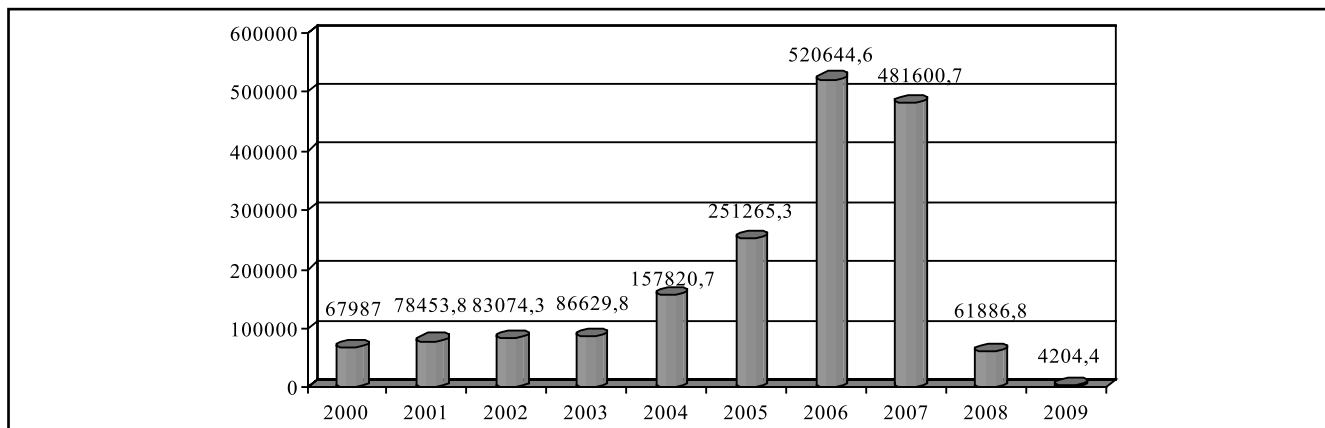


Рисунок 2. Динаміка зростання ринку CDO, \$ млн. [32]

Кредитно-дефолтні свопи – це найпростіша форма незабезпечених кредитних деривативів, що представляє собою двосторонній фінансовий контракт між покупцем і продавцем кредитного захисту вказаного активу [11, р. 3; 34, р. 4].

Покупець захисту сплачує періодичні платежі продавцю захисту (так званий «спред» або «базисні пункти» [28, р. 1]) в обмін на гарантії покриття можливих втрат, пов'язаних із настанням кредитної події вказаної організації (підприємства) за визначеним активом [13, р. 12–16; 18; 30, р. 9].

Кредитним випадком може бути як банкрутство підприємства, так і його неспроможність сплачувати взяті на себе зобов'язання, невиконання зобов'язань або накопичення заборгованості, реструктуризація, анулювання боргу, або ж мораторій на зазначене в угоді зобов'язання.

Якщо хеджується вартісна сторона активу, то у разі настання кредитної події покупець передає певну частку активу продавцю захисту, отримуючи у відповідь номінальну вартість цих активів, не зважаючи на те, що тепер вони коштують набагато дешевше.

Більше того, у цьому випадку продавець захисту отримує право вплинути на процес відновлення активу (а отже й відшкодування втрат, пов'язаних із покриттям кредитного випадку), бо має у своєму розпорядженні права на цей актив.

Якщо хеджується відсоткова сторона активу, то у разі зниження вартості активу продавець захисту покриває різницю між теперішньою і номінальною вартістю активу [11, р. 4].

Проте в даному випадку продавець захисту не має жодного важеля впливу на підприємство-покупця захисту, що дало б можливість частково відновити вартість активу до номінального рівня.

З часу запровадження, ринок, на якому знаходяться в обігу дані фінансові інструменти, зростає надзвичайно швидкими темпами, і у 2007 році перевищив загальний рівень світового ВВП (рис. 3).

Більш ніж 90% операцій на ринку CDS носять спекулятивний характер [15, р. 6; 19, р. 32; 24, р. 13]. Попри нерозвиненість ринку похідних цінних паперів в Україні валова умовна вартість CDS, які належать українським власникам (надають захист), становить приблизно \$65,5 млрд., а чиста умовна вартість – \$3 млрд. (за даними The Depository Trust and Clearing Corporation). Провідні місця у списку власників таких контрактів займають: Туреччина – \$188,6 і \$7,5; Італія – \$148,6 і \$22,6; Бразилія – \$147,2 і \$12,2; Росія – \$110 і \$8,3 млрд. відповідно. Загалом, у світі валова умовна вартість несплачених CDS на червень 2009 року стано-

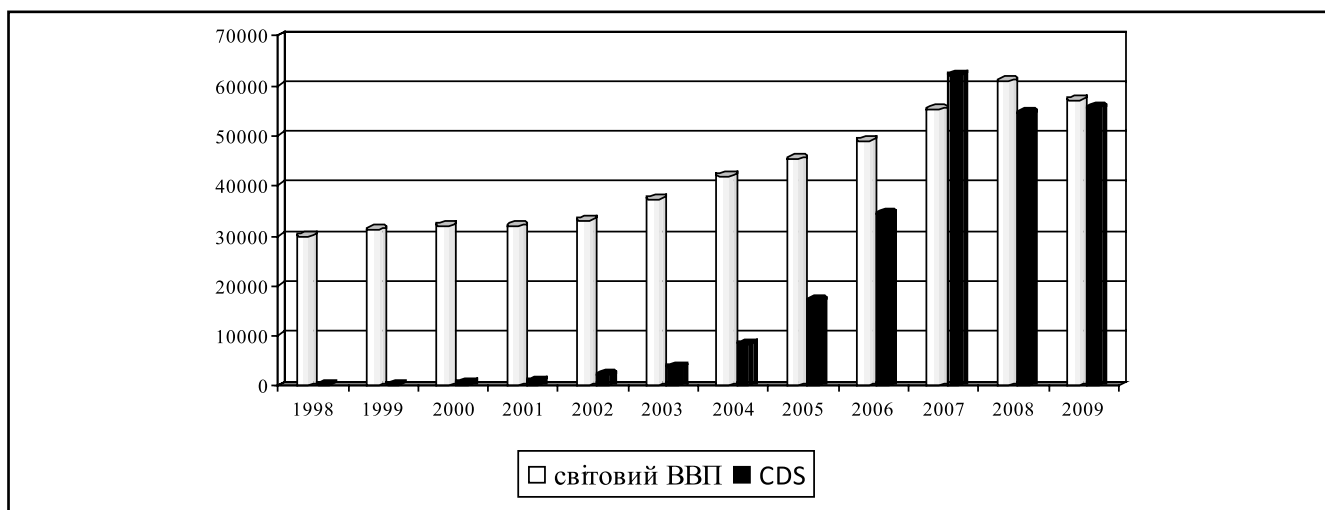


Рисунок 3. Обсяги світового ринку кредитних деривативів (CDS) та світовий ВВП (GDP), \$ млрд. [21; 22; 31]

вила \$36,046 трлн., а OTC (позабіржовий ринок) деривативів – \$604,622 трлн. [12].

Поряд із кредитно-дефолтними свопами широко використовуються кошикові свопи на невиконання (Basket Default Swaps (BDSs)). Їхній принцип функціонування майже такий, як і CDS, проте відмінність полягає в тому, що в разі настання кредитної події, на предмет якої укладається угода, покупець захисту отримує кошти, прив'язані не до одного інструмента, а до цілого «кошика» активів. У договорі сторони можуть зазначити різні кредитні події: дефолт за одним з інструментів, що входять у «кошик», дефолт по всій групі інструментів, що входять до «кошика».

Свопи на загальний дохід – Total Return Swap (TRS). Характеризуються наявністю двох спредів – спреда на дохід та спреда на фінансування заборгованості [13, р. 19–20].

Спред на дохід сплачується покупцем захисту, який має вказаний актив на своєму балансі. Зазвичай покупцями захисту є банки, фонди або дилери, які зацікавлені у відносній стійкості свого активу на ринку. Вони сплачують продавцю захисту весь дохід, отриманий за вказаним активом, а також дохід від збільшення вартості вказаного активу.

Спред на фінансування заборгованості сплачується продавцем захисту, яким в основному виступають великі фінансові інститути, що не зацікавлені в обліку активів на своєму балансі, але мають бажання і можливості вкладати кошти в активи і, відповідно, заробляти на прибутковості цих активів. Продавець захисту сплачує покупцю захисту періодичні платежі, які визначаються зміною вартості (відсоткової ставки) «третього» активу, до якого прив'язується вказаний в угоді актив (у більшості випадків використовується ставка LIBOR – London Interbank Offered Rate). До того ж продавець захисту гарантує покриття номінальної вартості активу в разі дефолту.

Так, наприклад, банк купує захист на свій актив, номінальна вартість якого становить \$100 000. За певний період за цим активом власник отримав прибуток у розмірі \$10 000. Більш того, вартість його активу зросла на 3% (тобто тепер становить \$103 000). У цей час ставка LIBOR «третього» активу, до якого був прив'язаний вказаний у договорі актив, зросла на 4% (тобто на 1% більше, ніж за вказаним активом).

У такому разі виплати будуть відбуватися в такому порядку: покупець захисту має сплатити продавцю \$13 000 ($\$10000 + 3\% * \$100000$), а продавець захисту перераховує покупцю \$4000 ($4\% * \$100000$). За таких умов продавець захисту має позитивний результат у \$9000.

Дискретні дефолтні свопи (Digital Default Swaps (DDSs) – це спрощена версія CDS, що характеризується скороченим розрахунковим процесом. Єдиною відмінністю є те, що у випадку з DDS існує заздалегідь встановлена ставка відновлення активу (тобто виплати у разі дефолту). Ставка відшкодування по DDS може бути встановленою на будь-якому рівні, в той час як ставка відшкодування вартісної частини активу по звичайних CDS залежатиме від того, де і за якою ціною будуть продаватися зобов'язання, передані продавцю захисту після дефолту [16, р. 1–3].

Здебільшого ставка відновлення по DDS становить 0%. Не дивно, що й вартість спреда, що має сплачувати покупець захисту, буде значно вищою, ніж по CDS (окрім тих випадків, коли неможливим буде продаж зобов'язань емітента, що оголосив дефолт, бо тоді й по CDS необхідно буде відшкодовувати повну номінальну вартість) (табл. 2).

Отже, для покупця захисту, що очікує дефолт за своїми активами, вигідніше буде купувати DDS, адже у разі настання кредитної події, буде відшкодовано повну номінальну вартість активів. Проте розмір періодичних платежів

Таблиця 2. Особливості функціонування CDS і DDS

Показники	CDS	DDS
Номінальна вартість (N – notional value), \$	10000	10000
«Спред» (FL – fee leg), б.п. (базисні пункти: 1б.п. = 0,01%)	50	120
Розмір періодичних платежів (AP – annual payments), \$	$10000 * 0,005 = 50$	$10000 * 0,012 = 120$
Очікуваний рівень відновлення після дефолту (R – recovery), %	40	0
Виплати після настання кредитної події (P – payments in case of default), \$	$10000 * (1 - 0,4) = 6000$	$10000 * (1 - 0) = 10000$

Таблиця 3. Особливості використання дефолтних свопів на відновлення

Показники	1 випадок	2 випадок
Номінальна вартість (N), \$	10000	10000
Очікуваний рівень відновлення після дефолту (R'), %	40	60
Рівень відновлення, який встановився після дефолту (R'), %	50	50
Виплати після настання кредитної події (P), \$	$10000 * (1 - 0,4) = 6000$	$10000 * (1 - 0,6) = 4000$
Надходження після реалізації активу (G – gains after default), \$	$10000 * (1 - 0,5) = 5000$	$10000 * (1 - 0,5) = 5000$
Висновок	Сплатили лише \$1000, бо змогли компенсувати \$5000 шляхом реалізації активів після дефолту	Отримали дохід \$1000, бо змогли компенсувати \$5000 шляхом реалізації активів після дефолту

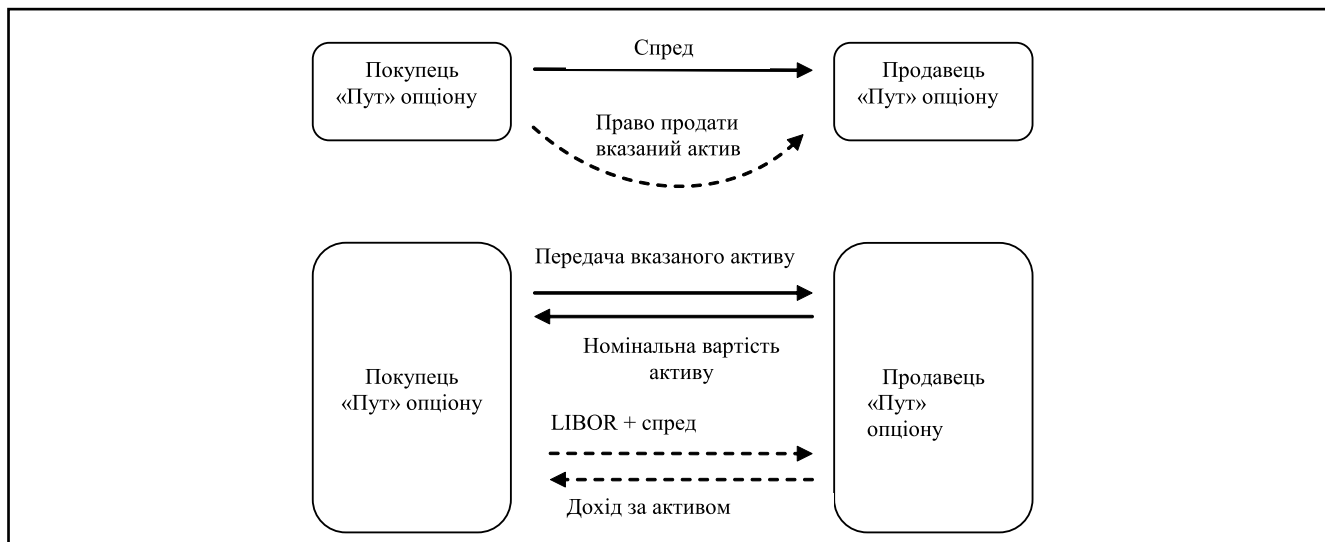


Рисунок 4. Схема функціонування кредитного «Пут» опціону

(що сплачуються здебільшого за рік) буде дещо більшим, ніж за CDS. З іншого боку, продавець захисту отримує більшу вигоду з надання DDS, аніж CDS (якщо дефолт не відбудеться).

Дефолтні свопи на відновлення (Recovery Default Swaps (RDSs)) – це поєднання DDS та CDS. За цим контрактом ставка відновлення активу після дефолту встановлюється заздалегідь, а не після дефолту (як по звичайних CDS). Продавець захисту повинен буде сплатити різницю між цими ставками [16, р. 1–3] (табл. 3).

Зауважимо, що у другому випадку продавець захисту отримав «подвійний виграш», адже приймав періодичні платежі від покупця захисту і спромігся реалізувати активи після дефолту, отримавши при цьому дохід.

За кредитними середовищими свопами (Credit Spread Swaps (CSSs)) компенсаційні платежі відбуваються за схожою на CDS схему, проте вони є більш чутливими до найменших негативних змін у якості активу.

Компенсаційні платежі продавцем захисту залежать від зміни маржі, тобто від різниці між відсотковими ставками вказаного активу та пов'язаного інструменту, наприклад LIBOR з ідентичним строком погашення, а покупець захисту сплачує періодичні платежі за спредом.

Періодичні платежі за кредитно-дефолтними свопами з плаваючим спредом (Constant Maturity Credit Default Swaps (CMCDSs)) здійснюються за плаваючим спредом (на відміну від фіксованого, як за CDS), і прив'язуються до спреду схожого за терміном і рівнем ризику активу (LIBOR).

Кредитний опціон – може бути «Пут» (від англ. Put) чи «Колл» (від англ. Call) опціон на ціну:

- на плаваючу відсоткову ставку (облігації, позички, тощо);
- на пакет з «обміну активами», який складається з кредитного (ризикованого) інструменту (з будь-якими платіжними характеристиками) та відповідного похідного контракту (за яким обмінюються грошові потоки за цим інструментом на плаваючу ставку грошових надходжень).

У першому випадку кредитний «Пут» (чи «Колл») опціон надає право покупцю опціону продати (або купити) у продавця опціону визначену плаваючу ставку на відповідний актив за обумовленою заздалегідь ціною. Розрахунок може відбуватися як у грошовій, так і у фізичній формі.

У другому випадку покупець «Пут» опціону сплачує спред за право продати продавцю «Пут» опціону визначений актив, і одночасно вступити в обмін, де продавець «Пут» опціону буде сплачувати дохід від цього активу, а в обмін отримувати 3– або 6–місячну ставку LIBOR плюс встановлений спред (рис. 4) [13, р. 21].

Особливістю кредитних нот (Credit Linked Notes (CLN)), які на відміну від усіх інших кредитних деривативів обліковуються на балансі [9, р. 11–12; 13, р. 60], є те, що вони випускаються вузькоспеціалізованими організаціями (здебільшого трастами, корпораціями, товариствами з обмеженою відповідальністю) – Special-Purpose Vehicle/Entity (SPV/E), одночасно з видачею кредиту.

Виплати покупцю CLN відбуваються в міру погашення кредиту позичальником, тобто періодичні платежі, незважаючи на те, що спред не змінюється, можуть бути плаваючими.

На сьогодні кредитні ноти – це єдиний серед усього різноманіття вид кредитних деривативів, що функціонує на українському ринку. Наприклад, нещодавно (16 лютого 2010 року) ірландська фондова біржа допустила до лістингу і продажу 3–річні українські CLN, що були випущені Citigroup Funding Inc. на номінальну суму в \$10 млн. [7].

Висновки

Гідсумовуючи, можна зазначити, що на кінець 2008 року обсяг позабіржового ринку похідних цінних паперів сягав майже \$550 трлн. Загалом, номінальна вартість тільки CDS на світовому ринку становила майже \$60 трлн., що можна порівняти з обсягами світового ВВП. Доходи ж найбільших гравців ринку деривативів за 2009 рік становили: JPMorgan – \$88, Bank of America – \$38, Citibank – \$32, GoldmanSachs – \$30 млрд. [17].

Сьогодні серед експертів немає одностайної думки щодо ролі деривативів у розвитку фінансової та економічної систем світу. Одна частина звинувачує винахідників цього виду фінансових інструментів у створенні умов для розвитку фінансової кризи. Вони вимагають якнайшвидшої реакції з боку регулюючих органів щодо розробки законодавчої бази, яка б дозволила контролювати операції, пов'язані з кредитними деривативами [10, р. 1–3; 15, р.4–6; 20; 24, р. 10–12; 25, р. 22–24; 27].

З іншого боку, є оптимісти, які вважають неможливим подальший розвиток світової економіки без запровадження фінансових інновацій, які стають рушійною силою глобалізаційних процесів у світовій фінансовій системі.

Важливою передумовою попередження в майбутньому негативного впливу фінансового ринку на соціально-економічний розвиток суспільства є аналіз допущених помилок і розробка чітких «правил гри» для всіх учасників фінансових відносин, що стосуються обігу цінних паперів.

У даний час більшість економістів наголошують на необхідності впровадження і використання альтернативних та відновлюваних джерел енергії, що допомогли б уповільнити процес глобальних кліматичних змін та, як наслідок, змін у природі. Ключовим кроком стає розуміння потреби контролю над викидами в атмосферу, особливо двоокису вуглецю, і регулювання процесу їх зниження в рамках Кіотського протоколу.

Тому одними із найімовірніших варіантів подальшого розвитку похідних цінних паперів світового ринку капіталів є хеджування зміни ціни сертифікатів, які дають право на забруднення навколишнього середовища.

Це б допомогло акумулювати кошти на капіталоємні проекти, спрямовані на «озеленення» економіки.

Література

1. Глуценко С.В. Інструменти управління ризиками кредитної діяльності // *Магістеріум. Сер. Екон. студії: зб. наук. пр. / Нац. ун-т «Києво-Могилянська акад.»*. – 2009 р. – №35. – С. 4–7.
2. Дзюблюк О.В. Про деякі аспекти використання кредитних деривативів у банківському ризик-менеджменті // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2009р. – №2. – Т. 1. – С. 21–23.
3. Кишакевич Б.Ю. Управління кредитним ризиком через сек'юритизацію активів банку // *Економічний простір*. – 2008р. – №11. – С. 117–125.
4. Кравчук І. Операції банків з кредитними деривативами // *Наука молода: зб. наук. праць молодих вчених Тернопільського нац. екон. ун-ту*. – Тернопіль: Економічна думка – 2007 р. – №7. – С. 76–80.
5. Скрипник А., Марченко С. Основні аспекти і параметри оцінки ймовірності дефолту України в умовах фінансової кризи // *Вісник НБУ* – 2009р. – №3 (157). – С. 10–19.
6. Шапран В. Шапран Н. Кредитні деривативи // *Цінні папери України*. – 29 травня 2003 р. – №20 (258). – С. 12–18.
7. «Інтерфакс-Україна» [http://www.interfax.com.ua/ukr/]
8. Adelson Mark, Report From ASF 2010 // *Standard & Poor's, Conference Comment*, 2010. – 34 p.
9. Antulio N. Bomfim, Understanding Credit Derivatives and their Potential to Synthesize Riskless Assets. // *Federal Reserve Board*, 2001, Juli 11 – 30 p.
10. A round-up of news and developments from the International Swaps and Derivatives Association, ISDA News. – 2010. – issue #1. – 8 p.
11. Backshall Tim, The Barra Credit Series: Improving Performance with Credit Default Swaps // *The Barra Research Insights*. – 2004. – 19 p.
12. Bank for International Settlements Statistics, Amounts outstanding of OTC foreign derivatives, [http://www.bis.org/statistics/otcder/dt1920a.pdf]
13. Blythe Masters, Jane Herring, Oldrich Masek, Muneto Ikeda. – *The J.P. Morgan Guide to Credit Derivatives*. – 88 p. [http://www.investinginbonds.com/assets/files/Intro_to_Credit_Derivatives.pdf]
14. Choudhry Moorad, Innovation in integrating cash and synthetic markets: the multi-SPV credit-hybrid structure. // *RISK Europe, Paris* 8–9 April 2003. [http://yieldcurve.com/Mktresearch/files/RISK_Paris2003BBG.pdf]
15. DTTC – The Depository Trust & Clearing Corporation, Deriv/SERV TODAY, October 2009. [http://www.dtcc.com/news/newsletters/dst/2009/2009_q4.pdf]
16. Due Jakob, Eric Beinstein, Lee McGinty, Rishad Ahluwalia, Trading Recovery Rates – Digital Default Swaps and Recovery Swaps, Credit Derivatives Strategy // *J.P. Morgan Securities Ltd., London*, 19 May 2004. – 6 p.
17. Engdahl William, Geithner's «Dirty Like Secret», *Financial Sense*, 2009, March 30. [http://www.financialsense.com/editorials/engdahl/2009/O330.html]
18. Geoff Chaplin D.Phil, Credit derivatives. Risk management, Trading and investing. – 2005. – 305 p.
19. Goderis, Benedikt and Wagner, Wolf (2009): Credit Derivatives and Sovereign Debt Crises. // *Munich Personal RePEc Archive, MPRA Paper No. 17314*, 2009. – 43 p.
20. International Monetary Fund (IMF), Global Financial Stability Report, World Economic and Financial Surveys, Washington. – 2009, October. – 251 p.
21. International Monetary Fund – IMF Data and Statistics [http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/weodata/weorept.aspx?pr.x=78&pr.y=10&sy=1997&ey=2009&scsm=1&ssd=1&sort=country&sds=.&br=1&sc=001&s=NGDPD &grp=1&a=1]
22. International Swaps and Derivatives Association. ISDA Market Survey [http://www.sitelevel.com/quclk.cgi?rd=http://www.isda.org/statistics/pdf/ISDA-Market-Survey-results1987-present.xls&res=26482a362d0dfc0d&crd=26482a362d0dfc0d&pos=3&mr=50&qu=derivative]
23. Jobst A. Andreas What is Structured Finance? – *The Securitization Conduit* // *International Monetary Fund*, 2005, October 20. – Vol. 8. – 9 p.
24. Johnston R. Barry, Effie Psalida, Phil de Imus, Jeanne Gobat, Mangal Goswami, Christian Mulder, and Francisco Vazquez, Addressing Information Gaps. // *International Monetary Fund*. – 2009, March 26. – 28 p.

25. Kiff John, Elliott Jennifer, Kazarian Elias, Scarlata Jodi, and Spackman Carolyne, Credit Derivatives: Systemic Risks and Policy Options?, IMF Working Paper, 2009, November – 36 p.

26. Kiff John and Mills Paul, Money for Nothing and Checks for Free: Recent Developments in U.S. Subprime Mortgage Markets. //IMF Working Paper. – 2007, July. – 19 p.

27. Learning Curve On Regulation: What's In Store For Europe And The U.S. In 2010? [http://www.derivativesweek.com/Article/2360590/Learning_Curve_On_Regulation__What_s_In_Store_For_Europe_And_The_U_S_In_2010_.html]

28. O'Kane Dominic and Saurav Sen, Credit Spreads Explained, Quantitative Credit Research Quarterly, Lehman Brothers, 15 March 2004 – 20 p.

29. Renzo G. Avesani, Antonio García Pascual, and Jing Li, A New Risk Indicator and Stress Testing Tool: A Multifactor Nth-to-Default CDS Basket. //IMF Working Paper. – 2006, April. – 25 p.

30. Singh Manmohan, Carolyne Spackman, The Use (and Abuse) of CDS Spreads During Distress. //International Monetary Fund (IMF) Working Paper. – 2009. – 13 p.

31. OCC's Quarterly Report on Bank Trading and Derivatives Activities Fourth Quarter 2008, Comptroller of the Currency, Administrator of National Banks. [http://www.occ.treas.gov/ftp/release/2008-115a.pdf]

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

33. Technical Committee of the International Organization of Securities Commissions, Unregulated Financial Markets and Products, Final Report. – 2009, September. – 49 p.

34. The Lehman Brothers Guide to Exotic Credit Derivatives, Risk Waters Group. – 2003. – 60 p.

Н.П. ТАРНАВСЬКА,
д.е.н., Тернопільський національний економічний університет,
І.І. МАКАРОВА,
викладач, Тернопільський національний економічний університет

Нові погляди на сутність конкурентоспроможності підприємств

У статті запропоновано полігармонійну теоретичну модель конкурентоспроможності підприємства, яка є ієрархією понять конкурентоспроможності залежно від фокусування інтересів користувачів інформації – споживачів, конкурентів, власників і управлінців, персоналу, інвесторів, кредиторів, держави. Таке бачення дозволило виявити тенденцію зближення їх інтересів навколо інноваційного ресурсу конкурентоспроможності і обґрунтувати підхід до перегляду методології управління конкурентоспроможністю.

В статье предложена полигармоничная теоретическая модель конкурентоспособности предприятия, которая является иерархией понятий конкурентоспособности в зависимости от фокусирования интересов пользователей информации – потребителей, конкурентов, собственников и управленцев, персонала, инвесторов, кредиторов, государства. Такое видение позволило установить тенденцию сближения их интересов вокруг инновационного ресурса конкурентоспособности и обосновать подход к пересмотру методологии управления конкурентоспособностью.

In the article the poliharmony theoretical model of enterprise competitiveness is proposed. It is a hierarchy of competitiveness definitions depending on the focusing interests of the information users – consumers, competitors, owners and managers, personnel, investors, creditors, state bodies. This vision allows to find out the trend of their interests coming closer to the innovational resource of the competitiveness and to ground the approach to revising the methodology of competitiveness management.

Постановка проблеми. В нинішніх умовах господарювання конкурентоспроможність підприємств є вирішальним чинником їх виживання і успішного функціонування в агресивному конкурентному середовищі. Зважаючи на пріоритетне значення цього критерію, в системі оцінювання перспективності функціонування і розвитку суб'єктів ринку, економічна наука виробила широкий спектр тлумачень цього поняття (з різними рівнями деталізації та конкретизації), а також різноманітних, не завжди достатньо аргументованих, методик оцінювання конкурентоспроможності підприємств. З огляду на низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств і погіршення їх міжнародних конкурентних позицій, проблема теоретико-методологічного забезпечення систем управління конкурентоспроможністю актуалізується у науково-дослідницькому і прикладному аспектах.

В умовах наростання інтенсивності конкуренції для України загрозою є не лише низька конкурентоспроможність продукції, підприємств, окремих галузей і національної економіки в цілому, але й імовірність так званого «системного відриву» від провідних країн через низьку здатність економіки до інновацій, зростаючу несумісність технологій, а також структурну кризу та інституціональну несумісність. Означені чинники нині є вирішальними у формуванні підвалин конкурентоспроможності, зважаючи на специфіку конкуренції в умовах розвитку суспільства нового типу, яке базується на продукуванні гармонізованих знань з використанням потужних інформаційних технологій у поєднанні з концепцією інноваційного розвитку. Розуміння конкуренції як боротьби

за інтелектуальне лідерство потребує додаткових досліджень теоретичних засад конкурентоспроможності на перетині з проблематикою інноватики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Конкурентоспроможність підприємства – комплексне, багатофакторне поняття, яке важко піддається економічній інтерпретації. Проведене нами узагальнення відомих точок зору з проблематики виявлення сутності конкурентоспроможності дозволяє констатувати, що конкурентоспроможність підприємств необхідно розглядати з урахуванням ієрархічності цього поняття, зважаючи на існування причинно-наслідкових зв'язків та супідрядності конкурентоспроможності на усіх рівнях управління економікою (держава, регіон, підприємство, продукція), а також наявності різноманітних інтересів користувачів інформації про конкурентоспроможність.

Аналіз наукових джерел показує, що переважна більшість авторів у загальному розумінні визначають конкурентоспроможність підприємства як певну перевагу відносно конкурента, здатність конкурувати. Однак дослідження глибинних, сутнісних аспектів конкурентоспроможності демонструє значні розбіжності у трактуванні цього складного і ємкого поняття: від узагальнених і таких, що стали традиційними, до конкретизованих, що містять у собі не лише розуміння авторами сутності конкурентоспроможності, а й окремі аспекти методології її оцінювання чи управління: технологічна конкурентоспроможність [1, с. 47]; фінансово-економічна конкурентоспроможність [2]; конкурентоспроможність виробництва [3, с. 416]; конкурентоспроможність підприємства на ринку робочої сили [4, с. 332–334]; кадрова конкурентоспроможність [2]; конкурентоспроможний потенціал суб'єкта господарювання [5, с. 14]; конкурентоспроможність інформаційної системи [3, с. 415–416]; маркетингова конкурентоспроможність [2]; запас конкурентоспроможності [6,

с. 52–54]; конкурентоспроможність як наявність конкурентних переваг [7, с. 43; 8, с. 200]; конкурентоспроможність цінних паперів [3, с. 417]; конкурентоспроможність підприємства як товару, що має ринкову вартість на фондових ринках (курс акцій, ринкова вартість бізнесу) та інвестиційну вартість на ринку капіталів (вартість інвестицій в існуючий бізнес і його диверсифікацію) та інші.

Метою статті є концептуалізація явищ і процесів, які пояснюють трансформацію природи конкуренції та розуміння конкурентоспроможності підприємства на основі міждисциплінарного погляду на проблему з поєднанням аспектів конкурентоспроможності підприємств, інноватики та управління людськими ресурсами з позиції економіки знань.

Виклад основного матеріалу. Результати наукового аналізу дозволили об'єднати дефініції конкурентоспроможності підприємства у вісім груп залежно від рівня відображення кожною з них сутнісних аспектів конкурентоспроможності (від кількісно-якісних характеристик продукції до виявлення компетенцій підприємства, спроможних забезпечити виробництво конкурентоспроможної продукції), що показано на рис. 1.

До першої групи визначень нами віднесено споріднені точки зору, які визначають конкурентоспроможність підприємства на основі конкурентоспроможності його продукції. У цій групі дефініцій варто виокремити дослідження М.І. Круглова [9, с. 173], А.В. Войчака [10], А.Ю. Юданова [6, с. 49–54]. Звичайно, конкурентоспроможність підприємства перебуває у прямій залежності від конкурентоспроможності продукції, тому для наочного їх представлення можуть використовуватися спільні критерії (наприклад, витрати споживача, обсяги продажу). Однак тільки в окремих ситуаціях конкурентоспроможність підприємства можна розглядати крізь призму показників конкурентоспроможності продукції. Поняття «конкурентоспроможність підприємства» є значно ширшим і бага-

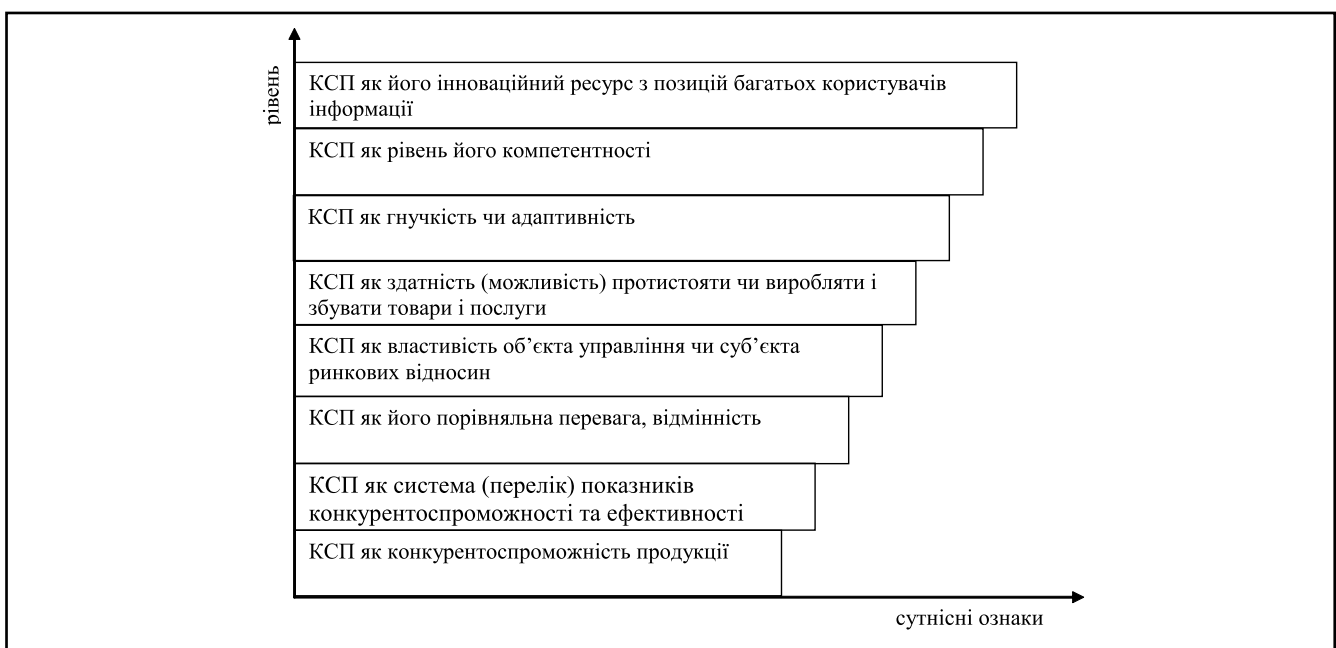


Рисунок 1. Рівні розуміння сутності конкурентоспроможності підприємства (КСП)

торівневим, оскільки передбачає врахування взаємодії усіх функціональних сфер діяльності підприємства, а також потенціалу формування конкурентоспроможного портфеля.

Безумовно, конкурентоспроможність продукції може характеризувати конкурентоспроможність підприємства у конкретному сегменті ринку, однак некоректність ототожнення та необ'єктивність цього підходу пояснюється такими обставинами:

- конкурентоспроможність продукції може характеризувати лише поточну конкурентоспроможність підприємства на конкретному сегменті ринку;
- розгляд конкурентоспроможності підприємства через конкурентоспроможність продукції можна вважати коректною лише з позицій споживача;
- можливість нівелювання значних конкурентних переваг (або їх відсутності) у інших видів продукції;
- конкурентоспроможність конкретної продукції на різних ринках може бути різною;
- неможливість порівняння з конкурентоспроможністю підприємств – конкурентів за критерієм перспектив утримання ринку.

Друга група визначень конкурентоспроможності підприємств охоплює широке коло підходів, пов'язаних з використанням сформованої за певними ознаками системи показників (або переліку показників). Таке бачення конкурентоспроможності поділяють І.А. Бланк [11], А.А. Мазаракі [12, с. 68–69], І.Н. Герчикова [13, с. 422], Л.Н. Качаліна [14, с. 398], В.Д. Немцов і Л.Є. Довгань [15, с. 220], А.Е. Воронкова [5, с. 14] та ряд інших авторів. Аналіз наукового доробку цієї групи дослідників показує, що такий підхід можна визнати придатним як відправний момент для формування системи діагностики конкурентоспроможності підприємства, однак існування багаточисельних різнопланових рекомендацій може призвести до варіантності економічної інтерпретації та кількісно–якісних характеристик продукції і послуг. Крім того, таке бачення допускає ототожнення конкурентоспроможності з конкурентним статусом або конкурентною позицією підприємства. З іншого боку, окремі дослідження, віднесені нами до цієї групи визначень, зводяться до розгляду конкурентоспроможного потенціалу підприємства, що ми вважаємо важливим для подальшого розгортання сутнісних аспектів конкурентоспроможності та управління нею.

Отже, розглянутий підхід до розуміння сутності конкурентоспроможності має основний недолік – підміну розгляду економічної сутності конкурентоспроможності формою її прояву, що породжує розгляд конкурентоспроможності як набору тих чи інших параметрів. Крім того, реалізація цього підходу потребує вирішення проблеми узгодження, виявлення причинно–наслідкових зв'язків і супідрядності показників конкурентоспроможності і, як наслідок, оцінювання конкурентоспроможності та порівняння на його основі багатьох учасників ринку. Ця проблема є пріоритетною для теperішніх і потенційних інвесторів, власників і менеджерів

підприємств, а також для персоналу, і менш важлива – для споживачів продукції за наявності конкурентного ринку.

Третя група визначень сутності конкурентоспроможності підприємства об'єднує варіанти її розуміння як конкурентної переваги над іншими учасниками ринку. Такий підхід базується на основоположному принципі, сформульованому М. Портером: конкурентоспроможність відображає продуктивність використання ресурсів. Правомірність такого бачення аргументовано доведена М. Портером стосовно мікро– і макроекономічного рівнів. Він визначає конкурентоспроможність підприємства як можливість досягати конкурентних переваг і утримувати їх у певних сферах [16, с. 208]. Використовуючи ключовий термін «конкурентні переваги», багато авторів визначають конкурентоспроможність підприємств як досягнення певних економічних результатів залежно від ступеня використання наявних конкурентних переваг за умови протидії конкурентів. До цієї групи нами віднесено таких дослідників: А.П. Градов [17, с. 82–84], О.В. Савчук [18, с. 58], В. Стівенсон [19, с. 68].

Характерна ознака визначень цієї групи, порівняно з двома попередніми, – глибше проникнення до сутнісних аспектів конкурентоспроможності підприємства, а використання концепції продуктивності слугуватиме нам одним з відправних пунктів для формування власного бачення сутності конкурентоспроможності.

До четвертої групи визначень належать близькі точки зору, які визначають конкурентоспроможність підприємства як властивість об'єкта управління (чи суб'єкта ринкових відносин). Серед цієї групи дослідників виділяються праці С.Г. Светуцькова [20, с. 88], Р.А. Фатхутдінова [3, с. 106] та ряду інших науковців.

Позитивна ознака розглянутої групи визначень (порівняно з попередніми) – розуміння конкурентоспроможності як властивості підприємства (в окремих випадках – внутрішньої властивості), тобто його відмінної особливості, якісної ознаки. Таке бачення дає змогу зробити висновок про глибше проникнення цієї групи дослідників до сутності конкурентоспроможності підприємства.

П'ята, найчисельніша група визначень конкурентоспроможності підприємства об'єднує варіанти її розуміння як здатності (можливості) конкурувати та функціонувати на ринку. Найбільш загальне з цієї групи визначень – розуміння економічної сутності конкурентоспроможності підприємства як його здатності (можливості) досягнення поставлених цілей чи забезпечення ефективної діяльності з подальшим уточненням окремих аспектів. Чисельні дослідники вносять окремі доповнення і пояснення до такого трактування. Л.В. Балабанова [21, с. 645], П.С. Зав'ялов [22], А.М. Печонкін і В.М. Фомін [23, с. 23–26] сформулювали практично тотожні визначення, відповідно до яких конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективної господарської (виробничо–збутової) діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку. При цьому критері–

єм ефективності такої діяльності є прибуток або інші комерційні показники, наприклад, чиста поточна вартість. Подібну точку зору поділяють В.Д. Шкарбун [24, с. 38], Є.П. Голубков [25, с. 440], В.Є. Хруцький і І.В. Корнеева [26, с. 528], І.З. Должанський і Т.О. Загорна [27, с. 28], В.А. Павлова [28, с. 23], а основною відмінністю їхніх поглядів є використання інших критеріїв оцінювання конкурентоспроможності.

Міжнародна організація European Management Forum для визначення конкурентоспроможності використала терміни реальної і потенційної здатності компанії проектувати, виробляти і збувати за існуючих умов товари, які за ціновими і неціновими характеристиками в комплексі привабливіші для споживачів, ніж товари їх конкурентів [3, с. 106]. Подібної точки зору дотримуються й І.П. Богомолова (яка, крім згаданих аспектів, підкреслює роль мотивації як рушійної сили для суб'єкта ринку у досягненні успіху в конкурентній боротьбі) [29, с. 115], В.Я. Масштабей [30, с. 121], Д.О. Самодуров [31], І.О. Піддубний і А.І. Піддубна, які додатково пропонують оцінювати конкурентоспроможність на основі сформованої «суміші параметрів» [1, с. 45], Ю.Б. Рубін [32], С.М. Савченко [33, с. 51–52] та Д.Х. Джак [34], однак останній акцентує увагу й на пріоритетах виконання зобов'язань перед третіми особами (наприклад, повернення інвестованого капіталу).

Акцент на потенціалі конкурентоспроможності зроблено й у дослідженнях інших науковців: І.В. Сергєєва [34] – показав бачення автором складових ресурсного потенціалу і роль ресурсного підходу в управлінні конкурентоспроможністю; О.Є. Кузьміна і Н.І. Горбаль – представлено розуміння конкурентоспроможності підприємства як його здатності працювати в обраній сфері бізнесу, забезпечувати захист своїх інвестицій, отримувати доходи від них і забезпечувати робочі місця в майбутньому [7, с. 35].

У цій групі визначень конкурентоспроможності підприємства відрізняється оригінальністю визначення О.А. Кратта та І.А. Чурносогої [35, с. 49–50], а також О.Б. Чернеги, яка доводить існування значного впливу суб'єктивного чинника на бачення конкурентоспроможності. На думку О.Б. Чернеги, конкурентоспроможність – це суб'єктивна і відносна категорія, що фіксує результати порівняння виробничих систем і наслідків їх функціонування, тобто оцінює здатність задовольняти потреби на підставі встановлення ринкової привабливості продукції [36, с. 6–7].

Узагальнення визначень конкурентоспроможності підприємства в межах розглянутого підходу дає змогу виокремити відповідні точки для розвитку розуміння сутності конкурентоспроможності на мікрорівні, а саме: виділення понять потенційної і поточної здатності конкурувати в конкретному конкурентному середовищі; виявлення здатності до забезпечення зростання потенціалу конкурентоспроможності.

До шостої групи визначень належать споріднені точки зору, які визначають конкурентоспроможність підприємства як наявність умінь до адаптації та гнучкості з метою виживання в

динамічному конкурентному середовищі. Зокрема, Й.М. Петрович та група авторів під його керівництвом вважають, що конкурентоспроможність – це динамічна характеристика спроможності підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища і забезпечувати при цьому певний рівень конкурентних переваг [37, с. 378]. В.Г. Шинкаренко і А.С. Бондаренко дотримуються аналогічної точки зору [38, с. 14].

Важлива перевага такого визначення – розгляд конкурентоспроможності як динамічної характеристики підприємства з урахуванням адаптивних аспектів управління ним. Поряд із тим його динамічність необхідно розглядати не лише з позицій здатності до адаптації, а й впливу на ринок, формування його нових сегментів на основі інноваційного типу поведінки. Забезпечення успіху в конкурентній боротьбі передбачає, за А. Сливотські [39, с. 84–112], прогнозування не лише завтрашнього, а й післязавтрашнього становища свого бізнесу. Подібної точки дотримуються Г.Л. Азоев і А.П. Челенков, які вважають, що конкурентоспроможність підприємства доцільно розглядати як можливість ефективно розпоряджатися власними і залученими ресурсами в умовах конкурентного ринку. При цьому виробництво і реалізація конкурентоспроможних товарів – обов'язкова умова конкурентоспроможності, і вона є результатом конкурентних переваг за всім спектром управління [40, с. 62].

З такими оригінальними тлумаченнями конкурентоспроможності, які ми віднесли до цієї групи, доречно погодитися в частині акцентування уваги на важливості управління гнучкістю як чинником успішного функціонування підприємства у динамічному конкурентному середовищі (а саме так ми розуміємо тезу про ефективність використання власних і залучених ресурсів) і залежності конкурентоспроможності підприємств від вирішення усіх проблем управління гнучкістю. Однак варто звернути увагу на розгляд у цьому випадку конкурентоспроможності лише з позицій окремих користувачів інформації про неї (насамперед – кредиторів, інвесторів). У цьому контексті споживач продукції (послуг) найменшою мірою цікавиться умінням підприємства розпоряджатися своїми ресурсами.

Сьома група визначень сутності конкурентоспроможності підприємства об'єднує варіанти її розуміння як компетенції. Найбільш перспективним баченням конкурентоспроможності у цій групі трактувань є, на наш погляд, визначення А.А. Томпсона і А.Дж. Стрікланда [41, с. 80–81] з позицій компетенцій (професіоналізму). Ці фахівці пов'язують розроблення конкурентної стратегії з розвитком навичок і способів роботи, необхідних для досягнення конкурентних переваг [16, с. 81].

М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі вважають, що конкурентоспроможність підприємства є його реалізованою компетенцією, яка дозволяє приваблювати і утримувати споживачів [42, с. 602]. У своїх дослідженнях ми також підкреслювали, що конкурентоспроможність є вираженою компетенцією підприємств, їх умінь робити щось краще від конкурента [43, с. 358]. У цьому ж контексті трактує конкурен-

тоспроможність підприємства і З.Є. Шершньова, визначаючи її як рівень компетенції щодо конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових [44, с. 117].

Восьма група підходів до розуміння сутності конкурентоспроможності підприємств охоплює її трактування з урахуванням сфокусованого бачення окремих сутнісних аспектів (фрагментів), виходячи з інтересів зацікавлених користувачів інформації про конкурентоспроможність. Ми неодноразово підкреслювали доцільність використання такого підходу при розгляді конкурентоспроможності підприємств, оскільки для кожного користувача інформації (споживачів, власників, менеджменту, інвесторів, конкурентів, кредиторів, держави) пріоритетними є певні аспекти конкурентоспроможності [45, с. 208; 46, с. 89].

Основних користувачів інформації про конкурентоспроможність підприємства нами представлено на рис. 2, а сфери їх інтересів подано у полігармонійній теоретичній моделі конкурентоспроможності підприємства, яка є ієрархією понять конкурентоспроможності за рівнем проникнення до її сутнісних аспектів залежно від фокусування інтересів користувачів інформації:

– для споживачів продукції (послуг) – здатність задовольняти їх потреби (вирішувати проблеми) на основі отримання товарів і послуг, що переважають конкурентів за необхідним

набором параметрів, та можливість залучення споживача до формування бізнес-процесу підприємства;

– для конкурентів – здатність створювати поточні та стратегічні конкурентні переваги, які формуються на основі системи знань, умінь і навичок виробництва і збуту продукції, а також забезпечують гнучкість підприємства як економічної системи на засадах інноваційного розвитку;

– для персоналу (теперішнього і потенційного) – конкурентоспроможність системи винагород і вигод, яка обумовлює привабливість підприємства бути місцем реалізації трудового (у тому числі креативного) потенціалу працівника та очевидність перспектив розширення мотиваційного поля активізації трудової діяльності;

– для власників і менеджменту – платоспроможність, ліквідність, рентабельність капіталу, вартість бізнесу, а також здатність до превентивного формування і використання системи знань, умінь і навичок спільного зі споживачем творення продукту, випереджуючи за часом теперішніх і можливих конкурентів;

– для інвесторів (у тому числі й потенційних), кредиторів, партнерів – наявність сутнісних ознак, що є пріоритетом для власників, за умови стратегічної та інноваційної спрямованості потенціалу конкурентоспроможності (орієнтація на створення нових ринків та розширення існуючих) та високоякісного менеджменту, який забезпечує ефективне вико-



Рисунок 2. Ієрархія показників конкурентоспроможності підприємства залежно від пріоритету інтересів користувачів інформації

ристання власних і залучених ресурсів та гнучкість підприємства як економічної системи в умовах існуючого конкурентного середовища;

- для держави – здатність задовольняти потреби споживачів, сплачувати податки та інші види обов'язкових платежів, формувати інноваційні засади зростання.

Таке бачення сутності конкурентоспроможності підприємства дозволяє продемонструвати формування тенденції зближення інтересів користувачів інформації про конкурентоспроможність навколо системи компетенцій підприємства, насамперед його інноваційного ресурсу, що й показано на рис. 2.

Отже, окреслення першої передумови формування власного розуміння економічної сутності конкурентоспроможності підприємств – систематизація відомих її тлумачень – дає змогу виявити позитивні тенденції досліджень, а також означити недоліки, обмеження і прогалини кожного з розглянутих наукових підходів:

- на сьогодні не вироблено єдиного підходу до розуміння сутності конкурентоспроможності підприємств з урахуванням сучасних уявлень про зміну природи конкуренції у суспільстві, заснованому на знаннях, а також сприйняття конкурентоспроможності як нинішньої та перспективної спроможності на засадах інноваційного розвитку створювати і постачати споживачеві продукцію, що відповідає його вимогам;

- переважна більшість визначень сутності цього поняття зорієнтована на очевидний аспект конкурентоспроможності (об'єктивно-суб'єктивне бачення рівня задоволення потреб), який доцільно розглядати лише як зовнішній прояв сутнісних, глибинних процесів створення товару на всіх стадіях його життєвого циклу;

- результати наукового аналізу дозволили виявити тенденцію у формуванні розуміння сутності конкурентоспроможності: від кількісно-якісних характеристик продукції (послуг) до формування і накопичення компетенцій підприємства, спроможних забезпечити виробництво конкурентоспроможної продукції, від зосередження на поточному моменті до орієнтації на перспективу; від статичних характеристик до використання засобів динамічного розвитку.

Подальший розвиток основних концептів полігармонійної теоретичної моделі дозволив встановити тенденцію зближення інтересів користувачів інформації про конкурентоспроможність підприємства навколо інноваційного ресурсу його конкурентоспроможності (рис. 2). Ця модель є теоретичним підґрунтям формування методології управління конкурентоспроможністю підприємств з виходом на необхідність формування креативної мережі як необхідного атрибуту забезпечення перспективної конкурентоспроможності підприємств.

Друга передумова формування власного бачення сутності конкурентоспроможності – виявлення взаємозв'язку ключових економічних понять сучасної науки – конкурентоспроможності, продуктивності та ефективності діяльності підприємства. Багато дослідників справедливо зазначають, що

критерії економічної ефективності і конкурентоспроможності знаходяться у єдності, але не співпадають: це розмежована єдність, паралельна єдність.

Розмежовуючи поняття продуктивності та ефективності, Д. Бодді і Р. Пейтон зазначають: «Продуктивність – це відношення використаних ресурсів до обсягу виробленої продукції чи послуг; ефективність пов'язана з широкими завданнями організації. ...Уявіть собі продуктивну, але не ефективну організацію. Це означає, що вона використовує ресурси для виробництва нікому не потрібних товарів. ...Ефективність – показник ступеню, з яким організація виконує свої завдання і задовольняє очікування представників зацікавлених груп [47, с. 40]». Однак у своєму баченні співвідношення згаданих понять Д. Бодді і Р. Пейтон не виокремлюють місця конкурентоспроможності підприємства.

В. Стівенсон пропонує своє, відмінне від попереднього, бачення співвідношення ефективності та продуктивності: «Ефективність – вужче поняття: отримати максимум з наявних ресурсів. Продуктивність – ширша концепція, у якій передбачено ефективне використання всіх можливих ресурсів» [48, с. 66]. З іншого боку, визначення конкурентоспроможності підприємства, сформульоване В. Стівенсоном, є тотожним трактуванню ефективності Д. Бодді і Р. Пейтона. В. Стівенсон визначає конкурентоспроможність підприємства як те, наскільки ефективно компанія задовольняє потреби клієнта порівняно з іншими компаніями, що пропонують схожий товар чи послугу.

Оригінальною і цінною для подальших досліджень видається думка О.Б. Чернеги, яка підкреслює значну близькість цих показників і вважає, що конкурентоспроможність ґрунтується на ефективності діяльності. Свою позицію вона обґрунтовує так: «При оцінюванні ефективності системи встановлюється раціональність використання економічних результатів і віддача від їх споживання. Отримані результати об'єктивні і мають абсолютну розмірність. Конкурентоспроможність – суб'єктивна і відносна категорія, за допомогою якої визначається здатність задовольняти потреби на основі оцінювання привабливості системи або товару. І якщо показники ефективності орієнтовані на вимірювання результативності процесів, то показники конкурентоспроможності – на порівняння систем і результатів їх функціонування з точки зору особистості» [49, с. 16]. Це пояснюється значним впливом суб'єктивного чинника на розуміння конкурентоспроможності підприємства (порівняння ефективних результатів діяльності підприємств з позицій окремих індивідів), тоді як ефективність діяльності підприємств визначається порівнянням результативності їх діяльності.

Науковці, серед яких найвідомішим є М. Портер, розглядаючи конкурентоспроможність підприємства з позицій його продуктивності, стверджують, що продуктивніші підприємства більш конкурентоспроможні. Такий підхід використовується нами у подальших дослідженнях специфіки фор-

мування перспективних ресурсів конкурентоспроможності, які мають в основі інноваційний чинник.

Аналіз сутнісних характеристик досліджуваних понять конкурентоспроможності, продуктивності та ефективності дав змогу сформулювати такі висновки:

1. Продуктивність ресурсів та їх раціональне використання є підставою (однак, не гарантією) високої конкурентоспроможності підприємств, оскільки вироблена продукція може не користуватися попитом.

2. Показники ефективності і конкурентоспроможності близькі за формами прояву, взаємодоповнюють один одного, однак відрізняються за сутністю: ефективність діяльності характеризує кінцеві результати, а конкурентоспроможність підприємств (власне як його здатність, можливість) є передумовою (основою) заволодіння ринком чи створення його нових сегментів; ефективність (рівень прибутковості) підприємства залежить від його конкурентоспроможності, яка формується як результат об'єктивно-суб'єктивного сприйняття підприємства з позицій окремих користувачів інформації. Отже, існування формалізованих критеріїв оцінювання ефективності діяльності підприємств, з одного боку, спрямоване на забезпечення об'єктивності висновків, а з іншого – на прагнення об'єктивно оцінити те, що частково засноване на суб'єктивності; конкурентоспроможність підприємства, відповідно, залежить від загальної ефективності його

діяльності, оскільки обумовлюється, серед інших, і можливостями фінансового забезпечення.

Взаємозв'язок понять конкурентоспроможності підприємств, їх продуктивності та ефективності діяльності подано на рис. 3.

Отже, сформовані передумови і виявлені взаємозв'язки розглянутих понять дозволяють стверджувати, що конкурентоспроможність підприємства – це його здатність у реальному масштабі часу та у перспективі формувати і використовувати систему знань, умінь і навичок спільного зі споживачем творення належного для нього продукту, випереджуючи за часом теперішніх і можливих конкурентів. Вона базується на пріоритетному розвитку інтелектуальних та інноваційних ресурсів підприємства і реалізується як спільний пролонгований досвід формування інноваційних матеріальних і нематеріальних активів підприємства для продукування і збуту продукції (послуг) з метою досягнення перемоги у конкуренції за ресурси споживача.

Виходячи з такого бачення конкурентоспроможності підприємства нами побудовано модель ідентифікації інноваційного ресурсу конкурентоспроможності, основна ідея якої – узгодження маркетингового і ресурсного підходів до управління конкурентоспроможністю. Вона реалізує методологічний підхід, що актуалізує проблематику продукування, абсорбції, поширення і використання інновацій і на прикладному рівні пре-



Рисунок 3. Місце конкурентоспроможності в системі корельованих понять, які характеризують успішність функціонування підприємства на ринку

зентує інноваційний ресурс конкурентоспроможності як вартісний вираз ключових компетенцій — системи інтегрованих ресурсів, що акумулюються у звітному періоді в матеріальних і нематеріальних активах та використовуються для отримання взаємної вигоди виробником і споживачем продукції. Розширення інформаційної бази для прийняття рішень користувачами інформації на основі вартості інноваційного ресурсу конкурентоспроможності можливо забезпечити шляхом двовекторного фокусування дослідження:

— з орієнтацією на зовнішню перспективу — порівняння темпів зміни вартості інноваційного ресурсу і темпів зміни частки підприємства на ринку;

— з орієнтацією на внутрішнє середовище — порівняння темпів зміни вартості інноваційного ресурсу та обсягів реалізації продукції, а також зміни частки інноваційної складової в одиниці продукції.

Використання абсолютного вартісного показника інноваційного ресурсу дозволяє формувати часткові висновки про масштаби інноваційної діяльності підприємства, а формування системи відносних показників (частка інноваційного ресурсу в ринковій вартості підприємства, частка інноваційного ресурсу в ціні чи собівартості одиниці продукції тощо) — порівнювати позиції конкурентів (потенційних конкурентів), прогнозувати розподіл ринкової влади в певних сегментах ринку.

$$IP_{KCP} = B_{tex} + B_{HA} + B_H + B_{\Gamma} + B_{R\&D}. \quad (1)$$

де IP_{KCP} — інноваційний ресурс конкурентоспроможності підприємства;

B_{tex} — інвестиції в технічне і технологічне оновлення виробництва;

B_{HA} — балансова вартість нематеріальних активів;

B_H — балансова вартість основних засобів, на яких виробляється нова (модернізована) продукція;

B_{Γ} — інвестиції у розвиток персоналу;

$B_{R\&D}$ — інвестиції в R&D.

Пропонований підхід може використовуватися не лише для порівняння підприємств, що належать до однієї галузі, а й у міжгалузевому аналізі, а також реалізуватися при обґрунтуванні доцільності інвестування (придбання) та виборі альтернатив управління підприємством при прийнятті рішень щодо його ліквідації, диверсифікації, перепрофілювання тощо.

Виходячи з такого бачення проблеми, а також враховуючи зацікавленість усіх користувачів інформації в отриманні оціненого у доступній формі інноваційного ресурсу конкурентоспроможності підприємства, вважаємо за доцільне зосередитися саме на такому підході до побудови системи ідентифікації і діагностики конкурентоспроможності, яка є відправним пунктом побудови і розвитку системи управління нею.

Висновки

Проведений аналіз дефініцій конкурентоспроможності підприємства дозволив виявити основну відмінність між ними — глибину проникнення до економічної сутності — від вия-

влення першооснови до форми її представлення, а також встановити тенденцію до розуміння сутності конкурентоспроможності з позицій накопичення компетенцій підприємства, які забезпечують виробництво конкурентоспроможної продукції. Запропоноване трактування конкурентоспроможності підприємства з позицій формування інноваційного ресурсу конкурентоспроможності базується на тенденції фокусування інтересів різних користувачів інформації на компетенціях підприємства у сфері виробництва нової продукції, проектування сучасних бізнес-процесів, створення нових ринків та інших компетенціях, що забезпечують перспективи розвитку. Запропонований методичний підхід до оцінювання інноваційного ресурсу конкурентоспроможності має достатній рівень універсальності і можливості використання у міжгалузевому аналізі.

Подальші наукові дослідження у цій сфері ми пов'язуємо з розвитком методології управління конкурентоспроможністю на макро- і мікроекономічному рівнях, причому модель управління конкурентоспроможністю на мікрорівні має включати такі першочергові блоки: зміна пріоритетів у стратегічному управлінні, створення системи інноваційного управління персоналом, управління гнучкістю підприємства як засіб забезпечення довготривалого його функціонування.

Література

1. Піддубний І.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / І.О. Піддубний, А.І. Піддубна. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004. — 264 с.
2. Александрова Ю.Ю. Конкурентные преимущества как основа современной конкуренции [Электронный ресурс] / Ю.Ю. Александрова, В.В. Брюханов, Т.В. Зеленская. — Режим доступа: <http://cpnf.susu.ru/doc/marketing/alexandrova.html>.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: учеб. [для студентов вузов, обучающихся по специальности и направлению «Менеджмент»] / Р.А. Фатхутдинов; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации. — [4-е изд., перераб. и доп.]. — М.: Дело, 2001. — 445 [2] с.
4. Тарнавська Н.П. Розробка і впровадження системи інноваційного управління трудовими ресурсами підприємства / Н.П. Тарнавська // Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. [Соціальні пріоритети ринку праці в умовах структурної модернізації економіки], (Київ, 19-20 вересня 2000 р.). — Т. 2. / Відп. ред. чл.-кор. НАН України, д.е.н., проф. С.І. Дорогунцов. — Київ, 2000. — С. 332-336.
5. Воронкова А. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства / А. Воронкова // Економіст. — 2007. — №8. — С. 14-17.
6. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: учеб.-практ. пособие / А.Ю. Юданов. — [2-е изд., испр. и доп.]. — М.: Гном-пресс, 1998. — 379 с.
7. Кузьмін О.Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: навч. посібник [для студ. спец. «Міжнародна економіка»] / О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль. — Львів: Компакт-ЛВ, 2005. — 304 с.
8. Федулова Л.І. Інтеграція науки, освіти і виробництва / Л.І. Федулова // Україна у вимірі економіки знань / [Геєць В.М., Алексан-

дрова В.П., Бажал Ю.М. та ін.]; ред. В.М. Геець. — К.: Основа, 2006. — С. 269–286.

9. Круглов М.И. Стратегическое управление компаний: [учеб. для вузов по экон. и технол. специальностям] / М.И. Круглов. — М.: Русская Деловая Литература, 1998. — 768 с.

10. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: [підруч.] / А.В. Войчак. — К.: КНЕУ, 1998. — 268 с.

11. Бланк И.А. Торговый менеджмент / И.А. Бланк. — К.: Изд-во Укр.-Финского ин-та менеджмента и бизнеса, 1997. — 408 с.

12. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл. за спец. «Економіка підприємства», «Менеджмент організації», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності», «Маркетинг»] / А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакова; під ред. проф. Н.М. Ушакової. — К.: «Хрещатик», 1999. — 800 с.

13. Герчикова И.Н. Менеджмент: учебн. [для экон. специальностей вузов]. — [3-е изд. перераб. и доп.]. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. — 501 с.

14. Качалина Л.Н. Конкурентоспособный менеджмент / Л.Н. Качалина. — М.: Изд. «МАМИ», 2002. — 398 с.

15. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. — К.: ТОВ «УВПК Ек-сОб», 2004. — 560 с.

16. Портер М. Конкуренция = On competition: [учеб. пособие]: [пер. с англ.] / Майкл Портер. — СПб. и др.: Вильямс, 2000. — 495 с.

17. Экономическая стратегия фирмы: учеб. пособие / [Градов А.П. и др.]; под ред. А.П. Градова. — [2. изд., испр. и доп.]. — СПб.: Спец. Лит., 1999. — 588 [1] с.

18. Савчук А.В. Системный подход к анализу конкурентоспособности промышленного предприятия / А.В. Савчук // Экономіст. — 2001. — № 12. — С. 58–61.

19. Стивенсон Вильям Дж. Управление производством: учеб. пособие [для студентов, обучающихся по экон. направлениям и спец.] / Вильям Дж. Стивенсон; пер. с англ. — М.: ООО «Издательство «Лаб-оратория базовых знаний», ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998. — 928 с.: ил.

20. Светуных С.Г. Прогнозирование экономической конъюнктуры в маркетинговых исследованиях: учеб.-метод. пособие / С.Г. Светуных; С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов, каф. маркетинга. — СПб.: Изд-во С.-Петербург. гос. ун-та экономики и финансов, 1997. — 106 с.

21. Балабанова Л.В. Маркетинг: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л.В. Балабанова. — К.: Знання — Прес, 2004. — 645 с.

22. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: [учеб. пос.] / П.С. Завьялов. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 496 с.

23. Печенкин А. Об оценке конкурентоспособности товаров и товаропроизводителей / А. Печенкин, В. Фомин // Маркетинг. — 2000. — № 2 (51). — С. 23–27.

24. Шкардун В. Интегральная оценка конкурентоспособности предприятия / В. Шкардун // Маркетинг. — 2005. — № 1 (80). — С. 38–50.

25. Голубков Е.П. Маркетинг: словарь — справочник / Е.П. Голубков. — М.: Дело, 2000. — 440 с.

26. Хруцкий В.Е. Современный маркетинг: настол. кн. по исслед. рынка: учеб. пособие по маркетингу [для студентов вузов гуманитар.

профиля и учреждений доп. образования] / В.Е. Хруцкий, И.В. Корнеева. — [2-е изд., перераб. и доп.]. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 528 с.

27. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 384 с.

28. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінки та стратегія забезпечення / В.А. Павлова. — Д.: Видавництво ДУЕП, 2006. — 276 с.

29. Богомолова И.П. Анализ формирования категории конкурентоспособности как фактора рыночного превосходства экономических объектов / И.П. Богомолова // Маркетинг в России и за рубежом. — 2005. — № 1 (45). — С. 113–119.

30. Масштабей В.Я. Экспортный маркетинг / В.Я. Масштабей. — К.: Вид-во «Хвиля-Прес», 1995. — 244 с.

31. Самодуров Д.О. Стратегическое управление конкурентоспособностью предприятия на основе комплексной оценки его потенциала: автореф. дис. на соискание научн. степени канд. экон. наук: спец. 05.13.10 «Управление в социальных и экономических системах» / Д.О. Самодуров. — СПб., 2000. — 17 с.

32. Рубин Ю.Б. Конкуренция: реалии и перспективы / Ю.Б. Рубин, В.В. Шустов. — М.: Знание, 1990. — 62 [2] с.

33. Савченко С.М. Конкурентоспроможність підприємства: матеріали І міжнар. наук.-практ. конф. [«Науковий потенціал світу 2004»]. — Т. 21. — Економіка підприємства. — Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. — С. 51–52.

34. Данилов И.П. Проблемы конкурентоспособности электротехнической продукции / И.П. Данилов; Чуваш. гос. ун-т им. И.Н. Ульянова, Обществ. центр поддержки развития науки, образования и культуры. — М.: Пресс-сервис, 1997. — 420 с.

35. Кратт О.А. Гносеологические аспекты конкуренции / О.А. Кратт, И.А. Чурносова // Наукові праці ДонТУ. Сер.: економічна. — 2006. — Вип. 103–3. — С. 46–51.

36. Чернега О.Б. Управління підприємством в умовах конкуренції: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. экон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка підприємства і організація виробництва» / О.Б. Чернега. — Донецьк, 2001. — 32 с.

37. Економіка підприємства / [Й.М. Петрович, А.Ф. Кіт, В.В. Кулішов та ін.]; під заг. ред. Й.М. Петровича. — Львів: «Магнолія плюс», видавець В.М. Піра, 2004. — 680 с.

38. Управление конкурентоспособностью предприятия / Владимир Григорьевич Шинкаренко, Анна Сергеевна Бондаренко. — Х.: ХНАДУ, 2003. — 186 с.

39. Сливотски А. Миграция ценности: что будет с вашим бизнесом послезавтра? / Андриан Сливотски; пер. с англ. А. Шапошниковой. — Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2006 [М.: Типография «Новости»]. — 412 с.

40. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков; Гос. ун-т упр., Нац. фонд подготовки кадров. — М.: Новости, 2000. — 254 с.

41. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: [учеб. для вузов по экон. специальностям] / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; пер. с англ. под ред.

Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

42. Мескон М.Х. Основы менеджмента / Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури; общ. ред. и вступ. ст. Л.И. Евенко; пер. с англ. [Акад. нар. хоз-ва, Высш. шк. междунар. бизнеса]. – М.: Дело, 1992. – 701 с.

43. Пушкар Р.М. Менеджмент: теорія та практика: підр. [для студ. вищих навч. закл.]. / Пушкар Роман Михайлович, Тарнавська Наталія Петрівна. – 3-є вид., перероб. і доп. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 486 с.

44. Шершньова З.Б. Стратегічне управління: Підручник / З.Б. Шершньова, [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

45. Тарнавська Н.П. Методологічні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємств / Н.П. Тарнавська // Регіональні перспективи. – 2000. – №2–3 (9–10). – С. 208–211.

46. Тарнавська Н.П. Інноваційне управління персоналом підприємства / Н.П. Тарнавська // Зб. наук. праць за матеріалами конф. [«Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Проблеми управління інноваційною діяльністю»] / НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Вип. 4 (XXXV) / відпов. ред. академік НАН України М.І. Долішній. – Львів, 2002. – С. 88–96.

47. Бодди Д. Основы менеджмента / Д. Бодди, Р. Пэйтон; [пер. с англ. Ю.Н. Каптуревского, Ю. Писаренко]. – М. [и др.]: Питер, 1999. – 809 с.

48. Стивенсон Вильям Дж. Управление производством: учеб. пособие [для студентов, обучающихся по экон. направлениям и спец.] / Вильям Дж. Стивенсон; пер. с англ. – М.: ООО «Издательство «Лаборатория базовых знаний», ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998. – 928 с.: ил.

49. Чернега О.Б. Управління підприємством в умовах конкуренції / Дисертація на здобуття наук. ступеня д-ра экон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка підприємства і організація виробництва» / О.Б. Чернега. – Донецьк, 2001. – 429 с.

Н.М. ТКАЧУК,

к.е.н., Тернопільський національний економічний університет

Теоретичні основи формування суспільного добробуту як базової передумови недопущення бідності в Україні

Розглянуто теоретичну сутність суспільного добробуту та умови його формування. Проаналізовано динаміку основних соціальних стандартів в Україні за 2006–2009 роки. Акцентовано увагу на необхідності збільшення розміру заробітної плати як базової передумови подолання бідності та джерела підвищення суспільного добробуту.

Рассмотрена теоретическая сущность общественного благосостояния и условия его формирования. Проведен анализ динамики главных социальных стандартов в Украине за 2006–2009 годы. Уделено внимание вопросу необходимости увеличения размера заработной платы как базовой основы преодоления бедности и источника повышения общественного благосостояния.

Theoretical essence of social welfare and conditions of its formation have been examined. Dynamics of the main social standards in Ukraine in 2006–2009 have been analyzed. The importance of increasing wages and salaries as the basic prerequisite of overcoming poverty and a source of raising social welfare have been stressed.

Постановка проблеми. В умовах переходу економіки до ринкового регулювання господарської діяльності важливого значення набуває питання досягнення зростання суспільного добробуту та подолання бідності. Соціально-економічний розвиток України, враховуючи імовірні негативні наслідки трансформаційних процесів, можливий лише за умови

ефективного регулювання рівня добробуту громадян, оскільки історичний розвиток суспільства можна в певному сенсі розглядати як історію формування кола потреб усебічно розвиненої людини, то забезпечення зростання добробуту населення головним чином полягає в задоволенні потреб, які кількісно зростають та якісно змінюються. При цьому особливо важливу роль відіграє тісний взаємозв'язок між потребами окремого громадянина (індивідуума) та суспільства в цілому. Потреби населення відбивають ставлення соціальних суб'єктів до можливого споживання необхідної кількості життєвих благ. Як відомо, зростання потреб – це об'єктивний закон суспільного розвитку. Тому для досягнення суспільного добробуту важливо знати тенденції та перспективи розвитку потреб (індивідуальних, сімейних, суспільних), для можливого оптимального їхнього задоволення [1].

На сучасному етапі розвитку України найсуттєвішими факторами соціальної дестабілізації, що загрожують цілісності та існуванню українського соціуму як такого, є нестабільність економічної та політичної ситуації в країні; низький рівень життя переважної частини населення; незахищеність соціально вразливих груп населення; надмірна диференціація доходів; відсутність середнього класу як фундаменту стабільної справедливої держави; регіональні диспропорції умов життєдіяльності; проблема працевлаштування; занепад гуманітарної сфери (освіта, охорона здоров'я, культура,

відпочинок, спорт, та туризм); демографічна криза; різке загострення екологічних проблем.

Відтак, особливої актуальності в сучасних умовах набуває питання забезпечення належного рівня суспільного добробуту як головної передумови недопущення та подолання бідності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Важливим внеском в дослідженні економіки добробуту, становленні основних концепцій держави добробуту слід вважати праці таких зарубіжних вчених, як У. Беверідж, К. Віксель, А. Ельмер, Е. Ліндаль, Т. Маршал, А. Пігу, Р. Тітмус, Д. Хайман, М. Фрідмен та ін. Дослідженням проблем забезпечення суспільного добробуту займалися також вітчизняні вчені: В. Андрущенко, А. Базиліук, В. Беседін, Д. Богиня, В. Волик, О. Гордей, Б. Надточій, М. Карлін та ін. Віддаючи належне високому рівню наукових робіт зазначених дослідників, відмітимо, що, акцентуючи увагу на фінансовій і бюджетній теоріях, концепціях, ученнях, недостатньо вивченим залишилося питання особливостей формування суспільного добробуту та його ролі в недопущенні та подоланні бідності. Важливість зазначених питань, їх актуальність та необхідність вирішення зумовили вибір теми наукового дослідження, окреслили його мету та основні завдання.

Мета статті полягає в розкритті теоретичної сутності та дослідженні основ формування суспільного добробуту як передумови недопущення бідності в суспільстві, проведенні аналізу динаміки основних соціальних стандартів в Україні та виявленні головного інструмента підвищення суспільного добробуту й подолання бідності.

Виклад основного матеріалу. Масштаби і структура суспільного добробуту залежать від типу соціальної організації держави. З цього погляду держави поділяють на два види: соціалістична («від кожного за здібностями – кожному за працею», тобто безпосередній виробник благ забезпечує індивідуальне і суспільне споживання) і трансфертна (держава збирає податки з ринкового сектору і перерозподіляє їх на користь певних соціальних груп). Держава загального добробуту – це різновид трансфертної держави, котра цілеспрямовано фінансує державні програми на користь окремих груп населення (літніх, незаможних, дітей). Свого роду економічною передумовою вчення про державу загального добробуту є економічна теорія добробуту (welfare economics), яка є галуззю економічної науки, що пропонує альтернативні оцінки заходів або цілих економічних систем під кутом зору певного етичного критерію добробуту. Це означає, що економіка добробуту забезпечує суспільний добробут при врахуванні недосконалостей ринку та необхідності державного втручання [2].

Варто зауважити, що суспільний добробут відігравав значну роль при функціонуванні як ринкової, так і командно-адміністративної економік. При цьому добробут населення розглядався як одне з основних завдань, яке необхідно було розв'язати. Таким чином, здійснювалася оцінка міри соціальної відповідальності (направленості) держави пе-

ред громадянами щодо методів та способів, за допомогою яких забезпечувалося досягнення добробуту населення. У ході суспільної еволюції змінювалося й уявлення про суспільний добробут і засоби його досягнення.

У світовій практиці виділяють дві основні моделі суспільного добробуту: радикальну і комуністичну. Західні економісти виходили з того, що найважливішим завданням теорії добробуту є розв'язання проблеми розвитку індивіда і основна ідея полягала в особистісному розвитку, який посідав центральне місце у вирішенні проблеми суспільного добробуту. Радикальна модель висувала на перший план потреби особистості, що мало забезпечувати, на думку вчених, досягнення суспільного добробуту за головною ознакою: «гуманізація життя в цілому» [3, с. 41].

На противагу радикалам в епоху комуністичного суспільства добробут розглядався як цільова характеристика соціалістичного суспільного виробництва, тобто як узагальнена характеристика соціально-економічного статусу людини, спільнот, соціальних груп, класів. У марксистсько-ленінській теорії, на відміну від інших, зростання добробуту припускало створення системи потреб, які б відповідали принципу соціальної рівності, постійне зростання потреб та їхнє піднесення на більш високий рівень задля всебічного розвитку особистості. Проте на перше місце ставилося завдання забезпечення пріоритету суспільних потреб над індивідуальними.

Таким чином, у країнах із ринковою економікою у питаннях суспільного добробуту відстоювалася позиція, спрямована на отримання благ кожною людиною, тоді як гаслом марксистсько-ленінського підходу було «добробут усім»: всім разом, а не кожному окремо. Отже, на різних етапах першочерговими і головними виступали свої, відмінні від інших, пріоритети суспільного розвитку. Відповідно, домінували і різні підходи стосовно досягнення та поліпшення суспільного добробуту. Проте сталим залишається загальносвітове прагнення до його зростання.

Одним із яскравих представників теорії суспільного добробуту визнано американського вченого А. Маслоу, автора загальновідомої ієрархії потреб (піраміди потреб Маслоу), в якій соціальна захищеність знаходиться на середньому, третьому рівні. Відповідно до цього підходу будь-яка людина прагне до свого розвитку, діючи згідно зі своїми можливостями та потребами. Сутність ідеї А. Маслоу полягає в тому, що найвищі потреби не можуть виявитися та реалізуватися, якщо примітивні потреби не були попередньо задоволені [4].

Можна сказати, що автор ієрархічної піраміди потреб визначив найзагальніші шаблі потреб людини та базові умови досягнення добробуту людиною. Сьогодні є й дещо видозмінені піраміди, які, не порушуючи загального принципу класифікації потреб, доповнюють її, наприклад ієрархія потреб за А. Маслоу у вигляді спіралі. Але дехто з науковців додає певні рівні у наявну базову ієрархію, отже, послідовність розвитку мотивацій знаходить своє продовження. Так, Ж. Годфруа до класичної піраміди додав когнітивні та естетичні по-

треби (необхідність у злагодженості, справедливості, красі, симетрії), розташували їх перед потребою у самореалізації [5]. Російський дослідник Б.В. Прикін, крім цього рівня, додав ще кілька: після фізіологічних потреб автор виділив потреби у належності та любові (належати до спільноти, перебувати серед людей), після потреби у повазі зазначаються пізнавальні потреби (знати, вміти, розуміти, досліджувати); до найвищого шабля цей вчений відносить реалізацію соціальної свідомості [6]. Доволі відомими є й двофакторна модель потреб Ф. Герцберга, в якій усі потреби зумовлюються факторами мотивації та підтримки і трирівнева модель потреб К. Алдерфера (існування–взаємовідносин–зростання). Очевидно, перелік та класифікація усіх потреб людини – річ надзвичайно складна, оскільки вихідні (первинні) потреби трансформуються у безліч похідних. Саме тому швейцарський психолог К. Левін і назвав їх квазіпотребами. Усе це свідчить про те, що досягнення добробуту виявляється через реалізацію потреб людини, а наявні доповнення базової піраміди потреб А. Маслоу переконують у тому, що з розвитком суспільства з'являється необхідність у задоволенні дедалі більших потреб, які й знаходять своє відображення у різних моделях ієрархій [1, с. 52].

Зауважимо, що у всіх ієрархіях добробут слід розглядати з позиції створення нормальних умов життєдіяльності для населення, раціональної зайнятості та комплексного соціального захисту громадян, а саму людину – не тільки як біологічну істоту, а й як активного члена суспільства. Що стосується вітчизняних вчених, то багато з них теж займаються пошуком ефективної моделі суспільного добробуту. Так, О.Д. Гордей пропонує матричну схему формування суспільного добробуту та засобів розвитку особистості, при складанні якої використовуються дані про фінансові ресурси усіх бюджетів та обов'язково принцип диференційованого аналізу, показує усю кількість ресурсів, а не лише їхню споживчу частку, які безпосередньо формують рівень добробуту [1].

Здійснивши дослідження теоретичних основ формування та забезпечення суспільного добробуту, варто відзначити, що суспільний добробут – це рівень забезпеченості населення матеріальними, соціальними, культурними, в тому числі духовними, та екологічними благами. Рівень задоволення матеріальними благами вимірюється повнотою забезпечення населення товарами широкого вжитку, якістю житлових умов, транспортних послуг та ін., соціальними благами – можливістю отримати середню та вищу освіту та її якістю, рівнем та якістю забезпечення послугами охорони здоров'я, культурними благами – рівень забезпечення життєдіяльності людини найдосконалішими продуктами матеріального та духовного виробництва, демократичністю соціальних норм і правил, духовними цінностями (моральністю, вихованням, пізнанням – загалом ступенем розвитку людини соціальної, що залежить передусім від вільного часу); забезпеченість екологічними благами – вживання якісних продуктів харчування, чистотою довкілля.

Сьогодні держава виражає насамперед баланс інтересів всіх соціальних груп та прошарків суспільства, а її найважливішою функцією стає регулювання різноманітних соціальних інтересів на засадах політичної культури порозуміння та злагоди. Прийняття виваженої програми, спрямованої на подолання бідності та досягнення значного підвищення добробуту українських громадян, слід віднести до важливих чинників розвитку нашої країни [7].

Оскільки головна мета «політики добробуту» – це поліпшення якості життя населення, то фундаментом суспільного добробуту є соціальна захищеність громадян і соціальні гарантії. Саме якість життя є головним показником суспільного добробуту. Це твердження ґрунтується на функціональному призначенні інституту соціальних гарантій – забезпечення кожній особі можливості споживати економічні блага на рівні, не нижчому визначених норм. Ефективність економічної та соціальної політики держави залежить від рівня життя населення, високе значення якого найчастіше ототожнюється із досягненням європейських стандартів розвитку. Для оцінки рівня життя в Україні скористаємось такими показниками: індекс людського розвитку (ІЛР), значення якого у 2008 році становило 0,788; за цим показником наша держава посідала 76 місце в світі, індекс ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності, який є складовим компонентом ІЛР, за яким Україна посідає 85 місце серед 174 країн світу [8]; за рейтингом глобального розвитку добробуту інституту Legatum Institute Україна займала 68 місце серед 104 країн світу (нижче опинилися Білорусь і Молдова) [9].

Варто зазначити, що нерівність у суспільстві – це об'єктивний фактор людського існування, закладеного самою природою в систему соціальних відносин між людьми. Хоча з іншого боку причинами нерівності в суспільстві може бути й те, що різні люди мають неоднакові стартові можливості щодо формування доходів, різні здібності та вдачу. В сукупності все це зумовлює відчутну диференціацію доходів між різними прошарками населення, призводить до появи проблем нерівномірного розподілу доходів і виникнення феномену бідності. Доцільно відмітити, що нерівність, також, може мати різноманітні джерела походження: 1) «домашня» нерівність, пов'язана з розподілом обов'язків всередині родини; 2) громадянська нерівність – стан, за якого особи можуть бути рівними тоді, коли «кожен втілює частку спільної волі»; 3) ринкова нерівність – коли індивіди класифікуються відповідно до кількості благ, які вони можуть придбати; 4) виробнича нерівність, яка характеризується тим, що кожна людина оцінюється за власними можливостями й досягненнями [10, с. 8].

З вищевикладеного цілком очевидно, що ступінь суспільного добробуту в країні визначається рівнем життя населення, під яким слід розуміти рівень споживання населенням матеріальних і духовних благ порівняно з історично зумовленими соціальним і нормативами споживання (досягнутий рівень задоволення потреб населення, що забезпечений обсягом товарів і послуг, використаних за одиницю ча-

су) [10, с. 392]. Згідно з міжнародними стандартами розрізняють декілька ступенів рівня життя населення [11, с. 109]:

- добробут – користування людьми благами, які забезпечують їх всебічний розвиток;
- нормальний рівень – раціональне споживання за науково обґрунтованими нормативами, яке забезпечує людям відновлення фізичних та інтелектуальних сил;
- бідність – споживання благ на рівні збереження працездатності як найнижчої межі відтворення робочої сили (менше \$2 в день);
- злиденність – споживання мінімально необхідного за біологічними критеріями набору благ (менше \$1 на день).

Таким чином, бідність – це неспроможність людини підтримувати мінімальний рівень споживання, що визначений на основі фізіологічних, соціальних і духовних нормативів. На думку П. Таунсенда, «Бідність являє собою неспроможність через нестачу коштів підтримувати спосіб життя, властивий конкретному суспільству в конкретний період часу» [12]. Враховуючи різноманітність проявів бідності, вважаємо за доцільне навести основні характеристики цієї категорії, які зафіксовані ООН: коротке життя, низька професійно-освітня підготовка, позбавлення економічної бази нормального життя (належного харчування, чистої питної води, медичних послуг), вилучення з суспільного життя [13].

Зростання бідності в українському суспільстві супроводжується також поглибленням майнового розшарування громадян за рівнем середньодушового доходу. За міжнародними стандартами Україна належить до держав із великим ступенем нерівності населення за доходами та споживанням, а за нерівномірністю розподілу коштів між громадянами (за коефіцієнтом Джині) та співвідношенням рівнів добробуту населення – 10% найзаможніших та 10% найменш забезпечених громадян (за децильним коефіцієнтом диференціації) Україна випереджає тільки Росію Молдову та Грузію. За індексом купівельної спроможності населення наша держава посідає 39-те передостаннє місце серед Європейських країн: середній використовуваний дохід в Україні становив у 2008 році 1688 євро, що становить лише 13,5% від середньоєвропейського показника (в Європі середнє купівельна спроможність на одну особу становила 12 500 євро) [14]. Наведені дані засвідчують той факт, що наша держава суттєво відстає від більшості європейських країн за показниками економічного розвитку, доходами населення та рівнем добробуту. Відтак особливої актуальності, важливості та ваги набуває сьогодні проблема подолання бідності, нерівномірності доходів різних верств населення та підвищення добробуту суспільства в цілому.

Головним засобом подолання бідності та покращення добробуту населення є, передусім, забезпечення поступального розвитку економіки. Гострі соціальні проблеми, що мають місце в нашій країні, повинні розв'язуватися шляхом прискорення структурної перебудови економіки, нарощування виробничого потенціалу, оновлення технічної бази господарсь-

кого комплексу, підвищення конкурентоспроможності та активізації участі громадян у виробничих процесах. Державна фінансова політика повинна спрямовуватися на виконання цілого комплексу завдань: насамперед це забезпечення економічного зростання, що відображається в динаміці показників приросту валового внутрішнього продукту. Втім, досягнення високих темпів приросту ВВП не варто розглядати як кінцеву мету, оскільки не менш важливим є раціональне використання досягнутих результатів. Збільшення доходів, як наслідок забезпечення високого приросту ВВП, має спрямовуватись на зміцнення фінансового потенціалу вітчизняного бізнесу, підвищення його конкурентоспроможності та ефективності, забезпечення зростання оплати праці зайнятих. Причому такі результати повинні сприяти нарощуванню доходів державного та місцевих бюджетів, що дасть змогу забезпечити соціальні виплати з боку органів державного управління в розширених обсягах.

Основним важелем подолання бідності та джерелом підвищення добробуту суспільства, на нашу думку, має стати зростання заробітної плати і доходів населення. На сьогодні вартість вітчизняної робочої сили залишається недооціненою, й сама заробітна плата ще не стала ефективним інструментом стимулювання зростання продуктивності праці (частка оплати праці найманих працівників в структурі ВВП України є незначною, а її питома вага в доходах населення становить менше половини від загальної величини). Зауважимо, що особливо низький рівень оплати праці сьогодні залишається в галузях соціальної сфери та в науці, хоча рівень кваліфікації спеціалістів, зайнятих у цих сферах, є досить високий. Найважче є залежність рівня оплати праці від реального фінансового стану підприємств, установ і держави в цілому, а не від кількості та якості праці [3]. Відтак можна стверджувати, що сьогодні оплата праці ще не є головним важелем подолання бідності та інструментом підвищення добробуту суспільства.

Варто зауважити, що 2009 рік став серйозним випробуванням для нашої держави: економіка України розвивалася впродовж звітного періоду за надзвичайно складних умов, як зовнішнього, так і внутрішнього характеру; динаміка економічної активності перебувала під впливом низького попиту і невисокої інвестиційної активності; зниження показників основних видів економічної діяльності уповільнилося, хоча показник виробництва базових галузей, за оцінками НБУ, становив «мінус 20,2%» [15, с. 3]. Реальна макроекономічна ситуація у 2009 році через відсутність послідовної антикризової політики уряду виявилась набагато гіршою за всі песимістичні очікування: падіння ВВП було на 15,1%, а зростання номінального ВВП становило фактично лише 914 млрд. грн. (прогнозувалося до 1046,5 млрд. грн., що на 98,4 млрд. грн. більше порівняно із 2008 роком).

За фактичним зниженням показників економічної активності в країні відбулося також зменшення купівельної спроможності населення: середньомісячна заробітна плата пра-

Таблиця 1. Прогнозні та фактичні макроекономічні індикатори України в 2007–2009 роках [16]

Показники	2007 рік (факт)	2008 рік (факт)	2009 рік (прогноз)	2009 рік (факт)
Валовий внутрішній продукт (ВВП), млрд. грн.	720,7	948,1	1046,5	914,7
Реальне зростання ВВП, %	107,9	102,3	100,4	84,9
Середньомісячна заробітна плата працівників: номінальна, грн.	1351	1806	2093	1906
Індекс реальної заробітної плати, % до попереднього року	115,0	106,8	100,9	91,1

цівників збільшилися у 2009 році на 100 грн. і становила 1906 грн. на кінець звітної періоду, що на 187 грн. менше від запланованого значення; розмір реальної заробітної плати скоротився на 8,9% за рік (табл. 1).

Через погіршення економічної ситуації в країні відбулося уповільнення зростання купівельної спроможності населення, а відтак і рівня суспільного добробуту. Зокрема, внаслідок зменшення надходжень за основними джерелами доходів домашніх господарств та збільшення споживчих цін темпи зростання реальних наявних доходів населення України уповільнилися в 2008 році до 110,3% проти 114,8% у минулому році. Темпи зростання реальної заробітної плати також уповільнилися до 106,3% проти 112,5% у 2007 році; при цьому суттєво зросла заборгованість з виплати заробітної плати (в 1,7 раза) і станом на 1.01.2009 р. становила 1123,5 млн. грн.; зниження розриву між попитом та пропозицією на ринку робочої сили внаслідок зниженої економічної активності призвело до зростання рівня зареєстрованого безробіття (за 2008 рік до 3% проти 2% у 2007 році) [17].

Протягом 2009 року темпи зростання середньомісячної номінальної заробітної плати одного працівника поступово уповільнювались на фоні низької економічної активності. Номінальна заробітна плата зросла на 5,5% до попереднього року проти її зростання у 2008 році на 3,7%. Крім того, зниження рівня оплати праці було зафіксовано у будівництві та державному управлінні (на 17,5 та 2,6% відповідно), тоді як в попередньому році за всіма видами економічної діяльності відбулося її зростання. Варто зазначити, що протягом двох останніх місяців 2009 року спостерігалось підвищення темпів зміни як номінальної, так і реальної заробітної плати, що пов'язано зі зростанням мінімального рівня заробітної плати до 744 грн. та виплатами в грудні премій за підсумком року. Впродовж року заборгованість із виплати заробітної плати зросла на 284,7 млн. грн. (на 23,9%) і станом на 1.01.2010 р. становила 1473,3 млн. грн. (зростання у 2008 році – на 60,8%); частка суми невикраденої заробітної плати зросла до 77,8% проти 64% на початок звітної року. Незважаючи на те що середньозважений розмір мінімальної заробітної плати за 2009 рік підвищився на 20,8%, середньомісячна заробітна плата працівників зросла порівняно з 2008 роком лише на 5,5% та становила 1906 грн. Розмір реальної заробітної плати працівників у 2009 році скоротився на 8,9%, чого не відбувалося протягом останніх дев'яти років (у 1999 році скорочення становило 5,7%). Негативні тенденції спо-

стерігались також і у структурі заробітної плати – частка працівників, які отримували заробітну плату меншу за мінімальну, зросла на 0,9% [18, с. 14]. Відтак, значне падіння реальної заробітної плати та погіршення структури її розподілу негативно вплинуло на рівень бідності в країні.

Доцільно відзначити, що для регулювання рівня оплати праці держава має єдиний інструмент – мінімальну заробітну плату. Нагадаємо, що з 1.09.2008 р. в Україні запроваджено Єдину тарифну сітку розрядів і коефіцієнтів, чим і в повному обсязі завершено реформу оплати праці у державному секторі економіки. Згідно із ст. 55 закону про державний бюджет на 2010 рік з 1 січня розмір мінімальної заробітної плати встановлюється в розмірі 681 грн., з 1 квітня – 696 грн., з 1 липня – 700 грн., з 1 жовтня – 719 грн., з 1 грудня – 778 грн. Стаття 54 згаданого закону встановлює в 2010 році прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць у таких розмірах: з 1 січня – 637 грн., з 1 квітня – 651 грн., з 1 липня – 655 грн., з 1 жовтня – 673 грн., з 1 грудня – 687 грн. [19]. Відтак, цілком очевидно, що важливу роль у подоланні бідності та підвищенні рівня добробуту населення повинно відіграти підвищення мінімальної заробітної плати до рівня прожиткового мінімуму, що дасть змогу також покращити рівень задоволення фізіологічних, соціальних і культурних потреб населення. Наголосимо, що особливо це важливим є для працівників державного сектору економіки, які становлять значну частку всієї робочої сили в державі.

Як видно з табл. 2, на кінець 2009 року прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць збільшився на 61 грн. і становив 687 грн., тоді як в 2008 році – зріс на 94 грн. і становив 626 грн., вищевказаний показник для працездатної особи на кінець звітної року зріс на 65 грн. і становив 734 грн., проти зростання минулого року на 101 грн. Рівень гарантованих державою доходів для малозабезпечених сімей підвищено в 2008 році на 10% порівняно з 2007 роком, при цьому для кожної дитини відповідно до чинного законодавства рівень забезпечення прожиткового мінімуму додатково підвищено на 10%, а для дітей, які утримуються одинокими матерями або батьками-інвалідами I чи II групи, це підвищення становить 20%. Розмір мінімальної заробітної плати зріс на кінець 2009 року на 173 грн., а порівняно з 2006 роком – на 378 грн. (майже вдвічі); у 2008 році даний показник (фактично 605 грн.) збільшився на 145 грн.

Варто відмітити, що лише в 2009 році розмір мінімальної заробітної плати перевищував прожитковий мінімум

Таблиця 2. Динаміка основних соціальних стандартів України в 2006–2009 роках [16; 17; 20; 21], грн.

Показники	Станом на				Зміни, (+, –)	
	31.12.06	31.12.07	31.12.08	31.12.09	за 2008 р.	за 2009 р.
Прожитковий мінімум:						
• на одну особу в розрахунку на місяць	472	532	626	687	+ 94	+61
• діти віком до 6 років	418	470	557	611	+ 87	+54
• діти віком від 6 до 18 років	536	604	701	769	+ 97	+68
• працездатні особи	505	568	669	734	+ 101	+65
• особи, які втратили працездатність	366	411	498	546	+ 87	+48
Мінімальна заробітна плата	400	460	605	778	+ 145	+173
Середньорічний розмір заробітної плати	748	951	1335	1456	+ 384	+121
Середньозважена мінімальна заробітна плата	364,6	430	532,5	643,2	+ 102,5	+110,7
Відношення мінімальної заробітної плати до прожиткового мінімуму для працездатних осіб	0,79	0,81	0,9	1,06	+ 0,09	+0,16
Індекс споживчих цін, %	111,6	116,6	122,3	112,3	+ 5,7	–10,0
Мінімальна пенсія за віком	366,0	415,1	498	572,4	+82,9	+74,4
Середній розмір пенсійної виплати	457,48	590,8	898,4	999	+307,6	+100,6

для працездатних осіб на 44 грн., тому й співвідношення цих показників більше одиниці (1,06 на кінець року, що на 17,7% більше ніж у минулому періоді). Необхідно також зауважити, що в оцінці отриманих результатів і тенденцій основних соціальних стандартів обов'язково потрібно враховувати індекс споживчих цін, розмір якого на кінець 2009 року знизився фактично на 10,0%, що на 2,8% більше від запланованого (109,5%), тоді як в попередній рік відбулося його зростання: на 5,7% порівняно з 2007 роком і на 10,7% порівняно з 2006 роком (табл. 2). Загалом, розміри мінімальної заробітної плати протягом року зросли на 139 грн. (з 605 до 744 грн.), а розміри прожиткового мінімуму для працездатних осіб – на 75 грн. (з 669 до 744 грн.). На кінець 2009 року мінімальна пенсійна виплата становила 572,4 грн., що на 14,9% перевищує аналогічний показник минулого року, середній розмір пенсії наприкінці 2009 року становив 999 грн., що на 11,2% більше, ніж у грудні 2008 року; однак у реальному вимірі середній розмір пенсії на кінець 2009 року знизився на 1% порівняно із відповідним періодом 2008 року. До найгостріших проблем слід віднести занижений рівень вартості робочої сили, а отже й оплати праці, що зумовило її невисоку продуктивність; як наслідок – результати економічного зростання не спрямовуються на підвищення рівня життя та поступальний розвиток економіки.

Доцільно відмітити, що суттєвих змін потребує в нашій країні й ситуація з мінімальною заробітною платою як соціальною гарантією та одним із показників фінансового забезпечення суспільного добробуту. Доцільно спочатку кількісно підняти цей рівень, а потім довести економічний склад мінімальної заробітної плати до якісного рівня. Жорстка прив'язка соціальних виплат до мінімальної заробітної плати має сенс лише в економіці, яка нормально функціонує. Необхідно затвердити погодинну мінімальну заробітну плату, а виплати здійснювати потижнево. Ми цілком погоджуємося з позицією О.Д. Гордей, що для подолання бідності та

підвищення рівня добробуту громадян необхідно спрямувати зусилля на розв'язання таких завдань [1, с. 55–56]:

- досягнення гармонізації відносин між центром і регіонами, між органами державної влади й органами місцевого самоврядування, між органами місцевого самоврядування різних рівнів, а також між державою та суспільством;
- недопущення ухвалення законодавчих актів, які б передбачали збільшення бюджетних видатків без визначення джерел зростання доходів бюджету;
- забезпечення раціоналізації роботи закладів та установ, які фінансуються з державного та місцевих бюджетів, із метою підвищення рівня якості послуг, що надаються громадянам; виконання цільових програм соціально-економічного розвитку, підвищення ефективності використання бюджетних коштів;
- створення та запровадження законодавчої бази функціонування соціальних бюджетів;
- конкретизація та оптимізація переліку платних і безплатних соціальних послуг, що можуть надаватися бюджетними установами та організаціями, з метою як стимулювання їхнього надання, так і підвищення ефективності використання державних коштів;
- визначення соціально-економічних пріоритетів та переваг бюджетного фінансування, забезпечення концентрації бюджетних коштів на виконанні найважливіших соціально-економічних програм.

Врахування названих чинників дає підстави для проведення завжди спірного (за методом) та непередбачуваного (за наслідками) механізму визначення мінімальної заробітної плати. Дійсна мінімальна заробітна плата (що відрізняється, як правило, за регіонами та галузями) інституалізується незалежно від офіційного проголошення урядом рівня, оскільки її розмір завжди береться до уваги сторонами трудового договору (як оформленого відповідно до законодавства, так і неформального) при його укладанні та, безумовно, виконанні. Вона виражає нижню межу компромісу, на який ідуть працівники з метою отримання роботи.

Варто зазначити, що існуюча в Україні практика встановлення мінімальної заробітної плати, яка хоч і ґрунтується на економічних показниках і має соціальну спрямованість, не є економічною за природою та соціальною за дією, і це не потрібно доводити. Відомо, що цей показник не відображає реального стану соціально-трудових відносин. Про рівень дійсної мінімальної заробітної плати в Україні дізнатись неможливо, оскільки механізм її встановлення та дії є одним із чинників тінізації економіки. Викликають заперечення не тільки підходи до встановлення мінімальної заробітної плати, а й бачення соціально-економічних наслідків від запровадження її на завищеному рівні. Проблематичним питанням є також те, що компенсаційні заходи щодо індексації заробітної плати часто запізнювалися; численні пільги, компенсації, соціальні виплати та допомоги здійснювалися без урахування матеріального стану сімей та реальних можливостей людей забезпечити власний добробут. Унаслідок чого в суспільстві наростає соціальне споживацтво, скорочуються можливості надання допомоги найнужденішим верствам населення. Для зменшення такої нерівномірності необхідно забезпечити пріоритетність розвитку соціальної сфери та творчої праці, де безпосередньо формується людина, високоякісна робоча сила – головний ресурс економіки та засіб зростання виробництва, його ефективності. Ось чому в соціальній сфері необхідне ефективне поєднання високого рівня розвитку науки, освіти, культури, охорони здоров'я та їхньої доступності для усіх верств населення.

Варто звернути увагу також на те, що в Україні залишається низьким рівень соціальної відповідальності бізнесу. Крім того, підвищення рівня життя громадян унаслідок економічного зростання стримує досить розвинутий тіньовий сектор економіки, зокрема свідомо, цілеспрямована орієнтація частини підприємницьких структур на застосування схем незаконної мінімізації оподаткування, практика виведення капіталів за кордон та ін. При цьому заходи державного регулювання зазначених проблем виявилися недостатніми.

Доречним є зазначити, що одним із завдань Бюджетної декларації на 2010 рік вказано забезпечення досягнутого рівня державних соціальних стандартів, а шляхами його виконання визначені наступні [22]:

1) індексація грошових доходів населення відповідно до вимог Закону України «Про індексацію грошових доходів населення»;

2) забезпечення узгодженості між збільшенням розміру мінімальної заробітної плати та посадового окладу (тарифної ставки) працівника першого тарифного розряду Єдиної тарифної сітки відповідно до індексу інфляції (індексу споживчих цін) та підвищення продуктивності праці;

3) визначення рівня забезпечення прожиткового мінімуму з урахуванням реального зростання валового внутрішнього продукту та фінансових можливостей державного бюджету і Пенсійного фонду;

4) посилення адресності надання пільг, житлових субсидій, а також надання пільг, компенсацій і державних допомог лише малозабезпеченим верствам населення;

5) запровадження участі безробітних, що отримують допомогу по безробіттю, в громадських роботах;

6) забезпечення розвитку державної системи професійної орієнтації населення відповідно до пріоритетів соціально-економічної політики.

Для досягнення окреслених цілей необхідно передусім забезпечити високі темпи зростання реального ВВП шляхом зниження динаміки показників індексу споживчих цін, значного збільшення фонду оплати праці, забезпечення прискореного зростання експорту та стабілізації імпортних операцій. Таким чином, подолання бідності та забезпечення істотного підвищення добробуту громадян України можливе лише за збільшення темпів економічного зростання. Забезпечення стабільного приросту реального ВВП у 6,5–7% на рік дасть змогу розв'язати складні соціальні проблеми, які накопичилися за останні роки в нашій країні, а також створити сприятливе макроекономічне середовище для розвитку вітчизняного бізнесу й підвищення його конкурентоспроможності. На особливу увагу заслуговують питання посилення соціальної спрямованості розвитку економіки; реальний її приріст повинен іти на розв'язання соціальних проблем, що має досягатися за рахунок підвищення інвестиційної активності та конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Висновки

Суспільний добробут являє собою рівень забезпеченості населення матеріальними, соціальними, культурними, в тому числі духовними, та екологічними благами. Передумовою подолання бідності населення має бути зростання суспільного добробуту, забезпечення якого буде можливим лише за умови досягнення сталого економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Також досить важливим напрямком розвитку національної економіки сьогодні має бути підвищення добробуту та подолання бідності на основі підвищення мінімуму заробітної плати, рівня освіти, дотримання норм диференціації в оплаті праці, гарантування гідних умов праці, покращення охорони здоров'я, всебічний розвиток особистості, що в комплексі підвищить якість життя населення й забезпечить реалізацію політики добробуту в Україні.

Для поліпшення суспільного добробуту за рахунок видатків державного бюджету на соціальну сферу потрібно посилити контроль за використанням обмежених бюджетних ресурсів. На нашу думку, слід сформувати ефективну систему контролю за адресним витрачанням державних коштів. Вважаємо, що саме такий підхід дасть можливість надання відчутнішої матеріальної допомоги за рахунок її перерозподілу між тими, хто її справді потребує. Умовою ефективності адресного захисту є жорсткий взаємозв'язок між наданням соціальної допомоги і справжнім матеріальним станом її потенційного отримувача.

Подальші наукові дослідження будуть спрямовані на пошук ефективних фінансових важелів підвищення суспільного добробуту та подолання бідності в нашій державі.

Література

1. Гордей О.Д. Моделі державного регулювання добробуту населення / О.Д. Гордей // Фінанси України. – 2003. – №11. – С. 51–57.
2. Кізіма Т.О. Державні фінанси в умовах демократії / Т.О. Кізіма, А.Ю. Кізіма, С.В. Савчук. – Навч. посібник. Ч. 1. – Тернопіль: ТНЕУ, 2006. – 134 с.
3. Гордей О.Д. Фінансова оцінка суспільного добробуту / О.Д. Гордей // Фінанси України. – 2001. – №7. – С. 41–47.
4. Маслоу А.Г. Дальние пределы человеческой психики / А.Г. Маслоу / Пер. с англ. – СПб.: ЕВРАЗИЯ. – 1991.
5. Годфруа Ж. Что такое психология / Ж. Годфруа. Пер. с франц. – М.: Мир. – Т. 1. – С. 496, Т. 2. – С. 245.
6. Прыкин Б.В. Новейшая теоретическая экономика. Гиперэкономика (концепции философии и естествознания в экономике) / Б.В. Прыкин. – М. – 1998. – 430 с.
7. Баранова Н., Поляк Н. Удосконалення соціальних стандартів у системі соціального забезпечення // Україна: аспекти праці. – 2009. – №2. – С. 21–28.
8. Звіт з людського розвитку в Україні за 2008 рік: Людський розвиток і європейський вибір України. – К.: ПРООН Україна, 2008. – С. 19.
9. The 2008 Legatum Prosperity Index. A Global Assessment of Wealth and Wellbeing // www.prosperity.com/
10. Шевчук П.І. Соціальна політика / П.І. Шевчук. – Львів: Світ, 2003. – 400 с.
11. Лібанова Е. Ринок праці та соціальний захист / Е. Лібанова, О. Палій. Навчальний посібник із соціальної політики. – К.: Основи, 2004. – 491 с.
12. Таунсенд П. Наукова праця з Фінляндії / П. Таунсенд. – К.: ТА-СІ, 1996.
13. Human Development Report. – New York, 1997. – P. 5.
14. Purchasing Power Europe 2008/2009. GfK GeoMarketing Map of the Month – November, 2008 // www.gfkgeomarketing.com/fileadmin/newsletter/pressrelease/purchasing_power_europe_2008.
15. Головне // Бюлетень Національного банку України. – 2010. – №2. – С. 3–4.
16. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2009 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – www.budget.gov.ua
17. Пояснювальна записка до річного звіту про виконання Державного бюджету України за 2008 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – www.budget.gov.ua
18. Ринок праці та доходи населення // Бюлетень Національного банку України. – 2010. – №2. – 189 с.
19. Закон України «Про Державний бюджет України на 2010 рік» №2154–VI від 27.04.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?us=er=01&find=1&typ=1
20. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за 2006 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – www.budget.gov.ua
21. Пояснювальна записка до річного звіту про виконання Державного бюджету України за 2007 рік // www.budget.gov.ua
22. Декларація цілей та завдань бюджету на 2010 рік, затверджена постановою Кабінету Міністрів України №151 від 25.02.2009 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – www.budget.gov.ua\$

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

Явище інституційної комплементарності: протиріччя потенційних переваг та загроз

У статті розглядається особливе явище, яке притаманне вітчизняним соціально-економічним процесам – інституційної комплементарності, при певних режимах державного управління яке може являти собою потужний організаційний фактор прискореного розвитку, при інших – трансгресії деградації, тінізації соціально-економічного організму та тотального розповсюдження системної корупції.

В статье рассматривается особое явление, которое присуще отечественным социально-экономическим процессам – институциональной комплементарности, которое при определенных режимах государственного

управления может представлять собой мощный организационный фактор ускоренного развития, при других – трансгрессии деградации, тенизации социально-экономического организма и тотального распространения системной коррупции.

The article deals with a special phenomenon which is inherent to domestic socio-economic processes – institutional complementary under certain modes of governance and it can be a powerful organizing factor of accelerated development, while others – the transgression of degradation, shadowing of social economic organism and the total distribution system of corruption.

Постановка проблеми. Глибока, перманентна криза державного управління викликає необхідність вивчення їх причин, зокрема дослідження особливостей національного економічного простору, подальшого розвитку методологічного забезпечення теоретичних досліджень з цього напрямку. У зв'язку з цим вивчення особливостей кризових протиріч національної економіки, особливих механізмів їх виникнення являє собою актуальний напрямок економічних досліджень та вирішення проблемних питань реформування системи державного управління.

Необхідність вивчення кризових протиріч вітчизняної економіки, зокрема протидії тіньовому сегменту, знайшли відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актах держави, таких як закони України «Про боротьбу з корупцією» (1995), «Про засади запобігання та протидії корупції» (2009), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003 р., №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005 р., №1615/2005), постановах Кабінету Міністрів України «Про затвердження Комплексної програми профілактики правопорушень на 2007–2009 роки» (2006 р., №1767), з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілий ряд відомчих актів тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних досліджень з проблем кризових протиріч відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, О.С. Пасхавера, В.М. Поповича, О.В. Турчинова та інших. Значний внесок у розробку адміністративно-правових, кримінально-правових, кримінологічних аспектів протидії процесам деформації соціально-економічної структури здійснили вітчизняні вчені-юристи. В той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням цих явищ, їх теоретико-методологічного забезпечення, масштабних обсягів їх поширення в сучасних умовах вони потребують подальшого спеціального дослідження.

Метою даної статті, таким чином, є подальший розвиток методологічного забезпечення вивчення сутності тіньової економіки, протиріч розвитку соціально-економічної структури, їх загроз та переваг, використання останніх в реформуванні національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Важливими факторами побудови ефективної моделі соціально-економічного розвитку, здатної забезпечити, зокрема, вихід країни із системних кризових процесів, є врахування в ній історичних особливостей суспільної організації. До таких особливих явищ, які, на наш погляд, мають визначний потенціал впливу на соціально-економічні процеси країни з домінантним фактором їх аграрного минулого, відноситься явище інституційної комплементарності. Різні моделі соціально-економічної модернізації,

що обирають ці країни, в різний спосіб здатні активізувати за собою інституційної комплементарності, посилюючи чи то принципів переваги цієї інституційної структури, чи то явища подальшої деградації, архізації, тінізації тощо.

Суперечки про особливості вітчизняного розвитку мають давню історію в українській культурі. Наприклад, дискусія західників, які виступали за необхідність звертання до західних теорій для пояснення вітчизняних інститутів, і слов'янофілів, які стояли на нетрадиційності, нестандартності соціально-економічної моделі східноєвропейського суспільства, знаходилися у центрі інтелектуального життя протягом усього XIX ст. Знадобилася ціла система соціально-економічних криз, конфліктів, яка охопила західний світ, очевидна нездатність західної цивілізації вирішувати принципові проблеми суспільного життя, неприйнятність моделей реформування економік на західний зразок для незахідних умов, вражаючи стійкість незахідних культур, їх здатність до швидкого розвитку, перш ніж сучасна гуманітарна думка знову повернулася до необхідності визнання інших, незахідних цивілізацій як носіїв самостійних цінностей та законів соціально-економічного розвитку¹.

Одним із найвагоміших здобутків теорії множини співіснуючих цивілізацій та механізмів їх взаємодії є відкриття общини [1, с. 12–18; 2, с. 156] як базової організаційної структури незахідних цивілізацій.

Логічним продовженням цієї роботи було «відкриття» Т. Манро індійської селянської общини та викладення її особливих механізмів у книзі друга Манро, лейтенант-полковника М. Уїлкса (1810). «Внутрішня структура й умови у кожному такому окремому полісі (township), – зазначав М. Уїлкс, – залишалися незмінними, її не стосувалися ніякі революції, ніякі завоювання... Захоплення, узурпації чи революції як такі абсолютно не впливали на них. Завойовник або узурпатор прямо або через своїх агентів, як суверен або представник суверена адресувався до голови полісу; службовці, кордони, вся форма внутрішнього устрою залишалися незмінно колишніми» [3, с. 121].

¹ Постійні зв'язки західноєвропейців з великими державами Південної і Східної Азії – Індією і Китаєм – встановилися, як відомо, у XVI ст. До XVII ст. відносять перші спроби наукового узагальнення фактів стосовно до суспільного ладу азійських країн, різноманіття умов соціально-економічного розвитку.

Фундаторами вивчення специфічних рис Сходу були французи, яким у XVII–XVIII ст. належала незаперечна першість у розробці історико-філософських проблем. Глибокий інтерес до Індії та Китаю виник спочатку у колі друзів і співників відомого Гассенді, які виступили в першій половині XVII ст. попередниками французького матеріалізму XVIII ст.

Одним із перших дослідників, який засумнівався в універсальному значенні цінностей однієї цивілізації по відношенню до інших, був шотландський філософ А. Фергюсон, який у праці «Нарис історії громадянського суспільства» (1767) порушив питання про складність і навіть неможливість перенесення культурного досвіду однієї цивілізації на невідготовлений ґрунт інших органічних цінностей, інших цивілізацій. Він критично поставився до пануючих тоді лінійних уявлень про соціально-економічний розвиток у всесвітній історії, в яких національні культурні особливості подавалися як вторинні, применшувалося значення соціальної пам'яті, культурного історичного досвіду, релігійних розбіжностей.

Критичне ставлення до пануючої на той час доктрини лінійності прогресу отримало значну підтримку. Так, англійський історик Г. Бокль звернув увагу на необхідність розрізняти закономірності цивілізації Заходу, що лінійно розвивається, і інших цивілізацій світу, яким притаманний циклічний розвиток [4, с. 50–57].

Ідея особливої ролі общини у російському суспільстві вперше була висловлена філософом І.В. Киреевським, підхоплена Ю.Ф. Самарінім, для яких вона, зокрема, була аргументом на користь природного права селянина на землю і обов'язковості наділення його землею при переході від

Українські вчені теж приділили значну увагу дослідженню общинних форм господарювання, її особливому значенню у соціально-економічних перетвореннях, їх особливій історичній долі в різних суспільних умовах, зокрема Росії й України, їх зв'язку з новими економічними формаціями, такими як кооперація, які генетично пов'язані з общинними утвореннями.

Так, відомий український економіст М.І. Зібер опублікував ряд окремих статей, а також велике дослідження «Нариси первісної економічної культури», в яких він значне місце відвів дослідженню общинних форм. Нагадавши про те, що сучасне його дослідження вивчення різних сторін життя первісних народів має великі успіхи, вчений підкреслив: «Общинні форми господарства в їх різних стадіях становлять універсальні форми економічної діяльності на різних ступенях розвитку» [5, с. 7].

Найвідоміший український економіст М.І. Туган-Барановський опублікував цілу серію ґрунтовних праць, в яких, на відміну від сучасних українських дослідників, велика увага була приділена майбутньому общинних форм, зокрема досвіду влаштування соціалістичних общин в історії людства та аналізу цього досвіду [6]. Найбільш ґрунтовні з них «Общественно-экономические идеалы нашего времени» (СПб., 1913) і «В поисках нового мира. Социалистические общины нашего времени» (СПб., 1913). Характерною рисою цих праць був той органічний зв'язок ідей соціалізму з ідеями общини –кооперації, який виявляв, надзвичайно переконливо доводив та оригінально інтерпретував М. Туган-Барановський, роблячи значний крок як у розвитку ідей майбутнього суспільства, так і в розвитку його теорії організації господарювання.

Остання стала ще одним вагомим аргументом вченого на користь необхідності врахування генетичної спадковості суспільної організації. М. Туган-Барановський досліджує різні типи й види кооперації, їх соціальні, організаційні та господарські характеристики, роль і можливості у захисті інтересів різних прошарків трудящих, їх можливості щодо зменшення напруги суспільних протиріч. Предмет особливої уваги науковця сільськогосподарська кооперація різних видів, з розвитком якої вчений пов'язував надії на піднесення рівня ефективності суспільної організації.

Особливе значення він приділяє розвитку кооперативного руху в Україні, вбачаючи в ньому шлях не тільки до піднесення економіки, а й до національного та культурного відродження її народу [7, с. 125–126; 8, с. 13–14].

Однак, незважаючи на обнадійливі результати дослідження общинних форм, які утворили значний пласт пізнання особливого у розвитку економічних форм, зокрема східноєвропейської цивілізації, у вітчизняній науковій думці запанував євроцентризм, який відкидав існування інших життєздатних цивілізацій, окрім Заходу.

Одним із головних аргументів проти дослідження та розвитку практики щодо можливого застосування (навіть у модифікованому новітньому вигляді) общинних форм є твердження про те, що в Україні досить давно вже не існує общинних форм, а система общинного землеволодіння – це суто російський феномен, який впродовж кількох століть силоміць насаджувався й серед українського народу, що і зумовило катастрофічне відставання України від європейської цивілізації [9, с. 126].

Існуюча статистика розповсюдження різних форм господарювання на землі в Україні на початок століття (тобто відносно недавній за історичними мірками період) показує досить високу питому вагу общинної форми. Так, згідно з даними статистики землеволодіння 1905 року, у 43,6% з усіх селянських дворів панувала общинна форма власності, яка по окремих

Таблиця 1. Поділ землі за формами володіння у 1905 році [483, с. 63]

Губернії	Кількість дворів		Земля (%)	
	общинна форма	подвірна форма	общинна форма	подвірна форма
Волинська	5359	287028	2,7	97,3
Київська	32808	350695	7,5	92,5
Подільська	1630	457134	0,5	99,5
Разом	39797	1094857	–	–
%	3,5	96,5	3,6	94,4
Полтавська	80176	366700	14,6	85,4
Харківська	339172	24928	94,5	5,5
Чернігівська	189350	178019	53,7	46,3
Разом	608698	569647	–	–
%	51,6	48,4	54,3	45,7
Катеринославська	286680	2144	99,5	0,5
Таврійська	122341	10535	79,3	20,7
Херсонська	274468	19829	87,5	12,5
Разом	665489	32508	–	–
%	97,0	3,0	95,4	4,6
По Україні	1313984	1697039	–	–
%	43,6	56,4	51,1	48,9

губерніях розподілялася досить нерівномірно, про що свідчить табл. 1. Якщо в губерніях Півдня України общинна форма охоплювала 97% усіх селянських дворів, то на Правобережжі – 3,5%. Губернії Лівобережжя не відзначалися помітним переважанням однієї з двох форм землеволодіння (на общинну припадало 51,6%, а на подвірну – 48,4%). Однак і тут помітні коливання в розрізі окремих губерній: у Полтавській общинами були лише 17,9% селян, тоді як у Харківській – 93,1%. Взагалі поділ землі за формами володіння відповідав аналогічним даним щодо дворів, хоча в цілому в общинній власності перебувало 51,1% усієї селянської землі [10, с. 62].

Досить значний обсяг общинної форми залишається в Україні навіть і після проведення, починаючи з 1906 року, столипінської реформи, яка була офіційно спрямована якраз проти общинного землекористування у зв'язку з несумісністю общини і ринкового господарювання. Про далеко не штучний, не надлишковий характер цієї форми в Україні, її стійкість до столипінського руйнування свідчить статистика селянських виступів в Україні протягом 1907–1914 років: за цей період було здійснено 1973 виступи, з яких підпали маєтків поміщиків становили 678 випадків, або 34,4% усіх селянських виступів протягом 1907–1914 років [10, с. 66].

Після реформ 1861 року в Україні виникають різні форми економічної самооборони громадянства, які не втрачають ґрунту багатовікових народних традицій організації. Найважливішою з них, найближчою до селянської общини стає кооперація. Перший споживчий кооператив в Україні був створений у 1866 році у Харкові. Протягом 1866–1870 років в Україні діяло вже 20 споживчих кооперативів (загальна кількість їх у Російській імперії тоді становила 63).

Серед визначних діячів кооперативного руху були тоді видатні представники українського національного руху, відомі науковці М. Драгоманов, М. Зібер, В. Антонович, О. Кістяківський, М. Яснопольський та ін. [11, с. 209].

Після реформи 1906 року розвиток кооперативного руху, як реакція на заміщення общини, набуває прискореного характеру: наприклад, у 1912 році на Наддніпрянщині діяло вже 2500 споживчих кооперативів, тоді як у всій Російській імперії – 6700 [11, с. 210].

Починаючи з 1905 року, в Україні щороку виникало 200–300 кредитних кооперативів. До 1918 року у Східній Україні існували понад 3300 кредитних кооперативів, які об'єднували майже 2 мільйони людей. 1938 року в Галичині працювали 688 кредитних спілок. Від початку XX ст. кредитні кооперативи об'єднувалися в спілки (асоціації), завдяки яким могли координувати свою діяльність, надавати фінансову підтримку один одному, підтримувати новостворені кредитівки.

Розвиток кредитної кооперації мав інтегруючий базис – довкола неї почала ще активніше розгортатись сільськогосподарська кооперація – закупівля машин, обробка льону, будівництво зернохвищ, цукроварень, маслоробних заводів тощо.

Ретроспективний аналіз розвитку кооперації після реформ 1906 року, під час НЕПу, праць А. Чаянова, М. Кондратьєва,

М. Туган-Барановського дає змогу засвідчити органічний генетичний зв'язок селянської общини і відповідної форми кооперації. В.Т. Рязанов у своїй фундаментальній праці «Экономическое развитие России. XIX–XX вв.» дає таку оцінку цього зв'язку: «Як виявляється, надзвичайно швидке розповсюдження кооперативних форм було захисною реакцією общинно організованого села на посилення ринкових відносин і розвиток капіталізму. Так община пристосовувалась до нових ринкових умов господарювання» [12, с. 134].

Вивчення країн «селянської цивілізації», втягнутих у сучасну капіталістичну систему як її периферія, дало можливість зробити принципові висновки. Головний зміст їх виявляється у наступному: вплив домінуючих західних систем господарювання капіталістичної організації в цих країнах не могли витіснити організаційні форми, побудовані на общинних засадах. І не тільки не могла витіснити і трансформувати економічну структуру на властивих їй засадах, а й мала суттєву потребу у зміцненні альтернативних форм. Інакше кажучи, для проникнення та розвитку в певному секторі економіки країн капіталістичної периферії капіталістичних форм інші сектори цієї економіки повинні були «відступити» до засад організації, побудованих на общинній пам'яті, перетерпіти свою «архаїзацію» та «примітизацію», стати більш традиційними за своєю структурою, ніж до цього. Капіталістична модернізація в країнах «селянської цивілізації» призводить до утворення двоїстої структури суспільної організації, посилення економічного фундаменталізму, общинної соціальної пам'яті у суспільних структурах і одночасного посилення тінізації економічного життя [13, с. 486–487]². Це пов'язано хоча б з тим, що посилення двоїстої суспільної структури означає різкий поштовх до розвитку неформальних структур управління. Саме у зв'язку з цим А.В. Чаянов підкреслював той факт, що сімейне трудове господарство, маючи особливий спосіб внутрішньої організації, робить його непрозорим для діючої системи суспільного контролю, його внутрішній («суб'єктивний») уклад взагалі неможливо зробити об'єктом аналізу при поверховому погляді [14, с. 143].

Взаємовигідне економічне співробітництво, взаємодія підприємницьких та владних структур є невід'ємним атрибутом ринкової західної економіки, в яких функціонально ролі держави та господарюючих (підприємницьких) структур є роз'єднаними. Теорія угод виділяє наступні сфери діяльності, які в модернізованому суспільстві повинні функціонувати як диференційовані, роз'єднані підсистеми: ринкова, інду-

² [13] Закономірні наслідки глибокого вторгнення західної економіки у незахідний економічний простір, архаїзація під його впливом суспільних відносин пояснюють феномен, наприклад, сучасного ісламського фундаменталізму, повернення у сучасній суспільній свідомості цих країн до крайніх проявів фанатизму та жорстокості. «Не тільки Туреччина, Єгипет, Алжир, Марокко, а й шахський Іран, навіть фундаменталістські режими країн Перської затоки пройшли багатосторонню і глибоку вестернізацію. Незрівнянно більш глибоку, ніж це було в минулому, в тому числі на початку століття. Саме ґрунтовність вестернізації, помножена на ефект комунікаційно-інформаційного вибуху, виявилася джерелом не тільки зростаючого відторгнення всього західного, а й могутньої хвилі експансії у відповідь фундаменталістського ісламу».

стріальна, громадянська, традиційна, економічна, проектна, суспільної думки та творча [15, с. 220].

Великого значення надається відокремленому існуванню цих сфер один від одної, зокрема ринку від інших сфер. Так, вільний ринок передбачає такий режим свого функціонування, коли він позбавлений спільних механізмів впливу від політичної, соціальної чи традиційної підсистеми. Як антитеза йому тіньовий ринок виникає всюди, де «економіка повністю не відділена від інших сфер діяльності». І якщо утворення надійного бар'єру між ринком і суспільством знаходилося у центрі трансформації західних країн у XIX–XX ст.ст., то функціонування країн селянської цивілізації йшло великою мірою, зворотним шляхом.

З перетворенням середньовічної Європи на сучасний Захід відбулося і роз'єднання людини на приватну людину і людину, яка є органічним елементом громадянського суспільства. І навпаки, залежність людини від системи солідарних, общинних зв'язків, які зберігають монізм, нероз'єднаність людини, великою мірою залишається закономірністю, що притаманна країнам селянської цивілізації. Потенційні перспективи незавершеної модернізації селянських реліктових форм у сфері неповного відгалуження публічного і приватного життя людини виявляються у розбудові неекономічної моделі, яка якраз передбачає інтеграцію в єдиний економічний процес різних сфер діяльності, формування інтеграційних систем не у монохромній, а у змішаній моделі функціонування.

Об'єктивний процес взаємного невід'ємного існування різних сфер суспільного життя щодо країн сільської цивілізації має назву інституційної комплементарності [16, с. 38–39].

Інституційна комплементарність виконує функції інституційної взаємодоповнюваності та комунікативної узгодженості, тобто насиченого інформаційного обміну між окремими функціонально-самостійними елементами організаційної системи, усунення невизначеності при прийнятті управлінських рішень. В умовах розвинутих країн селянської цивілізації, наприклад Японії, при орієнтації суспільної організації цих країн на генетично властиві їй принципи солідарної підтримки і допомоги ця інституційна форма дає можливість значно розширити склад суб'єктів взаємодії, інформаційного обміну, узгодженості, включив до них банки, інші фінансові установи, компанії із суміжних галузей, урядові та не урядові агенції, профспілки тощо. В Японії інституційна комплементарність є засобом потужної протидії, забезпечення безпеки від недружного поглинання – рейдерства. По-перше, фінансові інститути, що виконують функції зовнішніх спостерігачів, забезпечили фінансування корпорацій, що блокувало ворожі поглинання або викупи за рахунок кредитів, перехресного володіння акціями між банками і фірмами [17, с. 51]. По-друге, фірми налагодили взаємовигідні трансакції під керівництвом, так званих, головних банків – базових елементів індустріального альянсу (кейрецу) між фірмами, з однієї сторони, і урядових агенцій, з іншої сторони. Взаємовигідні відносини між членами кейрецу допомогли менеджерам мати переваги у переговорах з най-

маними робітниками, оскільки надлишкова робоча сила могла б бути перерозподіленою між фірмами, що відносяться до кейрецу. По-третє, рядові робітники та службовці, що є членами профспілок, максимізують свою технологічну комплементарність за рахунок набуття так званих навичок гнучкості шляхом ротації позиції на своїх підприємствах або в середині цілої групи підприємств індустріального альянсу. В обмін на це вони отримали економічну стабільність у формі по життєвого працевлаштування і надбавок за вислугу років.

В управлінні кейрецу на засадах інституційної комплементарності визначне значення мала позиція уряду, який захищав головні банки і фірми, що входять до кейрецу, сплачував борги банкрутів, підтримував індустріальну структуру, що знаходилась у стані рецесії, викорінював недосконалу конкуренцію або контрафактну діяльність на ринку. Він послідовно впроваджував внутрішню та зовнішню політику захисту фірм, що входять до кейрецу. Ця політика стосувалася, перш за все, захисту інтелектуальної власності стабілізація акціонерної власності і фінансового регулювання. Не буде перебільшенням наголосити на тому, що саме визначна функція державного регулювання завершила процес новітньої розбудови та функціонування інституційної комплементарності у післявоєнній Японії.

Дієвим механізмом усунення загальної невизначеності у банківському секторі була структура комплементарного корпоративного управління, яка підтримувала роботу в командах, комунікативні технологічні зв'язки у комплексних бригадах тощо. Щодо останнього, то відомий позитивний досвід створення комплексних бригад в СРСР у 80–х роках XXст., що працювали на засадах бригадного госпрозрахунку з використанням коефіцієнта трудової участі членів цих бригад.

Слід зазначити, що японські робітники, як і, в меншій мірі, їх радянські колеги у комплексних бригадах, що володіли і застосовували технологічні знання на рівні цеху, помітно відрізнялися в цьому від робітників Західної Європи і США, де науковий менеджмент повністю відокремив технологічні знання від їх безпосередніх впроваджувачів – менеджери володіли знаннями, а робітники лише застосовували їх на практиці. Технологічна комплементарність команд (комплексних бригад) завдяки домінуванню універсалів дозволила швидко підвищити продуктивність, мати переваги перед їх західними опонентами у мобільності та глибини впровадження технологічних інновацій тощо.

Стратегічні переваги структури селянських суспільств, побудованих на засадах інституційної комплементарності, можуть мати і вкрай негативні, загрозливі наслідки, наприклад, системну корупцію, тінізацію соціально-економічних процесів, існування вкрай небезпечного явища «гібридизації» влади – зрощення її, з одного боку, з бізнесом, з другого – з криміналітетом.

Гібридизація, змішування для вітчизняної соціально-економічної структури є не тільки не випадковою, стохастичною подією, але одним із головних іманентних чинників її розвитку, який визначає існування асиметрично більшого по відношенню до пануючої розвинутої структури західного сус-

пільства тягаря проблем, пов'язаних, зокрема, з тінізацією економічних відносин.

Так, їй, на відміну від західного, відповідає не тільки тотальний характер гібридизації влади, але й наявність гібридних економічних форм, таких як податок на додану вартість, напівприемництво. Як зазначають дослідники економічної структури українського суспільства, вагомим чинником його виживання є надзвичайно щільний характер приватного бізнесу з роботою за наймом – напівприватно державної службової діяльності. Для багатьох підприємців–службовців збереження посади (службового місця) в «офіційній» державній діяльності відіграє багатофункціональну роль: для одних вона є головним засобом нейтралізації конкурентно–адміністративного контролю та протидії, соціального прикриття, для інших – способом накопичення трудового стажу, для третіх – страховкою на випадок стрімких соціальних змін, банкрутства, для четвертих – джерелом доступу до дефіцитних ресурсів, бюджетних преференцій, пільг та ділових зв'язків. У цьому полягає найпотужніше джерело тінізації вітчизняних суспільних відносин, насамперед на рівні верхніх поверхів владної еліти.

Деформаційний вплив хибної моделі модернізації на матрицю особливих станів національної соціально–економічної структури призводить до пригнічення адекватних засад солідарної взаємодії підтримки, допомоги і виштовхування їх засобами деформаційного впливу на периферію соціально–економічного розвитку, перетворення інституційної комплементарності у свою, у великій мірі, протилежність – гібридизація (змішування) влади, бізнесу, криміналітету, побудованих на системній корупції. Без проведення реформ в соціально–економічній сфері на генетично розвинутих адекватних засадах розвитку – з урахуванням особливостей суспільної організації, не вдасться реалізувати потенціал ефективного розвитку, побудови ефективних організаційних структур, що забезпечують мобільні, інформаційно насичені комунікативні зв'язки на різних рівнях суспільної організації.

Висновки

Таким чином, об'єктивні засади розвитку національних соціально–економічних структур мають високий потенціал побудови ефективних організаційних структур управління, значного підвищення їх потенціалу за рахунок розширення складу суб'єктів взаємодії, інформаційного обміну, узгодженості, включив до них банки, інші фінансові установи, компанії із суміжних галузей, урядові та неурядові агенції, профспілки тощо. В Японії інституційна комплементарність є засобом потужної протидії, забезпечення безпеки від недружнього поглинання – рейдерства.

Дієвим механізмом усунення загальної невизначеності у банківському секторі була структура комплементарного корпоративного управління, яка підтримувала роботу в командах, комунікативні технологічні зв'язки у комплексних бригадах тощо. Щодо останнього, то відомий позитивний досвід створення комплексних бригад в СРСР у 80–х роках ХХ ст., що

працювали на засадах бригадного госпрозрахунку з використанням коефіцієнта трудової участі членів цих бригад.

Стратегічні переваги структури селянських суспільств, побудованих на засадах інституційної комплементарності, можуть мати і вкрай негативні, загрозливі наслідки, наприклад, системну корупцію, тінізацію соціально–економічних процесів, існування вкрай небезпечного явища «гібридизації» влади – зрощення її, з одного боку, з бізнесом, з другого – з криміналітетом.

Без проведення реформ в соціально–економічній сфері на генетично розвинутих адекватних засадах розвитку – з урахуванням особливостей суспільної організації, з забезпеченням адекватної ролі ефективної держави не вдасться реалізувати потенціал ефективного розвитку, побудови ефективних організаційних структур, що забезпечують мобільні, інформаційно насичені комунікативні зв'язки на різних рівнях суспільної організації.

Література

1. Кудрявцев М.К. Община и каста в Хиндустане. – М.: Наука, 1971. – 283 с.
2. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. – Т. 3. – М.: «Советская Энциклопедия», 1979. – 623 с.
3. M. Wilks. Historical Sketches of the South of India, in an Attempt to trace the History of Mysoor. – London, 1810. – P. 121.
4. Бокль Г. История цивилизации: Пер. с англ. – М.: Мысль, 2002. – Т. 2. – 512 с.
5. Зибер Н. Избранные экономические произведения, в 2-х томах. – Т. 2. – М: Соцэкгид, 1959. – 694 с.
6. Туган–Барановський М.І. В поісках нового мира. Соціалістическіе общини нашего времени. – СПб., 1913. – 100 с.
7. Туган–Барановський М.І. Кооперация. її природа та мета. – Львів, 1936. – 143 с.
8. Туган–Барановський М.І. Чи потрібні Україні свої національні кооперативні центри // Кооперативна зоря. – 1918. – №4. – С. 13–14.
9. Гальчинський А. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу. – К.: Українські пропілеї, 2001. – 320 с.
10. Якименко М., Краснікова О., Селіхов Д. Приватизація селянської надільної землі в Україні 1906–1917 рр.: причини, зміст, наслідки // Економіка України. – 1997. – №8. – С. 62–70.
11. Лановик Б.Д., Лазарович М.В. Економічна історія. – К.: Вікар, 2001. – 334 с.
12. Рязанов В.Т. Экономическое развитие России. XIX–XX вв. – СПб.: Наука, 1998. – 793 с.
13. Пахомов Ю.М. Глобальні регулятори конкурентності економічних систем // Глобалізація і безпека розвитку. – К.: KHEU, 2001. – С. 480–520.
14. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство / А.А. Никонов (отв. ред.). – М.: Экономика, 1989. – 492 с.
15. Шамхалов Ф. Государство и экономика (власть и бизнес). – М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 1999. – 414 с.
16. Ингиу Оу. Японский менеджмент: прошлое, настоящее и будущее. – М.: Эксмо, 2007. – 160 с.
17. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

В.В. ТОКАР,
к.е.н., Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Інституційні заходи подолання «тінізації» економіки України в контексті національної мобілізаційно-інноваційної моделі

У статті досліджується специфіка функціонування «тіньового» сектору економіки України. Представлені авторські пропозиції щодо удосконалення інституційних основ оподаткування в межах посткризової національної мобілізаційно-інноваційної моделі.

В статье исследуется специфика функционирования «теневое» сектора экономики Украины. Представлены авторские предложения по усовершенствованию институциональных основ налогообложения в рамках посткризисной национальной мобилизационно-инновационной модели.

This article researches the specificity of functioning of the Ukrainian «shadow» economy. The author's suggestions of improvement of the institutional framework of the tax system in the network of the post-crisis national mobilization-innovation model are presented.

Постановка проблеми. «Тіньовий» сектор економіки притаманний усім країнам світу незалежно від моделі та рівня соціально-економічного розвитку. У провідних державах даний «додаток» до легальної економіки відіграє відносно незначну роль, у свою чергу в країнах периферії та напівпериферії (до яких належить Україна) — часто виступає необхідною складовою, без якої офіційна економіка нормально функціонувати не може, тобто значна частина про-

дукції виробляється, розподіляється і перерозподіляється за допомогою «тіньових» схем.

Більшість фахівців погоджуються з тим, що рівень «тінізації» української економіки перевищив межу, після якої «тіньовий» сектор починає загрожувати національним інтересам, проте існують значні розбіжності в його оцінці: 50% [11, с. 25]; 60% [1, с. 76]; 65% [8, с. 403]; 70% [12, с. 230-231]. Подібні тенденції спостерігаються в країнах пострадянського простору, наприклад згідно з припущеннями Світового банку до 49% російської економіки знаходиться в «тіні» [3, с. 54]. За експертними оцінками вітчизняних дослідників, у тіньовому секторі на різних умовах працює більше половини дорослого населення України [4, с. 46]. У мікробізнесі (до п'яти найманих працівників) зайнятість не реєструється в 62,3% працівників [7, с. 103]. За даними соціологічних досліджень, 20% керівників малих підприємств приховують весь прибуток; 26% не звітують про 90%; 26% приховують від 33 до 50%, 28% бізнесменів не вказують від 10 до 20% прибутку [5, с. 267]. Результати досліджень Світового банку свідчать, що 80–85% компаній українського тіньового сектору за створення нормального бізнес-клімату, перш за все оптимізації системи оподаткування, готові перейти в легальний сектор.

Ігнорування «тіньового» сектору призводить до спотворення реалізації тактичних і стратегічних рішень на загальнона-

ціональному й регіональному рівнях. Надмірне поширення «тіньової» соціально-економічної діяльності призводить до зменшення мобілізаційного потенціалу держави не лише у фінансовій царині: відсутність довіри до офіційних і неофіційних «правил гри» унеможливорює проведення реформ для здійснення переходу до постіндустріальної стадії розвитку в країнах периферії та напівпериферії. Подолання існуючої кризи взаємодії державних інституцій і суспільства в Україні залежить від ефективності застосування мобілізаційно-інноваційної моделі розвитку, яка в тому числі спирається на залучення ресурсів «тіньового» сектору для вирішення стратегічних соціально-економічних трансформаційних завдань.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемі «тінізації» соціально-економічної діяльності в Україні присвячена значна кількість теоретико-практичних досліджень. Докладна характеристика існуючих методів оцінки рівня «тінізації» соціально-економічної діяльності наведена зокрема в дослідженні В. Франчука, Ю. Кіржецького, які вказують на значні розбіжності оцінок при застосуванні різних методів та наголошують на необхідності запровадження комплексного аналізу з урахуванням специфіки регіонів і галузей економіки [10, с. 10].

На думку науковців Т. Васильківа, О. Радіци, основними причинами «тінізації» економіки виступають: процес первісного нелегітимного накопичення капіталу; незбалансованість інтересів бізнесу і влади; наявність адміністративних бар'єрів для створення бізнесу; необізнаність підприємців про свої права, реальні обсяги обов'язкових платежів (часто регулярні хабарі є більшими за розмір податку); наявність проявів кримінальних стосунків у підприємницькій сфері; суттєва монополізація ринків [2, с. 30].

На основі аналізу використання офшорів вітчизняними компаніями для оптимізації фінансово-економічної діяльності Т. Кузнецова пропонує зосередитись на стабілізації податкового законодавства та обмежити розширення «апарату примусу» [6, с. 18]. На тісний зв'язок між системою оподаткування та рівнем «тінізації» економіки вказує Т. Ткаченко: зі зростанням податкового навантаження, як правило, зростає рівень «тінізації» соціально-економічної діяльності [9, с. 462-463].

Незважаючи на наявність цілої низки досліджень шляхів мінімізації «тіньового» сектору в Україні, відчувається нестача конкретизації теоретично обґрунтованих концептуальних підходів у вигляді обґрунтованих пропозицій практичного характеру (особливо у сфері оптимізації оподаткування підприємницького сектору та фізичних осіб).

Метою статті є обґрунтування напрямів інституційних змін у системі оподаткування з метою мінімізації «тіньового» сектору в контексті переходу України до посткризової національної мобілізаційно-інноваційної моделі розвитку.

Виклад основного матеріалу. Вадою більшості досліджень, які присвячені «тінізації», є розгляд даної проблеми у відриві від національної соціально-економічної моделі, тому

більшість висновків зводяться лише до рекомендацій загального характеру: зменшити кількість податків і ставки оподаткування. На нашу думку, такий підхід приречений на невдачу з самого початку: система оподаткування є складовою фінансової системи, яка в свою чергу виступає лише «надбудовою» та спрямована на вирішення завдань, які ставляться перед нею національною соціально-економічною моделлю.

У центрі уваги даного дослідження виступає національна мобілізаційно-інноваційна модель розвитку, сутністю якої є концентрація наявних ресурсів країни (у тому числі, які задіяні на даний момент у «тіньовому» секторі) для здійснення переходу до постіндустріальної стадії розвитку. Податки завжди сприймаються платниками лише як «необхідне зло», тому розуміння (у найкращому варіанті підтримка) основних цілей видатків держави є необхідністю. Не додають оптимізму платникам податків відомості про численні зловживання бюджетними коштами та їх «проїдання» на численні невинновдані пільги та підтримку непродуктивних верств населення, які часто-густо звикають до утриманських настроїв і не бажають активізувати свою діяльність для забезпечення власного добробуту.

Серед сумних прикладів можна навести потужний тиск на підприємницький сектор, який здійснюється відрахуваннями та нарахуваннями на фонд оплати праці (ФОП), який доцільно проілюструвати за допомогою умовного прикладу. Припустимо, що підприємець сплачує офіційну зарплату на рівні 100 умовних одиниць (у.о.). Відповідно до чинного українського законодавства, за стандартних умов відрахування з фонду оплати праці складають 18,6%, у тому числі: Пенсійний фонд – 2%, соціальне страхування з тимчасової непрацездатності – 1%, страхування на випадок безробіття – 0,6%, податок з доходів фізичних осіб – 15%. Таким чином, працівники в результаті отримують зарплату на рівні 81,4 у.о. (табл. 1).

Крім прямих витрат на заробітну плату підприємець змушений фінансувати неефективну систему пенсійного забезпечення та інші соціальні фонди за рахунок нарахування на фонд оплати праці, що сумарно складає 37,2% від фонду оплати праці (табл. 1). Відповідно до розрахунків, із загальних витрат підприємця на рівні 137,2 у.о. приблизно 55,8 у.о. (що складає 40,67%) прямо не пов'язані з оплатою праці, а стягуються у вигляді податків і зборів. Таким чином, про зацікавленість підприємців у підвищенні офіційної зарплати мови йти не може: на кожні 3 грн. підвищення виданої зарплати припадає приблизно 2 грн. сплачених податків і зборів.

У запропонованому умовному прикладі поза увагою залишилися додаткові видатки, що виникають у результаті сплати підприємцем непрямих податків, наприклад, податку на додану вартість, який нараховується у тому числі на фонд оплати праці з урахуванням відрахувань і нарахувань. Шляхом простих обчислень можна визначити, що за стандартних умов (ставка ПДВ дорівнює 20%) зобов'язання перед бюджетом у платника ПДВ на загальних підставах з урахуванням фонду оплати праці становитиме 27,4 у.о. (20% x 137,2 у.о.), а загальні витрати працедав-

Таблиця 1. Офіційна структура витрат підприємця на заробітну плату

Показник	Сума, у.о.
Фонд оплати праці (ФОП)	100
Відрахування (18,6%), у т. ч.	18,6
Пенсійний фонд (2%)	2
Соціальне страхування з тимчасової непрацездатності (1%)	1
Фонд безробіття (0,6%)	0,6
Податок з доходів фізичних осіб (15%)	15
Доходи робітників	81,4
Нарахування на ФОП (37,2%), у т.ч.:	37,2
Пенсійний фонд (33,2%)	33,2
Соціальне страхування з тимчасової непрацездатності (1,4%)	1,4
Фонд безробіття (1,6%)	1,6
Страхування від нещасних випадків на виробництві (1%)	1
Офіційні витрати підприємця (доходи робітників + відрахування + нарахування)	137,2
Доходи держави (відрахування + нарахування на ФОП)	55,8

Складено автором.

ця складають 164,6 у.о. Звичайно, можна стверджувати, що фактичним платником ПДВ є покупець товарів або послуг, проте юридичним платником залишається безпосередньо виробником. Таким чином, за умови виплати заробітної плати в розмірі 81,4 у.о. додаткові витрати підприємця становитимуть 83,2 у.о. (50,6%). У подальшому викладенні матеріалу непрямі податки свідомо не беруться до уваги з метою концентрації на виплатах, які безпосередньо пов'язані з заробітною платою.

Абсолютно виправданою у даному контексті виглядає система ухилення від оподаткування, яка застосовується у вигляді конвертних розрахунків, загальний обсяг якої залежить від конкретних методів оцінки рівня «тінізації» економіки України в цілому та окремих галузей зокрема (табл. 2).

Ураховуючи рівень «тінізації» економіки України, реальні витрати підприємці на виплату заробітну плату значно зростають (навіть за умови, що не будуть враховані видатки на хабарі та різноманітні корупційні схеми взаємодії з представниками контролюючих органів влади). Наприклад, за умови «конвертних» виплат на рівні 40% від загальних доходів працівників, сукупні видатки підприємців складають

191,5 у.о., а при 70% до 327,1 у.о. Незважаючи на соціальну рекламу, яка закликає працівників до отримання виключно «білої» заробітної плати з метою підвищення пенсії у віддаленому майбутньому, більшість українців змушена вижити сьогодні (особливо враховуючи офіційний рівень безробіття 8% в умовах продовження фінансової кризи). Робітник зацікавлений в отриманні певного доходу: йому абсолютно байдуже яким чином це буде відбуватися – офіційно або за допомогою тіньових схем.

Цілком обґрунтованими виглядають пропозиції щодо зменшення нарахування на фонд оплати праці та запровадження єдиного соціального збору на кшталт єдиного соціального податку, який успішно зарекомендував себе у Російській Федерації. Необхідно зазначити, що в Україні достатньо ефективно спрацьовує досвід саме РФ у запровадженні податкових новацій. Через подібність соціально-економічних систем за умови відповідної адаптації російського досвіду до українських реалій багато пропозицій виявились достатньо ефективними. Успішними прикладами слугують запровадження плоскої шкали оподаткування доходів фізичних осіб і прибуткового податку.

Таблиця 2. Реальна структура витрат підприємця на заробітну плату

Рівень тінізації, %	40	45	50	55	60	65	70
Офіційні доходи працівників, у.о.	81,4						
«Тіньовий» дохід працівників, у.о.	54,3	66,6	81,4	99,5	122,1	151,2	189,9
Загальний дохід працівників, у.о.	135,7	148,0	162,8	180,9	203,5	232,6	271,3
Офіційні витрати підприємця, у.о.	137,2						
Витрати на «тіньову» зарплату, у.о.	54,3	66,6	81,4	99,5	122,1	151,2	189,9
Загальні витрати підприємця, у.о.	191,5	203,8	218,6	236,7	259,3	288,4	327,1

Складено автором.

Таблиця 3. Структура витрат підприємця на заробітну плату за умови реформи

Рівень тінізації, %	40	45	50	55	60	65	70
Фонд оплати праці (ФОП), у.о.	166,7	181,8	200,0	222,2	250,0	285,7	333,3
Витрати на оплату праці (загальний дохід працівників), у.о.	135,7	148,0	162,8	180,9	203,5	232,6	271,3
Відрахування з ФОП (18,6%), у.о.	31,0	33,8	37,2	41,3	46,5	53,1	62,0
Нарахування на ФОП (10%), у.о.	16,7	18,2	20,0	22,2	25,0	28,6	33,3
Загальні витрати підприємця, у.о.	183,3	200,0	220,0	244,4	275,0	314,3	366,7
Доходи держави (відрахування + нарахування), у.о.	47,7	52,0	57,2	63,6	71,5	81,7	95,3

Складено автором.

Таблиця 4. Аналіз ефективності реформи

Рівень тінізації, %	40	45	50	55	60	65	70
Загальні витрати підприємця (сучасний стан), у.о.	191,5	203,8	218,6	236,7	259,3	288,4	327,1
Загальні витрати підприємця, у.о.	183,3	200,0	220,0	244,4	275,0	314,3	366,7
Ефект для підприємця, у.о.	8,1	3,8	-1,4	-7,8	-15,7	-25,9	-39,5
Ефект для підприємця, %	4,2	1,9	-0,6	-3,3	-6,1	-9,0	-12,1
Доходи держави (сучасний стан), у.о.	55,8						
Доходи держави (реформа), у.о.	47,7	52,0	57,2	63,6	71,5	81,7	95,3
Ефект для держави, у.о.	-8,1	-3,8	1,4	7,8	15,7	25,9	39,5
Ефект для держави, %	-14,6	-6,8	2,5	13,9	28,1	46,4	70,8

Складено автором.

З психологічної точки зору сукупний збір (обов'язковий платіж) в українських реаліях за умови знаходження у межах 10% не викликає суттєвої протидії з боку платника. На користь цього твердження можна привести «десятину» як історичний і традиційний вид стягнення податків у християнізованій Україні часів Київської Русі. Крім подібних метафізичних аргументів (які часто-густо мають більший вплив на реальне життя ніж будь-які раціональні очікування), на користь даного підходу слугує прагматичні розрахунки підприємців: у даному випадку обов'язкові збори кардинально зменшуються (майже на 75%), тому вихід із «тіні» є достатньо цікавою альтернативою продовження «сірої» господарської діяльності (табл. 3).

Численні міждисциплінарні дослідження доводять, що підприємництво спрямоване не лише на отримання фінансового ефекту. Основним чинником, який спонукає до ризикової та самостійної діяльності, є досягнення певного статусу. З проходженням певного часу, підприємець зростає за шкалою Маслоу до необхідності обмеження «сірої» діяльності та досягнення суспільної гармонії, тому навіть за умови приблизно однакової фінансової ефективності продовження роботи в «тіні» чи виходу з неї, більшість буде обирати другий варіант.

З точки зору прагматичних очікувань підприємців, виходячи з підрахунків, економічно доцільним є виведення з «тіні» заробітної плати, якщо рівень «тінізації» не перевищує 50-55%, що абсолютно співпадає з «точкою беззбитковості» держави. Починаючи саме з рівня «тінізації» 50%, реформа починає мати позитивний суспільний фінансовий ефект: сукупні доходи (у вигляді нарахувань і відрахувань з фонду оплати праці) починають перевищувати сучасний стан. У цілому діапазон можливої результативності реформи з точки зору держави знаходиться у межах від -14,6% до +70,8% від сучасного рівня, що свідчить про перспективність продовження досліджень у цьому напрямку.

Висновки

Ураховуючи ефективний міжнародний досвід подолання сучасної фінансової кризи провідними країнами світу, Україні доцільно покращити умови функціонування реального сектору економіки з метою зменшення рівня «тінізації». Податкові новації в українських умовах повинні спиратись на

концептуальні основи мобілізаційно-інноваційної моделі. На основі даного дослідження доцільно зробити такі висновки:

- рівень «тінізації» економіки України за різними методами оцінюється на рівні 40-70%;
 - недосконалість системи оподаткування (у тому числі фонду оплати праці) виступає одним із головних чинників надмірної «тінізації»;
 - відрахування та нарахування на фонд оплати праці за стандартних умов сукупно складають 40,67% від загальних видатків підприємця на оплату праці;
 - за умови урахування податку на додану вартість видатки підприємця на непрямі податки та нарахування й відрахування складають 50,6% від загальних витрат підприємця на оплату праці;
 - перспективним для апробації є зменшення сукупної ставки нарахування на фонд оплати праці до 10%;
 - фінансова ефективність для підприємця запропонованої податкової інновації за умови виходу із «тіні» знаходиться в діапазоні від -12,1 до 4,2% від сучасного рівня за умови виходу із «тіні»;
 - фінансова ефективність запропонованої податкової інновації знаходиться в межах -14,6 до 70,8% від сучасного рівня за умови виходу із «тіні»;
 - рівень «беззбитковості» (фінансова рівність варіантів виходу із «тіні» та збереження неформальних схем роботи) досягається за умови «тінізації» на рівні 50-55%;
 - за умови «тінізації» соціально-економічної діяльності понад 50% фінансова ефективність для підприємця запропонованої схеми стає від'ємною, тому необхідно удосконалити інституційну структуру фінансової системи (крім суто фінансово-економічних мотивів доцільно застосовувати принципи соціального партнерства в межах єдиної концептуальної парадигми нової соціально-економічної системи).
- Запропонована концептуальна схема потребує подальших досліджень з метою доповнення бюджетно-податкового інституційного блоку в контексті мобілізаційно-інноваційного розвитку України в таких напрямках: розробка прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб на основі економіко-математичних методів та урахування інституційних засад (ментальність, традиції, переконання тощо); розробка економіко-математичної моделі реформування податку на додану вартість (перевірка гіпотез про необхідність зменшення ставок або повної відмови на користь аль-

тернативних податків із обігу); проведення розрахунків стосовно виконання дохідної частини консолідованого бюджету України в короткостроковому та середньостроковому періодах в розрізі оптимізації системи оподаткування.

Література

1. Базиліук Я.Б. Умови формування і стратегія забезпечення конкурентоспроможності національної економіки: Дис... канд. екон. наук: 21.04.01. / Я.Б. Базиліук. – К.: Нац. ін-т страт. досл., 2001. – 168 с.
2. Васильків Т.Г., Радіца О.А. Напрями детінізації економіки малих міст України як чинник удосконалення економіко-правового середовища підприємницької діяльності / Т.Г. Васильків, О.А. Радіца // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2009. – №4 (20). – С. 29–32.
3. Дегтярев А., Маликов Р., Арапов В. Российский бизнес в условиях «экономики отката» / А. Дегтярев, Р. Маликов, В. Арапов // Общество и экономика. – 2009. – №3. – С. 53–62.
4. Коваленко С.А. Методологические основы легализации теневой экономики: Дис... д-ра экон. наук: 08.02.03. / С.А. Коваленко. – К., 2000. – 398 с.
5. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М.І. Крупка. – Л., 2001. – 607 с.

6. Кузнецова Т.К. Офшорні операції як чинник тінізації економіки / Т.К. Кузнецова // Ринок праці та зайнятість населення. – 2009. – №4. – С. 17–19.
7. Ортинський В.Л. Організаційно-економічні механізми зниження рівня тінізації економіки в підприємницькій діяльності: Дис... канд. екон. наук: 08.06.02. / В.Л. Ортинський. – Л., 2000. – С. 103.
8. Риліч Й., Колодюк Л. Конституційні засади економічної безпеки України / Й. Риліч, Л. Колодюк // Реформа міжбюджетних відносин і проблема розвитку податкової системи України. – Ірпінь, 1999. – 180 с.
9. Ткаченко Т. Порівняльний аналіз податкового навантаження в економіці України та країнах з розвинутою ринковою економікою / Т. Ткаченко // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 460–464.
10. Франчук В.І., Кіржецький Ю.І. Аналіз методів оцінювання та виявлення тіньової економіки / В.І. Франчук, Ю.І. Кіржецький // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ [Серія економічна]. – 2009. – №1. – С. 1–11.
11. Чужиков В.І. Регіональні інтеграційні стратегії постсоціалістичних країн Європи / В.І. Чужиков. – К.: КНЕУ, 2003. – 296 с.
12. Яценко А. Передумови та особливості формування інвестиційного клімату в Україні / А. Яценко // Збірник наукових праць. – К.: ІСЕМВ НАНУ, 2002. – Вип. 28. – С. 227–233.

Л.М. ГАНУЦАК–ЄФІМЕНКО,
к.е.н., доцент, Національна академія управління

Модель формування портфеля інноваційних проектів підприємства

У статті викладено результати досліджень у сфері розвитку інноваційної діяльності підприємств. Запропоновано модель формування портфеля інноваційних проектів підприємств, яка не лише дозволить здійснювати обґрунтований вибір найбільш перспективних проектів, а й забезпечить раціональний підхід до використання обмежених ресурсів інноваційних підприємств.

В статье изложены результаты исследований в сфере развития инновационной деятельности предприятий. Предложена модель формирования портфеля инновационных проектов предприятий, которая не только позволит осуществлять обоснованный выбор наиболее перспективных проектов, но и обеспечит рациональный подход к использованию ограниченных ресурсов инновационных предприятий.

In article provides the results of researches in the sphere of innovation activity of the enterprise. Model a portfolio of innovative projects in an enterprise, which will allow not only to choose the most perspective projects but will also ensure a rational approach to the use of scarce resources, innovative enterprise.

Постановка проблеми. Питання побудови бізнес-моделей, а також їх використання достатньо актуальні в сучасних ринкових умовах. У зв'язку з обмеженими можливостями використання оптимізаційних методів більша увага приділяється саме імітаційному та математичному моделюванню для аналізу проблем і прийняття ефективних рішень в управлінні інноваційно-активними підприємствами на ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Схеми управління інноваційним розвитком підприємства ґрунтуються на концептуальних розробках в області стратегічного управління таких учених, як М. Портер, Г. Мінцберг, П. Друкер, Р. Нортон, Д. Каплан, Х. Виссем.

Наукова новизна запропонованої моделі формування портфеля інноваційних проектів полягає в обліку специфічних особливостей розвитку інноваційного підприємства, інтеграції методів інвестиційної і не фінансової оцінки проектів, застосуванні математичного моделювання для формування інноваційного портфеля підприємства і визначення найбільш сприятливих умов його реалізації.

Метою статті є узагальнення й розвиток методичних основ, обґрунтування положень та практичних засад управління інноваційним розвитком підприємств.

Виклад основного матеріалу. Для вирішення завдання формування ефективного портфеля інноваційних проектів, що підлягають виконанню, запропонована модель складається з таких взаємозв'язаних елементів:

- формування вхідних даних;
- процесу перетворення;
- формування вихідних даних.

Під ефективним портфелем інноваційних проектів розуміється така сукупність проектів, яка забезпечує максимальний приріст вартості у рамках наявних ресурсних обмежень [3].

Етап I. Формування вхідних даних

Виділимо ряд показників не фінансового характеру, що відбивають перспективну, наукову і інноваційну цінність проекту:

- рівень новизни інновацій;
- трудомісткість проекту;
- долю продукції підприємства, що охоплюється результатами інновації;
- привабливість для інвесторів;
- науково-практичну корисність;
- рівень готовності інновації;
- рівень інтелектуалізації кадрів, необхідний для реалізації проекту;
- складність створення і (чи) перепрофілювання матеріально-технічного оснащення, необхідного для реалізації інновації;
- ризики інновацій.

Розподілимо список пропонованих інноваційних проектів підприємства на стратегічні і такі, що підтримують розвиток підприємства.

Вважатимемо інноваційний проект стратегічним, якщо він:

- сприяє досягненню стратегічних цілей компанії;
- створює стійкий чинник диференціації;
- є окремим напрямом діяльності підприємства і включається до стратегічного бюджету;
- дозволяє оцінити витрати і результати з достатньою точністю;
- надає можливість розрахунку фінансових потоків по ньому;
- може бути оцінений з використанням списку не фінансових показників.

Інноваційний проект вважається таким, що підтримує розвиток підприємства, якщо виконуються такі вимоги:

- інновація впливає на певний фактор вартості підприємства, але не впливає на стратегічні цілі підприємства;
- проект покликаний підтримувати поточну діяльність підприємства;
- безпосередній розрахунок фінансового ефекту від інновації скрутний;
- інновації можна оцінити за не фінансовими показниками;
- проектом управляють у рамках функціональних відділів і він включається до операційного бюджету підприємства [3].

Потім за кожним даним інноваційним проектом оцінюємо наведені показники за 10-бальною шкалою. Суму балів для

кожного проекту позначимо: $S_1, S_2, \dots, S_n$ – для стратегічних проектів; $C_1, C_2, \dots, C_m$ – для проектів, що підтримують розвиток підприємства.

Кількість видів ресурсів на підприємстві обмежена; позначимо їх буквою k .

Визначимо кількість ресурсів кожного виду, які передбачається використовувати в інноваційній діяльності, як $R_1, R_2, \dots, R_k$.

Нехай стратегічний бюджет підприємства визначений як $R_{s1}, R_{s2}, \dots, R_{sk}$. Ці ресурси можуть бути цілком витрачені на створення стратегічних інновацій.

«Підтримуючі інновації», покликані сприяти зростанню ефективності поточної діяльності, фінансуються за рахунок операційного бюджету для кожного функціонального підрозділу.

Позначимо кількість ресурсів кожного виду, виділені на проведення підтримуючих інновацій, $R_{t1}, R_{t2}, \dots, R_{tk}$. Очевидно, що $R_{si} + R_{ti} = R_i$ – загальна кількість ресурсу i -го виду на здійснення інноваційної діяльності.

У свою чергу, кожен із n стратегічних m інноваційних проектів, що підтримують розвиток підприємства, має свою потребу в ресурсах кожного виду.

Запишемо дані про потребу в кожному ресурсі кожного проекту в дві матриці

$$E = \begin{Bmatrix} E_{11} & E_{12} & \dots & E_{1k} \\ E_{21} & E_{22} & \dots & E_{2k} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ E_{n1} & E_{n2} & \dots & E_{nk} \end{Bmatrix}, \quad (1)$$

де E_{ij} – потреба в j -му ресурсі i -ої стратегічної інновації;

$$F = \begin{Bmatrix} F_{11} & F_{12} & \dots & F_{1k} \\ F_{21} & F_{22} & \dots & F_{2k} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ F_{m1} & F_{m2} & \dots & F_{mk} \end{Bmatrix}, \quad (2)$$

де F_{ij} – потреба в j -му ресурсі i -ої підтримуючої інновації.

Етап II. Процес перетворення

1. Обробка стратегічних інноваційних проектів.

Розрахуємо значення NPV стратегічних проектів для оцінки їх фінансової ефективності.

Визначимо інтегральний показник для стратегічних інноваційних проектів – INPV. Він поєднуватиме в собі фінансову складову у вигляді NPV, а не фінансову у вигляді суми оцінок проектів за не фінансовими показниками.

Розрахуємо інтегральний показник по формулі

$$INPV_i = NPV_i \frac{S_i}{S_{\text{сум}}}, \quad (3)$$

де S_i – сума бальних оцінок за усіма не фінансовими показниками для i -го проекту;

$S_{\text{сум}}$ – сума максимальних значень нефінансових показників.

Відбір стратегічних інновацій, що підлягають реалізації, проводиться шляхом рішення задачі розподілу ресурсів для булевих змінних (цілочисельного лінійного програмування).

По умові завдання є n проектів і k видів ресурсів. Необхідно вибрати поєднання проектів, з одного боку, що укладається до інноваційного бюджету (ресурсні можливості), а з іншого – що б максимізувало результат, який отримується підприємством.

Введемо такі позначення:

X_i – прийняття до впровадження i -ої стратегічної інновації;

$X_i = 0$ – i -а стратегічна інновація не приймається;

$X_i = 1$ – i -а стратегічна інновація приймається.

Як цільову функцію розглядатимемо сукупний INPV, що отримується організацією при впровадженні цих інновацій.

Скористаємося властивістю адитивності INPV, тобто $INPV(u + v) = INPV(u) + INPV(v)$. Дану функцію (відбиває результат діяльності з урахуванням економічного ефекту у вигляді NPV і стратегічної спрямованості у формі не фінансових показників) необхідно максимізувати.

З урахуванням того, що сума потреб в i -му ресурсі усіх проектів, що приймаються, не повинна перевершувати його запасів, отримаємо систему нерівностей

$$\begin{cases} E_{11}X_1 + E_{21}X_2 + \dots + E_{n1}X_n \leq R_{s1}, \\ E_{12}X_1 + E_{22}X_2 + \dots + E_{n2}X_n \leq R_{s2}, \\ E_{1k}X_1 + E_{2k}X_2 + \dots + E_{nk}X_n \leq R_{sk}. \end{cases} \quad (4)$$

Цільова функція: $f = INPV_1X_1 + INPV_2X_2 + \dots + INPV_nX_n \rightarrow \max$.

Розв'язавши це завдання, набуваємо наступних значень X_i для $i = 1 \dots n$, на їх основі формуємо список стратегічних інновацій, що забезпечують максимальний INPV.

Далі необхідно звернутися до рішення задачі цілочисельного лінійного програмування, що відноситься до класу так званих універсальних дискретних перебірних завдань [3]. Існує гіпотеза, що стверджує, що для універсальних завдань не існує ефективних алгоритмів рішення. При цьому неефективним вважається алгоритм, що приводить до рішення задачі за час, який експоненціально залежить від обсягу початкової інформації (від розмірів завдання). Практика рішення завдань цілочисельного лінійного програмування свідчить про обчислювальну складність відомих точних методів [5].

У теорії лінійного програмування розроблено загальні методи рішення цілочисельних завдань. Основними із них є методи відсікання площин і ефективного перебору.

Метод відсікання площин засновано на можливості побудови в просторі змінних гіперплощини, що відділяє цілочисельне рішення від безлічі цілочисельних допустимих планів завдання [5].

Інший важливий підхід щодо рішення цілочисельних завдань лінійного програмування заснований на використанні різноманітних правил ефективного делегування безлічі цілочисельних планів завдання. Оскільки цілочисельне завдання лінійного програмування має кінцеве число цілочисельних допустимих планів, воно може бути в принципі вирішено методом їх послідовного перебору і вибором найкращого (що забезпечує цільовій функції найбільше значення). Проте кількість цілочисельних планів визначених завданнях

часто є настільки великою, що реалізація цього підходу в визначений час просто неможлива.

Метод ефективного перебору варіантів дозволяє здійснити перебір лише перспективних, відсікаючи при цьому дуже велике число планів, що не є оптимальними. Центральна проблема при цьому пов'язана з розробкою ефективного правила, що дозволяє на основі наявної і отриманої в попередніх ітераціях інформації відсікати можливо більше число безперспективних планів завдань [5].

Неможливо вказати універсальне правило відсіювання, однаково ефективне для різних типів завдань. Це означає, що розробка алгоритму рішення всякої нової задачі полягає, передусім, в пошуку правила відбракування безперспективних варіантів, ефективного саме для цього завдання.

Алгоритми ефективного перебору набули великого поширення в практиці рішення цілочисельних завдань лінійного програмування.

Таким чином, завдання полягає в тому, щоб задати умову, що дозволяє відсікти свідомо безперспективні рішення, а можливо, і безліч рішень. Цю умову слід вибирати виходячи з обмежень по ресурсах підприємства [5]. Для кожного варіанту, що залишився, буде досить знайти значення цільової функції, а потім визначити максимальне значення і відповідний йому набір змінних X_i .

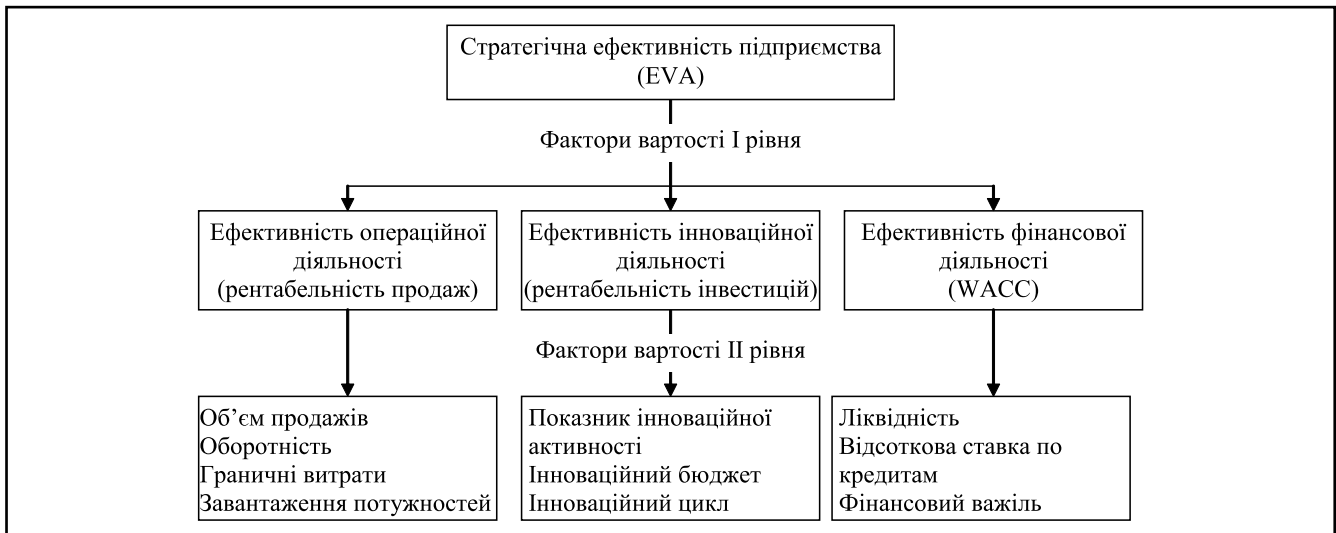
Усю безліч можливих наборів $X_1, X_2, \dots, X_n$ представимо у вигляді бінарного «дерева рішень». Оскільки набір n змінних, кожна з яких набуває значення або нуля, або одиниці, є впорядкованою перестановкою з повтореннями, число можливих варіантів рішення (гілок «дерева») буде рівне 2^n .

Почнемо перебирати «дерево рішень» з правішої гілки, тобто тієї, де $X_i = 1$ для усіх $i = 1 \dots n$. Так варто починати з варіанту, що допускає прийняття усіх інноваційних проектів (бажаного варіанту). Змінні X додаватимемо по одній, на кожному етапі перевіряючи відповідність умові обмеження ресурсів:

$$\begin{aligned} X_1 = 1 &\rightarrow \begin{cases} E_{11}X_1 \leq R_{s1}, \\ E_{21}X_2 \leq R_{s2}, \\ \dots \\ E_{k1}X_1 \leq R_{sk}, \end{cases} \rightarrow X_2 = \\ &= 1 \rightarrow \begin{cases} E_{11}X_1 + E_{12}X_2 \leq R_{s1}, \\ E_{21}X_1 + E_{22}X_2 \leq R_{s2}, \\ \dots \\ E_{k1}X_1 + E_{k2}X_2 \leq R_{sk}. \end{cases} \text{ і так далі.} \end{aligned} \quad (5)$$

Якщо для i -ої змінної перестане виконуватися умова обмеження ресурсів, усі набори, що включають цей вузол, можуть бути виключені з розгляду. Тоді слід повернутися на один крок назад, замінити значення i -ї змінної на нуль і знову перевірити систему задоволення ресурсних можливостей.

Ситуацію, коли ми досягнемо X_n і умова обмеженості ресурсів виявиться дотримано, назовемо проривом. Для кожного прориву визначимо значення цільової функції і порівняємо його з максимальним (за умовчанням рівним нулю).



«Дерево» факторів вартості підприємства [удосконалено автором на основі 5]

За допомогою методу «плаваючого бульбашки» [5] знайдемо максимальне значення цільової функції і відповідний йому набір змінних.

Визначимо ресурси, що залишилися у розпорядженні організації після впровадження стратегічних інновацій:

$$R'_{si} = R_{si} - \sum (E_{ji} X_j), \quad (6)$$

де i – ресурс;

j – інновація.

Набудемо значень вільних ресурсів: $R'_{s1}, R'_{s2}, \dots, R'_{sk}$.

2. Обробка підтримуючих інноваційних проектів підприємства.

Визначимо інтегральний показник для підтримувальних інновацій «Дерево» чинників вартості (аналогічно системі показників) складається з чинників вартості (див. рис.).

Розрахуємо інтегральний показник по формулі

$$IP_i = \Delta_i p_j \frac{C_i}{C_{\text{сум}}}, \quad (7)$$

де Δ_i – зміна i -го чинника вартості i -ою підтримувальною інновацією, %;

p_j – значущість i -го чинника вартості в загальному «дереві» для цієї організації ($\sum_{i=1}^n P_i = 1$);

C_i – сума бальних оцінок за усіма показниками для i -го проекту;

$C_{\text{сум}}$ – сума максимальних значень не фінансових показників.

Таким чином, інтегральний показник поєднує в собі зміну чинника вартості, відносну значущість цього чинника і коефіцієнт, що коригує, рівний відношенню суми балів цього проекту максимуму.

Відбір підтримувальних інновацій також проводиться шляхом рішення задачі розподілу ресурсів (лінійного програмування) для булевих змінних.

Є m проектів і k видів ресурсів. Необхідно вибрати проекти, з одного боку, що укладаються до вільного інноваційного

бюджету, а з іншого – що максимізують результат, який отримується підприємством.

Введемо позначення:

Y_i – прийняття до впровадження i -ї підтримувальної інновації;

$Y_i = 0$ – i -а підтримувальна інновація не приймається;

$Y_i = 1$ – i -а підтримувальна інновація приймається.

Як максимізовану цільову функцію розглянемо сукупний приріст вартості підприємства, що отримується організацією при впровадженні цих інновацій.

З урахуванням того, що сума потреб в i -му ресурсі усіх інновацій, що приймаються, не повинна перевершувати його запасів, отримаємо систему нерівностей

$$\begin{cases} F_{11} Y_1 + F_{21} Y_2 + \dots + F_{m1} Y_m \leq R_{t1}, \\ F_{12} Y_1 + F_{22} Y_2 + \dots + F_{m2} Y_m \leq R_{t2}, \\ \dots \\ F_{1k} Y_1 + F_{2k} Y_2 + \dots + F_{mk} Y_m \leq R_{tk}. \end{cases} \quad (8)$$

Цільова функція: $f = IP_1 Y_1 + IP_2 Y_2 + \dots + IP_m Y_m \rightarrow \max$.

При рішенні цієї задачі набуваємо значень Y_i для $i = 1 \dots m$, на основі яких формуємо список підтримувальних інновацій, що забезпечують максимальний приріст вартості підприємства.

Знайдемо ресурси, які залишилися у розпорядженні підприємства після впровадження стратегічних підтримувальних інновацій:

$$R'_{ti} = R_{ti} - \sum (F_{ji} Y_j) \quad (9)$$

де i – ресурс;

j – інновація.

Отримаємо ряд ресурсів: $R'_{t1}, R'_{t2}, \dots, R'_{tk}$.

Ресурси, що залишилися, із сукупного інноваційного бюджету дорівнюють сумі залишків ресурсів, призначених для обох видів інновацій:

$$R'_i = R'_{ti} + R'_{si}. \quad (10)$$

III. Формування вихідних даних

При рішенні цієї задачі отримаємо наступні результати:

– для стратегічних інноваційних проектів, що приймаються, $X_j = 1$. Вибрані проекти максимізували сукупний NPV, що отримується підприємством;

– для підтримувальних інноваційних проектів, що приймаються, $Y_j = 1$. Вибрані проекти забезпечують максимальний приріст вартості підприємства;

– $R'_1, R'_2, \dots, R'_k$ – ресурси, що залишилися у розпорядженні підприємства, з сукупного інноваційного бюджету.

Висновки

Таким чином, описана вище модель формування інноваційного портфеля не лише дозволить здійснювати обґрунтований вибір найбільш перспективних проектів, а й забезпечить раціональний підхід до використання обмежених ресурсів підприємств.

Література

1. Ансофф І. Стратегическое управление / Пер. с англ.; Науч. ред. и авт. пред. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 2004. – 489 с.
2. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
3. Василенко В.О. Теорія та практика розробки управлінських рішень: [навч. пос.] / В.О. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2002. – 420 с.

4. Економіка і організація інноваційної діяльності: [навч. пос.] / І.І. Цигилик, С.О. Кропельницька [та ін.] – К.: ЦНЛ, 2004. – 128 с.

5. Косачев Ю.В. Экономико-математические модели эффективности финансово-промышленных структур / Ю.В. Косачев. – М.: Логос, 2004. – 248 с.

6. Кофман А. Введение в теорию нечетких множеств / А. Кофман; [пер. с англ.]. – М.: Радио и связь, 1982. – 432 с.

7. Burgelman R.A., Maidique M.A. Strategic Management of Technology and Innovation. – Homewood, Illinois. IRWIN, 2004.

8. Cardoza G. Learning and innovation paths in East Asia // Science and Public Policy. – 2003. – August.

9. Devlin G., Bleackley M. Strategic Alliances – Guidelines for Success // Long Range Planning. – 1988. – Vol. 21, №5. – P. 18–23.

10. 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.

11. Feldman V. P., Audretsch D. B. Innovation in Cities: Science based Diversity // Specialization and Localized Competition–European Economic Review. – 1999. – №43. – P. 409–429.

12. Freeman H. The Economics of Industrial Innovation. – Hammond Sworth; Penguin, 1974.

В.М. КУЖЕЛЬ,

к.е.н., Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Особливості інвестування вітчизняних підприємств

У статті розглядаються питання особливостей інвестування вітчизняних підприємств в умовах розбудови ринкової економіки. Розглянуто джерела формування інвестиційних ресурсів, наведено особливості використання власних, позичкових та залучених джерел інвестиційних ресурсів в Україні. Окреслено напрями структурної перебудови і потенційного оновлення вітчизняної економіки та шляхи стимулювання інвестиційної діяльності підприємств.

В статье рассматриваются вопросы особенностей инвестирования отечественных предприятий в условиях развития рыночной экономики. Рассмотрены источники формирования инвестиционных ресурсов, приведены особенности использования собственных, заемных и привлеченных источников инвестиционных ресурсов в Украине. Очерчены направления структурной перестройки, потенциального обновления отечественной экономики, а также пути стимулирования инвестиционной деятельности предприятий.

The article deals with the peculiarities of domestic enterprises investing in building a market economy. Considered a source of investment resources, especially given

their own use, loan and borrowed sources of investment resources in Ukraine. Outlined areas of potential restructuring and updating of the national economy and ways of stimulating investment activity.

Постановка проблеми. Перетворення, які спостерігаються в країнах, що розвиваються, мають певні особливості, а саме – масштабність змін, які охоплюють як політичну, так і економічну систему. В науковій літературі цей процес охарактеризований як масштабний перехід від одного стабільного стану суспільства до іншого потенційно стабільного стану [1].

Інноваційна реструктуризація економіки потребує створення сприятливого інвестиційного клімату, удосконалення фінансово-кредитної системи, що має привести до активізації виробничого процесу. За сучасних умов підприємства можуть ефективно функціонувати на основі зрівноваження інноваційного попиту й пропозиції, що в науковій літературі визначається як діалектична єдність процесів вкладення ресурсів і одержання потоку доходів у майбутньому [2, с. 133].

Зрівноваження попиту і пропозиції відбувається через механізм ціноутворення. Динамічна збалансованість економіки базується на системі рівноважних цін на споживчі та

промислові товари, завдяки якій постійно відтворюються макроекономічні пропорції в економіці, серед яких найважливіше місце належить співвідношенню: інвестиції – приріст ефективності. Механізм цін рівноваги виникає і діє тільки за умов вільних конкурентних ринків, у країнах з ринковою економікою він підтримується і стимулюється державою за допомогою заходів антимонопольного регулювання.

Процеси, що відбуваються на товарних ринках, дуже динамічні, ступінь і спрямування впливу різноманітних факторів постійно змінюються. Оскільки сегменти цього ринку в Україні перебувають на етапі становлення, то їх елементи (попит, пропозиція, ціна та конкуренція) постійно змінюються, що є проявом нестабільності стану української економіки та свідчить про високий рівень ризику як ймовірності виникнення фінансових втрат (зниження прибутку, втрати капіталу тощо) в ситуації невизначеності умов діяльності.

Метою статті є визначення та узагальнення особливостей залучення джерел для активізації інвестиційної активності господарюючих суб'єктів.

Виклад основного матеріалу. Узагальнюючи висновки багатьох аналітиків, які вивчали діяльність підприємств країн із транзитивною економікою в аспекті пристосування до нових умов господарювання, можна виокремити такий найбільш дієвий напрям, як інвестиційна стратегічна реорганізація. Стратегічна реорганізація проводиться на базі інвестування виробничої діяльності з метою модернізації виробництва, підвищення якості продукції, за рахунок чого можливі виведення до ринку нових товарів, вихід на нові ринки.

Процеси інвестиційних трансформацій помітно вплинули майже на всі галузі, зокрема на харчову промисловість країн із перехідною економікою, що мало такі загальні для цих країн прояви, як зменшення обсягів виробництва та втрата експортних ринків унаслідок падіння реальних доходів споживачів та попиту на ряд продовольчих товарів. Головним фактором, що вплинув на процес реструктуризації галузі, стала приватизація, яка прискорила надходження прямих іноземних інвестицій, що мали в цих країнах позитивний вплив на ефективність інвестиційної діяльності підприємств, пов'язаний з впровадженням нових технологій, нових методів управління та можливістю оновлення основних засобів.

Одним із проявів переходу до ринкової економіки є скорочення частки бюджетних асигнувань інвестицій і потреба збільшення частки власних коштів підприємств, спрямованих на розвиток виробництва, приріст нематеріальних активів. Світовий досвід показав, що зовнішні інвестиції формують лише незначну частину сукупних вкладень у розвиток національної економіки. Вони діють лише після активізації національного капіталу, виконуючи допоміжну роль акселератора внутрішніх перетворень. Аналіз ситуації в Угорщині, Польщі та Чехії 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. В економічній літературі вказується на те, що не слід розраховувати на суттєвий приплив іноземних інвестицій в умовах кризових явищ в економіці [3, с. 75–81].

Однак слід мати на увазі, що обсяг іноземних інвестицій в Україну, направлений на реструктуризацію, є зовсім незначним, і розраховувати на їх істотне збільшення найближчим часом немає підстав. Притоку зовнішніх інвестицій, як і внутрішніх, перешкоджає правова нестабільність, непослідовність і млявість ринкових реформ, непрозорість і неконкурентність приватизації, нерозвиненість товарного ринку і ринкової інфраструктури, відсутність ринку землі [4, с. 17–22].

Використання внутрішніх резервів як основний шлях інвестування в розвиток країни потребує глибокого вивчення. Значні прямі іноземні інвестиції не є гарантом швидких темпів зростання ВВП, кожна країна має власні фактори, що впливають на цей рівень. Крім того, у публікаціях робиться обґрунтований висновок, що важливо забезпечити певний баланс між обсягами внутрішнього та зовнішнього фінансування національної економіки [5, с. 4–17; 6, с. 34–44]. За цих умов проблема виявлення реальних можливостей збільшення інвестиційних ресурсів, набувши актуальності, привернула увагу багатьох дослідників.

У публікаціях джерела формування інвестиційних ресурсів поділяються на три основні групи: власні, позичкові та залучені; або ж внутрішні та зовнішні (власні та залучені і позичкові, або вітчизняні та іноземні). Слід зауважити, що у проаналізованих роботах різняться лише формулювання назв джерел інвестицій. Узагальнюючи, до власних джерел інвестування підприємства можна віднести:

- частку чистого прибутку, що спрямовується на інвестування;
- страхову суму відшкодування збитків при втраті майна;
- довгострокові фінансові вкладення, строк погашення яких закінчується у поточному періоді;
- кошти від продажу частки основних засобів, що реінвестуються;
- частка зайвих оборотних активів, що іммобілізується в інвестиції.

До позичкових відносяться:

- довгострокове та короткострокове кредитування;
- цільовий державний кредит;
- податковий інвестиційний кредит;

До залучених відносяться:

- емісія інвестиційних сертифікатів (інвестиційних фондів і компаній);
- внесок сторонніх вітчизняних та іноземних інвесторів у статутний фонд;
- безкоштовне цільове інвестування, що надається державними органами та комерційними структурами.

Кожне із зазначених джерел фінансування має особливості, що обумовлюють його привабливість (або ж непривабливість) для підприємства, найчастіше суперечливі з різними точками зору на інноваційну стратегію і загальну стратегію ро-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

звитку підприємства. Отже, необхідно розглядати їх з погляду таких характеристик:

- реальність використання джерела (його доступність);
- потенційна ємність джерела;
- економічна ефективність використання;
- рівень ризику користування джерелом (з погляду вимог повернення використовуваних коштів або можливої втрати контролю над підприємством).

Другим за значенням джерелом власних коштів є прибуток, що залишається в розпорядженні компанії (підприємства) після сплати податків та інших обов'язкових платежів. Частина цього прибутку, що спрямовується на розвиток, може бути використана на будь-які цілі. Політика розподілу чистого прибутку компанії ґрунтується на обраній нею загальній стратегії економічного розвитку.

Хоча прибуток підприємств є важливим джерелом інвестицій, проте сьогодні прибуток як вказане джерело в Україні практично не використовується. Він є джерелом самофінансування інвестицій лише на окремих, високорентабельних підприємствах. За нинішніх умов неефективної податкової системи, масової збитковості виробництва і масових неплатежів прибуток як джерело інвестування є набагато менш значущим порівняно з державним інвестуванням. Із зростанням виробництва і підвищенням його рентабельності за рахунок зниження питомих витрат, рушійною силою є ринкова конкуренція, роль прибутку як інвестиційного джерела, безумовно, зростатиме.

Серед позичкових джерел фінансування інвестицій головну роль зазвичай відіграють довгострокові та короткострокові кредити банків, причому короткострокові кредити здебільшого застосовуються для поповнення дефіциту оборотних коштів. Серед залучених джерел фінансування у першу чергу слід розглядати можливість залучення акціонерного капіталу. Це джерело може бути використане компаніями і їх самостійними структурами (дочірніми фірмами), утворюваними у формі акціонерних товариств.

Для підприємств інших організаційно-правових форм (крім акціонерних товариств) основною формою додаткового залучення капіталу є розширення статутного фонду за рахунок додаткових внесків (паїв) вітчизняних та іноземних інвесторів. Структурній перебудові і оновленню економіки України мають сприяти:

- політика помірних податків;
- виважена політика доходів і платоспроможного попиту громадян;
- розміщення кредитних ресурсів лише на конкурсних засадах;
- становлення фондового ринку та використання заставного права.

Одними з головних причин зниження виробничої активності є репресивний характер чинної податкової системи, а також надмірне вилучення за її каналами прибутку та інших ресурсів простого та розширеного відтворення.

Формування стратегії інвестування виробництва повинно здійснюватися шляхом пошуку та оцінки альтернативних варіантів стратегічних рішень відповідно до ресурсів підприємства та задач його розвитку. Стратегічними є рішення, які стосуються зовнішніх проблем підприємства та впливають на його відносини із зовнішнім середовищем: вибір сфери діяльності, пошук нових напрямів розвитку, визначення підходів до зміцнення ринкової позиції підприємства. Сутність вибору стратегії полягає в визначенні стратегічних цілей діяльності та найефективніших шляхів їх досягнення.

Теоретичною основою стратегії інвестування виробництва є теорія відтворення, в тому числі теорія відтворення капіталу та теорія економічного розвитку, поєднання інвестицій та інновацій. Застосування теорії інвестування капіталу як практичного методу прийняття стратегічних 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 стратегії інвестування виробництва та шляхів їх реалізації наступним чином:

- підвищення ефективності виробництва. Цієї мети можна досягти шляхом використання інвестицій для заміни чи модернізації наявної матеріально-технічної бази;
- розширення виробництва. Ця мета досягається шляхом направлення інвестицій у збільшення обсягу продукції;
- створення нового виробництва або впровадження нових технологій у виробництво. Ця мета досягається шляхом реалізації інвестицій в утворення нових підприємств, реконструкцію існуючих при спрямованості на випуск нової продукції та проникнення на нові ринки.

Ефективність виробничих інвестицій значною мірою залежить від вибору стратегічних напрямів діяльності. Під стратегічним напрямом слід розуміти галузь як групу підприємств, продукція яких має настільки подібні властивості, що конкурентна боротьба ведеться за одних і тих же покупців. Помилково розподіляти галузі на привабливі та непривабливі в абсолютному розумінні. Привабливість галузі відносна, а не абсолютна, і має бути оцінена з позиції конкретного підприємства. Згідно з поширеною в теорії галузевою ринковою структурою парадигми «структура – поведінка – результативність», стратегії виробників є одним з аспектів їх поведінки, ці стратегії утворюються рішеннями, прийнятими у процесі стратегічного планування шляхом співставлення наявних ресурсів та перспективних можливостей з метою ліквідації стратегічного розриву між потенційною та бажаною конкурентними позиціями підприємств, що можуть утворитися у разі продовження дії існуючої стратегії розвитку. Ця модель може бути використана для дослідження діяльності підприємств будь-якої промисловості в аспекті прийняття стратегічних рішень в перехідній економіці.

Сукупність політичних, економічних, соціальних та юридичних умов, що максимально сприяють інвестиційному

процесу, формують інвестиційний клімат країни, який характеризується її інвестиційним потенціалом та 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. Рівень невизначеності прогнозу щодо одержання прибутку від інвестицій характеризує інвестиційний ризик країни.

У країнах з економічним спадом єдиною постійною проблемою є занадто малі заощадження – поточне споживання конкурує з інвестиціями за обмежені ресурси. Результатом є замалі інвестиції в 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 інвестиційної перебудови. Структурна перебудова економіки потребує створення сприятливого інвестиційного клімату, становлення фондового ринку, удосконалення фінансово-кредитної системи, що повинно привести до активізації інвестиційного процесу.

Узагальнюючи висновки багатьох аналітиків, які вивчали особливості інвестування підприємств країн із перехідною економікою в аспекті пристосування до нових умов господарювання, можна виокремити такі напрями, як захисна та стратегічна реорганізація. При проведенні захисної реорганізації підприємства покладаються на можливості отримання субсидій, відкладання податкових платежів, виплат постачальникам, робітникам. Стратегічна реорганізація проводиться на базі інвестування діяльності з метою модернізації виробництва, підвищення якості продукції, за рахунок чого можливі виведення до ринку нових товарів, вихід на нові ринки.

Одним із проявів переходу до ринкової економіки інноваційного типу є скорочення частки бюджетних асигнувань інвестицій і потреба збільшення частки власних джерел (прибутку та амортизації) у фінансуванні інвестиційних програм підприємств. 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.

Форми і методи регулювання інвестиційної діяльності ми вважаємо за доцільне представити такими:

- державні інвестиційні програми (інвестування державою коштів у галузі промисловості, науки, освіти і т.д.);
- пряме управління державними інвестиціями;
- введення системи податків із диференціюванням податкових ставок і пільг для підприємств. Для притягнення в економіку країни приватних і іноземних інвестицій необхідно введення для них пільгових ставок податків і мит;
- надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позичок на розвиток підприємств. Такі кошти повинні надаватися не тільки державним підприємствам, але і приватним виробникам товарів і послуг, а також сфері освіти, малому і середньому бізнесу. Таким чином, можна залучити приватний капітал в економіку держави, створити здорову конкуренцію на ринку товарів і послуг і тим самим підвищити їхню якість;
- проведення фінансової і кредитної політики, політики ціноутворення (в тому числі випуск в обіг цінних паперів);
- контроль за дотриманням державних норм і стандартів, а також за дотриманням правил обов'язкової сертифікації;
- антимонопольні заходи, приватизація об'єктів державної власності, в тому числі об'єктів незавершеного будівництва;
- експертиза інвестиційних проектів.

На наш погляд, держава має брати більш активну участь у формуванні інвестиційної політики в країні. Для цього державні органи мають використовувати як методи прямої участі держави в інвестуванні економіки, так і методи непрямого впливу на цей процес шляхом заохочення підприємців (податкові пільги, пріоритети в одержанні державних замовлень і ін.). Держава може сприяти оздоровленню інвестиційного клімату головним чином шляхом розвитку й удосконалювання інфраструктури. Насамперед необхідно домогтися прогресу в області комунікаційних технологій і транспортних систем.

Основною формою програмного управління в даний час виступають цільові комплексні програми. Порядок і методи їх розробки базуються на принципах програмно-цільового планування, найбільш важливими з яких є:

- цілеспрямованість розроблюваних заходів;
- системний підхід у розробці і реалізації програм, тобто урахування у взаємному зв'язку всього набору чинників, що впливають на розвиток об'єкта програмування: організаційних, технологічних, правових, адміністративних, політичних;
- комплексність, тобто взаємне ув'язування окремих елементів програми: цільових настанов, набору заходів і ресурсів, необхідних для реалізації програми, кінцевих результатів;
- ресурсна забезпеченість, тобто наявність необхідних ресурсів для реалізації програмних заходів.

Для цілей підтримки високої інвестиційної активності в країні держава повинна регулярно розробляти загальнонаціональну інвестиційну програму. Ця програма являє собою важливий інструмент прямого впливу держави на інвестиційний процес. Зміст державної інвестиційної програми зазвичай пов'язується з показниками бюджету розвитку.

Кошти бюджету розвитку, що надаються по конкурсу для спільного фінансування експортно орієнтованих і імпорто-замінюючих інвестиційних проєктів, мають направлятися передовсім на ефективну діяльність. Інший напрям витрат бюджету розвитку – кредитування операцій по експорту високотехнологічної української продукції під укладені контракти, включаючи витрати, пов'язані з поповненням оборотних коштів підприємств.

Формування бюджету розвитку само по собі ще не вирішує проблему активізації інвестиційної діяльності в країні. Необхідно розробити і здійснити механізм його реалізації, що дозволяв би виконувати видаткові статті бюджету поза залежністю від точного виконання державного бюджету. Інакше надії на прискорення економічного росту країни засадах будуть ілюзорні. Для забезпечення цього в бюджетному законодавстві необхідно закріпити за бюджетом розвитку відповідні джерела.

Суттєво стримує інвестиційну діяльність в Україні наявність великого числа боржників. Державні органи мають підходити індивідуально до кожного зі своїх боржників, визначаючи форми ефективної взаємодії. Проведення першого етапу робіт із «розчищення» заборгованості підприємств дозволить виявити картину їхньої дійсної дієздатності і перспективності. Відповідними критеріями вказаного процесу можна вважати:

- готовність власників і менеджерів здійснити реальні кроки по реструктуризації;
- наявність шансів на відновлення або досягнення конкурентоспроможності;
- можливість участі в «кластерах розвитку», тобто в групах підприємств що працюють спільно з метою створення конкурентоспроможної продукції. Саме такі кластери формуються сьогодні, наприклад в оборонній промисловості, і дана модель («групового порятунку») здається нам надзвичайно перспективною для української промисловості в цілому.

Підприємства-боржники, що не відповідають жодній із зазначених вимог, повинні підпадати під процедуру банкрутства. В тому випадку, якщо для подібного підприємства не знаходиться ефективного власника, спроможного здійснити його санацію при зберіганні попереднього профілю або шляхом повного репрофілювання, воно ліквідується. Якщо підприємство є перспективним, воно спільно з державою шукає шляхи виходу з кризової ситуації.

Після того як буде проведено первинне оздоровлення підприємств і виникнуть умови для появи власників, зацікавлених в їхньому ефективному функціонуванні, стане можливим здійснення реальної перебудови діяльності підприємств, при якій необхідно вирішити декілька завдань. Насамперед варто завершити процес звільнення підприємств від виконання функцій, не властивих їм як суб'єктам ринкової економіки, і чітко встановити, чи є в нього потенціал для інвестиційного розвитку. Тут найважливішими кроками мають бути:

- введення практики державного фінансування (можливо, за рахунок надання пільг по податкових платежах) витрат по утриманню мобілізаційних потужностей;

- передача об'єктів соціальної інфраструктури на баланс місцевих органів влади; ця процедура повинна відповідати й інтересам місцевих адміністрацій, що одержують необхідні для забезпечення нормальної життєдіяльності того або іншого регіону об'єкти, а також, можливо, і допомога від федеральної влади на їхнє утримання;

- зняття обмежень на продаж і (або) репрофілювання об'єктів соціальної інфраструктури, що залишаються на балансі підприємств;

- залучення менеджерів-інноваторів до інноваційної реструктуризації підприємств.

Висновки

Реалізація окреслених реструктуризаційних заходів, на нашу думку, може бути досить ефективною. Це особливо важливо, тому що сьогодні в Україні окремі виробники приречені виживати поодиночі і створювати свої моделі економічної, у тому числі і інвестиційної, політики. Але для її реалізації органи влади мають одержувати економічні інструменти впливу на підприємства, щоб не виникало прагнення до відродження адміністративних систем управління під благим приводом порятунку населення від зубожіння.

Збільшення частки державних органів у капіталі підприємств, розташованих на їхній території, створить умови для притягнення інвестицій за рахунок емісії цінних паперів або надання гарантій приватним інвесторам забезпечених майновими правами. Природно, це ніяким чином не буде позбавляти державні органи влади можливості (у випадку, якщо їм це буде вигідно) продати пакети акцій, отримані в результаті описаної вище процедури, тобто продовжити процес приватизації, але вже на інноваційних засадах.

Вважаємо за доцільне звернути увагу на стимулювання інвестиційної діяльності підприємств. Як ми вже відзначали, підприємства на сьогодні несуть основне інвестиційне навантаження – частка коштів підприємств, що реалізуються за рахунок прибутку, позикових коштів – випуску акцій, облігацій становить 2/3 загального обсягу інвестицій. Значна частина прибутку підприємств «знищується» податками і інфляцією.

Загальним напрямом стимулювання інвестиційної діяльності підприємств є зближення прибутковості коштів, вкладених у виробництво, із прибутковістю від їхнього використання в інших сферах. Податковий прес має бути ослаблений. Мова йде не тільки про звільнення від податків коштів, що спрямовуються на погашення кредитів і податкових канікул, а й у загальному зниженні частки прибутку, що надходить на сплату податків за умови використання цих коштів на інвестиційні цілі на даному або інших підприємствах. На нашу думку, комплекс окреслених заходів може суттєво поживити інвестиційну діяльність вітчизняних підприємств.

Література

1. Бальцерович Д. Социализм, капитализм, трансформация: очерки на рубеже эпох. Пер. с польск. – М.: Наука, 2009. – 352 с.

2. Черванев Д., Нейкова Л. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України. – К.: Знання, 2009. – 514 с.

3. Ткач Т. Роль іноземних інвестицій в економіці України // Економіка України. – 1999. – №9. – С. 28–31; Колосов О. Напрямки трансформації інвестиційної політики України в контексті сучасних тенденцій іноземного інвестування // Фінанси України. – 2008. – №9. – С. 75–81.

4. Геєць В. Економічна ситуація в Україні і тенденції розвитку в середньостроковому та короткостроковому відношеннях // Welcome. – 2002. – №6–7. – С. 17–22.

5. Панасюк Б. Інвестування за рахунок внутрішніх резервів // Економіка України. – 1997. – №3. – С. 4–17.

6. Мар'єнко А., Принц Г.В. та ін. Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України // Фінанси України. – 2007. – №7. – С. 34–44.

О.Г. ДАВИДОВА,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Особливості інноваційних процесів у сфері рекреаційних послуг

Виявлено особливості інноваційних процесів у рекреаційній діяльності. Розглянуто напрями розвитку інноваційної діяльності в туризмі: е-туризм, е-мандрівки.

Выявлены особенности инновационных процессов в рекреационной деятельности. Рассмотрены направления развития инновационной деятельности в туризме: е-туризм, е-путешествия.

Main trends of innovative process in recreation activities is exposed. The challenges are considered that retard development of the national recreation activities: e-tourism, e-travel.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку глобалізаційні процеси охопили всі сфери світового господарства, в тому числі і ринок туристичних послуг. Панівною тенденцією в економіці розвинених країн є зростання частки туристичних послуг як у структурі ВВП, так і у структурі споживання. Також характерною є інтенсифікація інноваційних процесів, зокрема розвиток нових інформаційних технологій, електронної торгівлі у сфері туризму.

Світова тенденція глобалізації туризму поки що меншою мірою торкнулася України. Активність вітчизняних тур фірм на світовому ринку є недостатньою, оскільки обсяг в'їзного туризму становить лише 2% від світового імпорту туристичних послуг [2, с. 34]. Ситуація, що склалася в туристичній індустрії України, практично неконкурентоспроможна на світовому ринку: застаріла матеріально-технічна база, яка потребує капітального ремонту, модернізації та функціональної реконструкції; брак сучасних засобів розміщення туристів; недостатній розвиток важливих складових туристичної інфраструктури – транспорту та зв'язку; недостатньо розвинена мережа закладів харчування та індустрії розваг; брак кваліфікованих спеціалістів з організації та розвитку внутрішнього і в'їзного туризму; орієнтування туристичних фірм на закордонні подорожі; відсутність активно функціонуючого туристично-інформаційного центру; екологічні проблеми [3, с. 29–31].

Вирішення цих проблем в туристичній індустрії України є особливо актуальним. Пожвавлення розвитку туризму в Україні та подолання негативних тенденцій можливе шляхом впровадження нововведень, що призведе до формування конкурентоспроможної туристичної індустрії країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Інновації в туризмі розглянуті в працях багатьох національних і закордонних дослідників, зокрема М.А. Ананьєва, Б.А. Анікіна, М.Г. Бойко, О.Є. Гарбера, О.І. Дімова, С.В. Дмитрука, В.О. Квартальнова, М.М. Малахової, М.О. Міхно, В.С. Новікова, Д.С. Ушакова, О.І. Черниш, Г.В. Широкової та інші. У вищезазначених працях розкриті сутність, класифікація інновацій у туризмі, особливості надання туристичних послуг.

Метою даної статті є висвітлення інноваційних процесів у туристичній галузі, які сформувалися на міжнародному та внутрішньому ринках туристичних послуг.

Виклад основного матеріалу. Серед структурних елементів світового ринку послуг важливе місце посідає туризм як багатостороннє явище, що поєднує економічні, соціальні, культурні та екологічні аспекти, має невичерпний потенціал для постійного прогресу, тісно взаємодіє з багатьма галузями економіки, зумовлюючи його провідне місце у соціально-економічному житті країн і народів. Він є найдинамічнішою галуззю у світі, чинником економічного та культурного розвитку, захисту навколишнього середовища та історико-культурної спадщини, взаєморозуміння між народами, миру, дотримання прав людини та основних свобод, незважаючи на расові, статеві, мовні та релігійні відмінності.

Ринок послуг існує поряд із ринком товарів, капіталу, робочої сили. Сфера послуги є однією з найбільш перспективних, тих, що швидко розвивається. Водночас, за визначенням Ф. Котлера, «послуги – це об'єкти продажу у вигляді дій, вигід чи задоволень». Таким чином, послуга пропонується клієнтові, не маючи матеріальної форми.

По аналогії з товарами, що мають матеріально-речову форму, в туристичних послугах також виділяють три рівні:

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

послуга за задумом; послуга в реальному виконанні; послуга з підкріпленням.

В основі будь-яких туристичних послуг лежить необхідність задоволення якої-небудь потреби. Тому основу послуги, її суттєву сторону представляє так званий задум, тобто його спрямованість на вирішення певної проблеми, задоволення конкретної потреби. Для туристичного підприємства величезне значення має уявлення і розповсюдження не властивостей своїх послуг, а корисності і вигоди від неї для свого клієнта.

Якщо задум туристичних послуг виступає як його змістовна сторона, то по формі туристичний продукт є саме певним набором властивостей, що дозволяють реалізувати цей задум, тобто задовольнити якусь потребу клієнта. Тому на другому рівні туристичних послуг розглядається його властивості і характеристики: рівень якості, комфорт, престиж, екологічність, безпека, враження.

Третій рівень – це туристична послуга з підкріпленням. Діяльність туристичного підприємства має бути направлена на формування дружніх відносин з клієнтом, надання йому всебічної допомоги, додаткових і символічних вигод. Цього

може бути досягнуто шляхом високого рівня якості і швидкості обслуговування, консультаціями й інформацією, неформальним спілкуванням.

Підкріплення туристичної послуги значною мірою сприяє пошуку та прихильності клієнтів. Так, якість обслуговування визначається:

- оперативністю роботи по підборі й організації турів за запитами клієнтів;
- ввічливістю обслуговування, яке виражається в привітності співробітників туристичної фірми, їх увазі до запитів кожного клієнта, терпінні при обговоренні маршруту;
- відповідністю пропонованого туру реального змісту;
- наявністю узгодження всіх складових частин комплексного обслуговування;
- швидкістю обслуговування, що в комплексі визначає ступінь задоволення кожного клієнта;
- термінами підбору маршруту;
- термінами оформлення необхідних документів (закордонного паспорту, віз, квитків і т.д.);
- термінами отримання довідкової інформації.

Особливості туристичної послуги*

Особливість	Характеристика
1. Неосяжність	Неможливо продемонструвати, побачити чи спробувати послугу до того, як покупець її отримує. На відміну від покупки товарів обслуговування не приводить до володіння чим-небудь
2. Нематеріальний характер	Ускладнює процес ціноутворення і просування туристичних послуг на ринку. Нерозривність виробництва і споживання послуги – головна особливість, що робить послуги дійсно послугами і відрізняє їх від товарів. надавати послугу можна тільки тоді, коли поступає замовлення або з'явиться клієнт. З цієї точки зору виробництво і споживання послуг невід'ємні. Участь покупця на всіх фазах відтворювального процесу у сфері обслуговування означає, що постачальник повинен піклуватися, про те, що і як проводити. Поведінка продавця у присутності покупця визначає вірогідність повторення послуги. Тому правильний підбір і навчання персоналу набувають особливого значення
3. Мінливість	Важлива відмінна риса туристичних послуг. Якість послуги залежить від того, хто, коли і де її надає. В одному готелі сервіс організований по вищому розряду, в інший, розташований поряд, обслуговування поставлено гірше. Усередині готелю один працівник привітний і старанний, тоді як інший – грубий. Навіть один і той же службовець за день надає послуги по-різному. Непостійність якості туристичних послуг обумовлена багатьма обставинами. Причина криється в самому працівнику, його низькій кваліфікації, слабкості підготовки, навчання, не інформованість, відсутності регулярної підтримки з боку менеджерів. Іноді мінливість пов'язана з професійною непридатністю працівника. Свою нестабільність обслуговування вносить споживач. Унікальність кожного покупця пояснює високий ступінь індивідуалізації послуги відповідно до запитів клієнта. Ця унікальність робить неможливим масове виробництво для багатьох послуг. Одночасно вона породжує проблему управління поведінкою споживачів. Оцінюючи якість обслуговування, споживач порівнює свої очікування з одержаною послугою. Якщо очікування і реальність співпадають, клієнт залишається задоволеним і дає позитивну оцінку якості послуги. Якщо обслуговування не відповідає представленням клієнта, послуга для нього має негативну якість
4. Нездатність до зберігання	Відмінна риса туристичних послуг. Їх не можна провести про запас або складати. Транспортні пасажирські перевезення, ночівлі в засобах розміщення не можуть бути накопичені для подальшого продажу подібно продукції промисловості. Не використані номери в готелі або посадочні місця в літаку обернуться непоправними втратами для їх власників, в цьому значенні туристичний продукт схильний до псування. Нездатність послуг до зберігання не є складною проблемою в умовах постійного попиту. Проте попит на більшість видів послуг коливається. Його величина змінюється залежно від пори року і днів тижня. Якщо попит перевищує пропозицію, ситуацію не можна виправити, узявши, як в промисловості, товар із складу. Аналогічно, під час низького попиту неможливо створити запаси послуг для їх використання в піковий період. Якщо існує надмірна пропозиція, виробничі потужності простоюють і фірма зазнає збитки. Тому послуга вимагає розробки стратегії, що забезпечує вирівнювання попиту і пропозиції на ринку послуг

*Розроблено автором.

Процес надання туристичних послуг передбачає взаємодію чотирьох факторів: споживача, працівника туристичного підприємства, технології надання потрібної послуги та фізичного оточення. Туристична послуга являє собою кінцевий результат діяльності у сфері задоволення туристичних потреб населення та має наступні особливості, представлені у таблиці.

До інновацій у туризмі слід відносити перш за все ті нововведення, які супроводжуються: відновленням і розвитком духовних та фізичних сил туристів; якісно новими змінами турпродукту; підвищенням ефективності функціонування інфраструктури туризму; підвищенням ефективності процесів формування, позиціонування та споживання туристичних послуг; прогресивними змінами факторів виробництва (наприклад, скорочення терміну транспортування за рахунок впровадження нових швидкісних видів транспорту, поліпшення умов праці працівників туріндустрії, впровадження нових прогресивних методів (механізмів) перетворення факторів виробництва в послуги) [10].

Доводи скептиків свідчать, що саме зараз в Україні склалася сприятлива ситуація для активізації інноваційних процесів у туризмі. Це підтверджується досвідом багатьох розвинених країн світу, що вступили на інноваційний шлях розвитку, починаючи з США в післявоєнний період, потім Англія, Франція, Німеччина і ін. країни, а в даний час — Китай.

В інноваційній діяльності туристичний бізнес спирається на фундамент накопичених знань. На впровадження інновацій в рекреаційній діяльності впливає економічна ситуація в країні, соціальний стан населення, законодавча база, міжнародні угоди.

Характерними рисами появи інновацій у туристичній діяльності для будь-якої країни є:

- зростаючі потреби населення у знайомстві з життям в інших регіонах та отримання нових знань;
- велика кількість класичних і традиційних напрямлень (дестинацій);
- страх загубити квоти ринку в'їзного туризму;
- загострення конкуренції, зростання пропозицій;
- необхідність стримувати виїзд своїх громадян до регіонів з аналогічними умовами (природа, культура, клімат);
- гармонічне поєднання привабливих умов відпочинку для повного задоволення потреб самих вимогливих туристів;
- технологічна революція та експансія послуг в економіці;
- перехід від економіки пропозицій до економіки попиту [7, 208 с.].

Серед стратегічних пріоритетів розвитку ринку рекреаційних послуг вагоме значення мають два інноваційні напрями: всебічне впровадження сфери розваг (атракцій), як складової рекреаційної індустрії та широке впровадження сфер розваг та комунікаційних технологій [4, с. 175–179].

Згідно з положенням Генеральної угоди по торгівлі послугами (ГАТС) у туристичній сфері інноваційна діяльність розвивається у трьох напрямках:

- впровадження нововведень, що пов'язані з розвитком підприємства та туристичного бізнесу у системі та структурі

управління, включаючи реорганізацію, укрупнення, поглинання конкуруючих суб'єктів на основі нової техніки та передових технологій, кадрової політики, раціональної економічної та фінансової діяльності;

- маркетингові інновації дозволяють охопити потреби цільових споживачів або привабити на сьогоднішній момент ще неохоплене коло клієнтів;

- періодичні нововведення направлені на зміну споживачьких властивостей туристичного продукту, його позиціонування та конкурентні переваги.

У туристичній індустрії О.Є. Гарбера класифікує інновації таким чином:

1. Продуктові інновації:

- 1) створення нових туристичних продуктів;
- 2) освоєння нових сегментів туристичного ринку;
- 3) освоєння нових туристично-рекреаційних територій;
- 4) залучення до туристичного сегменту нових видів ресурсів.

2. Управлінські інновації:

- 1) нові методи реалізації маркетингового циклу в туризмі;
- 2) обґрунтування нових методів і форм управління суб'єктами туристично-рекреаційної діяльності;
- 3) забезпечення державного та регіонального управління туристичною індустрією.

3. Сервісні інновації:

- 1) впровадження передових методів навчання, підготовки та перепідготовки працівників туристичного бізнесу;
- 2) розробка інноваційних моделей розміщення трудових ресурсів в туризмі;
- 3) впровадження національної моделі сервісного обслуговування, враховуючи культуру та звичаї туристично-рекреаційних зон.

4. Технологічні інновації:

- 1) впровадження комп'ютерних технологій в систему бронювання і резервування готелів, авіаквитків;
- 2) розробка нових видів матеріально-технічного забезпечення туристичного обслуговування, покращення якості послуг;
- 3) нововведення в системі транспортного обслуговування, що будуть спрямовані на підвищення комфортності та скорочення часу трансферу туристів до курортної зони;
- 4) екологізація технологій обслуговування [3, с. 29–31].

Оскільки туризм є однією з найважливіших галузей сервісу, це потребує сучасних форм та механізмів обслуговування клієнтів. Але не всі компанії із задоволенням позитивно сприймають нововведення, оскільки прийняття та впровадження інновацій пов'язано з ломкою стереотипів поведінки та установок. Страх змінити щось у постійній та звичній роботі заважає підприємствам застосовувати нові механізми роботи. Наприклад бронювання турів в онлайн. Хоча електронний бізнес дозволяє:

- використовувати більш економічно канали зв'язку з компаніями та цільовими ринками;
- споживачам легше та швидше купувати туристичний продукт, що призводить до збільшення обороту та обсягів витрат;

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

– забезпечується більш високий рівень обслуговування та утримання споживача;

– скорочувати витрати завдяки великій ефективності внутрішніх операцій та спрощенню процедури торговельних угод.

Електронна торгівля представляє собою нову форму ринкових відносин та заснована на використанні самих нових телекомунікаційних технологій – Інтернету. Туризм має важливу перевагу перед іншими секторами електронної торгівлі – його споживач отримує продукт безпосередньо в місцях його виробництва, у туристичній компанії.

Новіші технології сприяють розвитку е-туризму (e-tourism), е-мандрівок (e-travel) та туристичних інформаційних систем.

Е-туризм – це онлайн-служба, що забезпечує прямі продажі туристичних послуг кінцевим споживачам та об'єднує виробників, тур агентів та посередників.

Е-мандрівки – онлайн-інформаційна служба, що консультує з питань, які можуть виникнути при плануванні туристичних потоків.

Туристичні інформаційні системи обслуговують та надають інформаційну підтримку організаціям, які займаються е-туризмом та е-мандрівками. Інформація, що отримується з таких джерел може слугувати висхідною точкою для планування та динамічної розробки турів, співставлення цін.

Динамічна компоновка турів (пекідж-тур) дає можливість у масштабі реального часу складати на вимогу споживача чи агента, що продає послугу, різноманітні комбінації поїздки з єдиною ціною на увесь пакет послуг, що включені в тур. Така можливість створювати пекідж-тури на замовлення призводить до появи тенденції постійного росту продажу послуг, об'єднаних в один пакет.

Висновки

Отже, результатом туристичної діяльності є надання послуг. Згідно із Законом України «Про туризм» туристичні послуги – це послуги суб'єктів туристичної діяльності щодо розміщення, харчування, транспортного, інформаційно-рекламного обслуговування, а також послуги закладів культури, спорту, побуту, розваг, що спрямовані на задоволення

потреб туристів. Послуга має наступні характеристики: неосязність, нездатність до зберігання, нерозривність від виробництва та споживання, мінливість якості.

У сучасних умовах підвищення ефективності соціально-економічного розвитку України особливого значення набуває використання туристично-рекреаційного потенціалу країни на інноваційній основі як альтернативного шляху сталого розвитку.

Інноваційна діяльність у туристичній сфері направлена на створення нового чи зміну вже існуючого продукту, на вдосконалення транспортних, готельних та інших послуг, освоєння нових ринків, впровадження інформаційних та телекомунікаційних технологій.

О.Є. Гарбера поділяє інновації у туризмі на продуктові, управлінські, сервісні та технологічні.

Література

1. Проект Закону України про внесення змін до Закону України «Про туризм» від 21.03.2007 р. №2662/П.
2. Бойко М.Г. Туристична привабливість України: закономірності формування та орієнтири розвитку / М.Г. Бойко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 16. – С. 34.
3. Гарбера О.Є. Основні теоретичні та практичні аспекти інноваційної діяльності в туристичному господарстві України / О.Є. Гарбера // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №23. – С. 29–31.
4. Дяченко Л. Пріоритети розвитку регіонального ринку рекреаційних послуг // Вісник Львівського університету. Серія економічна. Випуск 41, 2009. – С. 175–179.
5. Максимова М. Проблемы стабильности мировой экономики // МЭ и МО. 2004. №9. – С. 13.
6. Новиков В.С. Инновации в туризме: учеб. Пособие для студ. высш. учеб. заведений / В.С. Новиков. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 208 с.
7. Новиков В.С. Инновации в туризме / В.С. Новиков. – М.: ИЦ «Академия», 2007. – 208 с.
8. http://tourlib.net/aref_tourism/gontarjevsk.htm
9. http://vechervkarpatah.at.ua/publ/test/innovacijni_procesi_v_rozvitku_turizmu/6-1-0-1564
10. http://tourlib.net/aref_tourism/gontarjevsk.htm

Синтез алгоритмів оперативного управління виробництвом будівельних матеріалів за критерієм сумарної ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності товаровиробника

У роботі реалізований синтез алгоритмів оперативного управління виробництвом будівельних матеріалів за критерієм сумарної ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства-товаровиробника на основі забезпечення паралельності або синхронності матеріальних потоків.

В работе реализован синтез алгоритмов оперативного управления производством строительных материалов по критерию суммарной эффективности инновационно-инвестиционной деятельности предприятия-товаропроизводителя на основе обеспечения параллельности или синхронности материальных потоков.

The work carried synthesis algorithms for operational management of production of construction materials on the criterion of the total of innovation and investment and commodity-based support parallel or synchronized material flow.

Постановка проблеми. Витрати при виробництві будівельних матеріалів (БМ), і особливо втрати від неритмічної роботи технологічних комплексів, вимагають раціонального використання ресурсів підприємством-товаровиробником, орієнтованим на інноваційно-інвестиційну діяльність.

Дія неритмічності суттєво погіршує своїм впливом техніко-економічні показники виробництва будівельних матеріалів при використанні інноваційних технологій. Серед вказаних вище показників особливо неприпустимі втрати робочого часу завдяки простоям обладнання і, як наслідок, вимушена необхідність понаднормативної роботи операторів виробництва БМ за інноваційними технологіями. Неритмічність стає доволі часто звичним явищем, а втрати, пов'язані з нею, не виділяють при аналізі фактичної ефективності виробництва.

Причиною неритмічності є вплив численних і зазвичай неконтрольованих збурень, які проявляють себе перш за все у несинхронному русі матеріальних потоків. Результатом їхнього впливу є непередбачувані зміни у незавершеному виробництві БМ. Динаміка виробництва БМ за інноваційними технологіями така, що при цьому утворюються «затори» та явища «розрідження». Перша ситуація пов'язана зі зростанням у часі робочої зміни перед низкою операцій міжопераційних започаткувань, друга – з їх непередбачуваним зменшенням аж до їх повної відсутності.

Подібне «розгойдування» виробничо-технологічних систем БМ здійснюється з найрізноманітнішими інтенсивністю і тривалістю коливань незавершеного виробництва, що формально може бути оцінене як втрата властивостей стійкості та керованості. Таким чином, врахування особливостей виробництва БМ за інноваційними технологіями повинно бути пов'язане з представленням технологічних комплексів у вигляді класу багатоланцюгових об'єктів (технологічних операцій) та наявністю транспортного запізнення матеріальних потоків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У роботах [1–3] запропонований та досліджений підхід до побудови оперативного управління виробництвом виробів електронної техніки на основі забезпечення паралельності або синхронності матеріальних потоків. Ця якість налаштування виробництва (БМ) оцінюється у вигляді вимоги мінімуму сумарного (за всіма технологічними операціями комплексу) часу міжопераційного притримування БМ і досягається за результатами розв'язку наступної задачі.

Знайти

$$I(\bar{X}) = \sum_{j=1}^n M_j \{T_{oc} / S_j = k\} \rightarrow \min, \quad (1)$$

при

$$\sum_{j=1}^n x_j \leq N, \quad (2)$$

$$x_j > 0, \quad j = \overline{1, n}, \quad (3)$$

де $\bar{X} = \{x_1, x_2, \dots, x_n\}$ – вектор-план розміщення у ланцюгах технологічного комплексу виробництва БМ, збалансований у сенсі забезпечення синхронності виробництва БМ; $M_j \{T_{oc} / S_j = k\}$ – умовний час притримування (очікування) виробу на j -й операції перед його обробкою; N – загальна кількість обладнання комплексу; n – кількість ланцюгів у розглядуваному комплексі. Припускають, що кількість партій БМ ($S_j = k$) перед кожною фазою обробки періодично відраховується через деякий час τ контролю міжопераційних започаткувань. За допомогою методів теорії масового обслуговування у роботі [2] доведено, що

$$M_j \{T_{oc} / S_j = k\} = \frac{S_j - x_j + 1}{x_j \cdot \mu_j}, \quad (4)$$

де $\mu = \{\mu_1, \mu_2, \dots, \mu_n\}$ – множина, складена зі значень продуктивності обладнання. Припускається, що у вказаних ланцюгах технологічного комплексу існує деякий резерв обладнання, яке різниться продуктивністю μ_j , котрий і передбачається узгоджено використати у залежності від конкретного стану міжопераційних започаткувань.

Задача (1) – (4) є задачею нелінійного програмування і розв'язується методом невизначених множників Лагранжа, призводячи до найкращого у сенсі забезпечення синхронності матеріальних потоків розподілу ресурсів обладнання:

$$x_j = \frac{N \cdot \sqrt{\frac{S_j + 1}{\mu_j}}}{\sum_{j=1}^N \sqrt{\frac{S_j + 1}{\mu_j}}}. \quad (5)$$

Вираз (5) є вирішальним правилом для налаштування виробничих процесів з найменшим транспортним запізненням матеріальних потоків.

Розв'язок (5) не є цілочисельним, тому з метою отримання цілочисельного розподілу ресурсів обладнання у роботі [2] поставлена й розв'язана наступна задача.

Знайти

$$L = \sum_{j=1}^n \frac{S_j}{\mu_j \cdot x_{j0}^2} \cdot \Delta x_j \rightarrow \max \quad (6)$$

при

$$\sum_{j=1}^n \Delta x_j \leq 0, \quad (7)$$

$$\sum_{j=1}^n x_j = N, \quad (8)$$

$$x_j \in \{1, 2, \dots, N\}, \quad j = \overline{1, n}. \quad (9)$$

Цільова функція (6) є результатом розкладу виразу (5) у ряд Тейлора. Розв'язок цієї задачі пов'язують з існуванням початкового довільного, у загальному виді неоптимального розподілу ресурсів обладнання: $\overline{X}_0 = \{x_{10}, x_{20}, \dots, x_{n0}\}$, котрий потім балансується за станом міжопераційних започаткувань.

Як відомо, поняття ритмічності є комплексною категорією, яка включає наявність властивостей пропорційності та повторюваності виробничих процесів. Неважко побачити, що сутність транспортного запізнення, крім оцінки паралельності (синхронності) виробництва, повинна існувати також й в оцінках пропорційності та повторюваності виробництва в усіх ланцюгах технологічних комплексів виробництва БМ. Тому для розвитку результатів, отриманих, зокрема, у роботах [1–3], слід поставити задачу оперативного

управління (виробництвом БМ), сенс котрого полягає у такому використанні ресурсів резервного обладнання, за якого досягається максимальна сумарна ефективність від їх узгодженої дії на хід виробництва БМ.

Мета роботи полягає у синтезі алгоритмів оперативного управління виробництвом БМ за критерієм сумарної ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства-товаровиробника. При цьому використаний принцип цільової орієнтації планування та управління, метод максимального елементу [4] й алгоритм розв'язку задачі одноразового розподілу ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Під сумарною ефективністю виробництва БМ за інноваційними технологіями будемо розуміти забезпечення деякого рівня пропорційності виробничих процесів:

$$F(\overline{X}) = \sum_{j=1}^n F_j(x_j) = \sum_{j=1}^n A_j \cdot (1 - \varepsilon_j^{x_j}), \quad (10)$$

де $A = \{A_1, A_2, \dots, A_n\}$ – множина, яка визначається вагою кожного технологічного ланцюга з конкретного фіксованого стану міжопераційних започаткувань.

Величину ε_j визначимо як $\varepsilon_j = 1 - \omega_j$, де ω_j – імовірність того, що збурення на j -й технологічній операції протягом періоду часу τ буде усунене резервними засобами обладнання.

Перейдемо до формальних представлень: знайти вектор-план

$$\overline{X} = (x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (11)$$

який надає максимуму функції

$$F(\overline{X}) = \sum_{j=1}^n F_j(x_j) = \sum_{j=1}^n A_j \cdot (1 - \varepsilon_j^{x_j}) \quad (12)$$

за лінійного обмеження на компоненти вектор-плану (11)

$$\sum_{j=1}^n x_j \leq N \quad (13)$$

й додаткових умовах

$$x_j \in \{1, 2, \dots, N\}, \quad j = \overline{1, n}. \quad (14)$$

$$0 \leq (\varepsilon_j = 1 - \omega_j) \leq 1, \quad j = \overline{1, n}. \quad (15)$$

$$A_j > 0, \quad j = \overline{1, n}. \quad (16)$$

Це відома задача одноразового розподілу ресурсів, алгоритм котрої наведений у ряді джерел, наприклад, у [4].

Третя умова ритмічного функціонування технологічних комплексів виробництва БМ за інноваційними технологіями (повторюваність виробничих процесів у часі зміни) оцінюється показником:

$$P_{ритм} = \prod_{j=1}^n [1 - r_j \{T_{oc} > \tau\}], \quad (17)$$

Який називають у роботі [2] показником надійності ритмічного функціонування. Використовуючи критерій (17) й переходячи до формальної усталеної схеми, сформулюємо задачу оперативного управління виробництвом БМ за інноваційними технологіями: знайти у залежності від стану міжопераційних започаткувань вектор-план узгодженого використання обладнання

$$\bar{X} = (x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (18)$$

який забезпечує максимум функції

$$P_{\text{ритм}} = \prod_{j=1}^n (1 - r_j \cdot q_j^{x_j}) \quad (19)$$

при обмеженнях

$$\sum_{j=1}^n x_j = N, \quad (20)$$

$$x_j \in \{1, 2, \dots, N, \} \quad j = \overline{1, n}. \quad (21)$$

$$0 \leq q_j \leq 1, \quad (22)$$

$$0 \leq r_j < 1, \quad j = \overline{1, n}. \quad (23)$$

Тут q_j імовірність того, що x_j одиниць наявного резервного обладнання не забезпечать ліквідації збурення:

$$q_j = \sum_{i=0}^{x_j-1} \frac{(x_j \cdot \mu_j \cdot \tau)^i}{i!} \cdot \exp(-x_j \cdot \mu_j \cdot \tau). \quad (24)$$

Для того щоб у j -й фазі обробки БМ почали функціонувати резервні засоби, необхідно виконати умову $T_{\text{оч}} \geq \tau$. У цьому випадку імовірність надійної роботи технологічного ланцюга дорівнює:

$$P_{\text{ритм},j} = 1 - r_j \cdot q_j^{x_j}, \quad j = \overline{1, n}. \quad (25)$$

Як наслідок вважають, що результати розв'язку задачі (18) – (23) повинні забезпечити найменше транспортне запізнення матеріальних потоків.

Розв'язок задачі (18) – (23), як і задачі (11) – (16), зводиться до використання методу максимального елементу [4]. Замість (19) шукаємо максимум функції

$$R(X) = \sum_{j=1}^n \ln(1 - r_j \cdot q_j^{x_j}), \quad (26)$$

після чого будується алгоритм, подібний алгоритму розв'язку задачі одноразового розподілу ресурсів (11) – (16).

Наведені вище постановки задач орієнтовані на побудову оперативного управління технологічними комплексами виробництва БМ за станом міжопераційних запасів, яка забезпечує інваріантність виробництва щодо дії збурень. Поставимо, використовуючи принцип цільової орієнтації планування та управління, проблему більш широко. Включимо у неї також задачу, пов'язану з оптимізацією матеріального наповнення інноваційних технологічних комплексів вироб-

ництва БМ, що проектується. З цією метою доповнюємо наші уявлення наступними вихідними припущеннями.

1. У ланцюгах технологічних комплексів виробництва БМ (автоматизованих ліній, випробувань готових виробів, ліній технологічних операцій, ліній додаткового / допоміжного виробництва) за інноваційними технологіями створюється заздалегідь розрахований резерв обладнання для забезпечення ритмічності виробництва БМ.

2. У зв'язку з тим, що несинхронність виробничих процесів є прямим наслідком дії / впливу збурюючих факторів, а резерв обладнання створюється з метою їх випереджальної компенсації, тоді по відношенню до основного обладнання його слід вважати компенсаторним.

3. Технологічні комплекси виробництва БМ за інноваційними технологіями подають у вигляді класу багатоланцюгових об'єктів зі змінною структурою та наявним транспортним запізненням матеріальних потоків.

4. Встановлюється найменша періодичність контролю міжопераційних запасів, яка одного порядку з тривалістю їх зростання у часі робочої зміни.

5. Розробляються алгоритми узгодженого використання компенсаторного обладнання залежно від стану міжопераційних започаткувань. Вказані алгоритми модифікуються з метою оптимізації матеріального наповнення комплексів, які проектується. У цьому випадку використовується імітація станів міжопераційних започаткувань.

Таким чином, у відповідності з принципом цільової орієнтації планування та управління загальну задачу управління технологічними комплексами виробництва БМ за інноваційними технологіями доцільно подавати у вигляді двох задач:

1. Задачі планування: знайти збалансоване матеріальне наповнення виробничої системи, яке визначається вектор-планом:

$$\bar{X} = [(x_{1\text{очн}} + x_{1\text{к}}), (x_{2\text{очн}} + x_{2\text{к}}), \dots, (x_{n\text{ооч}} + x_{n\text{к}})], \quad (27)$$

таким, що

$$N = \min \sum_{j=1}^n x_{jk} \quad (28)$$

при обмеженнях

$$F[(x_{1\text{очн}} + x_{1\text{к}}), (x_{2\text{очн}} + x_{2\text{к}}), \dots, (x_{n\text{ооч}} + x_{n\text{к}}))] \geq F_{\text{зад}}, \quad (29)$$

$$\sum_{j=1}^n T_{\text{оч}j} \leq T_{\text{зад}} \quad (30)$$

$$F_{\text{ритм}}(\bar{X}) = \max[(x_{1\text{очн}} + x_{1\text{к}}), (x_{2\text{очн}} + x_{2\text{к}}), \dots, (x_{n\text{ооч}} + x_{n\text{к}})], \quad (31)$$

$$x_{j\text{ооч}} > 0, \quad j = \overline{1, n}. \quad (32)$$

$$x_{jk} \geq 0, \quad j = \overline{1, n}. \quad (33)$$

2. Задачі оперативного управління: знайти збалансований вектор-план використання компенсаторного обладнання:

$$\overline{X}_k = (x_{1k}, x_{2k}, \dots, x_{nk}) \quad (34)$$

такий, що

$$F(\overline{X}) = \max F[(x_{1осн} + x_{1k}), (x_{2осн} + x_{2k}), \dots, (x_{ноос} + x_{nk})], \quad (35)$$

$$I(\overline{X}) = \min \sum_{j=1}^n T_{ojj}, \quad (36)$$

$$P_{ритм}(\overline{X}) = \max P_{ритм}[(x_{1осн} + x_{1k}), (x_{2осн} + x_{2k}), \dots, (x_{ноос} + x_{nk})], \quad (37)$$

при обмеженнях

$$N_{осн} = \sum_{j=1}^n x_{jooc}, \quad (38)$$

$$N_k < \sum_{j=1}^n x_{jk}, \quad (39)$$

$$\tau = 1, \quad (40)$$

$$x_{jk} \geq 0, \quad j = \overline{1, n}. \quad (41)$$

Тут $F(\overline{X})F_{зад}$ – ефективність використання обладнання, поточна й задана; $I(\overline{X})T_{зад}$ сумарний міжопераційний час притримування БМ, поточний й заданий;

$P_{ритм}(\overline{X}), P_{ритм.зад}$ надійність функціонування виробничої системи, поточна й задана.

Способи розв'язку задач (27) – (33) й (34) – (41), їх аналіз, а також результати застосування запропонованої методології щодо виробництва БМ за інноваційними технологіями є предметом окремого дослідження.

Висновки

1. У відповідності з принципом цільової орієнтації планування та управління загальну задачу управління інноваційними технологічними комплексами виробництва БМ доцільно подати у вигляді двох задач: а) задачі планування, яка дозволяє знайти збалансоване матеріальне наповнення виробничої системи, яке визначається певним вектор-планом; б) задачі оперативного управління, яка відшукує збалансований вектор-план використання компенсаторного обладнання.

2. Отримані у роботі результати можуть бути у подальшому використані для вдосконалення існуючих методів синтезу алгоритмів оперативного управління виробництвом будівельних матеріалів за інноваційними технологіями, які забезпечують сумарну ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств-товаровиробників такої продукції.

Література

1. Гвоздинский А.Н. К вопросу подавления неритмичности в поточно-массовом производстве полупроводниковых приборов / А.Н. Гвоздинский, В.И. Саверов, П.А. Шамин // АСУ и приборы автоматики. – 1976. – Вып. 37. – С. 74–79.
2. Гвоздинский А.Н. Разработка критериев для оперативного управления производством изделий электронной техники / А.Н. Гвоздинский, В.И. Саверов // АСУ и приборы автоматики. – 1979. – Вып. 49. – С. 15–19.
3. Саверов В.И. Исследование оперативных управляющих воздействий на ход производства изделий электронной техники / В.И. Саверов // АСУ и приборы автоматики. – 1979. – Вып. 49. – С. 79–84.
4. Берзин Е.А. Оптимальное распределение ресурсов и элементы синтеза систем / Е.А. Берзин. – М.: Наука, 1974. – 120 с.

Т.О. МАТВІЄНКО,

аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Програма аудиту зобов'язань за податками і зборами

Досліджено актуальні проблеми аудиту заборгованості вітчизняних підприємств перед бюджетом. Розроблено детальну програму перевірки зобов'язань за податками і зборами відповідно до міжнародних стандартів та позитивної практики організації аудиторського процесу. Це сприятиме удосконаленню процесу

аудиторської перевірки та прийняттю ефективних управлінських рішень.

Исследованы актуальные проблемы аудита задолженности отечественных предприятий перед бюджетом. Разработана детальная программа проверки обязательств по налогам и сборам в соответствии с междуна-

родными стандартами и позитивной практикой организации аудиторского процесса. Это будет способствовать совершенствованию процесса аудиторской проверки и принятию эффективных управленческих решений.

Actual problems of the liabilities audit of domestic enterprises are investigated. Detailed program of taxes-and-duties liabilities audit according to the international standards and positive practice of audit process organization is developed. It will facilitate the improvement of audit process and effective management decision-making.

Постановка проблеми. В умовах активізації процесів інтеграції України у світову спільноту дедалі більша увага приділяється питанням забезпечення конкурентоспроможності та зміцнення фінансових позицій вітчизняних підприємств на міжнародних ринках, а також підвищення інвестиційної привабливості регіонів. Станом на 1 січня 2010 року обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну становив \$40,0 млрд., причому найбільше їх надійшло з Кіпру (\$8,6 млрд.), Німеччини (\$6,6 млрд.) та Нідерландів (\$4,0 млрд.). У цілому спостерігається позитивна тенденція до збільшення обсягу інвестицій порівняно з попереднім роком на 12% (див. табл.).

У таких умовах посилюється роль аудиту як основного інструменту підтвердження достовірності та прозорості фінансової звітності. У цьому зв'язку доцільно дослідити методику аудиту зобов'язань за податками і зборами, зокрема методику складання програми перевірки, оскільки від правильного її складання залежить ефективність організації аудиторського процесу на підприємстві.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий вклад у дослідження проблем аудиту розрахунків за податками і зборами зробили такі іноземні вчені: Е.А. Аренс, С.М. Бичкова, Ф.Л. Дефліз, Г.Р. Дженик, Дж.К. Лоббек, В.М. О'Реллі, М.Б. Хірш, А.Д. Шеремет та ін. Серед вітчизняних фахівців з аудиту варто відзначити М.Т. Білуху, Ф.Ф. Бутинця, Н.І. Дорош, І.К. Дрозд, О.А. Петрик, В.С. Рудницького, В.Я. Савченка,

Б.Ф. Усача та ін. [2–10]. Вони розробили методологію аудиту, підходи до оцінки ризику системи внутрішнього контролю, принципи організації аудиторського процесу, етапи аудиторської перевірки, методи одержання аудиторських доказів, теоретичні основи аудиту окремих об'єктів перевірки, зокрема розрахунків підприємств за податками і зборами, його інформаційне забезпечення та робочу документацію.

Незважаючи на значний внесок вчених у розвиток науки та практики аудиту, залишається ще багато проблем методологічного та організаційно-практичного характеру, які потребують негайного вирішення. Постійні зміни в законодавчому забезпеченні бухгалтерського обліку операцій з оподаткування підприємств вимагають перегляду існуючих методик та принципів організації аудиторської перевірки. Зокрема, виникає необхідність у розробці програми аудиту заборгованості, яка б враховувала усі суттєві аспекти, містила повну та вичерпну інформацію щодо процедур та методів перевірки зобов'язань за податками і зборами. Необхідно також обґрунтувати концептуальні засади складання такої програми шляхом виокремлення основоположних принципів її побудови.

Метою статті є удосконалення методики складання програми аудиту зобов'язань за податками і зборами з метою підвищення якості та ефективності організації аудиторського процесу на вітчизняних підприємствах.

Для досягнення мети визначені такі завдання:

- дослідження методологічних засад аудиту розрахунків з бюджетом;
- обґрунтування основних принципів побудови програми аудиту заборгованості відповідно до вимог міжнародних стандартів;
- розробка детальної програми перевірки зобов'язань за податками і зборами з метою удосконалення процесу аудиту фінансової звітності на підприємствах різних видів економічної діяльності.

Прямі іноземні інвестиції в Україну в 2008–2009 роках*

Країна	Обсяги прямих інвестицій, \$ млрд.		Динаміка інвестицій, %
	станом на 01.01.2009 р.	станом на 01.01.2010 р.	
Кіпр	7,7	8,6	+11,8
Німеччина	6,4	6,6	+3,4
Нідерланди	3,2	4,0	+25,8
Російська Федерація	1,9	2,7	+44,4
Австрія	2,5	2,6	+6,5
Сполучене Королівство	2,3	2,4	+4,5
Франція	1,2	1,6	+33,8
Сполучені Штати Америки	1,5	1,4	-5,7
Віргінські та Британські острови	1,3	1,4	+4,2
Швеція	1,3	1,3	+0,7
Італія	0,9	1,0	+8,5
Польща	0,7	0,9	+24,5
Швейцарія	0,7	0,8	+12,6
Угорщина	0,6	0,7	+13,4
Інші країни	3,7	4,2	+12,4
Усього	35,7	40,0	+12,0

* Складено автором за даними [1].

Виклад основного матеріалу. Аудиторська перевірка здійснюється з метою підтвердження повноти та достовірності фінансової звітності, а також її відповідності чинному законодавству України. Процес аудиту зобов'язань за податками і зборами варто розглядати як перевірку даних бухгалтерського обліку операцій з оподаткування, показників податкової та фінансової звітності, дотримання облікової та податкової політик підприємства з метою висловлення аудитором незалежної, об'єктивної та обґрунтованої думки про те, що звітність складена в усіх суттєвих аспектах, є достовірною та відповідає вимогам податкового законодавства України.

При здійсненні перевірки аудитор необхідно дослідити відповідність податкової та фінансової звітності нормативним і методологічним вимогам до її складання. До нормативно-правового забезпечення аудиту розрахунків з бюджетом належать: Конституція України, Господарський та Цивільний кодекси, закони України «Про аудиторську діяльність», «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», «Про систему оподаткування», «Про оподаткування прибутку підприємств», «Про податок на додану вартість», «Про податок з доходів фізичних осіб», інші нормативно-правові акти, що регулюють окремі види податків та зборів, Міжнародні стандарти аудиту (МСА), Положення (стандарти) бухгалтерського обліку (П(С)БО), інструктивні та методичні матеріали міністерств і відомств, внутрішні документи аудиторських фірм та підприємств.

Методологічні засади обліку та звітності зобов'язань за податками і зборами визначені у національних стандартах. Відповідно до П(С)БО 2 «Баланс» зобов'язання визначаються як «заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок

лідок минулих подій і погашення якої, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди» [11]. Таке визначення є доцільним та важливим, оскільки дозволяє виділити критерії визнання боргів підприємства перед бюджетом. До них належать: заборгованість виникає із системи розрахунків підприємства з іншими суб'єктами, вони належить до минулого періоду, спричиняє втрату фінансових ресурсів у майбутньому. Аудитору варто звернути увагу на те, що при визнанні заборгованості та її відображенні в бухгалтерському обліку зобов'язання мають відповідати усім трьом зазначеним вище критеріям. Розрахунки з бюджетом пов'язані з іншими обліковими об'єктами, тому їхню перевірку варто здійснювати в контексті комплексного аудиту фінансової звітності.

Аудитор має враховувати відмінності в оцінках різних видів зобов'язань. П(С)БО 11 «Зобов'язання» висуває такі вимоги до оцінки: поточна заборгованість підприємств оцінюється за сумою погашення, а довгострокова – за теперішньою вартістю, яка залежить від умов та виду боргів. Зобов'язання за податками і зборами, що виникли у підприємства у звітному періоді, відображаються в бухгалтерському обліку за сумою погашення, тобто недисконтованою сумою грошових коштів або їх еквівалентів, яку підприємство сплатить для їх погашення. Крім того, необхідно враховувати, що зобов'язання з податку на прибуток в попередньому та поточному періодах визначаються відповідно до вимог податкового законодавства, а відстрочений податковий актив та відстрочене податкове зобов'язання – відповідно до діючих ставок оподаткування. При перевірці відображення в обліку заборгованості перед бюджетом необхідно керуватися податковими законами та ін-



Складові програми аудиту зобов'язань за податками і зборами*

* Складено автором.

шими нормативно-правовими актами, що регулюють окремі види податків та зборів, а також відповідними інструкціями та методичними рекомендаціями.

Отже, треба планувати перевірку зобов'язань за податками і зборами, врахувавши всі зазначені вище та інші методичні основи бухгалтерського обліку та фінансової звітності. В результаті етапу планування аудитор складає два документи – план і програму. План аудиту визначає лише строки, обсяг та порядок проведення аудиторської перевірки. На відміну від плану, програма містить повну сукупність аудиторських процедур, за допомогою яких визначається стратегія подальшого здійснення перевірки заборгованості підприємства перед бюджетом. Тому великий науковий та практичний інтерес складає саме методика побудови програми аудиту зобов'язань за податками і зборами.

Програма аудиту заборгованості за податками і зборами носить всеохоплюючий характер. Проте варто враховувати неможливість проведення суцільної перевірки, тому виникає необхідність у виокремленні найбільш суттєвої інформації та застосування щодо неї доцільних методів отримання аудиторських доказів. Відповідно до позитивної вітчизняної та міжнародної практики програма аудиту має включати три основні елементи: тестування господарських операцій, аналітичні процедури та тести окремих сальдо, пов'язаних з розрахунками з бюджетом (див. рис.).

Крім того, вона має забезпечувати дотримання основних принципів, що пред'являються до результатів аудиту: незалежність, достовірність, повноту, об'єктивність та обґрунтованість. Відповідність інформації зазначеним вимогам забезпечить якість та ефективність аудиторського процесу на вітчизняних підприємствах. Принцип незалежності полягає в тому, що на процес перевірки не мають впливати інші зацікавлені особи, зокрема суб'єкт господарювання, що перевіряється, фінансові установи, податкові органи та інші підприємства-контрагенти. Аудиторський висновок має містити тільки прозору та неупереджену інформацію, що забезпечується дотриманням принципу достовірності. Аудиторський процес має всеохоплюючий характер, тобто здійснюється з використанням таких методів та процедур, за допомогою яких можна охопити та перевірити усі господарські операції на підприємстві. Вони визначаються у програмі перевірки заборгованості завдяки дотриманню принципу повноти. Крім того, інформація має бути об'єктивною, що забезпечується відповідним принципом складання програми аудиту податків і зборів. Обґрунтованість полягає у забезпеченні робочою документацією та необхідними доказами, на основі яких має складатися висновок перевірки. Складання програми аудиту заборгованості перед бюджетом має супроводжуватись дотриманням усіх зазначених вище принципів.

У результаті аналізу наукових розробок, теоретико-методологічних засад та практичного досвіду аудиту було розроблено комплексну програму перевірки зобов'язань за по-

датками і зборами, приклад якої наведено у додатку. На нашу думку, вона має складатися з таких етапів:

- формулювання мети аудиту зобов'язань за податками і зборами;
- визначення на її основі завдань перевірки;
- аналіз синтетичних та аналітичних рахунків, на яких відображається інформація про податки і збори;
- розробка аудиторських процедур із зазначенням переліку робочих документів та аудиторів-виконавців.

Розглянемо детальніше основні складові аудиторської програми заборгованості. Мета аудиту зобов'язань за податками і зборами полягає у підтвердженні повноти, достовірності та обґрунтованості інформації щодо зобов'язань за податками і зборами у податковій та фінансовій звітності у всіх суттєвих аспектах, її відповідності вимогам законодавства України. На нашу думку, таке визначення мети охоплює всі важливі аспекти та повний комплекс процедур перевірки розрахунків підприємства перед бюджетом.

Відповідно до поставленої мети визначено наступні завдання аудиту розрахунків з бюджетом:

1. Перевірка реальності існування зобов'язань за податками і зборами у підприємства. Інформація про зобов'язання підприємства за податками і зборами відображається у Балансі підприємства та Звіті про фінансові результати. Тому аудитору варто перевірити, чи дійсно існує у підприємства заборгованість перед бюджетом, яка відображена у фінансовій звітності.

2. Підтвердження повноти відображення операцій з оподаткування в бухгалтерському обліку, податковій та фінансовій звітності. Аудитор має підтвердити, що всі господарські операції, пов'язані з нарахуванням та сплатою податків і зборів, відображені у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. На цьому етапі важливо врахувати вимоги до визначення дати визнання заборгованості перед бюджетом.

3. Віднесення заборгованості перед бюджетом до складу зобов'язань підприємства. Відповідно до нормативно-правових актів з проблем оподаткування інформація про податки і збори має відображатися у складі зобов'язань підприємства. Тому аудитору необхідно перевірити правильність визнання заборгованості у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, зокрема у Балансі.

4. Перевірка правильності оцінювання зобов'язань за податками і зборами відповідно до вимог податкового законодавства. Відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання» поточна заборгованість, до якої належать податки і збори, оцінюється за сумою погашення. Тому завдання аудитора полягає у перевірці правильності оцінки та розрахунку суми боргу, яку необхідно сплатити до бюджету.

5. Визнання заборгованості у відповідних звітних періодах. Аудитору варто дослідити правильність визначення дати визнання податків і зборів у бухгалтерському обліку, а також правомірність відображення заборгованості у податковій та фінансовій звітності у відповідних звітних періодах.

6. Перевірка розрахунку суми податків і зборів. Ставки податків та зборів встановлюються відповідними нормативно-правовими актами з проблем оподаткування. На даному етапі аудитор перевіряє правильність застосування ставок та розрахунку сум обов'язкових платежів до бюджету.

7. Встановлення правильності відображення розрахунків з бюджетом на рахунках бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності. В процесі аудиту перевіряється правильність відображення заборгованості на рахунках бухгалтерського обліку відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкції про його застосування. Крім того, варто підтвердити правомірність застосування щодо підприємства та його працівників податкових соціальних пільг.

Наступним кроком складання програми аудиту заборгованості є визначення переліку рахунків, на яких відображаються податки і збори. Відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій для обліку податків і зборів відведено рахунок 64 «Розрахунки за податками й платежами», який має такі субрахунки: 641 «Розрахунки за податками», 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами», 643 «Податкові зобов'язання», 644 «Податковий кредит». Підприємство може відкривати аналітичні рахунки у розрізі існуючих субрахунків, тому аудитору необхідно ознайомитись з робочим планом рахунків суб'єкта, що перевіряється, та перевірити правильність ведення обліку на відповідних рахунках.

Найважливішим етапом перевірки є визначення процедур щодо аудиту зобов'язань за податками і зборами. На нашу думку, аудиторські процедури мають встановлюватись відповідно до визначеної мети, поставлених завдань та прописуватись у програмі перевірки заборгованості. Аудиторський процес не має обмежуватись лише ними, і аудитор може на власний розсуд, використовуючи свої знання та набуті навички, коригувати їхній склад, враховуючи специфіку діяльності конкретного підприємства та організації облікового процесу. Це важливе питання варто враховувати також при розробці робочої документації аудиту розрахунків з бюджетом.

Висновки

В умовах активізації інтеграційних процесів в Україні посилюється увага до прозорості фінансової звітності та повноти відображення у ній інформації про господарську діяльність вітчизняних підприємств. Це забезпечується ефективною організацією аудиторського процесу шляхом використання повного комплексу аудиторських процедур та методів на кожному етапі перевірки. Використання запропонованої програми аудиту зобов'язань за податками і зборами допоможе вирішити існуючі проблеми методичного, організаційного та технічного характеру, а також сприятиме підвищенню якості та достовірності аудиторського висновку, складеного за результатами перевірки.

Додаток

Аудиторська фірма «Бест Аудит» .
Підприємство «Геліос» .
Період перевірки 10.09.2010 – 30.09.2010 .

ПРОГРАМА аудиту зобов'язань за податками і зборами

Мета: підтвердження повноти, достовірності та обґрунтованості інформації щодо зобов'язань за податками і зборами у податковій та фінансовій звітності у всіх суттєвих аспектах, її відповідності вимогам законодавства України.

Завдання:

1. Перевірка реальності існування зобов'язань за податками і зборами у підприємства.
2. Підтвердження повноти відображення операцій з оподаткування в бухгалтерському обліку, податковій та фінансовій звітності.
3. Віднесення заборгованості перед бюджетом до складу зобов'язань підприємства.
4. Перевірка правильності оцінювання зобов'язань за податками і зборами відповідно до вимог податкового законодавства.
5. Визнання заборгованості у відповідних звітних періодах.
6. Перевірка розрахунку суми податків і зборів.
7. Встановлення правильності відображення розрахунків з бюджетом на рахунках бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності.

Бухгалтерський облік зобов'язань за податками і зборами на підприємстві «Геліос» здійснюється на рахунках:

Номер рахунку	Характеристика
641	Розрахунки за податками
6411	Податок на прибуток
6412	Податок на додану вартість
6413	Податок на доходи фізичних осіб
6414	Інші податки
642	Розрахунки за зборами (обов'язковими платежами)
6421	Акцизний збір
6424	Інші збори (обов'язкові платежі)
643	Податкові зобов'язання
644	Податковий кредит
6441	Податковий кредит
6442	Неодержані податкові накладні

№з/п	Процедура	Робочий документ	Аудитор	Примітки
1	Підтвердження законності застосування системи оподаткування (загальна чи спрощена)	ЗПЗ-1		Виконано
2	Складання переліку податків і зборів, які сплачуються підприємством	ЗПЗ-2		Виконано
3	Перевірка правильності застосування ставок оподаткування	ЗПЗ-3		Виконано
4	Аналіз правильності та повноти визначення бази оподаткування по кожному виду податків та зборів	ЗПЗ-4		Виконано
5	Перевірка правильності нарахування зобов'язань за податками і зборами	ЗПЗ-5		Виконано
6	Дотримання відповідності даних синтетичного та аналітичного обліку з обліку заборгованості	ЗПЗ-6		Виконано
7	Підтвердження законності застосування податкових пільг для підприємства та податкових соціальних пільг	ЗПЗ-7		Виконано
8	Складання вибірки із субрахунків, які можливо перевірити шляхом звірення інформації з даними головної книги	ЗПЗ-8		Виконано
9	Формування вибірки на основі інформації, стосовно якої існує ризик непідтвердження	ЗПЗ-9		Виконано
10	Тестування господарських операцій з оподаткування шляхом зміни звітних періодів з метою визначення правильності визнання зобов'язань	ЗПЗ-10		Виконано
11	Зіставлення даних статистичної та фінансової звітності з податковими деклараціями	ЗПЗ-11		Виконано
12	Перевірка повноти наведення інформації у примітках до фінансової звітності	ЗПЗ-12		Виконано

Склав	_____	Ю.А. Чернишевський
Перевірів	_____	О.В. Мельничук

Література

1. Прямі іноземні інвестиції в Україну [Архіви за 2001–2009 роки] [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
2. Аренс Э.А. Аудит / Э.А. Аренс, Дж.К. Лоббек; [Пер. с англ. М.А. Терехова; гл. ред. Я.В. Соколов]. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 558 с. – (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту UNCTC).
3. Аудит Монтгомери / Ф.Л. Дефлиз, Г.Р. Дженик, В.М. О'Рейлли, М.Б. Хирш; пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Аудит, 1997. – 541 с.
4. Базилевич В.Д. Закономірності розвитку національного ринку в глобалізаційному світі // Економіка і управління. – 2004. – №2. – С. 5–10.
5. Бутинець Ф.Ф. Аудит: Підручник / Франц Францович Бутинець. – 2-е вид., перероб. та доп. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 672 с.
6. Бычкова С.М. Практический аудит / С.М. Бычкова, Т.Ю. Фомина; под ред. С.М. Бычковой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2009. – 176 с.
7. Дорош Н.І. Аудит: теорія і практика: моногр. / Ніна Іванівна Дорош. – К.: Знання, 2006. – 495 с.

8. Лютий І.О. Податкова політика України на сучасному етапі // І.О. Лютий. – Фінанси України. – 2008. – №9. – С. 123–127.
9. Савченко В.Я. Аудит: Навч. посібник / Володимир Якович Савченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 322 с.
10. Усач Б.Ф. Аудит за міжнародними стандартами / Богдан Федорович Усач. – К.: Знання, 2005. – 247 с.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. №87, із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0396-99>.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. №20, із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0085-00>.
13. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2004 року / пер. з англ. О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик [та ін.]. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «СТАТУС», 2004. – 1028 с.

Державна інноваційна політика як складова економічного розвитку України

У статті проаналізовано проблемні питання інноваційного розвитку України. Визначено аспекти державного регулювання процесом інноваційного розвитку економіки та з'ясовано економічну сутність цього процесу.

В статье проанализированы проблемные вопросы инновационного развития Украины. Определены аспекты государственного регулирования процессом инновационного развития экономики и выяснена экономическая сущность этого процесса.

In articles problem questions of innovative development of Ukraine are analysed. Aspects of state regulation are defined by process of innovative development of economy and the economic essence of this process is found out.

Постановка проблеми. Україна намагається розв'язати суперечності між необхідністю інтегруватися у світову економіку, з одного боку, та можливістю забезпечити розширення відтворення, захист свого внутрішнього ринку, власного товаровиробника і національні інтереси – з іншого. Досвід розвинених країн світу свідчить, що основою економічного лідерства на міжнародних галузевих ринках є насамперед впровадження інноваційних моделей соціально-економічного розвитку держав. Провідним суб'єктом, який формує конкурентне середовище і постійно розвиває його з метою підтримки конкурентоспроможності виробників як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, є держава. Саме тому ключовим фактором економічної політики країни має стати державна інноваційна політика, що надасть можливість спрямувати діяльність на виведення економіки України з затяжної економічної, фінансової та інвестиційної кризи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Останнім часом з'явився ряд публікацій українських науковців, що стосується регуляторної ролі держави у формуванні інноваційної політики, готовності суспільства до подібних трансформацій, щоб досягти значної інноваційної-активності. Цю проблематику різною мірою висвітлено у працях В. Александрової, В. Гринева, А. Гальчинського, Я. Жаліла, Н. Іванова, М. Йохна, О. Лапка, І. Макаренка, Л. Федулова, А. Чухно, Ю. Шкворец та інші. У той же час, незважаючи на наявність праць з даного напрямку, відчувається потреба у нових дослідженнях з врахуванням впливу світової фінансово-економічної кризи, яка негативно позначилася на державному регулюванні процесів впровадження інноваційної політики в систему господарських комплексів національної економіки.

Метою статті є узагальнення державного регулювання інноваційного процесу, а також виявлення взаємозв'язку

державної інноваційної політики з підсистемами управління інноваційною діяльністю.

Виклад основного матеріалу. За сучасним розвитком макроекономічної ситуації країна має можливість посісти пристойне місце у сфері розвитку і освоєння новітніх технологій за умови проведення обґрунтованої довготермінової науково-технологічної політики, високої активності населення, стійкого високого рівня залучення різноякісних ресурсів у сферу науки і освіти [1, с. 20].

Вітчизняні вчені В.П. Александрова, М.І. Скрипченко, Л.І. Федулова [1, с. 15] стверджують, що перспективний розвиток інноваційної діяльності в країні залежатиме від позитивних змін у тенденціях темпів зростання рівня інноваційної продукції відповідно до обсягів реалізації науково-технологічних пріоритетів, особливо тих, що відповідають концепціям прогресивних напрямів науково-технічного розвитку провідних країн світу. Фахівці визначають, що до найбільш актуальних та ефективних науково-технічних напрямів належать ресурсозберігаючі технології; інформаційні технології; біотехнології; авіакосмічні технології; створення нових конкурентоспроможних матеріалів і видів техніки (в тому числі комп'ютерної, автоматизованої техніки, робототехніки) та інших видів інноваційної продукції.

Актуальним питанням, яке розглядається у статті, є сучасний стан соціально-економічного розвитку України, який потребує подальшого розгляду проблеми стратегічного формування та ефективного впровадження державної інноваційної політики в розбудові економіки країни. Прагнення нашої країни до активних світових інтеграційних процесів обумовлює необхідність висвітлення проблеми інноваційного розвитку вітчизняної економіки відповідно до окреслених пріоритетних світових напрямів інноваційної діяльності, як у загальному плані, так і в окремо взятому галузевому секторі.

Суть цього питання слід розглядати з урахуванням елементів переходу у здійсненні, формуванні економічної політики країни від традиційно-технологічних методів регулювання до застосування принципово нових технологічних процесів та комплексних технологічних систем. Цей процес, у свою чергу, змінює весь технологічний уклад держави, що потребує певної узгодженості в розробці програмних інноваційних заходів та окреслених потреб в розвитку економічного комплексу країни, визначені потенційних можливостей для подальшого ефективного розвитку економіки. Введення інноваційних процесів, які призводять до суттєвих змін в структурі та технологічному укладі країни, повинно базуватися на економічно-обґрунтованому виборі пріоритетних напрямів їх реалізації з визначенням довгострокових перс-

пектив подальшого розвитку всього комплексу економіки країни, що дозволить уникнути протиріч між потребами та можливостями впровадження інновацій. За роки незалежності України було прийнято близько двохсот державних програм за різними напрямками розвитку. Але процес впровадження економічних перетворень, завдяки яким підвищується саме роль держави у формуванні та реалізації інноваційної політики отримав своє нормативно-правове підґрунтя лише з прийняттям у 2002 році Закону України «Про інноваційну діяльність» [2] (далі – Закон). Відтак, процес «інновації» розглядається, як новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Сьогодні світова та вітчизняна наукова думка не сформувала єдиного визначення сутності інноваційного процесу. Варто зазначити, що сучасні економісти трактують поняття інновації залежно від об'єкту та предмету свого дослідження. Найбільш близьким до чинного вітчизняного законодавства за визначенням змісту і сутності інноваційного процесу є трактування поняття «інновація» Б. Санто [3, с. 83], який розглядає цей процес як такий суспільно-техніко-економічний процес, що через практичне використання ідей та винаходів призводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій. У випадку, коли інновація орієнтована на економічну вигоду, прибуток, її поява на ринку може принести додатковий дохід.

Таким чином, слід зазначити, що у визначеному Законом понятті «інновація» відсутній економічний аспект, хоча передбачено кінцевий позитивний результат від впровадження нововведень.

Відповідно до Закону, головною метою державної інноваційної політики стає створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції [2]. Отже, державна інноваційна політика на основі чинного законодавства передбачає забезпечення соціально-економічних, організаційних і правових умов для впровадження технологічних інновацій, створення конкурентної продукції/послуг, прийняття інноваційних рішень

різного характеру, але не вказує з якою метою, якими засобами здійснюється цей процес.

Логічним є визначення поняття «інноваційної діяльності» як діяльності, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [2] з наявністю економічного ефекту від впровадженого інноваційного процесу.

Таким чином, сутність означених понять дає можливість представити ланцюг послідовних інноваційних компонентів, які приводять до кінцево-окресленого інноваційного результату (рис. 1).

Проаналізуємо застосовування цієї схеми в аспекті державного регулювання процесом інноваційного розвитку економіки та з'ясуємо економічну сутність цього процесу. Для того щоб отримати високотехнологічний продукт, який в кінцевому результаті надасть переваги як у розвитку економічного стану окремо взятого підприємства, так і конкретно означеного сектору економіки або цілого економічного комплексу країни, необхідно насамперед визначитися у виді, напрямі такого нововведення та змодельовати його плановий кінцевий результат. Якщо потреби розвитку суспільства та економіки дають можливість окреслити напрямок здійснення інноваційної діяльності, то ключовим моментом реалізації цього напрямку постає питання його регулювання або іншими словами – другий компонент – інноваційна політика. Саме інноваційна політика визначатиме, яким способом буде здійснено це нововведення, що необхідно взяти за аксіому при його впровадженні, яких принципів та методології регулювання інноваційної діяльності слід дотримуватися, тощо.

До елементів інноваційної політики можна віднести обґрунтування концепції, стратегічної мети, принципів, на яких вона ґрунтується, та засобів її реалізації [4]. Світова практика пропонує цілу низку економічних інструментів інноваційної політики за допомогою яких здійснюється управління інноваційними процесами як на макро-, так і на мікрорівнях. У своїй більшості всі вони спираються на залучення значного обсягу фінансових ресурсів, однак у кожному окремому випадку мають певні специфічні особливості. У зв'язку з цим виникає необхідність в обґрунтованому свідомому виборі тих з них, які є найбільш ефективними та гнучкими щодо умов діяльності вітчизняної інноваційної сфери [5]. Це свідчить про те, що вибір інноваційних елементів та інструментів державної інноваційної політики передбачає глибокий взаємозв'язок з підсистемами упра-

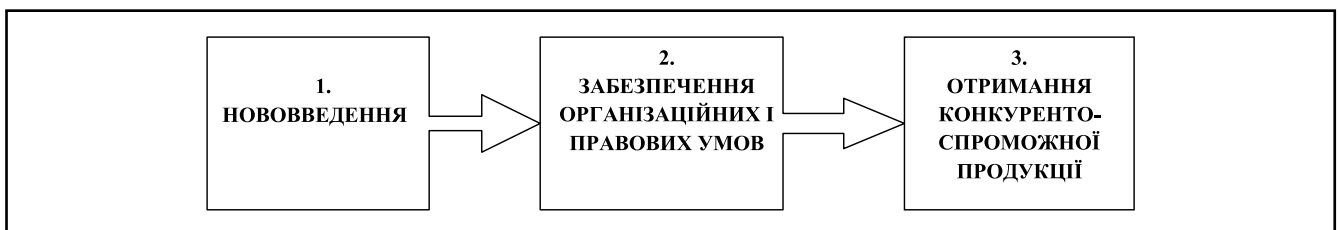


Рисунок 1. Компоненти інноваційного процесу



Рисунок 2. Взаємозв'язок державної інноваційної політики з підсистемами управління інноваційною діяльністю

вління інноваційною діяльністю, до яких відносяться прогнозування (результатом якого є створення моделі такої діяльності), програмування, створення відповідної інфраструктури та державного регулювання. Останнє здійснюється за допомогою економічних, правових, організаційних та адміністративних важелів. Найважливішу роль відіграють бюджетна, податкова, кредитна, амортизаційна та кадрова політика [5] (рис. 2).

Такої позиції дотримується Т.О. Франчук [5], коли розглядає інноваційну політику з позиції державного управління процесом створення сприятливих умов для інноваційної діяльності, формування інноваційних ідей і проектів, конструювання науково-дослідних зразків нововведень, їх освоєння і просування на ринок. До нововведень належать новітня техніка і технології, сучасні виробничі процеси, наукові, організаційні, управлінські ноу-хау та інші новинки.

Також відповідно до концепції розвитку ринкової економіки нашої країни досягнення ефективного постійного й стабільного економічного, соціального, наукового та культурного розвитку забезпечується управлінською, плановою і контрольною діяльністю міністерств, державних комітетів та інспекцій держави, дозволяє втручання в діяльність підприємств та інших господарюючих суб'єктів. Таким чином зазначається значущість та важливість державного регулювання в процесі впровадження інноваційної політики в систему економічного комплексу країни.

На підтверджені цього положення Н.В. Сапа [6, с. 180] визначає інноваційну політику, як діяльність державних ор-

ганів і самодіяльних організацій громадянського суспільства з визначення, захисту та реалізації потреб та інтересів цього суспільства у виробленні й застосуванні інноваційного продукту владними методами: тобто організацію, регулювання та контроль інноваційної діяльності й управління нею.

Наявність елементів організації, регулювання та контролю при здійсненні інноваційного процесу у всіх сферах соціально-економічного розвитку країни передбачає за своєю змістовною сутністю саме державна інноваційна політика.

Таким чином, центральне місце в системі прямого державного впливу на інноваційну діяльність займає фінансування НДДКР пріоритетних інноваційних проектів із державних коштів. І, як зазначається [7, с. 70], система фінансування інноваційної діяльності є складовою частиною державної інноваційної політики.

Висновки

Для підвищення результативності від реалізації будь-якого товару, в тому числі і інноваційного, має бути розроблена та реалізована така економічна політика держави, яка в умовах існуючого макросередовища підвищить його конкурентоспроможність, буде відповідати потребам внутрішнього та зовнішнього ринку, забезпечить його стійке фінансування та подальший ефективний розвиток.

Такий підхід передбачає, що державна інноваційна політика повинна будуватися на принципах, які забезпечать можливість реалізації не тільки інноваційних науково-технологічних цілей в розвитку економічного комплексу краї-

ни (що переважно існує на даний момент), а також – і реалізації виробничих або промислових інноваційних цілей. Тобто державне регулювання інноваційними процесами має передбачати розробку єдиної науково-технологічно-промислової політики.

Отже, інновація завжди повинна мати чітку орієнтацію на кінцевий економічний результат, розглядатися як складний процес, що забезпечує технологічний, соціально-економічний ефект від можливих умов її втілення, та регулюватися основним суб'єктом формування цього процесу – державою.

Література

1. Александрова В.П., Скрипченко М.І., Федулова Л.І. Прогнозування впливу інноваційних факторів на розвиток економіки України // Економіка і прогнозування, №2, 2007 р. – С. 9–27.

2. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Урядовий кур'єр від 07.08.2002 р. – № 143.

3. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.

4. Климко І.О. Стимулювання інноваційної діяльності підприємства // http://www.bdpu.org/scientific_published/conf021009/articles/Section_1/Klimko.pdf

5. Франчук Т.О. Автореф. канд. екон. наук: 25.00.02 – Механізми державного управління / Франчук Т.О.; Національна академія державного управління при Президентові України, м. Київ. – К., 2008. – 18 с.

6. Сапа Н.В. інноваційний механізм як фактор досягнення сталого розвитку українського суспільства // Гуманітарний вісник ЗДІА; Випуск 39 – 2009 р. – С. 174–183.

7. Цигилик І.І., Кропельницька С.О., Мозіль О.І., Ткачук І.Г. Економіка й організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 128 с.

Т.Е. ПЕТРОВСЬКА,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Державно-приватне партнерство у залученні інвестиційних ресурсів у надрокористуванні

Розглянуті можливості активізації інноваційної діяльності у вугледобувній промисловості в частині акумулювання інвестиційних ресурсів шляхом державно-приватного партнерства та правового регулювання державної влади та приватних інвесторів.

Рассмотрены возможности активизации инновационной деятельности в угледобывающей отрасли посредством аккумуляции инвестиционных ресурсов с помощью государственно-частного сотрудничества и правового регулирования государственной власти и частных инвесторов.

In article are considered the possibilities of activation of innovative activity in coal industry regarding accumulation of investment resources by means of state-private cooperation and legal regulation of the government and private investors.

Постановка проблеми. Паливна промисловість, особливо вугільна галузь, є одним із пріоритетів економічного розвитку України, основою промислового зростання якої має бути реалізація системних та комплексних інновацій, для запровадження яких необхідне залучення значних інвестиційних ресурсів.

Останнім часом політика держави зосереджена на здійсненні необхідних реформ в економічній сфері щодо структурної перебудови вугледобувного сектору економіки, спрямованих, перш за все, на стабілізацію й послідовне

збільшення обсягів добутку вугілля та виробництва товарної продукції, модернізацію шахтного фонду й технічне переоснащення виробництва та максимальне залучення інвестиційних ресурсів у розвиток галузі, про що зазначається у прийнятому в 2010 році Законі України «Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік» та Програмі економічних реформ України на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [1; 2]. Але головною перешкодою у реалізації зазначених реформ може стати несприятливий бізнес-клімат та несформоване правове забезпечення акумуляції інвестиційних процесів для активізації інноваційного діяльності, яке відіграє вирішальну роль у досягненні стратегічних і тактичних цілей економічного, політичного та соціального розвитку як країни загалом, так і вугільної промисловості зокрема, особливо в умовах переходу від одного технологічного укладу до іншого.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Зазначені питання є предметом досліджень на теоретичному й методологічному рівнях багатьох вітчизняних вчених-економістів: О.М. Полякової, О.А. Медведева, В.О. Мандрика, Д.Ю. Череватського та ін.

Метою статті є розгляд можливостей активізації інноваційної діяльності у вугледобувній промисловості в частині акумулювання інвестиційних ресурсів шляхом державно-приватного партнерства.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до пріоритетів розвитку національної економіки, зокрема перспектив інноваційного розвитку, зовнішньоекономічна політика держави має бути передумовою для стимулювання процесів залучення, нагромадження та ефективного використання інвестиційних ресурсів вітчизняними промисловими підприємствами.

Заохочення вкладання коштів у вугільну галузь потребує забезпечення привабливості вугільних підприємств як об'єктів для інвестування для вітчизняних та іноземних інвесторів. Оскільки, як свідчить аналіз закордонного досвіду, жодна з держав, навіть маючи величезні поклади корисних копалин, не може самотужки їх ефективно і в необхідних обсягах експлуатувати, оскільки це потребує реалізації надзвичайно потужного фінансового, наукового, технологічного, технічного, організаційно-кадрового потенціалів та відповідного законодавчого забезпечення. Основою такого потенціалу виступають дуже значні довгострокові національні та іноземні інвестиції, які в силу вимог чинного законодавства значною мірою повинні спрямовуватись на забезпечення дотримання вимог екобезпеки, раціонального використання і охорони надр через використання екобезпечних технологій та техніки.

Відтак, важливою складовою стратегії підтримки інноваційного розвитку у вугледобувній промисловості України в частині акумулювання інвестиційних ресурсів є створення умов для найширшого залучення найрізноманітніших джерел всіх суб'єктів інноваційного процесу. З цією метою важливо стимулювати залучення коштів із недержавних, приватних, іноземних джерел фінансування, а також підтримувати фінансові ресурси вугледобувних підприємств.

Одним із шляхів залучення додаткових інвестиційних ресурсів для реалізації інноваційних проектів у вугільній галузі може стати державно-приватне партнерство. Про це йдеться у Програмі економічних реформ України на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», де звернено увагу на те, що спрямування вітчизняного науково-технічного потенціалу на забезпечення потреб інноваційного розвитку економіки України й організацію виробництва високотехнологічної продукції має бути забезпечено шляхом запровадження державно-приватного партнерства в науково-технічній сфері та розробленням інструментів і принципів державної підтримки інноваційної діяльності [2, с. 49].

Саме механізм державно-приватного партнерства як одна з форм взаємодії державної влади та приватного сектору економіки, може забезпечити бажаний рівень ефективності під час реалізації важливих інноваційних проектів науково-технічної сфери у вітчизняній вугледобувній галузі.

Державно-приватне партнерство (ДПП) – це система відносин між державним та приватним партнерами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними, для взаємовигідної співпраці на

довгостроковій основі у створенні (відновленні) нових та/або модернізації (реконструкції) діючих об'єктів, які потребують залучення інвестицій, та користуванні (експлуатації) такими об'єктами [3]. ДПП передбачає використання приватного капіталу і досвіду приватних компаній для побудови та оперування об'єктами, які перебувають в державній чи комунальній власності, і фінансуються із залученням бюджетних коштів. Взаємодіючи з приватним сектором, уряд розподіляє функції управління ризиками на весь термін реалізації довгострокових проектів у межах ДПП.

Партнерство держави та приватного сектору в інноваційній сфері є багатоаспектним складним процесом, який складається з багатьох стадій і передбачає системне визначення необхідних напрямів партнерства, вимог до його якості та обсягів, платіжного механізму, процедур виявлення й оцінювання ризиків, їх розподілу між державною владою та приватним партнером, нагляд та контроль з боку держави за використанням приватним інвестором державного та комунального майна, яке передано в строкове користування.

ДПП має багато переваг для соціальної та виробничої інфраструктури: дозволяє додатково залучити інвестиційні ресурси та передові технології, покращити якість та ефективність робіт та послуг, підвищити інвестиційну та інноваційну активність промислових підприємств, поліпшити управління державними активами, збільшити надходження від податків та інших виплат у бюджет, оптимізувати ризики, запобігти виникненню корупційних факторів. Слід звернути увагу й на головну перевагу – концепція ДПП являє собою альтернативу приватизації життєво важливих об'єктів державної власності, що мають стратегічне значення для держави, з одного боку, а з іншого – дає можливість залучити додаткові інвестиційні ресурси для забезпечення належного функціонування таких об'єктів, реалізуючи інноваційні проекти науково-технічної сфери, на впровадження яких у державному бюджеті немає достатніх фінансових можливостей, саме тому виникає необхідність об'єднання ресурсів і дій державної влади та приватного сектору в різних формах ДПП [4; 5, с. 318].

Актуальність даного виду співробітництва у вугільній галузі підтверджується обмеженістю бюджетних коштів і в той же час нагальною необхідністю залучення інвестиційних ресурсів для реалізації інноваційної моделі розвитку за умов прагнення до розширеного відтворення галузі та наявності значних ризиків інвестування у таку капіталомістку галузь національної економіки, де найгострішою є проблема реалізації інвестиційних можливостей.

Головними чинниками для залучення інвестиційних ресурсів у галузі національної економіки є сприятливий бізнес-клімат та правове поле діяльності.

Останніми роками на погіршення бізнес-клімату в країні вплинула світова фінансово-економічна криза, яка негативно вплинула на всі сектори національної економіки і, насамперед, – на її фундаментальні галузі та значно звузила внутрішні джерела для інвестицій, а міжнародні фінансові

ресурси стали практично недоступними. Вугільна промисловість функціонувала в умовах відчутного зниження попиту на вугільну продукцію, погіршення цінової кон'юнктури на ринку вугілля, скорочення можливостей банківського кредитування і зниження зацікавленості зовнішніх інвесторів. Багато міжнародних інвесторів вимушені були обережніше ставитися до ризиків інвестування в країні загалом. Зокрема, низький інвестиційний імідж України за останні роки зробив національну економіку менш привабливою для міжнародного капіталу навіть у посткризовий період.

Так, за результатами двох впливових міжнародних досліджень – Всесвітнього банку «Ведення бізнесу – 2010» і «Рейтинг глобальної конкурентоспроможності» Всесвітнього економічного форуму за простотою ведення бізнесу – Україна посіла 142-ге місце зі 183 країн світу. В тому числі за показником ефективності податкової системи країна знаходиться майже на передостанньому 181-му місці [2, с. 36].

За умов погіршення фінансового стану підприємств, різкого зменшення прибутковості і кредитоспроможності підприємств, скорочення позичкових ресурсів (національних – через кризу ліквідності та підвищення вартості запозичень, зовнішніх – внаслідок розвитку фінансової кризи), а також високого ступеня невизначеності щодо глибини та тривалості кризових явищ позначились не лише на здатності виконувати поточні зобов'язання, а й стали основною причиною пролонгованого згортання інвестиційної діяльності. Як наслідок, обсяги інвестицій в основний капітал національної економіки у 2009 році реально скоротилися майже у два рази, валового нагромадження основного капіталу – на 46,2%. В умовах невиконання державного бюджету відбулося скорочення державних інвестицій: капітальні видатки зведеного бюджету зменшилися на 51,5% порівняно з 2008 роком (частка у структурі видатків зведеного бюджету знизилася з 13,3 до 6,5%).

У свою чергу, світова фінансово-економічна криза негативно вплинула і на економіку регіонів, так, у 2009 році обсяги інвестицій в основний капітал знизилися у 26 регіонах (по Україні на 43,7%). Найбільше скорочення спостерігалось в Луганській (на 64,9%), Чернігівській, Тернопільській, Вінницькій областях та Автономній Республіці Крим (понад 50%) [1].

Невпевненість інвесторів щодо вкладення своїх коштів як в інноваційні проекти національної економіки загалом, так і вугільної галузі зокрема, можна подолати за допомогою реалізації нових інструментів стимулювання розвитку та модернізації вітчизняних галузей промисловості шляхом правового регулювання взаємовідносин державної влади та приватних інвесторів, будуючи сучасну, стійку, відкриту й конкурентоспроможну у світовому масштабі економіку, сформувавши професійну й ефективну систему державного управління та нормативно-правового регулювання.

Зважаючи на значимість інноваційного фактора для економічного розвитку вітчизняної вугільної промисловості, безперечним є той факт, що формування системної право-

вої бази регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності є першочерговим завданням державної регуляторної політики та одним з основних методів державного регулювання інноваційного розвитку вугледобувної галузі України. Побудова системної правової бази є важливою передумовою впровадження інноваційної моделі розвитку вугільної галузі, яка має здійснюватись на засадах юридичних норм і правил взаємовідносин як між громадянами країни, між громадянами і державою, між державою і суб'єктами підприємництва, безпосередньо між суб'єктами господарювання, так і між нашою державою та іншими країнами світу.

Окремі види відносин, які за своїм змістом можуть розглядатися як предмет ДПП, наразі фрагментарно врегульовані Конституцією України, Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, законами України «Про концесії», «Про угоди про розподіл продукції», «Про фінансовий лізинг», «Про оренду державного та комунального майна», «Про управління об'єктами державної власності», постановою та розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про питання залучення інвестицій державними підприємствами, установами та організаціями» та «Про питання укладення деяких договорів» відповідно [4].

На сьогодні в Україні у сфері правового регулювання відсутній законодавчий акт, який би встановлював єдину державну політику у сфері відносин ДПП та основних його принципів реалізації як в Україні загалом, так і у вугільній промисловості зокрема. У 2008 році був запропонований проект закону «Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні» №3447 [1], який був обумовлений створенням законодавчого підґрунтя для стимулювання розвитку співпраці між державним та приватним секторами з метою підвищення конкурентоспроможності економіки країни та залучення інвестицій в економіку України, та прийнято 25.06.2009 р., а 09.10.2009 р. скасовано прийняття в цілому проекту закону постановою Верховної Ради України. Сьогодні на розгляді Верховної Ради України знаходиться проект закону «Про основні засади взаємодії держави з приватними партнерами» №5239 від 16.10.2009 р. [6], яким визначено основні ознаки, принципи та сфери застосування ДПП, форма здійснення (концесія; договори про спільну діяльність; про розподіл продукції; інші договори), об'єкти ДПП та порядок їх визначення, основні засади та порядок проведення конкурсу з визначення приватного партнера, джерела фінансування ДПП, державні гарантії та державний контроль ДПП. Важливим є те, що в цьому проекті Закону розширені сфери застосування механізмів партнерства між державою та приватними інвесторами, окрім будівництва та експлуатації інфраструктурних об'єктів, цей вид партнерства може бути використано при розвідці родовищ корисних копалин та їх видобуванні; виробництві, транспортуванні і постачанні тепла, електричної енергії та води; розподілі та постачанні природного газу; машинобудуванні; охороні здоров'я; туризмі; переробці відходів та ін.

У даному проекті закону зазначені можливі форми здійснення ДПП, такі як концесія; договори про спільну діяльність; про розподіл продукції; інші договори.

В Україні гірничо-концесія є найменш розробленою та дослідженою формою надрокористування як на законодавчому, так і теоретико-правовому рівнях, хоча на сучасному етапі соціально-економічних умов розвитку України концесійні форми використання природних ресурсів, в тому числі надр, є об'єктивно необхідною умовою для реалізації окремих функцій держави через залучення приватного капіталу.

Відповідно до Закону України «Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік» [1] органам державної влади, в тому числі Міністерству вугільної промисловості України, доручено розробити проект постанови Кабінету Міністрів України «Про порядок організації інвестиційної діяльності щодо технічної модернізації та реконструкції підприємств вугільної галузі на засадах державно-приватного партнерства» (попередня назва «Про особливості державно-приватного партнерства у вугільній галузі»), який знаходиться на опрацюванні у Міністерстві вугільної промисловості та погодженні з уповноваженими органами державної влади, цілями якого є визначення особливостей здійснення інвестиційної діяльності у вугільній галузі на засадах ДПП на договірній основі з метою залучення інвестицій на реконструкцію та технічну модернізацію вугледобувних підприємств та забезпечення на цій основі повного задоволення потреб національної економіки у вугіллі вітчизняного видобутку [7].

Розглянувши проект постанови, напрямами доопрацювання проекту є таке:

1. В пункті 3 Порядку зазначено, що у межах організації інвестиційної діяльності можуть укладатися інвестиційні договори, у тому числі про спільну діяльність; про розподіл продукції; інші договори, що укладаються в рамках здійснення державно-приватного партнерства, але не зауважено на такій формі здійснення ДПП, як гірничо-концесія, запровадження якої, як свідчить світовий досвід, уможливить стимулювання інвестицій у пошук, розвідку та видобування корисних копалин, впровадження новітніх технологій, обладнання, передових технологічних розробок, а також за відсутності належного державного фінансування дозволить за допомогою залучених інвестицій освоїти нові родовища корисних копалин, що знаходяться у складних гірничо-геологічних умовах або є залишковими для родовищ, що розробляються, та оптимізувати видобуток мінеральної сировини з надр.

2. Потребує з'ясування пункт 5 Порядку, який передбачає, що об'єктами ДПП не можуть бути об'єкти, щодо яких прийнято рішення про приватизацію, а в Програмі економічних реформ України на 2010–2014 роки зазначено, що саме розробка механізму ДПП має застосовуватися на шахтах потенційно перспективної категорії до моменту їх приватизації [2, с. 60].

3. У пункті 10 Порядку потребують більш чіткого визначення компетенції та повноважень відповідної Експертно-інвестиційної ради.

4. Пунктом 33 Порядку зазначено, що інвестори мають право на відшкодування у порядку, встановленому законодавством України, збитків, заподіяних їм внаслідок дій, бездіяльності або неналежного виконання органами державної влади та органами місцевого самоврядування, їх посадовими особами своїх обов'язків, передбачених законодавством України, але не визначено гарантії із захисту прав підприємств (діючих вугледобувних підприємств; шахт, що будуються, та інших об'єктів капітального будівництва, які належать до сфери управління Міністерства вугільної промисловості України) у разі неналежних дій інвесторів.

5. Пунктом 35 передбачене надання державної підтримки в рамках реалізації інвестиційного проекту у наступних формах: державних гарантій та фінансування за державною програмою підтримки вугледобувних підприємств на часткове покриття витрат із собівартості готової товарної вугільної продукції на строк, визначений інвестиційним договором. Однак зазначене суперечить нормам Бюджетного кодексу, яким передбачено, що бюджетні призначення визначаються Законом України про Державний бюджет України на відповідний рік, такі можливі форми зобов'язань держави мають бути враховані у державному бюджеті завчасно (за рік) шляхом внесення та реєстрації інвестиційних проектів до Єдиного реєстру інвестиційних проектів для забезпечення виконання гарантій держави у таких формах.

6. У проекті постанови жодного слова не зазначено щодо доцільності запровадження ДПП саме в науково-технічній сфері з метою реалізації системних та комплексних інновацій, реалізації вітчизняного науково-технічного потенціалу на забезпечення потреб інноваційного розвитку національної економіки України та вугільної промисловості.

Висновки

Відтак, першочерговим завданням органів державної влади для розвитку вугільної промисловості є створення та прийняття зазначеного проекту постанови, який буде належним правовим забезпеченням інвестиційних процесів інноваційного розвитку вітчизняної вугледобувної галузі та дасть можливість активного залучення інвестиційних ресурсів.

Таким чином, на сьогодні в Україні проблема правового забезпечення для розвитку бізнесу із застосуванням механізмів державно-приватного партнерства стає все більш актуальною, з 1999 року в країні вже створені деякі правові засади для розвитку державно-приватного партнерства, прийняті закони України «Про концесії», «Про угоди про розподіл продукції», «Про оренду державного та комунального майна» та ін., які тією чи іншою мірою регулюють державно-приватне партнерство, але головною перешкодою залучення інвестиційних ресурсів є досі не прийнятий закон «Про загальні засади розвитку ДПП в Україні». Надважливим є вироблення чіткої та послідовної політики держава у цій сфері, нестабільність якої буде впливати на реалізацію зазначених цілей.

Література

1. Закон України «Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік». – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=37456
2. Програма економічних реформ України на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FI-NAL_1.pdf
3. Закон України «Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні» №3447. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF2NROOA.html
4. Бережна І. Державно-приватне партнерство в Україні: чи можливий альянс влади та капіталу? // Судебно-юридическая газета. – 2010. – №45. – С. 23–28.
5. Полякова О.М. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення // Коммунальное хозяйство городов. – 2009. – №87 – С. 317–322.
6. Закону України «Про основні засади взаємодії держави з приватними партнерами» №5239 від 16.10.2009 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/L_doc2.nsf/link1/JF41JOOA.html
7. Офіційний сайт Міністерства вугільної промисловості України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.mvr.gov.ua>.
8. Мандрик В.О. Проблеми приватизації вугільної промисловості України та доцільність її проведення // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.4. – С. 239–244.

З.О. ЖУЧЕНКО,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Місце концепцій стратегічного управління у контексті визначення інвестиційності ресурсів підприємства

У статті представлено ретроспективний огляд онтології концепцій стратегічного управління з позицій інвестиційних ресурсів підприємств. Вказано на роль стратегічних концепцій у процесі визначення інвестиційності ресурсів підприємства.

В статье представлен ретроспективный обзор онтологии концепций стратегического управления с позиций инвестиционных ресурсов предприятий. Обозначена роль стратегических концепций в процессе определения инвестиционности ресурсов предприятия.

The article presents the retrospective review of the strategic management conceptions ontology on the basis of the investment resources of enterprise. The role of the strategic conceptions in the process of determination of investment features of the resources is explained.

Постановка проблеми. В попередніх публікаціях ми презентували результати дослідження економічної сутності категорії «інвестиційні ресурси підприємства». У першій ітерації ми говоримо про те, що будь-яке підприємство апіорі володіє набором ресурсів. Складові цього набору залежать від багатьох факторів зовнішнього та внутрішнього характеру підприємства (наприклад історичних умов його створення та розвитку, можливостей доступу до певних активів, інформації тощо). Деякі з цих ресурсів створюють цінність для підприємства на даний момент, деякі можуть створити таку цінність у майбутньому за певних обставин, а деякі не зможуть взагалі. Така диференціація існуючих у підприємства ресурсів визначається і повинна

здійснюватися з урахуванням обраної підприємством стратегії розвитку.

У зв'язку з вище викладеними положеннями, ми називаємо інвестиційними ресурси підприємства, які створюють чи потенційно можуть створити цінність для нього.

Використання інвестиційних ресурсів підприємством повинно забезпечувати йому досягнення певного економічного ефекту. Який саме ефект необхідно досягти визначає стратегія підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Як свідчать лонгітюдні дослідження, стратегічні показники ефективності діяльності підприємств змінюються під впливом різноманітних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Таку трансформацію показників ми представимо нижче.

Метою статті є дослідження місця концепцій стратегічного управління у контексті визначення інвестиційності ресурсів підприємства. Для реалізації визначеної мети ми опрацювали роботи вітчизняних та іноземних науковців з даної проблематики. Результатом нашої пошукової роботи є певним чином сформоване бачення місця вищезазначених концепцій у загальній системі методів управління інвестиційними ресурсами підприємств.

Виклад основного матеріалу. Будь-яке підприємство – це інвестиційний проект по своїй суті. У цьому ми погоджуємося з точкою зору В.Т. Бітюцьких та ряду інших науковців [1–3]. Тобто підприємство являє собою комплект різноманітних ресурсів, ефективність діяльності якого залежить від найоптимальнішої їх комбінації. У той же час ми говоримо про те,

що в рамках реалізації «підприємства» як загального інвестиційного проекту здійснюється виконання ряду «поточних» інвестиційних проектів із певним набором саме інвестиційних ресурсів, які забезпечують загальний результат. Весь цей процес визначений обраною для підприємства стратегією. Зрозуміло, що інвестиційні ресурси є основою виконання інвестиційних проектів зокрема і стратегії в цілому.

Тепер вважаємо за доцільне представити теоретичне обґрунтування запропонованої нами концепції. Її базисом є ресурсна концепція стратегічного управління підприємством. Це одна із сучасних теорій, запропонована західними вченими, яка на сьогоднішній день активно досліджується та операционалізується. Оскільки наші теоретичні положення повинні у подальшому отримати практичне підтвердження, а реалії вітчизняного економічного життя, на жаль, не завжди дають змогу використовувати новітні здобутки світової науки, ми орієнтуватимемося на такий стан речей і проаналізуємо дещо більший, в історичному аспекті, масив досліджень даної проблематики. Як результат, спробуємо синтезувати відомі та широко застосовувані у вітчизняній практиці управлінські методи із новітніми науковими розробками.

Коротко представимо основні еволюційні етапи розвитку концепцій стратегічного управління. Оскільки, як вже зазначалося, саме вдало обрана та відпрацьована стратегія є ключовим аспектом успіху діяльності підприємства. Вважаємо важливим звернення до стратегічних засад управління підприємством, оскільки, інвестиційний (не інвестиційний) характер ресурсів та їх набір визначається саме на етапі розробки стратегії розвитку підприємства.

Період середини 1970-х і до кінця 1980-х вважають етапом становлення наукової дисципліни стратегічного управління. До цього часу існувало багато теоретичних концепцій та методологічних теорій, які не можливо було об'єднати у єдину наукову дисципліну. Домінуючий у 1960-ті і на початку 1970-х класичний підхід до стратегії передбачав чітку впевненість у готовності та вмінні менеджерів реалізувати максимізуючі прибуток стратегії шляхом раціонального довгострокового планування. Конкуренції та порівняльній конкурентній силі підприємства приділялося мало уваги. Передумовою цього було тверде переконання, що зовнішнє середовище підприємства є порівняно простим та стабільним. Створення стратегій практично передбачало використання інструментів, розроблених консультаційними підприємствами (лідуючі позиції серед яких займала BCG). У свою чергу, ці консультаційні підприємства виступали акумуляторами та інтерпретаторами найкращого менеджменту, а також емпірично перевіряли як ефективність найпопулярніших стратегій з позицій їх впливу на економічні результати підприємств, так і закономірності їх конкурентної поведінки. Цей період вважають початком позитивних досліджень стратегій підприємств [4, с. 218–219]. Ще одним фактором активізації досліджень стратегій стало ускладнення феномену диверсифікованого підприємства. Дивер-

сифікація була однією з найпоширеніших форм росту великих компаній у вищезазначений період. Однак традиційні методи управління розміщенням капіталу, такі як портфелі бізнес-одиниць, стали неадекватними новим реаліям. Виникла нагальна потреба у системах прийняття стратегічних рішень, альтернативних системам бюджетування капітальних видатків. Такою альтернативою стали інструменти і концепції конкурентного стратегічного аналізу.

1972 року вперше запропоновано назву новій науковій дисципліні «стратегічне управління», якою ми користуємося й сьогодні. Під даним терміном, введеним у науковий обіг, розумівся «управлінський процес встановлення та підтримки життєздатного взаємозв'язку між організацією та її середовищем шляхом слідування обраним цілям, а також економічно ефективного розміщення ресурсів для підтримки основних програм та політик розвитку» [5, с. 100]. Як бачимо, питання про економічно ефективне розміщення ресурсів підприємством на довгостроковій основі вже піднімалося авторами.

Таким чином змістився акцент з питань планування задля забезпечення прибутків в умовах конкуренції на активний діалог між дослідниками стратегій та економістами, що вивчали галузеву організацію. Серед інших напрямів мікроекономіки саме теорія галузевої організації могла стати найбільш корисною, оскільки відрізнялася емпіричною орієнтацією, враховувала різницю між доходами фірм, безпосередньо мала справу з їх стратегіями і т.п. Неокласична ж теорія цін була статичною, не враховувала інституціональний фактор і виходила з повної інформованості та раціональності економічних агентів, майже повністю віддалених від реалій бізнесу [6; с. 611, 617]. Згідно з положеннями стандартної неокласичної мікроекономіки, конкуренція повинна знищувати можливість отримання успішними підприємствами надприбутків, в результаті чого кожна фірма у галузі має кошти лише для компенсації витрат на фактори виробництва [7]. У такій ситуації природним було впровадження в управлінський аналіз неоднорідності підприємств-конкурентів логіки теорії галузевої організації, яка активно вивчала природу доходів підприємств, що були вище середньогалузевих. У той же час поза колом досліджень економістів залишалися основні для концепції стратегій проблеми: суперництво підприємств, деталі структури галузі, продуктова диференціація, сегментація ринків, динаміка конкуренції на основі інновацій та ін. Як влучно підмічено, «ці феномени ігнорувалися не тому, що вони були невидимими, а тому, що більшість традиційних економічних моделей не припускають наявності такої поведінки» [8, с. 212].

Розв'язанням даних проблем зайнялися С. Мейсон та Дж. Бейн. Перший сфокусував увагу на взаємозв'язках між реакціями підприємств на ринкові ситуації та особливості ринкових структур, вважаючи, що саме структура ринків визначає стратегічні практики підприємств [9]. Дж. Бейн розробив теорію вхідних бар'єрів, визначивши їх основні види (продуктова диференціація, абсолютна перевага над ви-

тратами та економія від масштабу), а також класифікував галузі по рівню складності проникнення на них [10, с. 212]. Разом ці доробки дозволили сформулювати парадигму «структура–поведінка–результат», яку й обрав у якості відправної точки М. Портер для побудови концепції конкурентних стратегій підприємств. Недоліком вищезазначених розробок був розгляд ринкової конкуренції крізь призму структури галузі, а не особливостей фірм.

У контексті проблематики нашого дослідження вартою уваги є наступна точка зору. Неоднорідність підприємств, які працюють в одній галузі, є результатом обраних ними різних інвестиційних рішень для реалізації своїх конкурентних стратегій. Стратегічні активи, які виникають внаслідок прийняття цих рішень і є спеціалізованими відносно підприємств, стають основою формування стратегічних груп та захисних бар'єрів від імітації стратегій іншими конкурентами, тобто бар'єрів мобільності [11, с. 53]. Як бачимо, автор відзначав взаємозв'язок особливих ресурсів підприємства, які надають йому перевагу над конкурентами, та стратегії підприємства. Цей зв'язок реалізовувався через механізм прийняття інвестиційних рішень. У той же час наголошувалося, що найбільш успішні підприємства повинні, окрім правильних конкурентних стратегій, здійснювати і комплекс «внутрішньо погоджених, взаємопов'язаних та взаємопосилюючих» видів діяльності. Адже у такому випадку конкурентам доведеться шукати протидію не окремому джерелу переваги, а всій системі бізнесу підприємства–лідера. Ця ідея стала основою концепції «ланцюга створення цінності».

Класичний вигляд «ланцюга створення цінності» представлений на рис. 1 [11, с. 76].

Прибуток підприємства залежить від управління ланцюгом створення цінності як основних так і допоміжних видів

діяльності. Таким чином, ця концепція дозволяє проводити аналіз економіки підприємства по стратегічно важливим видам діяльності з метою вивчення рівня витрат у кожному з них та наявності потенційних джерел (ресурсів) конкурентної диференціації.

Структуру конкурентної галузі, інтенсивність конкуренції у ній та потенційний рівень прибутковості бізнесу було проаналізовано крізь призму «п'яти сил галузевої конкуренції». Окрім цієї моделі запропоновано три типові стратегії для ідентифікації підприємством своєї позиції в галузі. Перша стратегія – лідирування за витратами передбачає наявність у підприємства більш низьких витрат, ніж у конкурентів. Друга – націлена на диференціацію, згідно якої підприємство намагається створити відмінні товари у заданому бізнесі для забезпечення переваги над своїми суперниками і встановити внаслідок цього преміальні ціни. Остання стратегія полягає у фокусуванні на конкретному ринковому сегменті, де підприємство може розвинути свою перевагу.

Варто зазначити, що аналіз «ланцюга створення цінності» при розробці стратегій та використання типових конкурентних стратегій і «п'яти конкурентних сил» для визначення своєї позиції у заданій галузі є активним атрибутом вітчизняних підприємств. Тому вважаємо доцільним коротко представити основні риси цих стратегій для спроби їх подальшого синтезу з новітніми доробками (див. табл.) [12, с. 157].

Як бачимо, концепція досить обґрунтована та зважена, однак не позбавлена певних обмежень. Так за межами портерівської економічної логіки залишилися організаційні механізми створення сталих конкурентних переваг. Більш того, на сьогодні базові припущення про природу галузевої конкуренції далеко не завжди відповідають реаліям бізнесу. Детальний огляд цього питання був проведений спеціалістами компанії McKin-

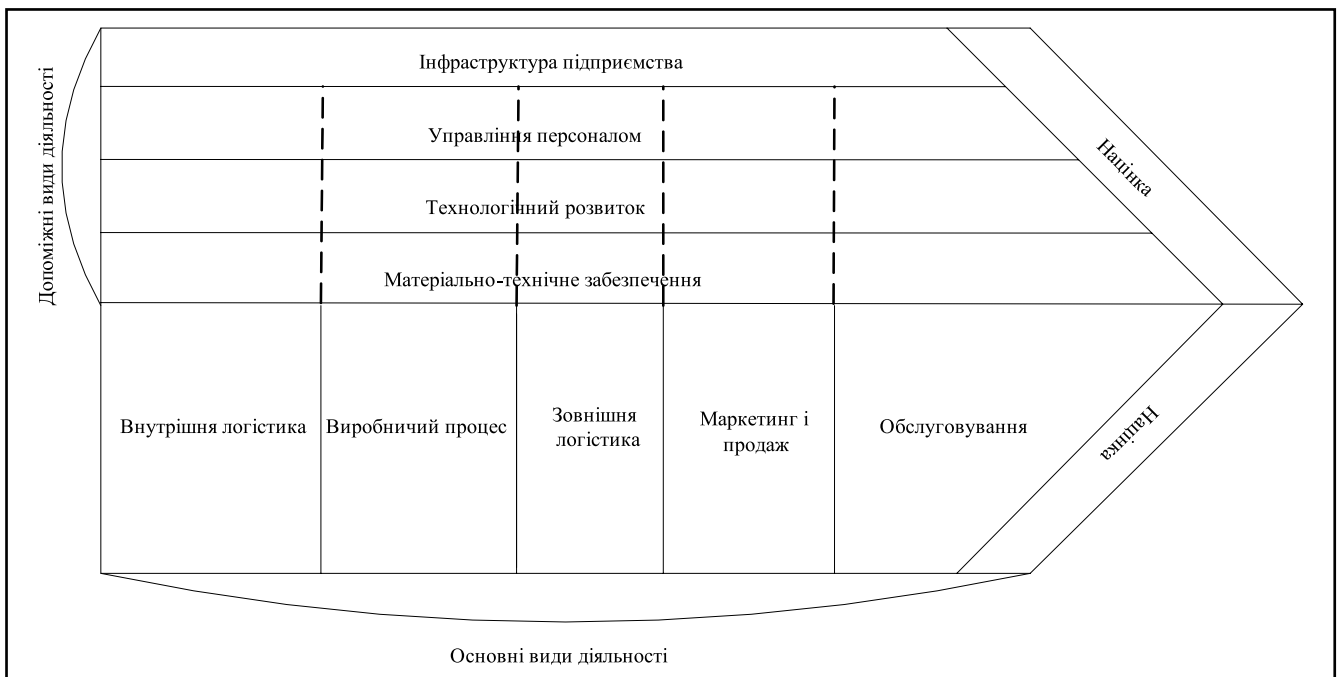


Рисунок 1. Ланцюг створення цінності М. Портера

Основні характеристики стратегій М. Портера

Характеристика	Лідерування за витратами	Широка диференціація	Фокусування (концентрація)
Стратегічна ціль	Орієнтація на весь ринок	Орієнтація на весь ринок	Вузька ринкова ніша, де потреби та переваги покупців значно відрізняються між собою
Основа конкурентної переваги	Витрати нижче ніж у конкурентів	Можливість пропонувати щось нове, відмінне від конкурентів	Більш низькі витрати у ніші, що обслуговується чи можливість запропонувати покупцям щось особливе, що відповідає їх вимогам та уподобанням
Асортиментний набір	Якісний базовий набір без надлишків	Широкий вибір, багато різновидів товару, сильний акцент на можливість вибору серед різноманітних характеристик	Задоволення особливих потреб цільового сегменту
Виробництво	Постійний пошук шляхів зниження витрат без втрати якості та погіршення основних характеристик товару	Створення цінності для покупця, намагання створити першокласний товар	Виробництво товару відповідного потребам даної ніші
Маркетинг	Виділення характеристик товару, що ведуть до зниження витрат	Створення якостей, за які покупець платитиме. Встановлення завищеної ціни, що покриває витрати на диференціацію	Поєднання сфокусованих унікальних можливостей із задоволенням специфічних потреб покупця
Підтримка стратегії	Розумні ціни/ хороша цінність	Створення різноманітних характеристик, за які платитимуть. Концентрація на декількох відмінних рисах, посилення та створення іміджу товару	Підтримка більш високого рівня обслуговування, ніж у конкурентів. Завдання – не знижувати імідж компанії і не знижувати зусилля, освоюючи нові сегменти чи додаючи нові продукти для розширення присутності на ринку

сеу, за даними якої до 50% стратегічних проблем, що постають перед провідними корпораціями світу не відповідають припущенням М. Портера. Основні недоліки виділяють такі:

1. М. Портер виходив з того, що межі галузі достатньо чітко окреслені і сама галузь складається з сукупності не пов'язаних між собою постачальників, покупців, товарів–замінників та прямих конкурентів (оскільки всі вони змагаються за контроль над економічними рентами). Однак у постіндустріальній економіці межі галузей все більше стираються. Крім того, учасники поведуть себе інакше, ніж передбачається у цій моделі, оскільки галузеві структури тут виступають взаємопов'язаними системами (альянси, сітові бізнес структури тощо) або системами привілейованих відносин (наприклад, інтегровані бізнес–групи).

2. М. Портер стверджував, що виграють підприємства, які зуміють створити бар'єри для захисту від дій суперників. При цьому, імпліцитно (приховано) припускалося, що отримання та утримання вигідної ринкової позиції є головним джерелом створення цінності. Однак для ряду галузей основою конкуренції є не позиціонування, а передові організаційні навички або безперервний потік нових ідей та «створення ринків завтрашнього дня».

3. М. Портер визначав рівень невизначеності низьким, що дозволяє стратегу впевнено передбачити майбутнє галузі, поведінку її учасників та вибрати у ній відповідну позицію. Однак у сучасних умовах передбачити майбутнє досить складно [13, с. 33–45].

Як бачимо, вищезазначені недоліки могли би бути дещо нівельовані завдяки більш глибокому врахуванню ролі інвестиційних ресурсів підприємства у його діяльності.

Також питанням гострих дискусій моделі М. Портера є й п'ятифакторна класифікація сил галузевої конкуренції. Багато провідних дослідників стратегій підприємств говорять про доцільність включення у цю модель таких сил як уряд (адміністративний ресурс) або організацій, чий продукт/ послуги є комплементарними по відношенню до досліджуваного підприємства [14, с. 89–126].

Ми погоджуємося із вищезазначеним зауваженням, оскільки воно має особливу вагу у вітчизняній економіці. У цьому ж контексті варто відмітити і так звані організаційні (неекономічні) концепції стратегій підприємств. Вони якраз і враховують неекономічні фактори та є частиною теоретичної платформи досліджень стратегічного управління. До таких концепцій відносять «стратегії, що розвиваються», «логічного інкременталізму» та «формулювання стратегії як політичного процесу». Коротко окреслимо їх сутність.

Основою методології «стратегій, що розвиваються» було встановлення співвідношення планів та намірів керівництва різноманітних підприємств та того, що потім ці організації в дійсності робили. У результаті науковець виділив відмінності між так званими «зумисними» (deliberate) стратегіями, що реалізувалися як задумані, та «стратегіями, що розвиваються» (emergent), тобто зразків (паттернів) управлінських рішень, реалізованих незалежно від або

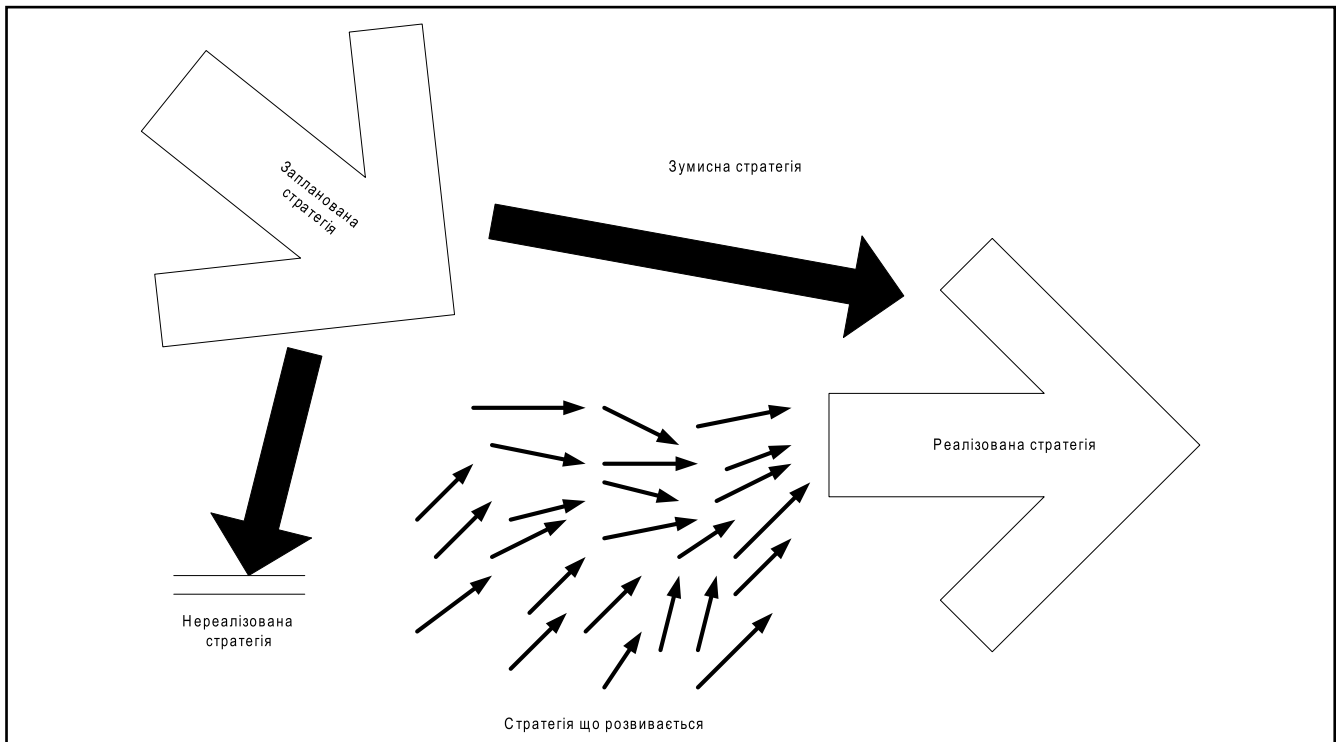


Рисунок 2. «Зумисні» стратегії та «стратегії, що розвиваються» по Г. Мінцбергу

за відсутності на те планів. Графічно це можна представити у вигляді рис. 2 [15, с. 24].

Головний тезис концепції формулюється так: «стратегії що розвиваються» зазвичай більш успішні та можуть бути більш адекватні зовнішньому середовищу, ніж «зумисні» стратегії (які нерідко залишаються не реалізованими буквально). Цей теоретичний постулат підтвердився рядом емпіричних досліджень, проведених автором та його колегами на прикладах десятків більш або менш деталізованих ситуацій стратегічних процесів підприємств різних галузей економіки. Також варто зазначити, що в межах цієї теорії було виділено 8 груп стратегій, так званих шкіл [16, с. 115].

Концепція «логічного інкременталізму» приділяє особливу увагу питанню стратегічних змін і презентує висновок, що побудову та управління організаційними процесами та діями, із урахуванням головної визначеної мети, потрібно здійснювати шляхом прирістних (поступових) змін, тобто інкрементально. Під інкременталізмом розуміється проактивний підхід до формулювання стратегій, тобто їх розробники можуть зумисно вирішити дати можливість з'явитися непередбаченим стратегіям. Також наголошується, що проактивна інкрементальна поведінка є «логічним інкременталізмом», розуміючи під «логічним» дещо «аргументоване та добре осмислене» [17]. Варто зазначити, що концепції «інкрементальної» та «стратегій що розвиваються» мали доволі багато прибічників серед менеджерів-практиків, оскільки (ці концепції) мали реалістичне відображення механіки стратегічних інвестиційних рішень. Так саме практичний аспект цих теорій дав поштовх розвитку інкрементальних підходів

при визначенні майбутніх чистих доходів підприємства в межах фінансового аналізу інвестиційних проектів.

Вартою уваги є і концепція «формулювання стратегії як політичного процесу». Її ядром є вивчення впливу на стратегію різноманітних груп та індивідумів і способи подолання конфліктів їх інтересів, пов'язаних із розбіжностями у функціональній спеціалізації та доступі до інформації, а також із розподілом ресурсів підприємства. Також приділено увагу дослідженню процесів прийняття управлінських рішень як процесів політичних переговорів та торгів, у ході яких найбільш сильні групи можуть обирати варіанти стратегій, намагаючись отримати найбільшу фінансову або статусну вигоду [18; с. 78–87]. Не випадково у вищезазначеній таксономії шкіл Г. Мінцберга останню віднесено до так званої школи влади, сутність якої полягає у врахуванні політичних наслідків певних економічних дій. Причому розрізняють мікровладу, тобто відносини між індивідами та групами у межах підприємства, та макровладу – взаємозв'язки підприємства із зовнішнім середовищем. На нашу думку, ця концепція та дві наступні мають особливе значення у контексті своєрідних умов діяльності вітчизняних підприємств. Оскільки абсолютно не приховується вплив владних структур і політичної ситуації на діяльність організацій будь-яких розмірів та форм власності. Особливо це зауваження актуальне для публічних акціонерних товариств, які є практичною базою нашого дисертаційного дослідження.

У розвиток вищеподаних коментарів, відзначимо концепцію ресурсної залежності. Її головною тезою є те, що більшість дій підприємств зумовлюється зовнішніми силами, які контролюють потоки найважливіших ресурсів. Тому вони

приймають стратегічні рішення для того, щоб пристосуватися до умов зовнішнього середовища, при чому навіть «можуть змінити оточення таким чином, щоб вже воно відповідало їх здібностям» [19, с. 106]. У моделі ресурсної залежності влада реалізується перш за все тими, хто може впливати на отримання ключових (інвестиційних) ресурсів із зовнішнього середовища і тими, хто має вплив на потоки ресурсів, що знаходяться у зоні дискреційних рішень менеджерів.

Концепція стейкхолдерів (зацікавлених груп) є цікавою для нас у ракурсі розгляду особливостей управління інвестиційними ресурсами саме публічних акціонерних товариств. Ця теорія передбачає необхідність пов'язання інтересів підприємства з інтересами її зовнішніх (акціонери, постачальники, споживачі тощо) та внутрішніх (наймані робітники) стейкхолдерів – «будь-яка група чи індивід, які можуть впливати на досягнення підприємством своїх цілей або відчувати на собі вплив як наслідок цих їх дій» [20, с. 25]. Одним із основних здобутків названої концепції є те, що вона запропонувала абсолютно нову економічну модель «затрати–випуск». Згідно з традиційною версією останньої (створеної ще за часів А. Сміта) інвестори, наймані робітники та постачальники забезпечують підприємство ресурсами, яке перетворює їх (цей механізм представлений як «чорна скриня») у продукцію, основну економічну вигоду від якої повинні отримувати її клієнти. Концепція стейкхолдерів, навпаки, стверджує, що всі індивіди чи групи, що беруть участь у діяльності підприємства зі своїми обґрунтованими інтересами, не мають початкових пріоритетів один перед одним у доступі до економічних вигід від його діяльності. Графічно цей постулат представлено на рис. 3 [21, с. 68–69].

Також згідно з концепцією, що розглядається, підприємство має враховувати інтереси одних стейкхолдерів (які впливають на нього) та вибудовувати баланс інтересів з іншими (на які воно саме впливає).

Таким чином, ми оглядово представили генезис теорій стратегічного управління, що дозволяє нам прослідкувати передумови появи ресурсної концепції, яка вважається

«єдиною адекватною відповіддю на ситуацію що склалася у світовій теорії та практиці стратегічного менеджменту» [4, с. 302]. Даний підхід ґрунтується на економічній теорії та пояснює як ресурси підприємства визначають її результати у динамічному конкурентному середовищі. Головна ідея концепції полягає у тому, що відмінність підприємства визначається наявністю унікальних ресурсів та організаційних здібностей, які є джерелом конкурентних переваг та реалізуються у вигляді недосяжних конкурентам економічних рент. Новацією цього теоретичного підходу було зміщення фокусу досліджень стратегічного управління з традиційного раніше для економістів акценту на продукти на більш характерний акцент – ресурси підприємства.

Досліджуючи причини невдач підприємств, що слідували логіці ринкового позиціонування, науковці дійшли загального висновку в тому, що їх керівники були неспроможними оновлювати свої уявлення про оточуюче середовище, особливу місію підприємства та його ключові компетенції. Найбільш влучно, на нашу думку, сформульована наступна точка зору на дану проблематику: «Конкуренція «правильним» способом на «правильному» ринку може приносити виключно високі прибутки, але тільки протягом обмеженого проміжку часу... Конкуренція на основі ключових компетенцій корпорації створює платформу для стійкої конкурентної переваги... і довгостроково високих результатів. Якщо ж у підприємства немає переваги над суперником, яку важко відтворити чи якому важко будь-що протиставити, то довгострокові високі результати, скоріше за все, будуть ілюзорними...» [22, с. 91].

Також до цього періоду, а це 80–90-ті роки XX ст., відносять і визнання підприємництва важливим стратегічним ресурсом підприємства та фактором його конкурентних переваг.

Найбільший вплив на теоретиків ресурсної концепції здійснила Е. Пенроуз. Визнаючи, на відміну від загальноприйнятих на той час (1959) в економічній науці поглядів, відмінності підприємств вона вбачала у ресурсному потенціалі. «Саме неоднорідність... продуктивних послуг, що доступні чи потенційно доступні від використання його ресурсів, забезпе-

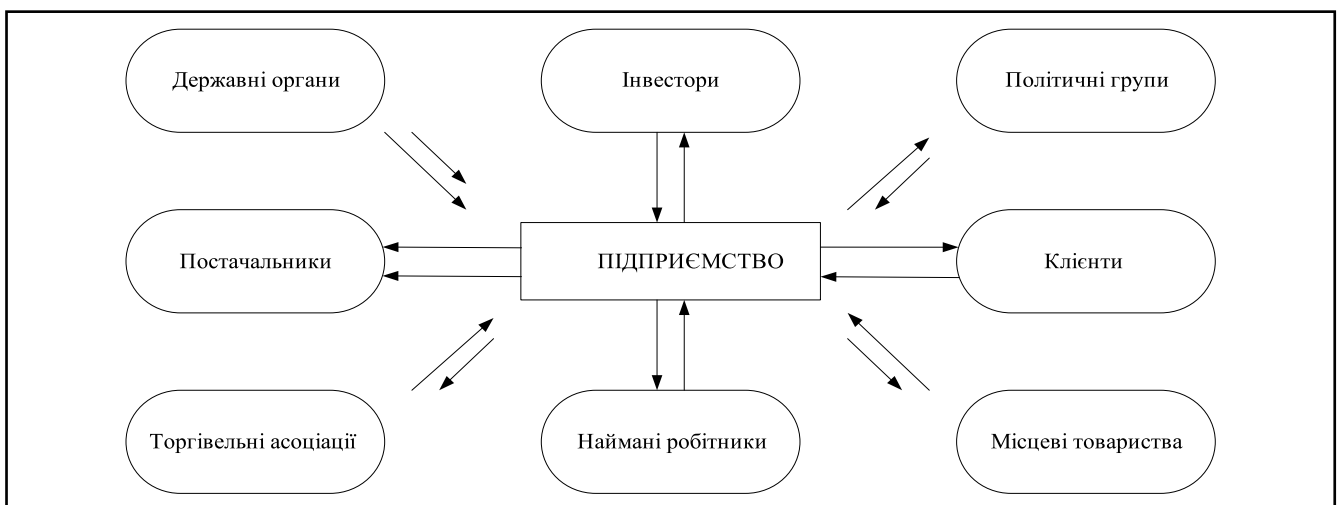


Рисунок 3. Модель корпорації у концепції стейкхолдерів

чує кожному підприємству унікальність» [23, с. 75]. За останні 15 років ресурсний підхід став домінуючою парадигмою у теорії стратегічного управління, оскільки зміг запропонувати науковій спільноті життєздатну альтернативу пануючим тут досі традиційним концепціям стратегій (школи проектування та планування) та школі позиціонування. Піонерною для сучасної ресурсної концепції вважають роботу, в якій вперше вказано на «корисність аналізу підприємства з точки зору її ресурсів, а не продукції». Окрім того використано матрицю «Ресурси–продукти», по аналогії матриці BCG «Ріст–доля», для виявлення оптимального сценарію росту підприємства на основі балансу між експлуатацією наявних ресурсів та розвитком нових. [24, с. 171]. Заслугує на увагу точка зору, яка полягає в тому, що ресурси, якими володіє підприємство і які воно вже, скоріше за все, оригінальним способом використовує для реалізації своїх ринкових продуктових стратегій, з більшою ймовірністю будуть для неї джерелами економічних рент, ніж ресурси, які воно купує ззовні [25]. Наголосимо, що ресурсна концепція використовує у своєму категоріальному апараті не монопольні ренти – доходи від використання ринкової влади, – а рікардіанські ренти – доходи від використання ресурсів підприємством, що перетворює їх у свою конкурентну перевагу. Важливою в межах досліджуваної проблематики є наступна сентенція: конкурентна перевага має місце тоді, коли підприємство реалізує таку стратегію створення вартості (використовуючи свої цінні та рідкісні організаційні ресурси), яка одночасно не може бути реалізована ніким з її нинішніх або потенційних конкурентів. [26, с. 99–100]. Таким чином, цей постулат підтверджує раціональність нашого припущення про провідну роль ресурсів підприємства у процесі стратегічного управління підприємством з метою підвищення його вартості.

Аксіомами ресурсного підходу є два емпіричних узагальнення:

1. Між підприємствами є системні відмінності у ступені контролю ресурсів, необхідних для реалізації стратегії, тобто підприємства неоднорідні;

2. Ці відмінності відносно стійкі.

Головна теза ресурсної концепції полягає у тому, що припущення підприємствам неоднорідність може бути стійкою, зважаючи на володіння ними унікальними ресурсами і організаційними здібностями, які, будучи джерелами економічних рент, визначають конкурентні переваги конкретних підприємств [4, с. 330–331]. Як бачимо, дуже чітко сформульовано теоретичну платформу концепції. Основними її завданнями було виявити ті специфічні ресурси, які можуть бути джерелами стійких конкурентних переваг, а також визначити їх загальні характеристики.

Варто відмітити, що у процесі розвитку ресурсний підхід розділювався на дві основні аналітичні варіації: традиційна та динамічна. Спільним для цих розгалужень є розуміння того, якими якостями має володіти підприємство для забезпечення стійкої конкурентної переваги. Відмінним є визначення того, як під-

приємство може її досягти. На думку В.С. Катькала, і ми погоджуємося з ним у цьому, між традиційною та динамічною версіями ресурсного підходу є чотири методологічних відмінності:

1. У розумінні природи сучасних ринків та механізмів створення економічних рент.

2. В інтерпретації головних джерел стійких конкурентних переваг.

3. У масштабах «управлінського розширення» ними традиційного економічного способу мислення.

4. У пріоритетах стосовно методів дослідження.

Варто зазначити, що у той же час, ці дві концепції є комплементарними, тобто взаємодоповнюючими та несуперечливими. Важливим є той факт, що прибічники вищезазначених концепцій використовують «ланцюг створення цінності» як корисний інструмент для ідентифікації тих специфічних ресурсів та здібностей підприємства, які можуть стати джерелами стійких конкурентних переваг у конкретному конкурентному середовищі.

Висновки

Як бачимо, концепції стратегічного управління займають вагому позицію у процесі визначення інвестиційності ресурсів. Ретроспективний екскурс в онтологію стратегічного управління дозволяє більш глибоко зрозуміти етапи включення інвестиційних ресурсів підприємства у список аналітичних параметрів. Більше того, знання особливостей стратегічних концепцій дозволяє правильно обрати аналітичну платформу в залежності від контексту, потреб та реалій визначеного завдання. У нашому випадку ми говоримо про ідентифікацію інвестиційних ресурсів вітчизняних підприємств.

Література

1. Битюцких В.Т. Мифы финансового анализа и управление стоимостью компании / В.Т. Битюцких. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 224 с.: ил.
2. Эрдман Г. В погоне за рынком / Эрдман Г. // Эксперт. – 2005. – №47 (493).
3. Steward G.B. The quest for value: a guide for senior managers. N.Y.: Harper Business, 1990.
4. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления / В.С. Катькало; Высшая школа менеджмента СПбГУ. – 2-е изд. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат.дом С.-Петербурга. гос. ун-та, 2008. – 548 с.
5. Schendel D.E., Hatten K.J. 1972. Business policy or strategic management: A Broader view for an emerging discipline // Academy of Management Proceedings: 99–102.
6. Porter M.E. 1981. The contributions of industrial organization to strategic management. // Academy of management Review 6 (4): p. 757–787.
7. Самуэльсон П.Э. Экономика / Самуэльсон П.Э., Нордхаус В.Д.; Пер. с англ. Пелявского О.Л. – 18-е изд. – М.: Вильямс, 2008. – 1358 с.
8. Rumelt R.P. 1979. Evaluation of strategy: Theory and models. In: Schendel D.E., Hofer C. (eds.). // Strategic Management: A new view

of Business policy and planning. Little Brown & Co.: Boston, MA; p. 196–212.

9. Mason C.S. 1957. Economic concentration and the Monopoly problem. Harvard University Press: Cambridge, MA.

10. Bain J. Industrial organization. New York: Wiley 1956.

11. Портер М.Е. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.

12. Гершун А. Технологии сбалансированного управления / Гершун А., Горский М. – 2-е изд., перераб. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 416 с.

13. Койн К. Дисциплина стратегия / Койн К., Субраманиам С. // Вестник McKinsey. – 2002. – № 1. – С. 33–45.

14. Милгром П.Р. Экономика современного промышленного производства: технология, стратегия и организация / Милгром П.Р., Робертс Дж.Д. – СПб.: Лениздат. – 1994. – 504 с.

15. Mintzberg H. The fall of strategic planning: Reconceiving roles for planning, plans, planners. N.Y.: Free Press. – 1994, 24 p.

16. Минцберг Г. Школы стратегий: Стратегическое сафари: Экскурсия по дебрям стратегий менеджмента / Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж.; Пер. с англ. СПб.: Питер. – 2001. – 336 с.

17. Quinn J. Strategies for change: logical incrementalism. Dow Jones-Irwin: Homewood, IL, – 1980. – 504 p.

18. Pettigrew A.M. Strategy formulation as a political process. // International studies of management & organization. №7 (2). – 1977. – P. 78–87.

19. Pfeffer J., Salancik G. The external control of organizations: A resource dependence perspective. Harper & Row: N.Y. – 2003. – P. 336.

20. Freeman R.E. Strategic management: A stakeholder approach. Pitman Publishing: Boston, M.A. – 1984. – P. 336.

21. Donaldson T., Preston L.E. the stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence and implications. // Academy of Management review: №20 (1). – 1995. – P. 65–91.

22. Aaker D.A. Managing assets and skills: the key to sustainable competitive dvantage. // California Management review: №31 (2), – 1989. – P. 91–106.

23. Penrose E. The theory of growth of the firm. John Wiley: N.Y., – 1959. – P. 267.

24. Wernerfelt B. A resource-based view of the firm // Strategic management journal №5 (2). – 1984. – P. 171–180.

25. Barney J.B. Strategic factor markets: Expectations, luck and business strategy // Management science №32 (10). – 1986. – P. 1231–1241.

26. Barney J.B. Firm resources and sustained competitive advantage // Journal of Management №17 (1). – 1991. – P. 99–120.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ю.Б. ГОЛЛЯК,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет

Вплив факторів витрат на ефективність формування міжгалузевих потоків балансу на підприємствах авіаційної галузі

У статті розглянута проблема національного планування щодо досягнення збалансованості і пропорційності міжгалузевих зв'язків в авіаційній галузі.

В статье рассмотрена проблема национального планирования для достижения сбалансированности и пропорциональности межотраслевых связей в авиационной отрасли.

Постановка проблеми. Вдосконалення методів планування національного господарства передбачає розробку проблеми точності визначення майбутніх пропорцій розвитку, а також достовірність кількісних висновків, які можуть бути зроблені з їх допомогою. Підхід до економіко-математичних моделей, при якому їх параметрам не надаються жорстко задані детерміновані значення, а розглядаються закони розподілення вірогідності і регресійної залежності, може допомогти в вирішенні важливої методичної і практичної задачі.

Неможливість абсолютно точно передбачити всі деталі майбутнього розвитку національного господарства, що пояснюється складністю даної системи і об'єктивною наявністю елемента невизначеності, обумовлює застосування статистичних методів моделювання.

Важливим складовим елементом національного планування є досягнення збалансованості і пропорційності міжга-

лузових зв'язків. У наш час одним з найбільш розроблених та добре зарекомендувавши себе інструментом ведення планових розрахунків, по горизонталі вважається модель міжгалузевого балансу. Проте її використання (особливо при розрахунках на тривалу перспективу) пов'язане із значними труднощами. Це – насамперед проблема побудови планових значень коефіцієнтів міжгалузевих прямих витрат.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Складність і різноманіття випадкових процесів роблять практично не реалізованою проблему забезпечення сурового взаємопов'язаного аналітичного розрахунку всіх екозогених параметрів моделі міжгалузевого балансу [1]. У цій ситуації певну допомогу для прогнозу значень вхідних параметрів моделі на перспективу і оцінку точності і надійності отриманих результатів може надати використання статистичних методів [2].

У різних роботах розглядаються два різноманітних по використуваному інструментарію, але взаємодоповнюючих у розумінні комплексності обхвату аналізованих залежностей підходу до проблеми прогнозу вхідних параметрів моделі міжгалузевого балансу [3]. В межах першого з них розроблений метод, що дозволяє на базі інформації оцінити для планових періодів різноманітної тривалості коло можливих значень коефіцієнтів прямих витрат у формі відповідних законів розподілів вірогідності [4].

Оцінка розподілів коефіцієнтів прямих витрат є якісно новою інформаційною базою для моделей подібної розмірності, але вона лише в стислій формі відображає характер показників в плановому періоді, а може бути використана при побудові планових міжгалузевих моделей чи прогнозі зміни структури матеріальних витрат.

Метою статті є визначення збалансованості і пропорційності міжгалузевих зв'язків в авіаційній галузі.

Виклад основного матеріалу. Оскільки закони розподілів коефіцієнтів прямих витрат у значній мірі залежать від тривалості планового періоду і ступеня істотності запропонованих структурних змін у системі міжгалузевих зв'язків, у статті побудовані два варіанти законів розподілів вхідних параметрів. Перший з них – для випадку, коли плановий період відносно невеликий (3–5 років) і суттєвих структурних змін не передбачається, другий – розрахований на більш довгостроковий плановий горизонт (10–15 років) і припускає можливість конструктивних змін у системі міжгалузевих зв'язків у бік часткового або навіть повного переходу до будь-якого застосованого на даному етапі технологічним способом виробництва продукції.

Вирішення вказаним чином проблеми оцінки законів розподілів коефіцієнтів прямих витрат дало можливість на базі конкретних даних статичної моделі міжгалузевого балансу поставити і, спираючись на метод статистичних випробувань, досліджувати наступні важливі для процесу ухвалення національних планових рішень задачі [5]:

1) для обох варіантів законів розподілів вхідних параметрів отримати необхідні статистичні характеристики, а також оцінити закони розподілів вхідних параметрів моделі – компонент вектора валових випусків і об'єму сукупного валового випуску;

2) виявити із загальної маси випадкових коефіцієнтів прямих витрат підмножину стохастичних важливих коефіцієнтів, незначна зміна законів розподілів яких суттєвим чином позначається на характері розподілів вхідних параметрів моделі;

3) щодо запропонованої системи критеріїв для обох варіантів законів розподілів вхідних параметрів оцінити стійкість даної моделі міжгалузевого балансу, а також отримати характеристики стійкості моделі при зміні законів розподілення кожного окремо випадкового коефіцієнта прямих витрат.

Відсутність ефективних численних методів, що дають можливість для довільного закону розподілу параметрів отримати закон розподілів параметрів виходу. Реалізація відповідної обчислювальної процедури, побудованої на базі запропонованого алгоритму, при обох варіантах розподілів вхідних параметрів дозволила для величини сукупності валового випуску, а також для кожного компоненту вектора валових випусків оцінити чотири перших моментів і побудувати відповідні емпіричні функції щільності розподілів вказаних величин.

Отримані результати дали можливість достатньо повно охарактеризувати закон розподілів компонент вектора валових випусків і величини сукупного валового продукту, а

також оцінити ступінь впливу суттєвих змін в законах розподілів коефіцієнтів прямих витрат даної моделі на розподілення параметрів виходу.

Отримання оцінок законів розподілів компонент вектора валових випусків і сукупного валового випуску дає можливість якісно розширити коло знань про систему, включити в розгляд практично всю сукупність можливих реалізацій плану і, виходячи із заданих умов, визначити вірогідність практичної реалізації фіксованих завдань. Інформація такого роду дозволяє істотно поглибити з погляду обхвату аналізованих залежностей обґрунтування прийнятих планових рішень, а також обкреслити коло можливих відхилень, на основі чого може бути заздалегідь розроблений комплекс заходів, що гарантують систему від попадання в небажаний стан.

У процесі розробки таких заходів можуть бути широко використані результати рішення завдання виявлення важних параметрів. Чисельна реалізація запропонованого методу визначення важних коефіцієнтів прямих витрат дала можливість не тільки упорядкувати випадкові елементи технологічної матриці по ступеню їх «значущості», але і визначити для кожного вихідного параметра моделі таку підмножину коефіцієнтів, зміна закону розподілів яких найістотніше впливає на закон розподілів даного параметра виходу. Розрахунки показали, що до важливих, у вказаному сенсі, параметрам з 1203 коефіцієнтів прямих витрат можуть бути віднесено всього 132 головним чином діагональних коефіцієнтів [6]. Визначення безлічі важливих коефіцієнтів дає можливість направленим чином впливати на точність отриманих в процесі статистичного моделювання результатів системи. Саме цим коефіцієнтам повинне приділятися підвищена увага в процесі завдання і коректування закону розподілів вхідних параметрів.

У цьому зв'язку певний інтерес представляють вибір типу і побудова рівнянь регресії, що описують залежність кожного з валових випусків від величини найбільш «значимих» для нього параметрів. Практична реалізація такої можливості дозволила б у кожному конкретному випадку, не проводити широкого кола додаткових досліджень, оцінити, як позначиться фіксована зміна закону розподілів вхідних параметрів на кінцевому результаті. Крім того, знання важливих коефіцієнтів може бути істотно використано при оцінці результатів зміни нормативної бази, застосування систем додаткового стимулювання.

Дослідимо деякі моделі, побудовані для виявлених істотних міжгалузевих потоків балансу. Аналіз моделей, як наголошувалося вище, не може опиратися тільки на кількісне співвідношення аналізу, що дозволяють оцінити статистичну надійність формул, відносну силу впливу окремих чинників. Статистична залежність, отримана між дослідженням параметром і фактором, має бути піддана якісному аналізу.

Якісний аналіз результатів побудови кореляційних моделей при економічних дослідженнях стоїть в перевірці відповідності знаків і відносних величин отриманих параметрів

при окремих факторах загальноекономічних уявленнях про їх вплив на рівень та динаміку досліджуваного показника.

Економіко–статистичні моделі можуть бути побудовані для об'єктів, характер поведінки яких залежить від дії факторів відомий і необхідно тільки виявить відповідну кількісну залежність і оцінку ступеня впливу. Проте частіше за багатofакторні моделі будуються для дослідження економічного явища, про чинники, що впливають на зміни якого, дослідник знає тільки в загальних рисах. Якісний аналіз в такій ситуації повинен бути найбільш ретельним.

Отримані при аналізі вирішення висновки застосовувані до досліджуваного об'єкту лише в відомому ступені наближення. Часто проведений аналіз підказує, в якому напрямі слід уточнити модель, щоб вона більш повно і правильно відображала поведінку об'єкту, що досліджувався. Створення і використання моделей дозволяє не лише описати чисто зовнішню кількісну сторону об'єктів, але і дає можливість робити пропозиції про деякі особливості їх внутрішнього механізму. Моделювання дозволяє виявити додаткові, нові риси об'єкту, які в явному вигляді не містяться в початковій інформації, введених в модель [7, 8].

При проведенні аналізу побудованих моделей необхідно враховувати, що в нашому випадку об'єктом дослідження є елементи міжгалузевого балансу великої розмірності. Майже всім галузям національного господарства властива відносно високий ступінь дезагрегації показників.

При аналізі потоків галузей авіаційна і аерокосмічна, на противагу іншим галузям, необхідно враховувати «ефект комплексності».

Побудовані моделі виявляються загальні риси у формуванні міжгалузевих потоків країни. І рішення цієї задачі ускладнено ще тим, що необхідно виявити ряд глибинних залежностей між взаємозв'язаними галузевими потоками, причому поведінка якого–небудь окремого потоку може значно відхилятися від виявлених залежностей [9].

Приступимо до аналізу конкретних моделей. Для галузі «авіабудування» були побудовані моделі трьох потоків: X_1 – затрати машинобудування на виробництво авіадвигунів і літаків, X_2 – затрати приладобудування на виробництво авіаприладів, X_3 – затрати хімічної промисловості на виробництво комплектуючих в авіабудуванні. Для всіх моделей потоків X_2 і X_3 основним фактор є X_1 . Тому в комплексі «авіабудування» розглянемо цей потік.

Рівняння регресії цього потоку мають вигляд:

$$T. X_1 = -118,78 - 0,012 \times X_2 + 0,702 \times X_3 + 0,154 \times$$

$$\begin{aligned} R^2 &= 0,996 & 1. & 0,43 & 0,94 \\ F &= 204,4 & 2. & 0,85 & 0,99 \\ \bar{\epsilon} &= 8,47 & 3. & 0,07 & 0,93 \\ & & 4. & 4,96 & 57,6 \\ & & & \times X_4 - 1,490 \times X_5 \\ & & & 0,67 & 0,77 \\ & & & 0,97 & 0,83 \\ & & & 0,31 & 0,17 \\ & & & 19,9 & 7,92 \end{aligned}$$

$$T.L.N. X_1 = 0,572 \times X_2^{-0,034} \times X_3^{0,973} \times X_4^{0,165} \times X_5^{-0,175}$$

$$\begin{aligned} R^2 &= 0,992 & 0,35 & 0,94 & 0,44 & 0,53 \\ F &= 131,4 & 0,51 & 0,99 & 0,97 & 0,89 \\ \bar{\epsilon} &= 8,05 & 0,04 & 0,99 & 0,18 & 0,08 \\ & & 9,28 & 13,3 & 9,74 & 9,66 \end{aligned}$$

$$U.L.N. X_1 = 0,597 \times X_3^{1,115} \times X_2^{-0,120}$$

$$\begin{aligned} R^2 &= 0,991 & 1. & 0,99 & 0,73 \\ RRR^2 &= 0,993 & 2. & 0,99 & 0,89 \\ & & 3. & 1,28 & 0,12 \end{aligned}$$

$$U.B.B. X_1 = 4916,27 + 0,909 \times X_3 - 1,970 \times X_2$$

$$\begin{aligned} R^2 &= 0,991 & 0,99 & 0,89 \\ RRR^2 &= 0,9978 & 0,99 & 0,83 \\ & & 5,83 & 2,61 \end{aligned}$$

Тут R^2 – коефіцієнт детермінації; F – коефіцієнт адекватності; $\bar{\epsilon}$ – коефіцієнт адекватності. Для моделей типу T рядка цифр під чотирма чинниками означають: 1–й рядок – коефіцієнт приватної кореляції, 2–а – парною кореляцією, 3–я – еластичність, 4–а, – коефіцієнт. Для моделей U рядків цифр під фактор–аргументами означають коефіцієнт: 1–й рядок – власне приватній кореляції, 2–а – парній кореляції, 3–я – еластичності. Коефіцієнт детермінації від всіх фактор–аргументів, що входили в модель до відсіву несуттєвих чинників, позначений RRR^2 . Величини X_{ij} , X_j , X_i – відповідно затрати i –ї галузі для виробництва продукції j –ї галузі, об'єм валової продукції галузі–споживача, об'єм валової продукції галузі–виробника [10].

Кількісні характеристики всіх чотирьох моделей «добрі»: коефіцієнт детермінації більше 0,9, значення F –критерію у декілька разів перевершують табличне значення, коефіцієнти $\bar{\epsilon} < 10\%$. З двох останніх моделей видно, що несуттєвими чинниками уносятся мала інформація про зміну потоку X_1 .

Знаки «+», «–» при однакових фактор–аргументах у всіх моделей співпадають, що набагато зменшує вірогідність випадкового характеру цих знаків.

З восьми факторів ($X_1, X_2, X_3, V_4, W_5, X_6, X_7, X_8$), включених в модель на першій стадії відбору, в моделях типу T залишилися чотири: X_1, X_2, X_3, X_4 .

Найбільш сильний вплив на формування міжгалузевого потоку X_1 оказують два показники: X_2 – валова продукція галузі–споживача і $X_{2,1}$ – внутрігалузеві затрати у цій галузі. Цей висновок витікає з того, що фактори X_2 і $X_{2,1}$ присутні у всіх моделях, тільки вони є суттєвими в залежностях $U.L.N$ та $U.B.B$ і мають найбільш високий коефіцієнт еластичності, приватної, власне приватній і парній кореляції, а коефіцієнт P_i у декілька разів перевершує одиницю.

Вплив цих двох чинників на формування потоку X_1 можна пояснити так. Збільшення потреби у валовій продукції галузі «авіабудування» приводить до зростання потоку з машинобудування. Негативний знак при чиннику X_1 свідчить про те, що в середньому по всіх регіонах спостерігається така тенденція: чим більші внутрігалузеві затрати в виробництві літаків, тобто чим більше за випуск похідних авіачастих, тим менша частина початкової сировини припадає на одиницю

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

випуску літака (ефект «повторного рахунку» унаслідок включення валового обороту до складу продукції цієї галузі).

Коефіцієнт еластичності і приватної кореляції для чинника X_3 мають мале значення. Коефіцієнт P_i для чинника X_3 також найменші в порівнянні з іншими аргументами. Параметри рівняння регресії, вчислені для X_3 , близькі до нуля. Все це свідчить про те, що зв'язок фактор–аргументу X_3 з досліджуваним потом X_3 слабкий. У моделі Т і чинник X_3 входить із знаком мінус. Це може означати, що в середньому для розглянутих підприємств характерна тенденція скорочення питомої ваги виробництва авіачастих і підвищення частки виробництва титанових сплавів для обшивки у міру зростання валової продукції приладобудування в ранжированому ряду її величин по підприємствах.

Збільшення чинника $X_{3,1}$ (витрат продукції хімічної промисловості на виробництво авіазапчастин) приводить до збільшення потоку $X_{3,1}$ (затрати машинобудування на виробництво авіачастих). Оскільки отримані моделі спираються на данні за один рік, то можна говорити про «ефект комплексності» продукції машинобудування, тобто одночасного зростання її складових по видах продукції у міру збільшення об'єму виробництва.

Якісний і кількісний аналіз моделей потоку $X_{3,1}$ показує, що моделі допускають змістовну економічну інтерпретацію, що адекватно відображає досліджуваний об'єкт.

У комплексі «приладобудування», що включає сім галузей, знаходяться вісім суттєвих потоків. Розглянемо міжгалузевий потік X_7 (затрати продуктів електронної промисловості на виробництво засобів спец. зв'язку). П'ять моделей для цього потоку такі:

$$T. X_7 = -240,79 + 0,038 \times X_8 + 0,059 \times X_9 - 0,015 \times X_{10} + 0,053 \times X_{11}$$

$$\begin{array}{l} R^2 = 0,998 \\ F = 426,7 \\ \bar{\epsilon} = 8,95 \end{array} \begin{array}{cccc} 0,94 & 0,31 & 0,20 & 0,32 \\ 0,99 & 0,96 & 0,99 & 0,90 \\ 1,03 & 0,07 & 0,1 & 0,04 \\ 85,4 & 6,29 & 8,4 & 2,7 \end{array}$$

$$T.BB. X_7 = -280 + 0,014 \times X_8 + 0,035 \times X_9 + 0,053 \times X_{10} - 0,015 \times X_{11}$$

$$\begin{array}{l} R^2 = 0,998 \\ F = 499,8 \\ \bar{\epsilon} = 8,67 \end{array} \begin{array}{cccc} 0,45 & 0,99 & 0,33 & 0,41 \\ 0,71 & 0,99 & 0,90 & 0,52 \\ 0,13 & 0,95 & 0,04 & 0,07 \\ 16,1 & 85,2 & 2,94 & 11,03 \end{array}$$

$$T.LN. X_7 = 0,021 \times X_8^{0,034} \times X_9^{1,033} \times X_{10}^{0,105} \times X_{11}^{-0,126}$$

$$\begin{array}{l} R^2 = 0,992 \\ F = 124,0 \\ \bar{\epsilon} = 6,04 \end{array} \begin{array}{cccc} 0,51 & 0,98 & 0,55 & 0,43 \\ 0,39 & 0,99 & 0,80 & 0,91 \\ 0,04 & 1,45 & 0,10 & 0,13 \\ 11,4 & 15,2 & 11,5 & 11,7 \end{array}$$

$$U.LN. X_7 = 0,027 \times X_{12}^{1,026}$$

$$\begin{array}{l} R^2 = 0,990 \\ RRR^2 = 0,994 \end{array} \begin{array}{l} 0,99 \\ 0,99 \\ 1,27 \end{array}$$

$$U.BB. X_7 = -167,63 + 0,038 \times X_{12}$$

$$\begin{array}{l} R^2 = 0,998 \\ RRR^2 = 0,999 \end{array} \begin{array}{l} 0,998 \\ 0,999 \\ 0,38 \end{array}$$

Трійка показників (R^2 , F , $\bar{\epsilon}$) для всіх моделей має хороші значення. Втрата інформації за рахунок виключених несуттєвих чинників мала (це видно з останніх двох моделей). Знаки «+ –» при однакових факторах у всієї моделі співпадають. На первинному етапі в модель входило 8 факторів, з них найбільш суттєвим для X_7 опинився X_{12} .

Збільшення валової продукції X_9 галузі виробника збільшує в середньому по авіапідприємствах країни потік продукції цієї галузі на виробництво авіадвигунів (це видно з моделей Т.BB і Т.LN). Зростання об'єму X_7 також збільшує потік X_8 .

Продукти галузей «машинобудування», «приладобудування», «хімічна промисловість» є взаємодоповнюючими ресурсами для авіавиробництва, і тому природно, що потоки X_1 і X_7 в моделі мають плюс.

Потік X_5 в моделі Т і потік X_7 в моделі Т.LN зв'язані з досліджуваним потоком X_8 слабо (коефіцієнти приватної кореляції відповідно рівні 0,20 і 0,43). Знак мінус, з яким вони входять в модель, пояснюється тим, що продукція металургійної і машинобудування якоюсь мірою є взаємозамінним ресурсом з продукцією для виробництва авіадвигунів, для галузі «авіавиробництва».

Треба відмітити, що в процесі аналізу розглянутих тут моделей застосовувався весь арсенал статистичних характеристик, розрахованих при їх побудові (критерії значущості отриманих параметрів моделі, середні квадратичні відхилення чинників і ряд інших показників). Запропонований метод і розроблене відповідне програмне забезпечення дозволяють стежити за всім ходом побудови моделей, тобто отриманням рівняння регресії від первісних факторів, а після виключення неістотного чинника – рівняння до інших чинників, поки в рівнянні регресії не залишається в середньому 3–4 чинники. Ця інформація дозволяє розташувати по ступеню впливу на досліджені міжгалузеві зв'язки все значення первісних чинників.

Таким чином, побудовані на основі міжгалузевих балансів моделі істотних міжгалузевих потоків і їх статистичної обробки дозволяють зробити деяке узагальнення, що стосуються тенденцій і чинників зміни цих потоків і методів їх моделювання.

Аналіз чинників всіх моделей показує, що на формування міжгалузевих потоків робить вплив будь-яке з трьох вказаних вище груп факторів і конкретне дослідження в рамках цих груп потрібно проводити для кожного потоку окремо. Вивчення моделей і аналіз чинників дозволяють виявити в розрізі галузей тенденції зміни міжгалузевих зв'язків в національному господарстві під впливом територіальних чинників, виявити процеси, які найбільш сильно впливають на формування міжгалузевих пропорцій, встановити напрям і провести кількісну оцінку цього впливу.

Формальний опис існуючих зв'язків усередині груп залежних коефіцієнтів визначив би перехід до використання багатомірних законів розподілів в процесі завдання закону розподілів вхідних параметрів розглянутих моделей. Так, за-

стосування умовних розподілів для завдання хоча б важливих і найтісніше пов'язаних з ними параметрів моделі повинно самим позитивним чином позначитися на підвищенні точності і відповідно надійності отриманих результатів. Тому в рамках даного підходу представляє інтерес використання багатомірних законів розподілів вхідних параметрів, і в першу чергу важливих, а також отримання на виході моделі умовних розподілів компонент вектора валових випусків.

Для подолання відміченого недоліку, що заключається в ізольованому характері прогнозу коефіцієнтів виробничих взаємозв'язків, в рамках даного підходу розроблений другий метод моделювання цих показників. Запропонований метод дозволяє виявити і врахувати в процесі моделювання складний характер залежностей системи міжгалузевих зв'язків від широкого кола чинників. Вивчення кожного з розглянутих міжгалузевих потоків проводилося шляхом виявлення основних їх чинників і побудови відповідних регресійних моделей. Виявлення груп основних чинників і побудова вказаних залежностей представилося можливим здійснити на базі інформації у просторових вибірках на відміну від динамічних рядів.

Висновки

Проведений аналіз регресійних моделей дав підтвердження висунутим гіпотезам про характер залежності міжгалузевих потоків від виділених груп факторів. У його ході встановлено, що на формування міжгалузевих потоків в основному здійснюють вплив величини валових випусків галузей-споживачів, а також об'єми постачань в дану галузь.

Моделювання кожного з досліджуваних міжгалузевих потоків проводилося шляхом розробки альтернативних варіантів моделей, що відрізняються формою описання залежностей від факторів і по методу відсіву несуттєвих з них. Наявність декількох варіантів сприяло у кожному конкретному випадку залежно від цілей дослідження вибору типу зв'язку, що більш повно відображає моделюючий процес. Наявність регресійних залежностей дає можливість за допомогою методу статистичних випробувань провести оцінку умовного закону розподілу важливих параметрів моделі міжгалузевого балансу.

Перспективи подальших досліджень. Зі всього вищесказаного виходить, що застосування статистичних методів

дозволить в подальшому на базі обмеженого об'єму початкової інформації здійснювати вирішення широкого кола завдань, що включають розробку комплексного прогнозу основних показників системи міжгалузевих зв'язків, оцінку і пошук шляхів підвищення точності та надійності отриманих в процесі моделювання результатів. У свою чергу, ці результати можуть бути використані при побудові планових міжгалузевих моделей національного господарства і обґрунтування прийомів по ним рішень, а також в процесі аналізу системи міжгалузевих зв'язків і пропорцій, вивчення її динаміки і тенденцій зміни, вибору форм і методів дії на систему.

Література

1. Aruvian ResAnalyzearch in the US Airlines Industry, Aruvian Research, Aug. 1, 2007.
2. Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика: Пер. с англ. – М.: Политиздат, 1990. – 316 с.
3. IBISWorld. Aircraft Manufacturing in Australia, IBISWorld, Dec. 22, 2006.
4. Gang Yu, Operations Research in the Airline Industry (International Series in Operations Research & Management Science), Springer; 1st edition, December 31, 1997.
5. Alan P. Dobson. Globalization and Regional Integration: The origins, development and impact of the single European aviation market (Routledge Studies in the Modern World Economy), Routledge; 1 edition, July 18, 2007.
6. Werner Delfmann, Herbert Baum, Stefan Auerbach, and Sascha Albers. Strategic Management in the Aviation Industry, Kolner Wissenschaftsverlag, September 30, 2005.
7. Ivan L. Pitt, John Randolph Norsworthy. Economics of the U.S. Commercial Airline Industry: Productivity, Technology and Deregulation (Transportation Research, Economics and Policy), Kluwer Academic; 1st edition, April 30, 1999.
8. Geraint Harvey. Management in the Airline Industry (Routledge Research in Employment Relations), Routledge; 1 edition, January 2, 2008.
9. Peter Belobaba, Amedeo Odoni, and Cynthia Barnhart. The Global Airline Industry, Wiley, June 2, 2009.
10. J. Edward Ketz, Rajib K. Doogar, and David E. Jensen. A Cross-Industry Analysis of Financial Ratios: Comparabilities and Corporate Performance, Quorum Books, September 18, 1990.

Т.Г. КУЧЕРУК,
к.е.н., докторант, Науково-дослідний економічний інститут

Визначення природи поняття «інноваційний потенціал регіону»

Визначено природу поняття «інноваційний потенціал регіону», проаналізовано його складові з урахуванням тенденцій та закономірностей сучасних інтеграційних процесів.

Определена природа понятия «инновационный потенциал региона», проанализированы его составляющие с учетом тенденций и закономерностей современных интеграционных процессов.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

The definition «innovation potential of region» is determined, basic elements of this potential are overviewed in the frame of the latest tendencies of the world integration process development.

Постановка проблеми. Інноваційна активність національної економіки визначається можливостями використання інноваційного потенціалу регіону. Втім управління формуванням інноваційного потенціалу регіону є одночасно підсистемою інноваційного потенціалу держави і підсистемою соціально-економічної сфери регіону. Зокрема, кожному регіону доводиться самостійно вибирати траєкторію розвитку, враховуючи цілий комплекс чинників зовнішнього і внутрішнього середовища свого функціонування. Але ефективна

взаємодія структурних елементів інноваційного потенціалу регіону досягається передусім налагодженим обміном інформаційними потоками між регіонами з урахуванням стратегії розвитку як всієї країни, так і даного регіону. Ключова ідея полягає у тому, що результативність інноваційної діяльності визначається не ефективністю ізольованих економічних агентів, а тим, яким чином вони взаємодіють у процесі генерації та розповсюдження знань, що в свою чергу, визначається розвиненістю внутрішньої та зовнішньої інституціональної середовища (нормативно-правової бази, організаційної культури, фундаментальних цінностей та ін.) [1, с. 35].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Висвітленню сутності поняття «інноваційний потенціал регіону» прис-

Таблиця 1. Підходи до тлумачення поняття «інноваційний потенціал регіону»

Автор	Тлумачення інноваційного потенціалу регіону	Складові інноваційного потенціалу регіону
Б. Букринський, Є. Лазарева [3, с. 16]	Сукупність кадрових, науково-дослідницьких, матеріальних, ринкових, інтелектуальних, інформаційних, фінансових ресурсів, які потрібні для інноваційної діяльності, тобто безпосередньо беруть участь у інноваційному процесі, метою якого є задоволення потреб економіки та суспільства у нових або вдосконалених видах продукції або послуг й підвищення конкурентоспроможності регіону та країни загалом	Кадровий, науково-дослідницький, матеріальний, ринковий, інтелектуальний, інформаційний, фінансовий потенціали
В. Захарченко [4, с. 149]	Містить особові та ділові якості керівників, професійну та економічну підготовку, професійні досягнення, матеріально-технічне та фінансове забезпечення	Кадровий, матеріально-технічний, фінансовий потенціали
С. Ілляшенко [5, с. 278]	Критична маса ресурсів господарського суб'єкта, що є необхідною і достатньою для його розвитку на основі постійного пошуку і використання нових сфер і способів реалізації ринкових можливостей, які розгортаються перед ним, що пов'язано із модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту	Ринковий потенціал
Н. Куцай [6, с. 195–196]	Оптимальне поєднання сукупності ресурсів: кадрових, науково-дослідницьких, матеріально-технічних, ринкових, політико-правових, інформаційних, фінансових, які максимально уможливають їх використання для успішного соціально-економічного зростання регіону та підвищення якості життя його населення	Кадровий, науково-дослідницький, фінансовий, матеріально-технічний, ринковий, політико-правовий, інформаційний потенціали
П. Маковеев [7, с. 140]	Сукупність різноманітних матеріальних, фінансових, інтелектуальних, науково-технічних та інших ресурсів, необхідних для інноваційної діяльності	Матеріальний, фінансовий, інтелектуальний, науково-технічний потенціали

Таблиця 2. Класифікація функцій інноваційного потенціалу регіону

Функції	Механізм використання функцій
Стабілізаційна	– аналіз взаємозв'язків між цілями регіональної інноваційної політики; – взаємозв'язок, взаємообумовленість інноваційного розвитку регіону; – довгострокові економічні, соціальні, екологічні переваги у загальній системі територіального розподілу праці; – подолання депресивного стану окремих регіонів
Інтеграційна	– трансфертний характер дифузії інновацій; – формування територіально-виробничих комплексів, орієнтованих на вимоги ринку та здатних гнучко реагувати на кон'юнктурні зміни; – розвиток міжрегіональних інфраструктур; – забезпечення безпеки інноваційного розвитку регіону
Соціальна	– багатокритеріальний підхід до оцінки оптимального варіанта сталого розвитку, аналіз ризиків, невизначеності та суперечностей інноваційного розвитку; – визначення альтернатив і постановки цілей інноваційної політики
Мотиваційна	– кількісна оцінка використання ресурсів і ефективності результатів інноваційної політики у світлі сучасних соціокультурних тенденцій; – функціональна діагностика складових інноваційного потенціалу регіону на предмет їхньої здатності до функціонування в суспільному відтворювальному процесі
Інформаційна	– циркуляція потоків знань між науково-дослідницькими організаціями, промисловими підприємствами, інституціональними структурами; – мережева пов'язаність інноваційних систем

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 3. Складові інноваційного потенціалу регіону

Складові інноваційного потенціалу регіону	Визначення	Індикатори
Інтелектуальний потенціал	Інтегроване вираження сукупної здатності людської спільноти регіону до розумової діяльності, охоплює передусім елементи, що характеризують результати інтелектуальної діяльності	Придбання населенням регіону знань у системі освіти. Інтеграція науки, освіти та підприємницької діяльності. Скорочення строків розробки й освоєння проектів. Інтелектуальна міграція. Продуктові та технологічні інновації
Кадровий потенціал	Сукупність трудових ресурсів з урахуванням інноваційних зрушень у регіоні, змін у соціальній структурі, груповій і масовій свідомості, мотивації інноваційної поведінки людей	Освітній рівень працівників. Чисельність робітників, що виконують дослідження та розробки. Плинність кадрів, їхня кваліфікація. Мобільність персоналу
Інформаційний потенціал	Інформаційна оснащеність суб'єктів господарювання регіону щодо ринку інновацій	Інформаційне забезпечення. Організація періодичних видань, виставок нової техніки, технологій. Гнучкість комунікаційної інфраструктури. Дифузія знань та технологій. Розробка цільових програм інноваційного розвитку регіону
Виробничий потенціал	Наявність наукових організацій, інноваційно-активних підприємств, їх об'єднань в регіоні для впровадження інноваційного процесу, що відображає схильність до позитивних структурних зрушень та до виробництва конкурентоспроможної продукції та послуг.	Зростання валової доданої вартості у розрахунку на 1 особу регіону. Відновлення фізичного капіталу. Розширення наукомістких виробництв. Впровадження наукових результатів у виробництво. Міжрегіональне кооперування виробництва
Технологічний потенціал	Сукупність технологічних процесів, що охоплюють видобування і отримання первинних ресурсів, стадії їх переробки і випуск кінцевої продукції; зумовлює перетворення сфери виробництва нових технологій на провідну ланку суспільного виробництва	Конкурентні позиції суб'єктів господарювання регіонів. Зміни у структурі інноваційного процесу. Динаміка заробітної плати. Відновлення капіталу. Пріоритет інновацій над традиційним розширенням лізингових операцій
Екологічний потенціал	Природно-кліматичні, ресурсні, демографічні особливості інноваційного розвитку регіону	Подолання сировинної орієнтації. Оцінка екологічних збитків (екологічної шкоди), зумовлених забрудненням атмосферного повітря, водних джерел та землі. Загальна динаміка природоохоронних витрат. Динаміка екоресурсних платежів у вартості інноваційної продукції на підприємствах регіону
Інвестиційний потенціал	Можливості інвестиційних ресурсів для здійснення інноваційної діяльності в регіоні	Структурні зміни регіональних ринків. Міжрегіональний рух інвестиційних ресурсів для забезпечення залучення у процеси інноваційного розвитку суб'єктів господарювання регіону
Фінансовий потенціал	Стан системи фінансування, що здатна забезпечити умови реалізації інноваційного процесу для розроблення та комерціалізації нововведень	Зближення відсоткових ставок Надання податкових пільг. Стимулювання суб'єктів інноваційної діяльності на регіональному рівні в рамках програм державної підтримки малого підприємництва. Залучення банків до інноваційних проектів. Обсяг фінансування наукових досліджень та розробок
Організаційний потенціал	Оптимальна та ефективна організаційна структура взаємодії між науковими організаціями та промисловими фірмами, що згруповані за технологічними та мережевими характеристиками (розвиток механізмів стимулювання інноваційної активності).	Забезпечення розвитку інноваційного підприємництва. Сприяння розвитку міжрегіонального та міжнародного наукового співробітництва. Розвиток інноваційної інфраструктури регіону. Міжнародні та міждержавні економічні угоди та соціально-економічні програми підтримки суб'єктів інноваційного підприємництва
Інституціональний потенціал	Ступінь відповідності інноваційних ідей та об'єктів інтелектуальної промислової власності потребам суспільства і окремих суб'єктів господарювання в конкурентоспроможній наукомісткій продукції та послугах, створення нового нормативно-законодавчого поля для ефективного розвитку й використання науково-технічного потенціалу регіону	Забезпечення правової охорони інтелектуальної власності. Сприяння розвитку конкуренції в інноваційній сфері. Розвиток венчурного бізнесу. Посилення ролі держави у страхуванні ризиків, які виникають в процесі інноваційної діяльності. Міжнародні трансфери капіталів, інтелектуальних продуктів. Удосконалення законодавчого забезпечення інноваційної діяльності
Науково-дослідницький потенціал	Обсяги науково-дослідницьких робіт у вартісному та натурально-речовому виразі, структуру цих робіт за секторами економічної діяльності	Питома вага інженерно-технічних та наукових працівників у загальній кількості працівників регіону. Динаміка винахідницької та раціоналізаторської активності працівників. Регіональні програми підтримки інноваційної діяльності. Функціонування технополісів, технопарків, науково-технічних центрів. Розвиток фундаментальних технологій. Наукоємність регіонального валового продукту

Джерело: складено автором за: [10–17].

вячено роботи таких вітчизняних та зарубіжних дослідників, як І. Балабанова, Н. Богдан, Б. Буркинського, І. Вахович, З. Герасимчук, М. Данько, Г. Доброва, В. Завліна, В. Захарченко, С. Ілляшенко, В. Калишенко, Д. Кокуріна, П. Крайнева, Н. Куцай, Є. Лазаревої, П. Маковеева, А. Масалової, Л. Мартюшевої, Н. Мешко, Л. Прудникової, Т. Садовської, Л. Федулової та інші.

Метою статті є визначення природи поняття «інноваційний потенціал регіону», виявлення його складових з урахуванням тенденцій і закономірностей сучасних інтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу. В сучасному світі інноваційний потенціал регіону (лат. *potentia* – можливість, потужність) є однією з основних рушійних сил соціально-економічного розвитку регіональних систем. Ефективне управління формуванням інноваційного потенціалу регіону дозволяє створити базис для успішного вступу регіону до глобальних соціально-економічних процесів. У Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» інноваційний потенціал регіону визначається як сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки [2]. При цьому формування інноваційного потенціалу регіону обумовлюється взаємозалежністю науково-технологічного, фінансово-економічного, виробничого, соціального, культурно-освітнього потенціалів. У сукупності це забезпечує організаційну синергію, що утворює «корпоративну» взаємодію між елементами світової системи, за якої регіони виявляють ознаки просторово-часової визначеності державних та глобальних управлінських рішень. Ці властивості виявляються в тлумаченні поняття «інноваційний потенціал регіону» (табл. 1).

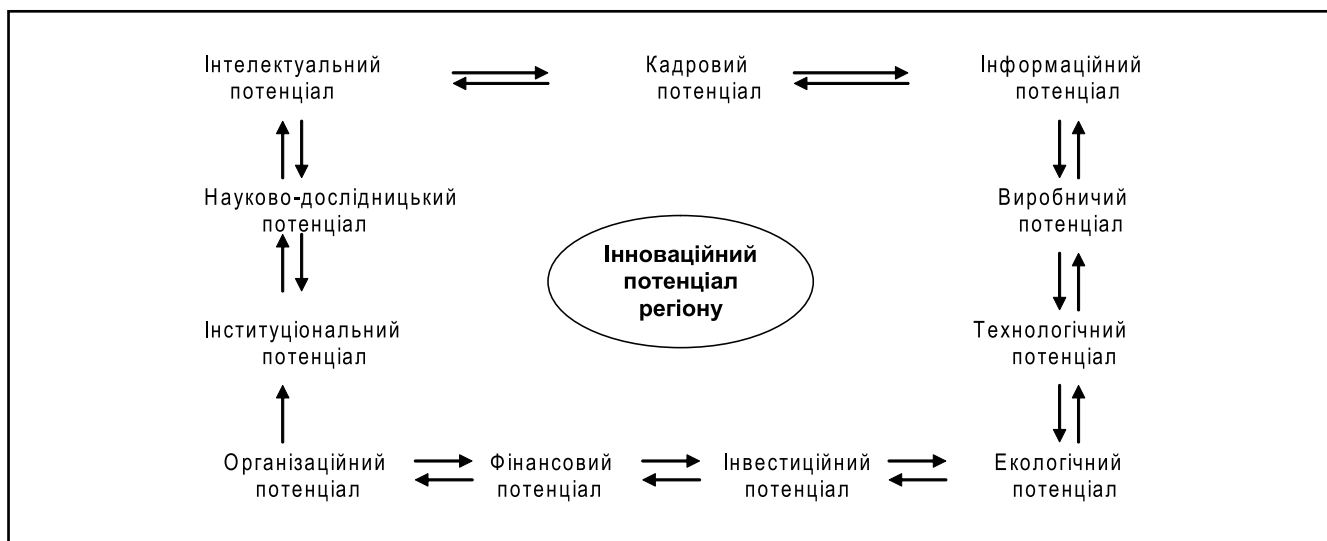
За визначенням української економічної енциклопедії, інновація – це «...новий підхід до конструювання, виробництва, збуту товарів, завдяки якому інноватор (автор інновації) та його компанія здобувають переваги над конкурентами» [8,

с. 656]. Отже, визначення природи поняття «інноваційний потенціал регіону» передбачає урахування таких принципів, як:

- 1) здатність до постійного оновлення та саморозвитку суб'єктів господарювання;
- 2) захищеність життєво важливих інтересів суб'єктів господарювання;
- 3) забезпечення технологічної незалежності та високої конкурентоспроможності технологічного потенціалу;
- 4) забезпечення економічної, соціальної, екологічної безпеки регіональних систем різного рівня ієрархії (принцип узгодженості);
- 5) здатність до захисту національних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз;
- 6) принцип підтримки конкуренції у сфері науки, техніки й інноваційної діяльності;
- 7) забезпечення синергетичної дії всіх суб'єктів інноваційного процесу;
- 8) використання матеріалізованих інноваційних результатів інтелектуального розвитку суспільства в секторах економіки регіону.

Наступним кроком у розробці природи поняття «інноваційний потенціал регіону» є визначення функцій, що застосовуються з метою створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання інноваційного потенціалу регіону, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції. Врахування цих базових постулатів теорій інноваційного розвитку дозволяє визначити функції інноваційного потенціалу регіону, що утворюють єдину логічну цілісність сталого розвитку країни (табл. 2).

Таким чином, інноваційний потенціал регіону складається з ресурсної та результативної компоненти, кожна з яких містить свою групу показників, що забезпечують виявлення конкурентних позицій регіону на світовому ринку (табл. 3).



Модель формування інноваційного потенціалу регіону

Визначення складових інноваційного потенціалу регіону уможливило побудову моделі його формування (див. рис.).

Таким чином, інноваційний потенціал регіону являє собою накопичену сукупність інноваційних ресурсів, визначає конкурентоспроможність регіону, впливає на формування і розвиток конкурентних переваг регіону на світовому ринку.

Висновки

При проведенні аналізу природи поняття «інноваційний потенціал регіону» слід відзначити, що ця категорія містить не тільки інноваційні ресурси та механізм їх використання в організаційно-господарській системі регіону, а й активність інноваційних процесів у економіці країни. Всі складові елементи інноваційного потенціалу регіону взаємопов'язані між собою, тобто вилучення або якісне погіршення одного з них призведе до змін і в інших його елементах. Розглядати окремо кожен елемент інноваційного потенціалу регіону доцільно при вивченні його ролі у створенні інновацій та процесі її споживання, а також здобуття позитивного синергетичного ефекту.

Література

1. Крылова Ю. Интеграция субъектов инновационной деятельности / Ю. Крылова // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2008. – Серия. 5. Выпуск 1. – С. 34–42.
2. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» // Офіційний вісник України. – 2003. – №7. – С. 5–11.
3. Букинський Б. Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіону / Б. Букинський, Є. Лазарева. Наукове видання. – Одеса: ІПРЕД НАН України, 2007. – 140 с.
4. Захарченко В. Экономический механизм процесса нововведений / В. Захарченко [под ред. И. Прохурса]; Всеукраинская академия экономической кибернетики. – Одесса: АОЗТ «ИРЭНТИТ». – 249 с.
5. Ілляшенко С. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / С. Ілляшенко. Навч. посібник. – Суми: ВІД «Університетська книга», 2003. – 478 с.

6. Куцай Н. Проблемы дослідження до трактування поняття «інноваційний потенціал регіону»: [Наук. праці Національного університету «Львівська політехніка»]. [Проблеми економіки та управління]. – Вип. 628. – 2008. – С. 192–197.

7. Маковеев П. Организация, регулирование и управление инновационно-инвестиционной деятельностью в Украине. – Херсон: ХДТУ, 2004. – 235 с.

8. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», Академія народного господарства; 2000. – Т. 1. – 864 с.

9. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р., №40-IV [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <http://www.portal.rada.gov.ua>

10. Богдан Н. Региональная инновационная политика / Н. Богдан. – Новополюцк: Полоцкий гос. ун-т, 2000. – 358 с.

11. Садовская Т. Методологические аспекты оценки инновационного потенциала / Т. Садовская // Наука и инновации. – 2006. – №1. – С. 43–47.

12. Москвина О. Инновационный потенциал как фактор устойчивого развития региона / О. Москвина. [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vscs.ac.ru/newsite/jou/30/art30-02.php>

13. Прудникова Л. Инновационный потенциал как фактор определяющий конкурентоспособность региональной экономики / Л. Прудникова. [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: http://dukonference.lv/raksti_pdf/Prudnikova+.pdf

14. Мешко Н. Інвестиційно-інноваційний потенціал регіону: критерії оцінки та проблеми формування / Н. Мешко // Економічний простір. – 2008. – №10. – С. 78–88.

15. Федулова Л. Державна політика в національній інноваційній системі: стабільність зберігається / Л. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №4. – С. 90–103.

16. Kelley T. The Ten Faces of Innovation. Strategies for Heightening Creativity. IDEO's Strategies for Beating the Beating the Devil's Advocate & Driving Creativity throughout Your Organization. / T. Kelley, J. Littman. L.: Profile Books Ltd, 2006 (2008). – 276 p.

17. Тодосийчук А. Условия перехода к инновационной экономике / А. Тодосийчук // Экономист. – 2010. – №2. – С. 25–38.

В.О. ОМЕЛЬЧУК,
кандидат наук з державного управління

Сутність та функції житлової іпотеки

У статті визначено сутність та функції житлової іпотеки на мікро, мезо- та макрорівнях. Розглянуто комплексність впливу іпотеки на економіку та суспільство в цілому. Показано, що іпотека є одним з основних інструментів підвищення доступності житла.

В статье определена сущность и функции жилищной ипотеки на микро, мезо- и макроуровнях. Рассмотрена комплексность влияния ипотеки на экономику и общество в целом. Показано, что ипотека является одним из основных инструментов повышения доступности жилья.

In the article essence and functions of mortgage on micro-, mezzo- and macrolevels are defined. It is considered of complex mortgage's influencing on an economy and society as a whole.

Постановка проблеми. Останнім часом в Україні спостерігається прискорений розвиток житлового будівництва. Досить помітну роль в цьому відіграє розвиток іпотеки, яка все ширше використовується комерційними банками. Однак сутність і функції іпотеки далеко не обмежуються кредитно-за-

ставними відносинами. Функції іпотеки різноманітні і важливі не лише на рівні банк–позичальник, а й на державному. Не вирішеною на сьогодні проблемою є аналіз і виділення функцій житлової іпотеки якраз на макроекономічному рівні з тим, щоб у подальшому обґрунтувати необхідність активної участі держави в побудові і функціонування іпотеки в Україні, виконуючи для цього найбільш ефективні важелі.

Метою статті є всебічний аналіз іпотеки як юридично–економічного феномену на всіх рівнях, починаючи від найнижчого: позичальник–кредитор, і закінчуючи загально–державним.

Виклад основного матеріалу. Іпотека як особливий вид відносин виник достатньо давно. Ще з давніх часів практикувалося надання позик під заставу житла та земельних ділянок. Як вказує Н.В. Копишинська, термін «іпотека» виник в VI столітті до нашої ери і пов'язувався із забезпеченням відповідальності боржника перед кредиторами певними земельними володіннями [9]. З тих часів іпотека пройшла довгий шлях еволюції, іпотечні відносини урізноманітнилися й ускладнилися.

Закон України «Про іпотеку» дає таке тлумачення цього терміну: «іпотека – застava нерухомого майна, коли земля та (або) інші речі, що становлять предмет іпотеки, залишаються у заставодавця або третьої особи (майнового поручителя), а заставодержатель набуває право на задоволення забезпеченого іпотекою зобов'язання, якщо воно не виконано, за рахунок предмета іпотеки» [1].

В. Кудрявцев та О. Кудрявцева трактують іпотеку «як заставу нерухомості для отримання кредиту» [11]. Приблизно таке тлумачення суті іпотеки дається і в довідниковій літературі [8].

Дещо під іншим кутом зору досліджується іпотека цілим рядом авторів, які розглядають її як засіб забезпечення кредиту (напр. [9]). І в першому і в другому випадку іпотека розглядається як різні аспекти одного й того самого процесу – взаємовідносин позичальника і кредитора, при якому відбувається застava нерухомого майна.

Як обтяження майнових прав власності на об'єкт нерухомості розглядає сутність іпотеки Д.А. Сергєєв [16]. Якщо пов'язувати іпотеку тільки з взаємовідносинами «кредитор–позичальник», то іпотечне кредитування можна визначити як кредитування під заставу нерухомості, тобто кредитування з використанням іпотеки як забезпечення повернення кредитних засобів.

Н.П. Погорельцева розрізняє два аспекти іпотеки: юридичний та економічний. На її думку, юридичний аспект іпотеки полягає в тому, що вона виступає особливим видом забезпечення боргового зобов'язання за договорами позики, кредиту, купівлі продажу, лізингу нерухомого майна, що залишається у володінні та користуванні іпотекодавця. Економічний аспект іпотеки, на думку вищезгаданого автора, полягає в тому, що іпотека являє собою єдність застави нерухомого майна та позичкового капіталу і постає як застava

нерухомого майна з метою забезпечення боргового зобов'язання, яке конкретизується як кредитне [15].

На нашу думку, якщо з юридичним (правовим) аспектом можна погодитися, то економічна сутність іпотеки у такому трактуванні є надзвичайно звуженою і відображає економічні взаємовідносини лише на рівні кредитор–позичальник (мікрорівень). У той же час, з нашої точки зору, іпотечні відносини слід розрізняти і на мезорівні, а також і на макрорівні.

При цьому під мезорівнем ми розуміємо іпотечні відносини на рівні фінансового сектору (банківська система та інші фінансово–кредитні інститути), а макрорівень – вся економічна система в цілому.

Розглядаючи сутність іпотеки, В.Д. Лагутін та Г.А. Ціліна вказують, що термін «іпотека» застосовується для позначення трьох категорій [12, 17]:

1) застави нерухомого майна з метою отримання спеціальної іпотечної позики (правова категорія);

2) іпотечного кредиту, тобто грошової позики, яка надається під заставу нерухомості (економічна категорія);

3) заставної, або іншого боргового свідоцтва, яке підтверджує право заставотримача щодо забезпечення іпотекою зобов'язання.

Вказаний підхід значно звужує сутність такого феномену? як іпотека. Найбільш точним, з нашої точки зору? є визначення, яке дає А.Т. Євтух: «іпотека – засіб забезпечення зобов'язань, у разі застосування якого предметом застави є нерухоме майно, що залишається в заставодавця або третьої особи» [7, с. 19].

Розглядаючи види іпотек, їх класифікують [7, 10]:

– за часовим критерієм на попередню та наступну;

– за метою здійснення застави на податкову, кредитну (банківську), сімейну, іпотеку на майно опікуна та ін.;

– за предметом застави: на земельну, житлову, цілісного майнового комплексу та ін.;

– за кількістю предметів застави: на об'єднану та спільну.

Існують і інші класифікації іпотеки. В рамках даної роботи вважаємо за необхідне уточнити сутність житлової іпотеки. Як правило, житлова іпотека виділяється при класифікації іпотек за предметом застави, тобто житловою іпотекою вважається іпотека, предметом застави в якій є житло [7].

Однак за такого підходу під житловою іпотекою розуміється дві принципово різні іпотеки, предметом застави в яких виступає житло. Перша – це іпотека, коли банк (або інший кредитор) видає кредит під заставу житла, яке уже є власністю позичальника на момент оформлення іпотеки. При цьому кошти можуть бути використані на різноманітні цілі, які обумовлені в кредитному договорі.

Інший вид іпотеки з заставою житла – це видача кредиту під заставу житла, яке на момент видачі кредиту ще не є власністю позичальника, а буде придбано позичальником за допомогою виданого кредиту. Саме даний вид іпотеки, на наш погляд і є житловою іпотекою. Перший із вищенаведених видів іпотеки, де як застava виступає житло, більш до-

цільно називати кредитною іпотекою під заставу житла, так як в ній головним елементом виступає кредит, у той час як у другому виді житло є не лише забезпеченням кредиту, а й предметом купівлі.

Таким чином, житлова іпотека — це вид іпотеки, в якому житло виступає заставою по кредиту, який видається на його ж купівлю.

Сутність іпотеки доцільно розглядати через призму функцій, які вона виконує на різних рівнях.

На думку російських фахівців С.А. Ваксмана, О.Е. Воробйової, А. Смолянникова, В. Горемікіна та ін., основні функції, які виконує іпотека, зводяться до таких [3–4]:

- функція фінансового механізму залучення інвестицій у сферу матеріального виробництва;
- функція забезпечення повернення кредиту;
- функція стимулювання обороту і перерозподілу нерухомого майна, коли інші способи (купівля–продаж і ін.) економічно недоцільні або юридично неможливі;
- функція формування багаторівневого фіктивного капіталу у виді заставних, похідних іпотечних цінних паперів і ін.

В. Меркулов вважає, що економічну сутність іпотечного житлового кредитування виражають наступні функції, які воно виконує в економіці [14]:

- формування й функціонування механізму залучення інвестицій у сферу матеріального виробництва;
- стимулювання обороту й перерозподілу житла;
- формування фінансового капіталу, що функціонує на вторинних іпотечних ринках.

На наш погляд, таке визначення ролі іпотеки як фінансового інструменту залучення кредиту (а саме під таким кутом зору розглядають іпотеку вище перераховані фахівці) є занадто вузьким і надмірно акцентує значення і функції іпотеки в сфері взаємовідносин позичальник–кредитор (тобто на мікрорівні) і частково відображає функції іпотеки на рівні банківської системи та фінансового сектору (мезорівень). Прояв іпотеки на макрорівні взагалі лишається поза увагою.

А.Т. Євтух, на нашу думку, в ряді своїх робіт викладає дещо ширший підхід до іпотеки [5–7]. Він слушно підкреслює факт, що іпотека відіграє роль фінансового механізму, який здійснює перерозподіл нерухомості в інтересах суспільства. При такому підході іпотека розглядається як фактор капіталізації деяких виробничих факторів, таких як праця або нерухомість. Таким чином, розширюється традиційний погляд на іпотеку як схему «позичальник – кредитор», який названо «вузьким» [6], до схеми «позичальник – інвестор», який названо «широким поглядом на іпотеку» [6].

За такого підходу, на нашу думку, сутність іпотеки розширюється за рахунок більш повного врахування її проявів на середньому рівні (мезорівні). Як одну з найважливіших функцій, що характеризують іпотеку на даному рівні, Д. Сергєєв та А.Т. Євтух виділяють функцію стабілізатора банківської системи і фінансового сектору [5, 16]. Забезпечені нерухомістю кредити значно безпечніші (у порівнянні з бланковими)

для банків, адже у випадку неповернення кредиту банк реалізує заставу і повертає свої кошти. Зниженню ризику при іпотечному кредитуванні також сприяє цільовий характер позичок. Операції з нерухомістю є одними із найменш ризикованих у порівнянні з іншими кредитними операціями комерційних банків. У світовій практиці надання позик під нерухомість завжди давало банкам стабільний прибуток за порівняно невеликих ризиків. Так, наприклад, ризик неповернення кредиту у США становить приблизно 3% [13].

Існує ще одна важлива сторона впливу системи іпотечного кредитування на стабільність банківської системи, пов'язана з функціонуванням вторинного ринку позичок, забезпечених заставними, на яку звертає увагу А.Т. Євтух [5]. Вторинний ринок заставних сприяє переливанню капіталу в більш рентабельну сферу економіки (диверсифікованість банківського капіталу), а також зменшує різницю між процентними ставками в різних географічних районах, що сприяє формуванню єдиної ціни капіталу в масштабі країни.

Оперуючи поняттям «іпотечний ринок» та «іпотечний капітал», даний автор розподіляє функції іпотеки на головні та допоміжні.

Серед головних функцій виділено такі [7, с. 21]:

- акумуляція вільних ресурсів;
- трансформація коштів у позичковий капітал;
- реакумуляція іпотечного капіталу;
- ефективне використання та розвиток нерухомості;
- підвищення надійності фінансових ринків.

З вищевикладеного видно, що основні функції іпотеки зосереджені в економічній та фінансовій сферах, а як допоміжні виділяються функції інформаційного забезпечення, переміщення ресурсів у просторі й часі та вирішення соціально–психологічних проблем [7, с. 21].

Таким чином, функціонування іпотеки розширюється до рівня фінансово–банківської системи країни і частково до рівня всього суспільства.

Кредитно–фінансові взаємовідносини — безперечно, один з головних моментів, але сфера дії іпотеки значно ширша і включає не лише фінансовий сектор. На нашу думку, іпотеку необхідно розглядати, враховуючи її ефекти не тільки у фінансовому секторі, а й у макроекономічних, соціальних і політичних сферах життєдіяльності суспільства та держави. При цьому для держави як суб'єкта житлової іпотеки її макроекономічні, соціальні та політичні ефекти є не менш важливими, ніж функції, виконувані іпотекою у фінансово–кредитній сфері.

У цьому контексті, цілком вірно зазначає Н.В. Копишинська, нерухомість може становити значну частину активів будь–якої країни, й іпотека може впливати на всі сфери економіки і суспільства [9].

На нашу думку, основні канали впливу іпотеки на економіку та суспільство загалом такі (рис. 1):

- По–перше, іпотека розвиває, зміцнює і стабілізує фінансовий сектор.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- По-друге, іпотека формує ринок доступного житла, що, в свою чергу, позитивно позначається на розвитку реального сектору економіки, веде до зростання виробництва в низці галузей промисловості.

- По-третє, розвиток іпотечного кредитування впливає на подолання соціальної нестабільності шляхом вирішення житлової проблеми.

Перший аспект, вплив іпотеки на фінансовий сектор, коротко був розглянутий вище, тому розглянемо значення і функції іпотеки для реального сектору економіки та соціальної сфери.

Фактично іпотека є одним з інструментів, який визначає реальну доступність житла. Адже не ринкова вартість житла є ціною, яку сплачує покупець для його придбання, а та ціна, яку він реально виплачує через конкретні застосовувані ним інструменти. В силу значної вартості житла пряме його придбання зі сплатою повної вартості не є поширеною формою отримання власності на житло. Значно частіше використовуються певні інструменти, серед яких одним із найбільш поширених є іпотека.

Тому без житлової іпотеки реалізація зведених будинків і квартир є надзвичайно ускладнена в силу обмеженості платоспроможного попиту. Через це порушується безперервність виробництва в будівництві, адже між інвестицією в зведення житла і надходженням коштів від його реалізації може бути дуже великий проміжок часу. Наявність житлової іпотеки дозволяє збільшити число покупців на ринку, що виступає стимулом будівництва. Зростання будівництва спричиняє пошук матеріалів і конструкцій, у будівельному й дорожньому машинобудуванні, у деревообробній галузі, виробництві меблів, шпалер, електроустаткування, металовиробів тощо. Новий імпульс отримує розвиток транспортної інфраструктури. Таким чином, іпотека за певних умов здатна викликати мультиплікаційний ефект в економіці країни. Збільшення виробництва в вищевказаних галузях веде до збільшення відрахувань до бюджету з однієї сторони і до

збільшення доходів працюючих в галузях, ріст яких спричиняє іпотека, з іншої. Збільшення доходів розширює число клієнтів іпотеки і веде також до збільшення внутрішнього споживання всередині країни. Як наслідок, розвивається економіка країни в цілому, зростають доходи бюджету і ще більше надходить інвестицій у будівельну галузь, і так далі по схемі ланцюгової реакції. Крім того, збільшення платоспроможного попиту на житло за рахунок іпотеки здатне, на нашу думку, викликати збільшення попиту не лише в будівельній та суміжних з нею галузях, а й у галузях, пов'язаних з виробництвом побутової техніки, одягу тощо. Крім того, розвиток житлової іпотеки сприятиме становленню і комерційної іпотеки, адже формуватимуться традиції іпотечного кредитування, вироблятимуться стандартизовані підходи щодо оцінки нерухомості, механізми її реалізації в разі неспроможності боржника повернути борг тощо. Розвиток комерційної іпотеки, в свою чергу, сприяє підвищенню інвестиційної активності в реальному секторі економіки, на що звертає увагу С. Кручок [10]. Зв'язок між іпотекою та інвестиціями полягає, по-перше, в тому, що нерухомість сама є інвестицією і її придбання потребує фінансування. По-друге, «рухливі» інвестиції пов'язані з нерухомим майном і без забезпечення таким майном не можуть застосовуватися без значних втрат. Якщо немає застави нерухомого майна, то, як правило, неможливо створити довгостроковий позичковий капітал. Навіть при короткостроковому кредитуванні доцільною буває застава нерухомого майна, оскільки іпотечні кредити, як правило, дешевші порівняно з кредитами, забезпеченими рухомим майном. Таким чином іпотечний кредит є ефективним засобом трансформації капіталу, прив'язаного до нерухомості, в операційний.

Схематично канали впливу іпотеки на розвиток реального сектору економіки наведено на рис. 2.

Як проілюстровано на рис. 2, житлова іпотека має досить багато каналів впливу на розвиток реального сектору економіки. Щоправда, на нашу думку, для того, щоб ефект іпотеки, описаний вище, проявився, іпотечна система має за-

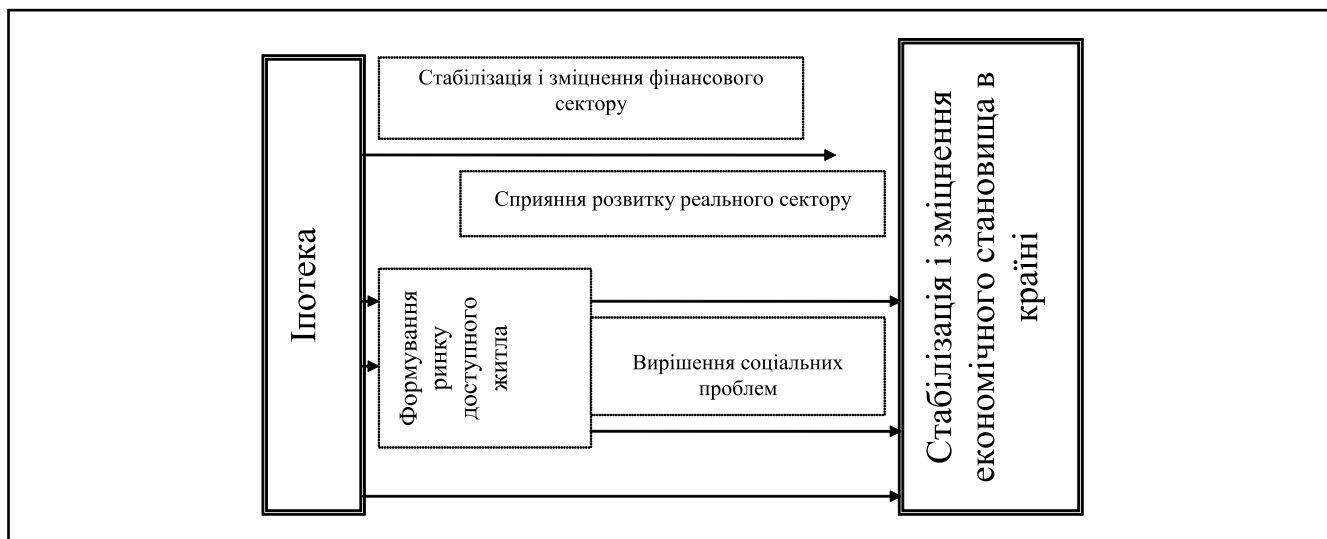


Рисунок 1. Канали впливу іпотеки на зміцнення економічного становища країни

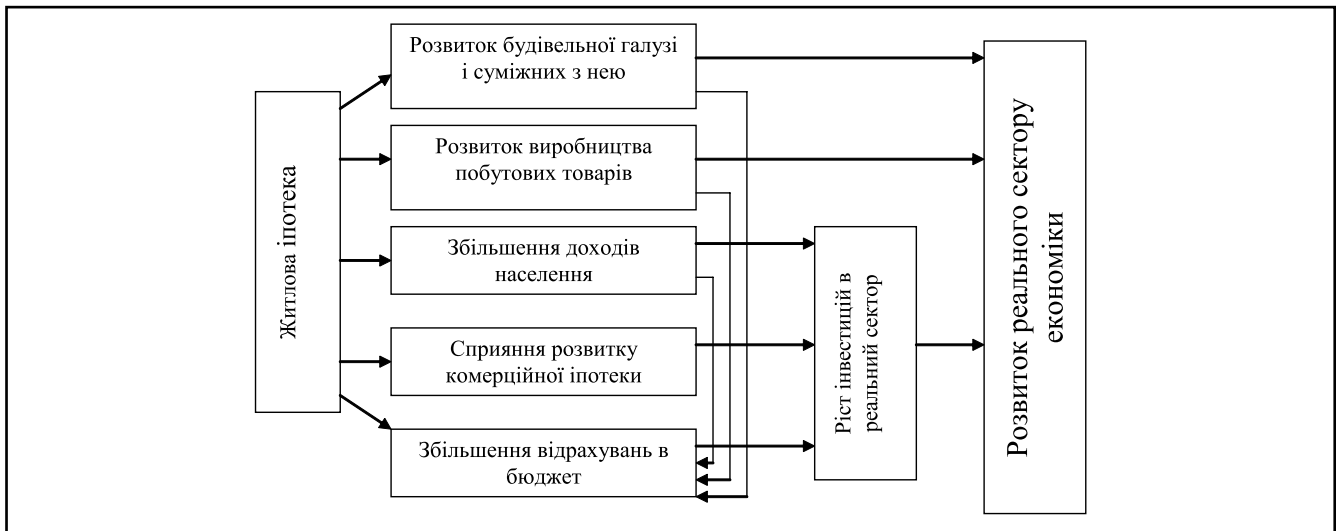


Рисунок 2. Схема впливу житлової іпотеки на розвиток реального сектору економіки

безпечувати доступ до іпотечного кредитування широких мас населення, тобто мова йде про певну «критичну масу» іпотечних кредитів, після якої стає можливим ланцюгова реакція економічного росту в країні.

Крім того, зазначимо, що, сприяючи розвитку житлового ринку, іпотека сприяє і розвитку малого та середнього бізнесу, адже нерухомість (як правило, житло) власників таких підприємств є основним видом забезпечення кредиту. Тому чим більше нерухомості перейде у власність за допомогою житлової іпотеки, тим більше можливостей матимуть майбутні суб'єкти малого та середнього бізнесу щодо отримання комерційних кредитів.

Розглядаючи соціальні ефекти на макрорівні, зауважимо, що іпотека, формуючи і визначаючи параметри ринку доступного житла, дозволяє вирішити кілька важливих соціально-суспільних проблем:

1. Вирішення житлової проблеми. Однією з важливих передумов досягнення соціальної стабільності є задоволення потреб населення в житлі. Людина, що має власний будинок чи квартиру, більш впевнена в собі, вона має можливість створити сім'ю, виховувати дітей. Усе це підвищує працездатність населення і позитивно впливає на економічний розвиток країни, об'єктивно потребує використання системи іпотечного кредитування як важливого стимулятора стабілізації і зростання сучасної економіки.

2. Іпотечна система через надання державних субсидій дає змогу державі, витрачаючи значно менші бюджетні кошти, реалізовувати соціальні програми забезпечення житлом певних верств населення.

3. Вирішення проблеми безробіття. З одного боку, розвиток іпотечного кредитування дає змогу пом'якшити наслідки безробіття, через жорстку територіальну прив'язку будівництва у виробництво залучаються додаткові місцеві трудові ресурси. Кредитування під заставу нерухомості сприяє також мобільності трудових ресурсів. Це, в свою чергу, дозволяє пом'якшити дану проблему в розрізі регіонів за рахунок міграції над-

лишку трудових ресурсів. Адже відсутність можливості бути забезпеченим житлом є одним з значних стримуючих факторів щодо раціонального перерозподілу робочої сили. У країнах із нерозвиненим іпотечним кредитуванням немає і не може бути вільного вибору місця проживання.

4. Стимулювання трудової активності. Ми вважаємо за потрібне виділити окремо роль іпотеки як стимулятора трудової активності населення країни. Те, що житло є бажаною метою для широкого кола громадян, – факт очевидний з огляду на важливість житла для кожної людини. Але очевидно і те, що для більшості громадян пряма покупка житла є недоступною не лише в Україні, а й у розвинутих країнах. Житлова іпотека робить житло потенційно доступним для багатьох з тих, що його потребують. Але особливість іпотечного кредитування в тому, що воно передбачає необхідною умовою отримання позичальником стабільних і високих доходів (але значно менших, ніж доходи, які дають можливість купити житло напрямку). Така ситуація змушує активну частину населення шукати способи отримання таких доходів. Таким чином, житлова іпотека призводить до зростання ділової і трудової активності населення, що, в кінцевому результаті, сприяє економічному зміцненню держави та зумовлює економічний ріст. З огляду на те, що традиції ділової активності в Україні в значній мірі втрачені, іпотека бачиться нами як один з ефективних механізмів їх масового розвитку.

5. Сприяння детінізації економіки. Розглядаючи іпотеку як фінансовий механізм по залученню інвестицій та руху капіталу, фахівці оминають увагою цей, з нашого погляду, важливий аспект. Ми вважаємо, що житлова іпотека може бути одним із найбільш ефективних способів детінізації економіки. Значимість цього питання для України вже в тому, що, за оцінками експертів, до половини національної економіки припадає саме на тіньовий сектор [18]. Особливістю іпотечних кредитних відносин є те, що позичальник має тим чи іншим чином легалізувати свої доходи. За умови доступності іпотеки та частина доходів, яка не може забезпечити своїм власникам пряму покупку житла, але здатна це зробити по-

іпотечній схемі, просто вимушена буде легалізуватися під тиском значимості житлової проблеми для власника таких тіньових доходів. Крім того, такі, в минулому тіньові доходи, наповнюючи додатковими ресурсами банківський сектор, сприятимуть зміцненню фінансово-кредитної системи держави, а через неї і укріпленню економіки в цілому.

Окрім того, іпотека, розвиваючи фінансовий, реальний сектор економіки, а також спричиняючи позитивні соціальні ефекти, здатна відігравати стабілізуючу роль при кризових явищах в економіці. Як вказує О.М. М'якишевська, іпотека завжди найбільше розвивалася під час економічних криз. Зокрема в США в 30-х роках особливе місце в «Новому курсі Рузвельта» посіла програма збільшення платоспроможного попиту населення на житло саме за рахунок іпотечного кредитування. Можна не зовсім погодитися з даним автором в тому, що це єдиний чинник, який привів до бурхливого розвитку житлового ринку в США, але, безперечно, ефективна житлова іпотека сприяє тому, що середня сума інвестицій, яка спрямовується в США на житлове будівництво, становить \$400 млрд., а обсяги введення в експлуатацію житла – близько 230 млн. кв. м щорічно [13].

У фаховій літературі наводиться два основних канали впливу іпотеки на стабілізацію економічної ситуації та подолання загальних кризових явищ в економіці країни [6]:

1. Іпотека, розвиваючи реальний сектор економіки, сприяє зменшенню спаду виробництва. З'єднуючи воедино фінансовий ринок і ринок нерухомості, вона забезпечує зростання активів як на мікро-, так на і макрорівні.

2. Відтягуючи вільні кошти зі сфери обігу у сферу накопичення, іпотека сприяє зниженню темпів інфляції.

В умовах сучасної ситуації в Україні, на нашу думку, слід виділити третій канал сприяння іпотеки подоланню економічної кризи. За умови недовіри населення до банківської системи значна кількість готівки знаходиться поза межами банківського сектору і є виключеною, таким чином, з господарського обороту. Особливістю іпотечного кредиту є те, що позичальник має зробити початковий внесок (40–20% вартості житла) за рахунок власних коштів. Це сприяє залученню значної грошової маси в оборот. Тому іпотека виконує і функцію інструмента залучення грошової маси, яка знаходиться на руках у населення, в обіг.

Висновки

Житлова іпотека має ряд важливих позитивних проявів на рівні всієї національної економіки та суспільства в цілому. Саме значимістю житлової іпотеки на макрорівні, на нашу думку, і пояснюється така значна увага до її розвитку в усіх розвинутих (і не тільки) країнах. Причому аналіз взаємодій держави і іпотеки в розвинутих країнах [6, 14] показує, що держава не просто виконує роль створення правового забезпечення та гаранта законності, а й активно створює різного роду сприятливі умови для розвитку своєї іпотечки шляхом надання різного роду пільг певним категоріям

населення, звільняючи повністю чи частково операції, пов'язані з житловою іпотекою від оподаткування, тощо.

Тому необхідно враховувати те, що пільги та інші засоби сприяння держави по відношенню до іпотеки врешті-решт повертаються як у вигляді зростання економічного потенціалу країни, так і у вирішенні цілого ряду соціальних і політичних проблем. Однак, на нашу думку, рівень прояву ефектів іпотеки залежить від її розвитку (доступності). Якщо іпотека доступна обмеженому незначному прошарку громадян з високими доходами, то рівень прояву ефектів і функцій іпотеки буде найнижчий: відносини позичальник-кредитор, або по введеній вище термінології – мікрорівень. Тільки при суттєвому збільшенні кола громадян, яким іпотечна схема є доступною, позитивні ефекти іпотеки будуть проявлятися на мезо- та макрорівні. В силу цього першочерговим завданням по створенню та розвитку національної житлової іпотеки є підвищення її доступності для основної маси населення країни. Доступна іпотека сформує ринок доступного житла. Адже ринок передбачає наявність багатьох покупців, що створює відповідний попит. Якщо дана проблема буде вирішена, житлова іпотека стане потужним інструментом формування ринку доступного житла, через нього – потужним каналом впливу на економіку загалом та інструментом вирішення житлової проблеми і держава в цьому повинна відігравати одну з головних ролей.

Література

1. Про іпотеку: Закон України від 5 червня 2003 р. №898-IV // Голос України. – 2003. – №129 (3129). – С. 18–19.
2. Белых Л.П. Формирование портфеля недвижимости / Белых Л.П. – М: Финансы и статистика, 1999. – 246 с.
3. Ваксман С.А. Ипотечное кредитование и его участники на рынке жилья США / Ваксман С.А., Воробьева О.Е. – Екатеринбург: Урал. Гос. Экон. Ун-т, 1998. – 97с.
4. Горемыкин В.А. Недвижимость: регистрация прав и сделок, ипотечное кредитование: в схемах / В.А. Горемыкин, Э.Р. Бугулов. – М., 1998. – 312 с.
5. Евтух А.Т. Ипотечный механизм инвестирования / Евтух А.Т. – Луцк: Волинська обл. друкарня, 2001. – 180 с.
6. Евтух А.Т. Жилищная ипотека / Евтух А.Т. – Луцк: Волинська обл. друкарня, 2000. – 180 с.
7. Евтух А.Т. Ипотека та іпотечний ринок // Евтух А.Т. // Вісник НБУ. – 2003. – №9. – С. 18–22.
8. Фінансовий словник / А.Г. Загородній та ін. – 3-тє вид. випр. та доп. – К.: Т-во «Знання», КОО. – 2000. – 587 с.
9. Колишинська Н.В. Становлення іпотеки в Україні / Н.В. Колишинська // Фінанси України. – 2004. – №5. – С. 54–61.
10. Кручок С.І. Іпотечне кредитування: європейська практика та перспективи розвитку в Україні / С.І. Кручок. – К.: Урожай, 2003. – 256 с.
11. Кудрявцев В. Основы организации ипотечного кредитования / В. Кудрявцев, Е. Кудрявцева. – М.: Высшая школа. – 1997. – 64 с.
12. Лагутін В.Д. Становлення і розвиток системи іпотечного кредитування / В.Д. Лагутін // Фінанси України. – 2004. – 31. – С. 75–82.

13. М'якишевська О.М. Стан і перспективи іпотечного кредитування / О.М. М'якишевська // Фінанси України. – 2003. – №11. – С. 112–118.
14. Меркулов В.В. Мировой опыт ипотечного жилищного кредитования и перспективы его использования в России / В.В. Меркулов // Ассоциация Юридический центр. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2003. – 358 с.
15. Погорельцева Н.П. Дослідження економічної природи іпотечного ринку / Н.П. Погорельцева // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №6. – С. 66–73.

16. Сергеев Д. Система массового ипотечного кредитования в РФ: адаптация мирового опыта / Сергеев Д. // Рынок ценных бумаг. – 2003. – №4. – С. 28–31.
17. Цылина Г.А. Институциональная структура современного рынка ипотечного кредита и ее тенденции / Г.А. Цылина // Жилищное строительство. – 2000. – №11. – С. 18–21.
18. Шелудько Н.М. Проблема тіньової економіки в Україні / Н.М. Шелудько // Фінанси України. – 2002. – №9. – С. 80–86.

Н.П. РЕЗНИК,

к.е.н., доцент, докторант, Науково-дослідний економічний інститут

Підходи та методики щодо оцінки ризиків в агропромисловому комплексі

У статті розглянуто питання страхової діяльності та запобігання ризиків, висвітлено напрями, методи, принципи та підходи із вдосконалення механізму страхування ризиків в АПК. Розроблено пропозиції із вдосконалення механізму сільськогосподарського страхування.

В статье рассмотрены вопросы страховой деятельности и избежания рисков, отражены направления, методы, принципы и подходы к улучшению механизма страхования рисков в АПК. Разработаны предложения по усовершенствованию механизма сельскохозяйственного страхования.

The article discusses the insurance activity and avoidance of risk, reflected direction, methods, principles and approaches to improve the mechanism of insurance risks in agroindustrial complex. Suggestions to improve the mechanism of agricultural insurance.

Постановка проблеми. Сільськогосподарське виробництво є одним із найбільш ризикованих видів підприємницької діяльності. Ризиковість аграрного бізнесу визначає ряд чинників, таких як сезонність виробництва, залежність від погодних та кліматичних умов, тривалий період обороту капіталу, велика складність зміни асортименту продукції та технології, ряд інших причин. Дане твердження справедливе для сільського господарства всіх країн, але особливо великим ризикам підлягає сільськогосподарське виробництво країн, економіки яких розвиваються або перебувають у процесі трансформації. Аграрні реформи та становлення ринкових взаємовідносин, зміна форм власності та форм господарювання значно збільшують ступінь невизначеності соціально-економічних процесів у сільському господарстві і, відповідно, підсилюють вплив ризиків на аграрний бізнес. Зростає вплив макроекономічних рішень на діяльність кожного сільськогосподарського виробника. Можна стверджувати, що сама аграрна реформа є чинником ризику.

В Україні процеси реформування аграрного сектору проходять непросто. На сьогодні їх результатом є складний фінансовий стан сільськогосподарських підприємств, значне зменшення поголів'я сільськогосподарських тварин, збитковість тваринницької галузі, а також зниження рівня життя у сільській місцевості. Однією з причин такого стану є те, що на початку реформ в аграрному виробництві не були враховані можливі ризики реформування та їх вплив на результати діяльності сільгоспдприємств, а також не були напрацьовані адекватні інструменти та механізми їх мінімізації.

Стає зрозумілим, що система страхування як система мінімізації агроризиків, як комплекс ефективних підходів, методів та інструментів держави та приватного сектору є необхідною складовою частиною ринкової інфраструктури та одним з базових елементів сталого розвитку галузі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Головні напрями дослідження проблеми ризику в умовах ринкової економіки були обґрунтовані такими видатними економістами, як Дж. С. Мілль, А. Маршалл, Й. Шумпетер, Г. Марковіц, Дж. фон Нейман, Ф. Найт, Д. Тобін, М. Фрідмен, У. Шарп. Питання оцінки та прогнозування економічного ризику досліджували також А.П. Альгін, М.І. Баканов, Т. Бачкаї, М.Г. Лапуста, М. Роджерс, Т.М. Севрук. Вагомий внесок у розвиток теорії економічного ризику зробили такі вітчизняні вчені, як Л.М. Анічин, М.О. Беседін, В.В. Вітлінський, О.А. Волкова, А.І. Катан, А.В. Македонський, В.П. Мартянов, С.І. Наконечний, М.С. Соловйов, О.Л. Устенко, В.В. Чепурко, В.В. Черкасов, І.Г. Черданцев, В.Й. Шиян, А.І. Ястремський. Але питання наукового обґрунтування методики визначення оцінки ризиків в агропромисловому комплексі не знайшли однозначних рішень і потребують подальшого обговорення.

Метою статті є вивчення теоретичних аспектів страхування ризиків, що виникають при здійсненні підприємницької діяльності в агропромисловому комплексі, обґрунтування шляхів покращення законодавчого та фінансового

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

впливу держави у цьому процесі. Метою допомоги держави є розвиток страхової інфраструктури, стандартизація умов страхування, зниження вартості страхових продуктів для сільськогосподарських користувачів та підвищення якості страхових продуктів. Враховуючи те, що в агробізнесі підприємства стикаються із багатьма різними ризиками, то для окремих видів ризику потрібно розробляти окремі підходи та методики щодо оцінки ризиків.

Відтак, основними напрямками управління інвестиційними та підприємницькими ризиками є уникнення можливих ризиків, зниження їх негативного впливу, запобігання ризикам, а також компенсація збитків, спричинених ризиками.

Виклад основного матеріалу. За нашими підрахунками, що здійснені на основі статистичних даних, майже 75% втрат, що реєструються в АПК, пов'язані з неврахуванням або недооцінкою ризикових ситуацій та ризиків, які ними породжуються. Інші 25 відсотків – це ті втрати, які неможливо уникнути в силу нашої недостатньої інтелектуальності та залежності від природи. Ризикова ситуація залежить від статистичних процесів; її супроводжують три взаємопов'язані умови:

- 1) наявність невизначеності;
- 2) необхідність вибору альтернативи (при цьому потрібно мати на увазі, що відмова від вибору також є альтернативою вибору);
- 3) можливість при цьому оцінити ймовірність обраних альтернатив.

Ризикова ситуація – різновид невизначеності, коли настання подій імовірно і може бути визначене, тобто об'єктивно, існує можливість імовірності оцінки подій, що можуть виникнути у результаті спільної діяльності партнерів, конкурентів, впливу природи, впровадження науково-технічних досягнень тощо.

Прагнучи «зняти» ризикову ситуацію, суб'єкт робить вибір і прагне реалізовувати його.

Цей процес і знаходить своє вираження у понятті «ризик» [1, с. 130].

В агропромисловій інвестиційній діяльності доцільно здійснювати управління ризиками шляхом передачі ризиків у

страхування. Високий ступінь ризиків агропромислового виробництва та низький рівень розвитку сільськогосподарського страхування є основними чинниками, які актуалізують необхідність сільськогосподарського страхування. Особливо це стосується рослинництва, де результати виробництва прямо залежать від впливу природно-кліматичних умов, які періодично погіршують і без того важкий фінансовий стан сільськогосподарських підприємств.

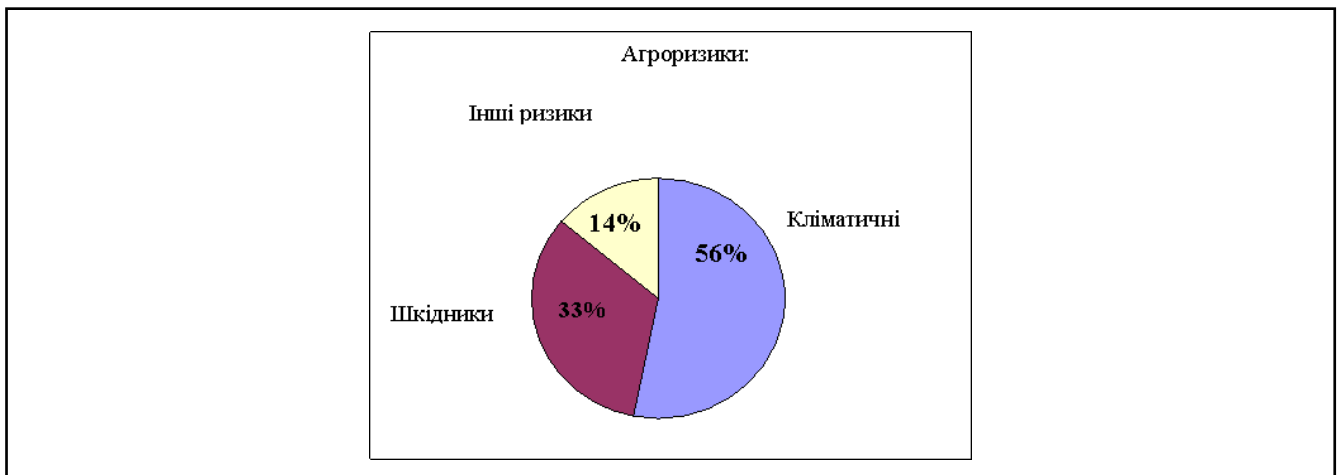
Сільське господарство – галузь, найбільш підвладна дії стихійних сил природи і тому особливо потребує страхового захисту.

Особливості сільськогосподарського ризику визначаються специфікою виробництва у галузі. Якщо для промисловості найбільш серйозними порушеннями виробничого процесу є відмова машин й устаткування, аварійні ситуації, то для сільськогосподарського виробництва такими порушеннями є зміни в процесах органогенезу (росту й розвитку рослин) у рослинництві, що приводять до ушкодження й загибелі сільськогосподарських культур. У тваринництві порушення виробничих процесів приводить до хвороб й загибелі тварин.

Небезпечні зміни виробничого процесу в промисловості та у сільському господарстві, крім різних джерел ризикових подій, мають й загальний. У якості його виступають несприятливі погодні умови. Однак для промислових підприємств вони представлені, як правило, такими стихійними лихами, як землетрус, зсуви, урагани, смерчі, виверження вулкана. Для сільського господарства вони також небезпечні, але на відміну від промисловості тут також має значення сполучення не особливо небезпечних погодних чинників, що можуть у значній мірі знизити корисний виробничий ефект.

На рисунку зображено узагальнену структуру ризиків, з якими зустрічається сільгоспвиробник при вирощуванні сільськогосподарських культур. Як видно, найбільш загрозливими є ризики породжені несприятливими кліматичними умовами, тобто менш контрольованими та більш небезпечними.

Сільськогосподарське страхування в Україні проводиться із 1921 року. До 1968 року воно здійснювалося в обов'язковій та добровільній формах. Із 1968 року страхування майна колгоспів здійснювалося лише в обов'язковому порядку.



Структура агроризиків для сільгоспвиробників в Україні [2]

Таке страхування передбачало захист майнових інтересів усіх без виключення сільгосппідприємств від наслідків стихійних лих та несприятливих погодних умов. У формуванні страхового фонду брали участь всі господарства шляхом сплати страхових внесків, що дозволяло встановлювати мінімальні тарифні ставки платежів та відшкодовувати збитки сільськогосподарського виробництва. За вкрай несприятливих погодних умов, коли виплати страхових відшкодувань сільгоспвиробникам перевищували їх платежі, дефіцит коштів покривався за рахунок грошових ресурсів акумульованих у запасному фонді із цього виду страхування.

Останніми роками страхується вся техніка, що поставляється сільгосптоваровиробникам на умовах лізингу і заставне майно сільгосппідприємств, які отримують кредити у комерційних банках. Проте ці два види страхування є швидше страховим захистом лізингодавців та банкірів, і саме тому процедура страхування при оформленні кредитів є обов'язковою, хоча це не є обов'язковим згідно із законом [3].

Оскільки повноцінний страховий захист урожаю доволі дорогий, а важкий фінансовий стан більшості сільськогосподарських підприємств не дозволяє їм укладати повноцінні договори страхування, то державна підтримка стає визначальним чинником розвитку даного виду страхування.

Кількість страхових компаній, готових працювати із сільськогосподарськими товаровиробниками, збільшується. Це СК «Кредо-Класік», АСО «Вексель», СК «Укрсоцстрах», АТ СК «Саламандра-Дніпро», СГ «ТАС», «Будполіс», «ДАСК», «ІНПРО», «Інвестсервіс», «АСКО-Донбас Північний», «Енергополіс», «Веста», УОСК, «Альковна», «Укрексімстрах», «Фенікс», ЗАТ «Європейський страховий альянс».

Страхування врожаю сільськогосподарських культур із державною підтримкою стає одним із ефективних способів компенсації ризиків аграрного бізнесу та підвищення інвестиційної привабливості даного виду діяльності. Крім того, при страхуванні врожаю акумулюється певний обсяг фінансових ресурсів, які можуть бути спрямовані на інвестування, необхідне товаровиробникам та вигідне підприємцям.

У процесі дослідження для вдосконалення механізму страхування ризиків у АПК нами були виділені такі напрями:

- обґрунтування необхідності диференціації тарифів страхування врожаю сільськогосподарських культур;
- обґрунтування пропозицій із вдосконалення державного регулювання сільськогосподарського страхування;
- розробка організаційно-правових основ створення та функціонування товариств взаємного страхування аграрного підприємництва.

Проведене дослідження показує, що існуючі підходи, конкретні методики та форми надання інформації щодо оцінки ризиків досить різноманітні. Рівень ризиків в АПК як комплексне поняття характеризується сукупністю різних показників, що вимагає їх класифікації і систематизації. Всі методи оцінки можна об'єднати у дві основні групи: якісні та кількісні. Головне завдання якісних оцінок – визначення можливих видів ризиків,

а також чинників, які впливають на їх рівень. Кількісні оцінки ризиків поділяються на статистичні і аналітичні, при чому, визначальні критерії кількісної оцінки ризиків досить різноманітні. Тут необхідно відмітити, що для отримання точної кількісної оцінки ризику незалежно від обраного методу необхідно дослідити всі можливі наслідки наявних чинників, тобто оцінити серйозність та значущість наслідків, а також вірогідність настання ризику, тобто дві основні характеристики ризику.

Одним із непрямих методів державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників є компенсація 50% їх витрат на страхування врожаю сільськогосподарських культур.

До основних недоліків діючого законодавства у сфері страхування врожаю сільськогосподарських культур із державною підтримкою ми відносимо фіксовані страхові тарифи, які затверджуються урядом, їх неоптимальні розміри, які не враховують максимальний та мінімальний ступінь ризику у кожному конкретному випадку, а також відсутність диференціації за регіонами країни.

Ставка страхового тарифу є середньою величиною, тобто не враховує суттєвих особливостей кожної із природно-кліматичних зон.

Використання при страхуванні врожаїв єдиних страхових тарифів призводить до того, що господарства, розташовані у відносно «сприятливих» регіонах, змушені платити страховим компаніям значно більше, ніж можуть отримати страхових відшкодувань. У свою чергу, господарюючи суб'єкти більш ризикових регіонів, навпаки, більше отримують, ніж сплачують. Виходом із такої ситуації є створення системи диференційованих ставок страхових внесків із врахуванням відмінностей ризиків у різних природно-кліматичних зонах.

Такий підхід дозволить:

- інтегрувати процес диференціації ставок страхових платежів за природно-кліматичним принципом у діючу практику сільськогосподарського страхування;
- здійснювати справедливий розподіл страхових резервів між господарствами, розташованими у відносно сприятливих регіонах та господарствами зон ризикового землеробства у відповідності із рівнем сплачених страхових внесків;
- за необхідності розробити диференціацію ставок за регіонами, а також вільно розширювати перелік сільськогосподарських культур, страхування яких субсидується державою;
- у перспективі із збільшенням статистичного банку даних точно прогнозувати зміни ставок страхових платежів.

Наступний напрям вдосконалення механізму страхування аграрних ризиків пов'язаний із проблемами та недоліками державного регулювання сільськогосподарського страхування ризиків аграрного бізнесу.

З метою вдосконалення механізму страхування аграрних ризиків, на нашу думку, необхідно:

1. Страхові суми визначати у розмірі страхової вартості врожаю сільськогосподарських культур, що надаватиме повний страховий захист при своєчасному укладенні договору страхування та сплаті страхових внесків.

2. Зменшити страхові тарифи.

3. Збільшити відповідальність страховика за невиконання умов договору страхування у частині страхової виплати (страхового відшкодування) при настанні страхових випадків.

Механізм державного страхування аграрних ризиків в Україні досі не розвинений, що позбавляє сільськогосподарські підприємства низки можливостей із управління ризиками.

При всьому розумінні проблем, наявності конкретних завдань та напрямів розвитку сільськогосподарського страхування ми бачимо розмаїття наказів, постанов, що видаються і змінюються із року в рік, але й досі немає спеціального закону, який би вирішував основні питання сільськогосподарського страхування. Ухвалення такого закону могло б вирішити питання перестрахування, оподаткування, порядку створення централізованого страхового резерву та інші проблеми.

Для підвищення ефективності державної підтримки (з метою поповнення оборотних коштів) доцільно, надавати субсидії на компенсацію частини витрат на страхування врожаю озимини до 1 березня (для використання цих коштів на посів ярових культур), а ярових – до 1 жовтня (для осіннього посіву).

Як на державному, так і на регіональному рівні досі не створені страхові резервні фонди (резерви катастроф), за рахунок яких можна було б надавати фінансову допомогу сільгосптоваровиробникам при настанні стихійних лих. Законодавчо встановлено лише створення страхового резерву у страховиків зі страхування врожаю сільськогосподарських культур.

На нашу думку, доцільно затвердити у нормативних документах типові Правила страхування сільськогосподарських культур за участю бюджетних коштів, єдину форму договору страхування, договори субсидування та єдиний для всіх страхових компаній порядок розрахунку страхового відшкодування.

Описані нами непрямі методи державної підтримки сільськогосподарського страхування шляхом створення стабільного законодавства, оптимальної податкової політики, організації ефективного контролю будуть сприяти зниженню аграрних ризиків, підвищенню інвестиційної привабливості агропромислового комплексу в цілому.

Ще один напрям вдосконалення механізму сільськогосподарського страхування пов'язаний із розвитком нових форм організації страхування аграрного бізнесу. Сьогодні найбільш поширеними формами організації страхування є: державна, акціонерна і взаємна.

Проте існує ще й інша, некомерційна форма організації страхування, яка не має за мету отримання прибутку. Ця форма нами представлена товариствами взаємного страхування (ТВС).

Взаємне страхування є однією із найбільш давніх форм страхування. Товариства взаємного страхування своїх членів на некомерційній (неприбутковій) основі історично виникли набагато раніше ніж комерційні страхові організації, і ця форма страхування була широко розвинена в Україні на початку ХХ століття, а нині час використовується у багатьох країнах. Для вказаного виду страхування у середні віки було

характерним не сплата попередніх сум (того, що стало згодом страховою премією), а взяття на себе зобов'язань їх внесення після того, як страхові випадки вже настануть.

Товариства взаємного страхування створюють самі сільськогосподарські підприємства за підтримки державних органів. Створення ТВС в агропромисловому комплексі зіштовхується із серйозними природними та економічними проблемами – високим ступенем ризику через нестабільність природних чинників виробництва, важкий фінансовий стан, нестачу страхової культури сільськогосподарських товаровиробників, неналагодженість податкової системи.

Незважаючи на актуальність та необхідність даної форми організації страхування, у вітчизняній системі господарювання відносно товариств взаємного страхування практично не створено нормативної бази та відсутня судова практика. У Цивільному кодексі викладені лише основні положення взаємного страхування, тому нині гостро відчувається нестача правової бази для ефективного функціонування ТВС.

Дана форма має цілий ряд переваг: правила та умови страхування, включаючи страхові тарифи і рівень виплат страхового відшкодування (окрім страхування, що субсидується), страхувальники встановлюють самі. Страхування коштуватиме дешевше, оскільки у даному випадку товариство не переслідує мету – отримання прибутку (засновники є одночасно і страховиками і страхувальниками); обчислені страхові внески, включаючи кошти державної підтримки, не вилучаються на рахунки страховиків, а залишаються у страхувальників і використовуються на власний розсуд та навіть на короткострокове кредитування. При цьому на основі взаємного контролю забезпечується достовірність інформації про дотримання умов страхування і настання страхових випадків.

Система функціонування ТВС передбачає також можливість отримання державної підтримки на страхування врожаю для господарств, які не в змозі сплатити частину страхового внеску за рахунок власних коштів.

У підтвердження необхідності сільськогосподарського страхування і, зокрема, страхування врожаю на базі ТВС можна привести такий аргумент: технологічна складність та тривалість процесу вирощування сільськогосподарських культур і тварин важко піддаються контролю з боку страхової експертизи. Відомо, що причиною зниження врожайності може бути як несприятлива погода, так і невиконання вимог агротехнології. Для того щоб встановити факт порушення останньої за всіма укладеними договорами страхування, комерційна страхова організація має витрачати величезні суми коштів на утримання страхових експертів. У ТВС це не потрібно, оскільки самі страхувальники можуть визначити, чи був страховий випадок або ж їх колега по ТВС лише імітував його.

У ТВС можуть бути об'єднані агропромислові підприємства, фермерські господарства і страхові організації. Єдність мети, загальні проблеми і, як наслідок, взаємна довіра учасників дадуть можливість виробити правила страхування, які максимально задовольняють потребам страхуваль-

ників, – учасників ТВС. При цьому забезпечується диференційований підхід до можливостей сільгоспвиробників. Такої гнучкості неможливо досягти при здійсненні страхування страховими організаціями, обмеженими у своїх можливостях ліцензійними вимогами.

До основних функцій запропонованого ТВС можна віднести:

- 1) координацію питань, пов'язаних із організацією страхування врожаю сільськогосподарських культур;
- 2) взаємодію із страховими компаніями, банками і органами влади;
- 3) надання позик;
- 4) інформаційно–консультаційне обслуговування членів товариства;
- 5) надання інформаційних послуг із бази даних товариства за наявності інформаційних ресурсів;
- 6) страхування врожаю сільськогосподарських культур із державною підтримкою у страхових організаціях, що мають ліцензії на здійснення даного виду страхування;
- 7) страхування сільськогосподарських тварин;
- 8) страхування майнових ризиків;
- 9) страхування багаторічних насаджень;
- 10) надання допомоги у проведенні незалежної експертизи при сільськогосподарському страхуванні за договорами із державною підтримкою;
- 11) створення сільськогосподарського страхового фонду;
- 12) юридична допомога і підтримка;
- 13) вирішення суперечок.

Організація і розвиток діяльності ТВС може відбуватися таким чином: сільськогосподарські підприємства, що вирішили створити ТВС, домовляються про це, про умови членства, оформляють рішення засновницьким договором, готують засновницькі документи і реєструють товариство у державних органах. ТВС відповідно до свого статуту і рішень загальних зборів членів товариства може надавати своїм членам та асоційованим членам товариства консультаційні та інші відповідні цілям своєї діяльності послуги. ТВС за таким напрямом діяльності не матиме права:

- видавати позики громадянам або юридичним особам, що не є членами кредитного кооперативу;
- емітувати власні цінні папери;

- купувати акції та інші цінні папери інших емітентів;
- здійснювати інші операції на фінансових і фондових ринках, за винятком зберігання коштів на поточних і депозитних рахунках у банках та придбання державних і муніципальних цінних паперів.

ТВС надає господарствам допомогу у оформленні страхових випадків (складання заяви, акту розрахунку збитку від загибелі або недобору урожаю).

Документи оформляються на місці та передаються у страхову компанію. У рамках ТВС може також вирішуватися питання про зменшення страхового тарифу.

Крім того, при ТВС може бути створений торговий дім, що є членом ТВС. Він, отримавши від ТВС позику, здійснює постачання на пільгових умовах добрив, сільгосптехніки, комбікорму, фуражне зерно тощо членам ТВС.

Висновки

Таким чином, запропоновані нами шляхи вдосконалення системи сільськогосподарського страхування дозволять зменшити рівень ризиків у аграрному бізнесі, збільшити кількість господарств, які зможуть займатися сільськогосподарським страхуванням, активізувати інвестиційну діяльність в аграрній сфері та підвищити її інвестиційну привабливість.

Література

1. Ложкін Г.В. Економічна психологія: [навч. посібник] / Ложкін Г.В., Комаровська В.Л., Воленюк Н.Ю. – [3-є вид., переробл. і доп.]. – К.: «Видавничий дім», 2008. – 464 с.
2. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minagro.gov.ua
3. Каганова І. Забезпечення страхового захисту агровиробників / Каганова І. – Л.: Ризики та інновації, 2006. – 12 с.
4. Закон України «Про страхування» №85/96–ВР від 07.03.96 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
5. Портал про страхування сільськогосподарських ризиків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agroinsurance.com>
6. Офіційний сайт Ліги страхових організацій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uainsur.com>
7. Інформаційний центр ВГО «УАК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agroconf.org>

Л.Т. ГОРАЛЬ,
к.т.н., доцент,
В.І. МІЛЕВСЬКА,
аспірантка,
І.М. МЕТОШОП,
к.е.н., доцент, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
М.Д. СТЕП'ЮК,
УМГ «Прикарпаттрансгаз»

Ефективність використання енергоресурсів у магістральному транспорті газу

Газотранспортна галузь України є однією з найбільш енергоємних у паливно-енергетичному комплексі. На основі реальних даних діяльності газотранспортного підприємства досліджено та проаналізовано ефективність використання енергоресурсів у магістральному транспорті газу. Визначено доцільність впровадження енергозберігаючих заходів на підприємствах газотранспортної галузі.

Газотранспортная отрасль Украины является одной из наиболее энергоемких в топливно-энергетическом комплексе. На основе реальных данных деятельности газотранспортного предприятия исследована и проанализирована эффективность использования энергоресурсов в магистральном транспорте газа. Определена целесообразность внедрения энергосберегающих мероприятий на предприятиях газотранспортной отрасли.

Gas-transport industry of Ukraine is one of most energy-intensive in a fuel and energy complex. On the basis of the real information of activity of gas-transport enterprise in-vestigational and efficiency of the use of energy resources is analysed in the main transport of gas. Certainly expedience of introduction of energy-saving measures on the enterprises of gas-transport industry.

Постановка проблеми. Економічна необхідність ресурсозбереження в Україні стає не лише актуальною, а й край необхідною для забезпечення в умовах дефіциту паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) потреби в паливі, що дасть змогу заощадити його як у натуральному, так і в грошовому еквіваленті. При цьому витрати на впровадження заходів з енергозбереження значно менші, ніж ті, що потрібні для видобутку відповідної кількості палива.

Швидке зростання вартості енергоресурсів на світових ринках потребує від споживачів застосування енергозберігаючих технологій і методів, що дають змогу суттєво знизити обсяги їх споживання. Враховуючи те, що ціни на видобувні первинні, невідновлювальні джерела енергії надалі будуть лише дорожчати, необхідно якнайшвидше вирішувати цю проблему не тільки на окремих підприємствах, а й у масштабах усієї країни.

Світовий досвід свідчить про те, що здійснення економічно обґрунтованої енергозберігаючої політики підприємства у

використанні енергетичних ресурсів є одним із найважливіших завдань підприємств у ринкових умовах.

Довгий час в Україні до проблеми енергозбереження підходили формально. Цьому сприяли порівняно низькі ціни на енергоресурси. В умовах нинішньої економічної кризи, коли суб'єкти господарювання змушені оптимізувати витрати і забезпечувати конкурентоспроможність своєї продукції, проблеми енергозбереження набули великої актуальності. Цим питанням надається значна увага уряду та науковців.

У 2008 році уряд затвердив Концепцію державної програми енергоефективності на 2010–2015 роки, ціллю якої є зниження енергоємності ВВП до рівня розвинених держав світу. Поставлено завдання скоротити споживання енергоресурсів на 20%. Офіційно розпочата дія трьох галузевих програм з енергозбереження (Мінжитлокомунгосп, Мінтрансв'язку, НАК «Нафтогаз України»).

Реалізуючи енергоощадну політику, уряд звільнив від сплати ввізного мита енергозберігаючі матеріали та устаткування. На розгляді парламенту перебувають проекти законів щодо введення норм прискореної амортизації енергозберігаючого обладнання, а також запровадження комбінованого виробництва теплової та електричної енергії (когенерацію). Це надасть можливість заощадити до 6 млрд. куб. м газу на рік [1].

З 1 січня 2009 року в Україні також введений спеціальний «зелений тариф» на електроенергію, вироблену з альтернативних джерел палива. Він розраховується на рівні подвоєного середньозваженого тарифу на електричну енергію за попередній рік і покликаний підтримати виробників інноваційної продукції.

Окрему підтримку Україні на розвиток сфери енергоефективності у 2009 році в розмірі 70 млн. євро готова надати Європейська комісія. ЄС також може передати корисний досвід у стимулюванні впровадження альтернативної енергії.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми енергетичної безпеки держави та енергозбереження в умовах ринкової трансформації економіки розглядалися у фундаментальних працях І.М. Заремби, Т.В. Середюка, А.І. Шевцова, О.В. Мельника інших вітчизняних та зарубіжних науковців. Велику увагу вивченню питань енергозбереження

на підприємствах ГТС України приділяють науковці ІФНТУН-Гу, зокрема Г.М. Любчик, В.Я. Грудз, М.Д. Середюк та ін.

Разом із цим політика енергозбереження не забезпечена відповідним фінансуванням, що робить проблематичним її реалізацію в Україні. Якщо у бюджеті на 2008 року було заплановано цільове фінансування у розмірі 800 млн. грн., у бюджеті на 2009 року воно знижено до 550 млн. грн. При тому 500 млн. грн. мають фінансуватися із Стабілізаційного фонду, який не має надійних джерел надходження коштів [1].

Проблема ефективності використання енергетичних ресурсів посідає одне з перших місць у порядку їх вирішення.

Особливо гострого звучання набули питання енергозбереження у газотранспортній галузі. Хоча в Україні затверджені чисельні програми з енергозбереження, їхнє практичне виконання є вкрай незадовільним. Економіка України залишається надзвичайно енергоємною: витрати ПЕР на одиницю ВВП у 2,6 рази перевищують показники розвинених країн світу. Це спричиняє дисбаланс у зовнішньоторговельних операціях, оскільки переважна більшість необхідних Україні енергетичних ресурсів імпортується і не дозволяє забезпечити достатню конкурентоспроможність економіки, що є необхідною передумовою запобігання можливих негативних наслідків вступу України до ЄС.

Важливе місце в реалізації питань енергозбереження в паливно-енергетичному комплексі посідає газотранспортна система (ГТС). Магістральний газопровід як складна технічна система характеризується значною протяжністю і великою енергоємністю. Газоперекачувальними агрегатами газотранспортної системи на власні потреби витрачається більш як 6 млрд. кубометрів газу на рік, або майже 10% усього газу, який споживається в Україні. У газорозподільній мережі мають місце виробничо-технологічні витрати природного газу, як нормовані, так і ненормативні. Тому, враховуючи актуальність проблеми ефективності використання енергоресурсів на підприємствах газотранспортної системи України, необхідно шукати нові, прогресивніші напрями енергозберігаючої політики як на загальнодержавному рівні, так і на рівні окремих підприємств ГТС України. Постійне зростання цін на енергоресурси, неефективне їх використання, зменшення запасів вказує на актуальність дослідження проблеми енергозбереження на підприємствах газотранспортної галузі, як однієї із найбільш енергоємних у нафтогазовому комплексі.

Вдосконалення системи газопроводів є однією зі складових успішного економічного розвитку України, і одним із шляхів такого вдосконалення є вирішення проблеми ефективності використання енергоресурсів на підприємствах транспортування газу.

Метою статті є обґрунтування доцільності впровадження енергозберігаючих технологій на підприємствах газотранспортної системи України в період кризи на основі аналізу та оцінки енергозбережень на підприємствах газотранспортної системи України.

Виклад основного матеріалу. Трубопровідний транспорт як сфера матеріального виробництва пов'язаний із значними енерговитратами. Слід зазначити, що у структурі сукупних витрат газотранспортних компаній витрати енергоресурсів становлять 41,15% [2]. Для переміщення газу використовується енергія, яка одержується від спалювання газу в газових турбінах. Крім того, газ використовується для виробництва електроенергії на власних невеликих електростанціях та для виробництва пари для забезпечення опалення виробничих приміщень і житлових поселень. У технологічних процесах транспорту і зберігання газу використовується також і вода, в основному для охолодження обладнання.

Дослідження ефективності використання енергоресурсів на одному з підприємств газотранспортної системи України виявило парадоксальну ситуацію: зменшення витрат газу в натуральних одиницях на його перетранспортування призводить до збільшення витрат на виробничо-технологічний газ у грошовому еквіваленті. Така ситуація пояснюється зростанням тарифів на енергоресурси.

Аналіз структури витрат діяльності газотранспортного підприємства показав, що більшу частку в ній займають витрати на енергоресурси. Структура витрат діяльності типового управління магістральних газопроводів ДК «Укртрансгаз» відображена на рис. 1.

З проведеного аналізу витрат енергетичних ресурсів на підприємстві бачимо, що відбувається постійне зростання даних витрат у грошах, що призвело до зростання як загальних витрат, так і собівартості транспортованого газу і, відповідно, негативно вплинуло на одержуваний прибуток. Варто відмітити й те, що витрати на енергетичні ресурси становили більше 50% витрат діяльності, а в кінці аналізованого періоду вони ще й зросли, що є негативною тенденцією для підприємства (рис. 1).

Для визначення впливу цінового чинника ми проаналізували витрати енергоресурсів у натуральних одиницях. Протягом аналізованого періоду вони спадали, що свідчить про проведення енергозберігаючої політики на підприємствах. Оскільки ціновий чинник відноситься до зовнішнього середовища і підприємства не можуть на нього впливати, слід більше уваги приділяти скороченню витрат енергоресурсів у натуральних одиницях, а зокрема витратам паливного газу. Пошук напрямів і резервів скорочення витрат енергоресурсів дозволить отримати кращий фінансовий результат.

Збільшення величини коефіцієнта корисного використання енергоресурсів на підприємстві та зменшення енергоємності транспортування газу в натуральних одиницях протягом аналізованого періоду показує зростання ефективності використання ПЕР на досліджуваному об'єкті. Щодо енергоємності транспортованого газу в грошовому вимірі та енергоємності виробництва як головних показників, що характеризують рівень ефективного використання енергоресурсів у виробництві, тут теж спостерігалось постійне їх зростання, а це є негативною тенденцією.

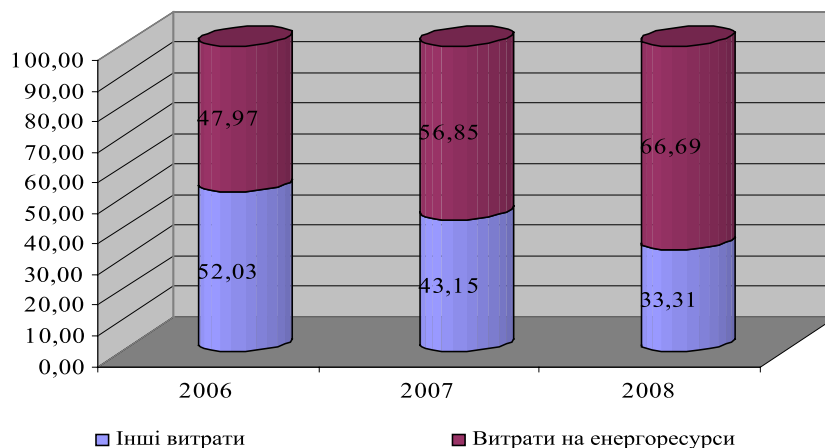


Рисунок 1. Структура витрат операційної діяльності, %

Враховуючи ту ситуацію, що ціна на газ в умовах фінансової кризи тільки зростатиме, необхідність підвищення використання енергоресурсів на підприємствах газотранспортної системи набула особливої актуальності – вона стала реальною потребою.

Для визначення ефективності використання енергетичних ресурсів у виробництві розглянемо її основні показники, які подано в табл. 1.

Для наочності зобразимо темпи зростання коефіцієнтів корисного використання енергоресурсів у вигляді рис. 2. Слід відмітити, що економія енергоресурсів в основному залежить від обсягів транспортованого газу, що й спостерігалось протягом 2006–2009 років.

З графічного зображення видно, що показники ефективності використання енергоресурсів протягом досліджуваного періоду не мають чіткої тенденції. Єдиний показник, за яким відслідковується постійне зростання, – це енергоємність транспорту газу в грошовому вимірі (грн./1000 куб. м). Зростання даного показника зумовлене зростанням цін на енергоресурси (газ, електроенергію). Найбільші темпи зростання щодо енергоємності транспорту газу спостерігаються в кінці досліджуваного періоду. Зокрема, у 2009 році витрати енергоресурсів у вартісному вимірі на 1000 куб. м зросли в чотири рази відносно базового 2001 року і на 60,5% відносно попереднього 2008 року. Оскільки вартість енергоресурсів для газотранспортних підприємств встано-

Таблиця 1. Розрахунок показників ефективності використання енергоресурсів

Показник	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Коефіцієнт корисного використання газу	0,80	0,96	0,95	0,97	0,97	0,97	0,97	0,97	0,86
Енергоємність транспортування газу, грн./тис. куб. м	2,18	2,11	2,17	2,40	2,79	3,32	5,49	5,43	8,71
Коефіцієнт енергоємності виробництва	0,39	0,47	0,41	0,41	0,46	0,43	0,56	0,45	0,45
Енергоємність транспортування газу, т.у.п./млн. куб. м	11,27	8,89	9,63	10,24	9,96	8,88	7,92	8,49	7,79

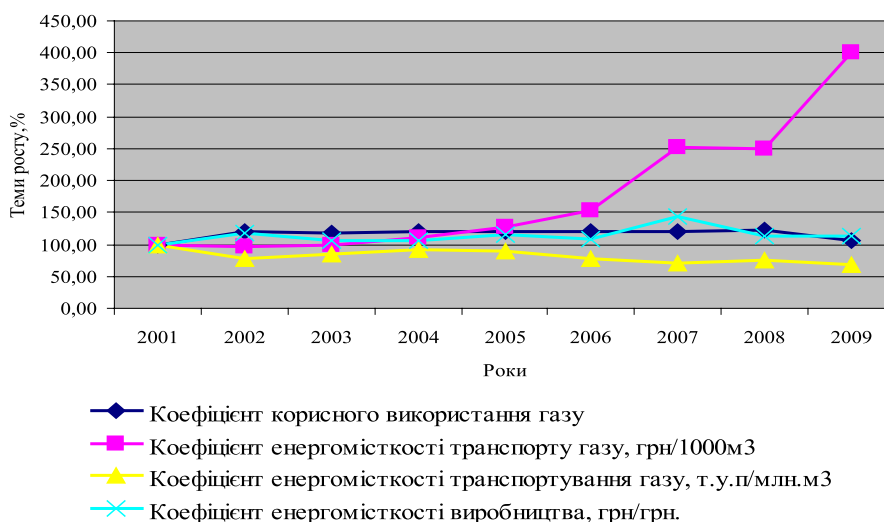


Рисунок 2. Динаміка показників ефективності використання енергоресурсів в управлінні магістральних газопроводів

влюється вищестоящими організаціями, впливати на зміну даного показника самі газотранспортні підприємства не можуть. Тому слід шукати резерви скорочення витрат газу в натуральних показниках, а саме: коефіцієнт корисного використання газу, енергоемність транспортування газу в натуральному вимірі, коефіцієнт енергоемності виробництва.

Щодо енергоемності транспортування газу в натуральних одиницях, то тут спостерігається протилежна тенденція по відношенню до енергоемності транспорту газу у грошовому виразі – вона спадає вже з 2004 року енергоемність транспортованого газу, що пов'язано з ретельнішим ставленням до енергозбереження, а особливо до економії природного газу, оскільки з кожним роком вартість на енергоресурси зростає швидкими темпами. У 2009 році енергоемність встановлюється на рівні 7,79 т.у.п./млн. куб. м – це мінімальне значення протягом аналізованого періоду.

Для більш детального аналізу визначено безпосередній вплив факторів на такий показник, як енергоемність транспортування 1000 куб. м газу. Для визначення зміни рівня енергоемності транспортування 1000 куб. м газу використовувався спосіб часткової участі. У табл. 2 подано аналіз впливу зміни статей енерговитрат на зміну енергоемності транспортування 1000 куб. м газу.

За базу приймається 2001 рік, і зміна енергоемності транспортування газу протягом 2002–2009 років проводиться по відношенню до даного року.

Дані табл. 2 свідчать про зростання енергоемності транспортування 1000 куб. м газу протягом 2004–2009 років. Її зростання відбулося за рахунок зміни всіх елементів витрат енергоресурсів: витрат електроенергії, витрат газу на технічні потреби, витрат технічної води. З 2004 року відбувається постійне зростання даного показника. Отже, зміна енергоемності 1000 куб. м газу у 2004–2009 роках порівняно із 2001 роком зумовлена змінами всіх статей витрат енергоресурсів.

Протягом 2004–2009 років найбільший вплив на зміну даного показника мали витрати газу на виробничо-технологічні потреби, за рахунок яких енергоемність 1000 куб. м газу збільшилася на 0,16 грн. у 2004 році і на 6,73 грн. у

2009 році. Наступним показником за величиною впливу на рівень показника енергоемності є обсяг перетранспортованого газу, збільшення якого протягом 2004–2008 років у порівнянні з 2001 роком призвело до збільшення показника енергоемності транспортованого газу. Зменшення обсягів транспортованого газу у 2009 році дозволило знизити показник енергоемності на 0,13 грн.

Щодо витрат на електроенергію, то збільшення використання електропровідних ГПА у 2009 році зумовило зменшення енергоемності транспортування газу на 0,07.

Величина енергоемності виробництва характеризує величину витрат енергоресурсів на транспортування газу. Енергоемність транспортування газу в грошових одиницях є і узагальнюючим показником ефективності використання енергетичних ресурсів у виробництві. Доцільним є здійснення прогнозування даного показника на майбутній період для визначення наряду ефективності використання енергоресурсів при отриманій тенденції в процесі аналізу динаміки даного коефіцієнта.

Відповідно до методики прогнозування, чим ближче значення коефіцієнта кореляції – R^2 до одиниці, тим надійніше лінія вибраної функції наближує представлений рядом динаміки процес. Отже, функція, яка найповніше відповідає прогнозуванню енергоемності транспортування газу, – поліноміальна, оскільки R^2 за даною функцією дорівнює 0,9563. Як показує даний прогноз, енергоемність виробництва у наступні періоди буде зростати. Рівняння параболі має вигляд . Отже, прогнозоване значення енергоемності у 2010 році становитиме 10,33 грн./тис. куб. м, якщо збережеться тенденція до зростання цін на енергоресурси.

Фактичні теоретичні значення показника енергоемності транспортування газу, а також прогноз коефіцієнта енергоемності транспортування газу відображені на рис. 3.

Щоб визначити величину витрат енергоресурсів на транспортування 1000 куб. м газу, необхідно зробити прогноз коефіцієнта енергоемності транспортування газу в натуральних одиницях. За коефіцієнтом регресії найбільше відповідає прогнозуванню енергоемності транспортування

Таблиця 2. Факторний аналіз енергоемності транспортування газу (грн./1000 куб. м)

Показники	2002–2001	2003–2001	2004–2001	2005–2001	2006–2001	2007–2001	2008–2001	2009–2001
Електроенергія, тис. грн.	–0,01	0,01	0,00	0,01	–0,04	0,16	0,03	–0,07
Газ на тех. потреби, тис. грн.	–0,09	–0,06	0,16	0,47	1,07	3,05	3,16	6,73
Технічна вода, тис. грн.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00
Обсяг транспортованого газу, тис. куб. м	0,03	0,04	0,06	0,13	0,09	0,11	0,06	–0,13
Загальна зміна	–0,07	–0,01	0,22	0,61	1,14	3,31	3,25	6,53



Рисунок 3. Прогнозування вартісного показника енергоємності виробництва в УМГ

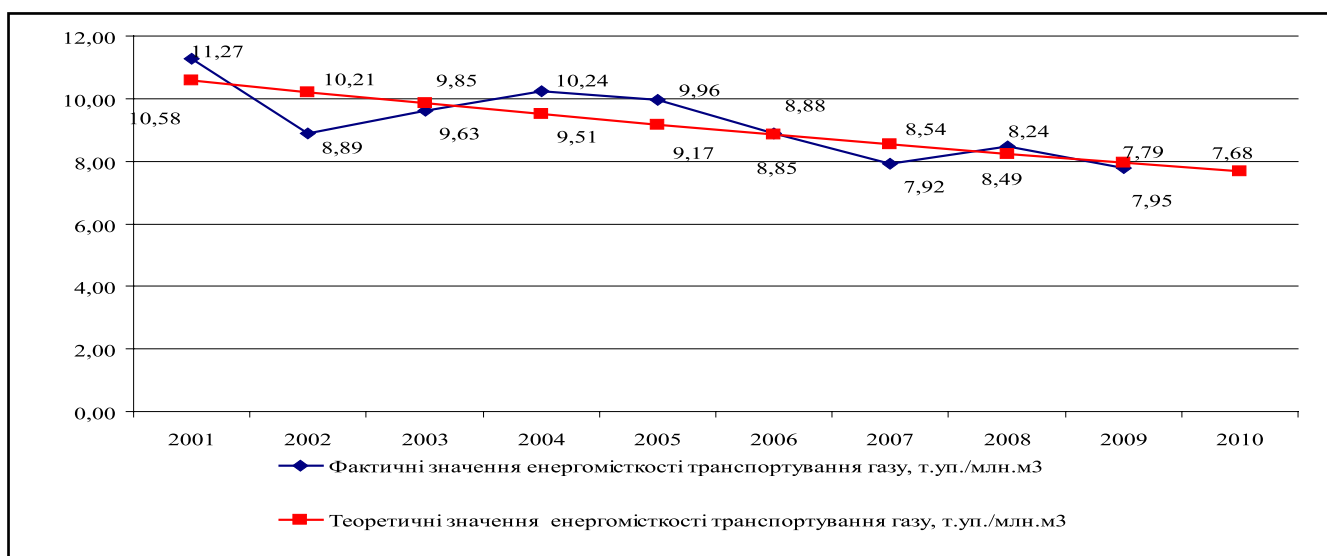


Рисунок 4. Прогнозування натурального показника енергоємності транспортування газу в УМГ

газу в натуральних одиницях експоненціальна функція. Якщо підприємство надалі буде впроваджувати енергозберігаючі технології, енергоємність транспортування газу в натуральних одиницях зменшиться, а тому для прогнозування цього показника доцільно обрати експоненціальну функцію 3 ступеня. Відповідно до обраної функції енергоємність транспортування газу в наступні періоди буде спадати. Рівняння експоненціальної функції має вигляд:

Прогнозоване значення енергоємності транспортування газу у 2010 році становитиме 6,68 т.уп./1000 куб. м газу.

Фактичні розрахункові значення енергоємності транспортування газу і прогнозоване значення коефіцієнта енергоємності транспортування газу зображені на рис. 4.

Проведений прогноз енергоємності транспортування газу показав, що основна проблема зниження ефективності виробництва полягає у постійному зростанні цін на енергоресурси. Співставлення прогнозу двох показників ефективності використання енергетичних ресурсів вказує на те, що слід

шукати шляхи і напрями енергозбережень на підприємствах газотранспортної галузі, так як грошові витрати на енергоресурси в майбутньому тільки зростатимуть при незначних зменшеннях витрат енергоресурсів в натуральних одиницях.

У структурних підрозділах ДК «Укртрансгаз» проводиться робота з підвищення відповідальності щодо складання звітності і ведення первинної документації про обсяги споживання ПЕР. Звітність про використання ПЕР та розрахунки щодо економії складаються згідно з встановленими ДК вимогами. Обсяги використання ПЕР визначаються на підставі приладного обліку і розрахунковим методом згідно з нормативними і методичними інструкціями, які затверджені ДК «Укртрансгаз» і доведені до всіх підрозділів.

Висновки

Тенденція до економії енергоресурсів щороку зростає, про що свідчить коефіцієнт корисного використання, який збільшується протягом аналізованого періоду і енергоємність

транспортування газу в натуральних одиницях, який протягом аналізованого періоду зменшується. Отже, впровадження енергозберігаючих заходів в управлінні магістральних газопроводів є ефективним засобом збереження енергії.

Щодо енергоемності транспортованого газу в грошовому вимірі та енергоемності виробництва як головних показників, що характеризують рівень ефективного використання енергоресурсів у виробництві, то тут спостерігається чітка негативна тенденція, постійне їх зростання. Протилежна ситуація спостерігається за показником енергоемності транспортованого газу в натуральних одиницях, зменшення цього показника несе позитивний вплив на ефективність діяльності і вказує на проведення енергозберігаючої політики. Негативну тенденцію викликає постійний ріст тарифів на енергоресурси, а оскільки вплив на даний фактор зростання енергоемності жодне підприємство не може здійснювати, постає необхідність скорочення витрат енергоресурсів в натуральних одиницях. Скорочення таких витрат можна реалізувати за допомогою енергозберігаючих технологій та модернізації ГТС.

Слід зауважити, що на підприємствах газотранспортної галузі система магістральних газопроводів весь час знаходиться в робочому стані, тому навіть при зменшенні обсягів транспортування існують витрати на підтримку робочого стану, а більше завантаження магістральних газопроводів веде до зменшення енергоемності транспортованого газу, що й спостерігається при здійсненні факторного аналізу. Незначно впливає на зростання енергоемності транспортування 1000 куб. м газу витрата технічної води. Тому слід шукати резерви і напрями скорочення витрат енергоресурсів, а зокрема витрат газу на виробничо-технологічні потреби.

Варто відмітити, що негативний вплив на фінансово-господарську діяльність загалом і на ефективність використання енергоресурсів у виробництві зокрема здійснила «газова війна» на початку 2009 року. В січні через газотранспортну систему України газ практично не перекачувався, проте використовувався природний газ для підтримання газотранспортних мереж у робочому стані до вирішення газового конфлікту, що негативно відбилася на показниках ефективності використання енергоресурсів у виробництві. Окрім того, значна частина газопроводів знаходиться в експлуатації вже понад 20 років, а це означає, що необхідно модернізувати об'єкти магістральних газопроводів. Проте недостатність фінансових ресурсів негативно впливає на можливість здійснення модернізації ГТС.

Література

1. Веб-сайт: www.c-e-d.info, Моніторинг «Економічна криза в Україні: наслідки та ефективність антикризової політики».
2. Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» за станом на 2 серпня 2008 р. / Верховна Рада України – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2009. – 21 с. – (Бібліотека офіційних видань).
3. Комплексна державна програма енергозбереження України / Кабінет Міністрів України. – Офіц. вид. – К.: КМУ, 1996. – 220 с.
4. Багров В.П. Прийом пропорційного ділення – доповнення методу елімінування / В.П. Багров // Вісник ДДФА: Економічні науки. – 2006. – №1 (15). – С. 116–121.
5. Дацюк В.Я. Ефективність використання енергоресурсів у процесі трубопровідного транспортування газу / В.Я. Грудз, Я.В. Грудз, А.В. Дацюк // Нафтогазова енергетика. – 2008. – №1(6) – С. 52–54.

С.В. УШЕРЕНКО,
к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Прибутковість підприємства: теоретичні основи дослідження та управлінські аспекти забезпечення

У статті узагальнені результати дослідження основних складових управління прибутковістю і запропоновано пріоритетні напрями вдосконалення управління прибутковістю підприємства, що діє в сучасних посткризових умовах

В статье обобщены результаты исследования основных составляющих управления прибылью и предложены приоритетные направления усовершенствования управления прибылью предприятия, работающего в современных посткризисных условиях

In the article the results of the main components of profitability management are summarized and the priority directions of the improvement of enterprise profitability ma-

agement, which acts in the modern post-crisis conditions, are proposed

Постановка проблеми. Прибутковість підприємницької діяльності є основою умовою існування як ринкової економічної системи в цілому, так і окремих суб'єктів господарювання. Відтак, питання прибутковості як узагальненого відображення позитивних результатів діяльності підприємства в абсолютному і відносному вимірі займають важливе місце у системі теоретичних досліджень фінансово-економічного спрямування. Особливої значущості вони набувають для підприємств, які здійснюють вибір ефективних управлінських рішень за наявності збиткових результатів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різні аспекти дослідження прибутковості діяльності господарюючих суб'єктів підприємства знайшли відображення у працях представників економічної та фінансової науки. Питання економічної сутності та особливостей формування витрат, прибутку та доходів, аналізу та оцінки ефективності діяльності підприємства, управління фінансовими результатами знайшли своє місце у працях вітчизняних та зарубіжних вчених: І.О. Бланка, М.Д. Білика, Л.Д. Буряка, Є.Ф. Бригхем, Дж.К. Ван Хорна, Г.Г. Кірейцева, В.В. Ковальова, А.М. Поддєрьогіна, С.Ф. Покропивного, Г.В. Савицької, В.П. Савчука, Р.Н. Холта, А.Д. Шеремета та багатьох інших.

Однак потребують подальшого дослідження окремі питання, пов'язані з управлінням прибутковістю підприємства з урахуванням погіршення економічної кон'юнктури.

Метою даної статті є обґрунтування напрямів поліпшення управління прибутковістю підприємства на основі дослідження теоретичних засад формування витрат і прибутку підприємства, визначення рентабельності з урахуванням пролонгованого ефекту фінансово-економічної кризи.

Виклад основного матеріалу. В процесі кожного кругообігу капіталу виробничого підприємства відбувається відособлення його частини, зміна натуральної форми витрат і формування доходів. Відповідно взаємопов'язаними складовими процесу управління прибутковістю підприємства є: процес управління формуванням витрат (стадія обігу, стадія виробництва), процес управління формуванням прибутку (стадія виробництва, стадія обігу), процес управління доходами (стадія обігу). В межах даної статті увагу буде акцентовано на перших двох складових. Зазначимо також, що процес обігу капіталу підприємства зумовлює потреби управління розподілом і використанням доходу і прибутку, однак його дослідження нами не передбачено.

Витрати підприємств формуються у процесі використання його ресурсів для досягнення цільової мети діяльності. Відображаючи рівень витрат в грошовій формі на виробництво і реалізацію продукції, собівартість комплексно характеризує ступінь використання всіх ресурсів підприємства, його технологічний та організаційно-управлінський рівень. Економічна сутність витрат і собівартості ґрунтовно розроблені в науковій літературі, нормативні і методичні документи містять їх поняття і порядок визначення.

Витрати підприємства відображаються у Звіті про фінансові результати. Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку передбачено облік виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), до якої включають: прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати; загальновиробничі витрати. До витрат, які не включаються до собівартості реалізованої продукції відносяться: адміністративні витрати (загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням і обслуговуванням підприємства); витрати на збут; інші операційні витрати відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. №318.

У Методичних рекомендаціях з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджених наказом Державного комітету промислової політики України від 09.07.2007 р. №373, було запропоновано визначати виробничу собівартість промислової продукції (робіт, послуг) як «виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на її виробництво» і наведено перелік витрат, що формують собівартість продукції та їх класифікацію за ознаками.

Процес управління витратами підприємства охоплює широке коло завдань: групування витрат (за економічними елементами для встановлення потреби в основних та оборотних засобах і подальшого аналізу результатів їх використання; за статтями калькуляції для внутрішньовиробничого планування і виявлення резервів зниження собівартості); оптимізація їх обсягу; контроль за формуванням витрат шляхом виявлення відхилень від планових показників та причин таких відхилень для впровадження заходів адекватного реагування; обґрунтування і впровадження заходів зменшення витрат підприємства.

Вдосконалення управління витратами промислового підприємства лежить в площині дослідження (з метою подальшого застосування) способів забезпечення достатньої точності при оцінці витрат, оптимізації витрат на основі виявлення та реалізації внутрішніх резервів економії витрат підприємства, прогнозування та планування витрат на майбутні періоди для вирішення одночасного завдання забезпечення безперебійного і прибуткового виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг).

Управління прибутком підприємства, що діє в сучасних умовах наджорсткої конкуренції потребує вирішення сукупності питань, які можна згрупувати в теоретичний блок і практичний блок. Розробка теоретичних засад управління прибутком стосуються уточнення його сутності, класифікаційних ознак, оптимального набору показників абсолютного і відносного виміру.

На сьогодні найбільшого визнання набули два концептуальні підходи до визначення прибутку: за економічною концепцією прибуток являє собою перевищення виручкою зовнішніх і внутрішніх витрат, а за бухгалтерського підходу прибуток є перевищенням зовнішніх витрат, тобто акцентується увага на загальній виручці підприємства, нарощуванні капіталу.

У П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» наявне визначення прибутку як суми, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а відповідно збитку, як перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [1].

Досліджуючи значення прибутку для підприємства, що діє в ринкових умовах, І.О. Бланк акцентував увагу, зокрема, на тому, що прибуток підприємства є головною метою підприємницької діяльності, критерієм ефективності конкретної виробничої (операційної) діяльності, внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, що забезпечують його розвиток, головним джерелом зростання рин-

кової вартості підприємства і основним захисним механізмом від банкрутства [2, с. 11–16].

Необхідність подолання тенденції збиткового функціонування українських підприємств актуалізує розробку насамперед прикладних аспектів управління прибутковістю кожного суб'єкта господарювання. Збиток підприємств (без урахування результатів діяльності малих підприємств, банків і бюджетних установ) за січень–березень 2010 року становив 1854,7 млн. грн., а загальна кількість підприємств, які одержали збиток, сягнула 51,0%. При цьому найбільш складною була ситуація у промисловості: чистий збиток становив 2827,2 млн. грн.

До пріоритетних напрямів розробки заходів для забезпечення прибутковості діяльності слід віднести: інструментарій діагностики ефективності діяльності, факторного аналізу рентабельності, кластерного аналізу для дослідження фінансових результатів діяльності підприємств; технологію оцінки результативних показників; економіко–математичне моделювання управління прибутком; показники взаємозв'язку прибутковості і фінансової безпеки підприємства.

При розробці виробничої програми і цінової політики слід враховувати всі можливі комбінації «обсяг реалізації – ціна», в процесі реалізації яких формується певний обсяг чистого доходу (прибутку, якщо враховувати коригування витратами). Зростання ціни за фіксованого обсягу реалізації тотожне зростанню обсягу виробництва за фіксованої ціни. Також слід враховувати, по–перше, що за достатньої ємності ринку зменшення ціни при зростанні обсягу виробництва може забезпечити абсолютне і відносне зростання прибутку, а по–друге, що на обсяг беззбитковості позитивно впливає загальне зменшення витрат (і постійних, і змінних).

За вже усталеного підходу з метою ефективного управління підприємством показники рентабельності за економічним змістом згруповано таким чином: показники окупності витрат підприємства, що відображають віддачу кожної гривні витрат; показники рентабельності продажу, що показують величину прибутку підприємства з кожної гривні доходу; показники доходності капіталу, що відображають віддачу кожної гривні капіталу, що належить підприємству.

До показників, розрахунок яких базується на витратному підході, відносяться: рентабельність окремих видів продукції, рентабельність операційної діяльності, рентабельність інвестиційної діяльності і окремих інвестиційних проектів, рентабельність звичайної діяльності. Показники рентабельності продажу окремих видів продукції і загальної рентабельності продажу відображають співвідношення прибутку і виручки від реалізації продукції. Третя група показників рентабельності охоплює показники рентабельності сукупних активів, операційного капіталу, основного капіталу, оборотного капіталу, власного капіталу тощо [3, с. 5–11]. Зазначимо, що, незважаючи на чітке групування показників, в літературі наявні різні методики їх розрахунку.

Для розробки прогнозів рівня прибутковості важливим залишається аналіз структури прибутку за видами діяльності і вибір оптимального набору показників рентабельності.

Звіт про фінансові результати дозволяє здійснити оцінку результатів діяльності не тільки в цілому – фінансовий результат (прибуток або збиток), але в розрізі видів діяльності.

Ми не вважаємо за доцільне постійне розширення кола економічних дефініцій. У наукових публікаціях обґрунтовується необхідність розмежування понять «ефективність» і «результативність» [4], наявні пропозиції їх формалізації [5, с. 125]. Однак ми підтримуємо позицію, за якою поняття «ефективність» і «результативність» розглядаються як ідентичні [6, с. 123]. Порівняння планових і фактичних показників не потребує окремого категоріального визначення, фактичний результат відображає відхилення (абсолютне, відносне) від запланованого.

Важливість комплексного підходу проявляється при розробці виробничих і маркетингових програм діяльності. Так, наприклад, запропонована економіко–математична модель максимізації цільової функції зростання рентабельності виробничої діяльності підприємства [7, с. 104] не враховує циклічність ринкової економіки. При розробці програм діяльності необхідно оцінювати не тільки виробничі можливості, а й реальну спроможність ринку щодо поглинання товарних обсягів. Аналогічно найкращі маркетингові програми не діють у кризових умовах загального зниження ємності ринку.

З огляду на зазначене ми поділяємо позицію, за якою складовими системи управління прибутком в період циклічного зменшення ринкової активності має бути запобігання перевитрат усіх видів ресурсів, пов'язаних з виробництвом і виведенням на ринок товарів і послуг, що не користуються попитом, а також запобігання або мінімізація витрат усіх видів ресурсів, пов'язаних із виробництвом і випуском на ринок товарів і послуг, за якими стимулювання попиту не дозволить досягти цілей підприємства [8, с. 214].

Не менш важливим у сучасних умовах є питання управління якістю прибутку, що визначається його структурою за видами діяльності і за факторами формування. Основну частину прибутку структурованого за видами діяльності має забезпечувати надходження від основної операційної діяльності підприємства, що кореспондується з його місією і водночас орієнтує на концентрацію фінансових ресурсів у пріоритетному напрямі. Інноваційний розвиток підприємства сприяє покращенню якості прибутку структурованого за факторами техніко–технологічного і управлінського впливу.

У зв'язку з цим важливою є розробка альтернативних варіантів співвідношення прибутковості і ліквідності. В наукових літературних публікаціях обґрунтована позиція щодо конфлікту між цільовими показниками прибутку та ліквідності, внаслідок чого пропонується для досягнення цілей підприємства вибрати один із критеріїв: прибутковість або ліквідність. Так, Р.О. Костирко, з'ясовуючи причини конфлікту між цільовими показниками прибутку і ліквідності, зазначає, що вони «засновані на недостатності ліквідних ресурсів у розпорядженні підприємства і відмінності інтересів власників і кредиторів... збільшення ліквідних ресурсів (наприклад, додатковий кредит) з метою зниження ризику, з одного бо-

ку, призведе до підвищення ліквідності, а з іншого, до зменшення прибутку за рахунок виплат процентів» [9, с. 85].

Висновки

Подолання тенденції збиткового функціонування українських підприємств потребує вдосконалення управління прибутковістю кожного суб'єкта господарювання на основі дослідження теоретичних засад і реалізації прикладних питань. З урахуванням сучасних економічних реалій визначено пріоритетні напрями оптимізації витрат на основі виявлення та реалізації внутрішніх резервів економії витрат підприємства, прогнозування та планування витрат на майбутні періоди. Обґрунтовано, що при розробці програм діяльності необхідно оцінювати реальну спроможність ринку щодо поглинання товарних обсягів. Визначено, що вдосконалення управління якістю прибутку має бути орієнтовано на поліпшення його структури і досягнення оптимального співвідношення прибутковості і ліквідності з урахуванням сукупності внутрішніх і зовнішніх факторів.

Література

1. Наказ Міністерства фінансів України «Про Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» від 31.03.99 р. // www.ligazakon.ua

2. Бланк І.О. Управление прибылью. – 2-е изд. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 752 с.

3. Саицкая Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия. – М.: ООО «Новое издание», 2003. – 160 с.

4. Ліговенко Л.О. Дискусійні питання щодо трактування сутності та співвідношення понять «ефективність» та «результативність» управління підприємством // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №10. – С. 207–216.

5. Климаш Н.І. Науково-теоретичні аспекти сутності понять «ефективність» та «результативність» // Наукові праці НУХТ. – 2009. – №28. – С. 124–126.

6. Косянчук Т.Ф., Галкіна Ю.Г. Результативність діяльності підприємства та її діагностика // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №3. – Т. 1. – С. 121–124.

7. Каркавчук В. Моделювання рівня рентабельності підприємства // Формування ринкової економіки в Україні. – 2008. – Вип. 18. – С. 103–106.

8. Калініченко З. Використання методу левериджу в управлінні структурою прибутку й капіталу // Економічний аналіз. – 2008. – Вип. 2 (18). – С. 212–214.

9. Костирко Р.О. Оцінка потенціалу прибутковості підприємства для прийняття управлінських рішень // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №4. – Т. 2. – С. 85–89.

Т.М. ГРИГОРЕНКО,
асистент, Київський національний торговельно-економічний університет

Формування франчайзингових роздрібних торговельних мереж

У статті досліджуються особливості формування та розвитку франчайзингових роздрібних торговельних мереж в Україні. Розглядаються типи франчайзингових торговельних мереж, фактори, які необхідно врахувати при створенні франчайзингової мережі, структура та склад франчайзингового пакету, спеціалізовані канали просування франшизи, фінансові та організаційні аспекти входження у франчайзингову мережу, основні етапи розвитку франчайзингової роздрібно-торгівельної мережі та основні критерії, що дозволяють оцінити успішність франчайзингового проекту.

В статье исследуются особенности формирования и развития франчайзинговых розничных торговых сетей в Украине. Рассмотрены типы франчайзинговых торговых сетей, факторы, которые необходимо учитывать при создании франчайзинговой сети, структура и состав франчайзингового пакета, специализированные каналы продвижения франшизы, финансовые и организационные аспекты вхождения в франчайзинговую сеть, основные этапы развития франчайзинговой розничной сети и основные критерии, позволяющие оценить успешность франчайзингового пакета.

This article investigates a history of franchising retail networks development in Ukraine. There are considered types of franchising retail networks, factors to be taken into account in creating franchising network, structure and composition franchise package, specialized channels to promote the franchise, financial and organizational aspects joining the franchising network, the main stages of development franchising retail networks and basic criteria to assess the success of franchising project.

Постановка проблеми. Останніми роками фінансова криза все більше впливає на одну з найбільш динамічних галузей вітчизняної економіки – торгівлю. В умовах практично повної відсутності кредитних засобів і зменшення обсягу товарообороту приваблива для інвестицій сфера роздрібно-торгівлі переходить у розряд найбільш ризикованих, і операторам доводиться відмовлятися від стратегії регіональної експансії за рахунок власних і залучених засобів. Тим часом фахівці звертають увагу на те, що використання франчайзингу в торгівлі здатне в значній мірі мінімізувати ризики і додати стійкості торговим брендам.

Посилення конкуренції та обмеження фінансових можливостей призвело до скрутного становища малого та середнього підприємництва. Щоб вижити в сучасних умовах, створюються різні види об'єднань. Тому особливої актуальності набуває пошук нових ефективних організаційно-правових форм господарювання.

Усе більшу зацікавленість у виробників і торгових компаній викликає франчайзинг як спосіб створення стабільної і гнучкої мережі роздрібних підприємств. Застосування франчайзингу забезпечує ефективне просування та збут власної продукції, сприяє розвитку та розширенню діяльності, не вкладаючи при цьому власні кошти, надає можливість досягнути максимальних результатів протягом мінімального терміну.

Привабливість і широкий розвиток франчайзингу пояснюється комплексним характером відносин, достатньо високим рівнем їхньої прозорості, а також перевагами системних зв'язків. Це дозволяє сформувати гомогенну та одноманітну мережу з ефективним розподілом капіталовкладень, створити широку систему збуту товарів і послуг, підсилити конкурентні переваги учасників франчайзингової мережі відносно інших учасників аналогічного ринку, забезпечити можливість швидшого виходу на ринок з мінімальним ризиком для нових учасників системи. Крім того, внутрішня координація франчайзингової системи на різних рівнях дозволяє оптимізувати витрати, зокрема з виводу на ринок модифікованих або нових товарів і послуг, їх просуванню й розподілу, що природним чином дає конкурентні переваги як конкретному учасникові, так і франчайзинговій мережі в цілому.

При створенні франчайзингової роздрібно-торгівельної мережі перед підприємством франчайзером постає ряд питань, пов'язаних із формуванням, функціонуванням та розвитком франчайзингової мережі. Незважаючи на те що франчайзинг визнано однією з найпростіших та найефективніших шляхів створення та розвитку бізнесу, створення франчайзингової мережі не зменшує, а навпаки додає завдань управлінському апарату підприємства франчайзера. Франчайзингові відносини потребують постійного контролю та розвитку співпраці між підприємствами мережі. Тому найбільший практичний інтерес для торгівлі України представляють питання щодо особливості формування та розвитку франчайзингових мереж.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми показав, що дослідженню питань застосування франчайзингових відносин між підприємствами в Україні та світі приділялося багато уваги в працях провідних зарубіжних і українських вчених Г.А. Андроська, М.Д. Бедринець, В.А. Денисюк, Д.Н. Землякова, О.П. Корольчука, І.В. Рикової, Д. Стенворта, О.В. Суковатого, А.В. Цират та ін. [1–13]. У роботах цих авторів аналізується закордонний та вітчизняний досвід застосування франчайзингу, надаються рекомендації з побудови франчайзингової мережі, франчайзинг розглядається як інтегрована форма розвитку бізнесу, аналізуються такі питання, як бухгалтерський облік, оподаткування, юри-

дичні питання діяльності в рамках системи франчайзингу. Аналіз економічної літератури дозволяє зробити висновок, що багато аспектів франчайзингу, зокрема формування франчайзингових роздрібних торговельних мереж, поки залишаються недостатньо вивченими.

Мета статті – дослідження особливостей формування та розвитку франчайзингових роздрібних торговельних мереж в Україні.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом в Україні спостерігається тенденція, коли роздрібні торговельні мережі, що вже давно працюють на ринку, організовують поряд із власними підрозділами франчайзингові одиниці як засіб досягнення особистих стратегічних цілей. Такими цілями можуть бути:

- розвиток своєї роздрібно-торгівельної мережі та освоєння нових сегментів ринку;
- швидке розширення ринків збуту, збільшення обсягів продажу та територіальне розширення бізнесу;
- мобілізація капіталу за рахунок існуючих торгових марок;
- зменшення власних фінансових витрат;
- поліпшення показників своїх не дуже прибуткових торговельних мереж шляхом перетворення їх у франчайзингові.

У роздрібній торгівлі використовують два різних за принципом організації варіанти франчайзингових мереж: франчайзингові роздрібні торговельні мережі, що використовують товарний франчайзинг, та франчайзингові роздрібні торговельні мережі, що використовують франчайзинг бізнес-формату. Поділ між ними не завжди явний, однак кожному з них притаманні деякі характерні риси.

Франчайзингові роздрібні торговельні мережі, що використовують товарний франчайзинг. При організації такої роздрібно-торгівельної мережі відповідно до умов товарного франчайзингу франчайзі стає єдиним продавцем даного товару на закріпленій території та ексклюзивним представником торгової марки франчайзера. Основною умовою франчайзингової угоди є те, що франчайзі зобов'язується закуповувати продукцію тільки у свого франчайзера і цілком відмовляється від реалізації аналогічних товарів інших фірм, що можуть скласти конкуренцію. При формуванні таких франчайзингових роздрібних торговельних мереж франчайзером є виробник або оптовий посередник. Крім вимоги мережевої компанії-франчайзера працювати тільки з асортиментом її продукції, інших жорстких вимог з організації бізнесу, як правило, не висувається. При створенні такої франчайзингової роздрібно-торгівельної мережі франчайзі одержують загальні рекомендації щодо оформлення магазину, зовнішньої реклами і викладання товару. Також франчайзер може вимагати дотримання більш жорстких вимог і стандартів, зокрема розробки дизайн-проекту магазину на основі типового проекту з дотримання певної площі торговельного підприємства, використання визначеного типу торгового-технологічного обладнання, елементів фірмового стилю і реклами, а також ескізів для виготовлення уніформи та ін. Відсутність жорстких вимог, з одного боку, сприяє залучен-

ню потенційних партнерів, а з іншого — призводить до розмивання бренда мережевої компанії.

Франчайзингові роздрібні торговельні мережі, що виконують франчайзинг бізнес-формату. Організація такої франчайзингової роздрібної торговельної мережі є більш витратною та складною з погляду організації мережевої структури, часу, необхідного для запуску мережі, а також грошових інвестицій і людських ресурсів. Франчайзинг бізнес-формату найчастіше використовується для розвитку продовольчої роздрібної торговельної мережі. Відмінною рисою використання франчайзингу бізнес-формату в такій мережі є висока стандартизація і регламентація всіх операцій, починаючи з пошуку місця під магазин і закінчуючи описами робочих процесів, таких як відкриття магазину, дії персоналу при виникненні будь-яких проблем, переміщення товару зі складу в торговельну залу та інше. Використання франчайзингу бізнес-формату при організації такої роздрібної торговельної мережі розуміється як організаційна структура, «типова» для будь-якого магазину мережі. Крім детальної регламентації діяльності, у франчайзингових роздрібних торговельних мережах цього типу передбачається тісний контакт підприємств компанії-франчайзера і франчайзі, постійний обмін інформацією між ними, чітку погодженість маркетингових планів і програм, загальну інформаційну систему, однакові ціни, устаткування, спільну рекламу. Франчайзер може вимагати так званої «жорсткої» системи обліку товару і формування товарного асортименту, що полягає у цілковитому повторенні франчайзі загальної технології роботи мережі. При цьому весь логістичний процес — від закупівлі товару у постачальників до поповнення запасів у франчайзинговому магазині — бере на себе мережева компанія, що надає франшизу. Франчайзі в такій мережі тільки торгують і стежать за відповідністю роботи своїх підприємств загальним правилам і мережевим стандартам.

Для успішного розвитку франчайзингової роздрібної мережі майбутня компанія-франчайзер передусім має відповідати певним критеріям, що дозволяють оцінити успішність франчайзингового проекту.

Насамперед компанія повинна мати якісний, конкурентоспроможний і диференційований продукт та володіти брендом: товарним знаком чи торговою маркою, торговим найменуванням, торговим символом, логотипом та ін. У свідомості споживачів бренд має асоціюватися з якісними товарами і послугами та бути добре пізнаваним.

Бізнес мережевої компанії має істотні відмінні риси, власний імідж, метод, систему, що дають змогу споживачу безпомилково відрізнити його від аналогів.

Один з критеріїв готовності до розвитку франчайзингової мережі — розроблена концепція підприємства та її апробація в реальних умовах, тиражні технології і методи ведення бізнесу мають бути застосовані та доведені на практиці. Компанії спочатку відкривають власні торгові мережі, щоб мати готові рішення оперативних, маркетингових, фінансових та

інших проблем. До пошуку франчайзі необхідно визначитися з точним форматом кожного торговельного об'єкта, цільовими регіонами, рекомендованими параметрами приміщень для торговельних об'єктів, розробити матрицю товарного асортименту, розробити пакет надання послуг з відкриття, підтримки підприємств-франчайзі, поставок товарів, обладнання, прорахувати необхідний обсяг інвестицій в устаткування та інформаційні технології, визначитися з штатом магазинів франчайзі, розробити фінансову схему мережі (розмір і схему сплати вступного внеску та періодичних франчайзингових платежів).

Іншою умовою успішного розвитку франчайзингової мережі є добре прорахована економічна модель підприємства-франчайзі. Величина його доходу має бути достатньою, щоб повернути початкові та поточні витрати як мережевої компанії, так і франчайзі, забезпечити прийнятний прибуток франчайзі, що компенсує його працю, а також усі види платежів, що надходять від франчайзі до головної компанії. Економічний аспект у цьому випадку розглядається як другорядна умова. Це не випадково, адже наявність бренду і «відточеної» системи ведення бізнесу і є основою франчайзингу [6, с. 27].

Одним з інструментів створення та розвитку успішної франчайзингової мережі є створення компанією франчайзингового пакету (франчайзингової пропозиції для франчайзі).

Франчайзинговий пакет — це пакет документів та методологій, що регламентує єдині стандарти організації та роботи підприємств франчайзингової мережі [17].

Наявність франчайзингового пакету дозволяє франчайзі працювати ефективно, навіть при відсутності попереднього досвіду та знань у відповідній сфері бізнесу.

Структура та склад франчайзингового пакету мають такі розділи:

- Стандарти співпраці партнерів франчайзингового пакету. Висвітлює максимально точне співробітництво та взаємодіє між франчайзером та франчайзі.

- Фінансово-економічна обґрунтування франчайзингового проекту. Створюється фінансово-економічна модель, що надасть можливість оцінити ефективність проекту для франчайзера та вигоду від участі в проекті для франчайзі.

- Комплект юридичних документів. Франчайзинговий договір (договір комерційної концесії). Сьогодні у практиці досить часто переплітаються поняття договору франчайзингу з ліцензійним договором. Основні відмінності цих договорів полягають у такому:

- ліцензійний договір передбачає використання прав на окремі об'єкти інтелектуальної власності; за договором франчайзингу комплекс переданих прав не обмежений;

- ліцензійний договір має вузьку спрямованість і не зобов'язує учасників працювати в одній системі;

- умови договору франчайзингу виходять з єдиної для сторін цільової настанови розвитку і розширення системи в цілому. Умови ліцензійного договору є лише частиною договору франчайзингу;

– зміна правових положень не є підставою для розірвання договору франчайзингу в повному обсязі; дію припиняють лише ті позиції, які належать до прав, що припинили дію; цього не відбувається при ліцензійному договорі [6, с. 17–18].

- Структура, регламент та інструкції. Призначені для штатного відділу розвитку франчайзингової мережі. Обов'язки, відповідальність сторін франчайзингового договору, терміни виконання.

- Посібник корпоративного стилю або Brand Book (бренд-бук). Опис всіх елементів фірмового стилю, оформлення торгових точок, рекламних матеріалів та опис правил та принципів використання.

- Стандарти та дизайн-проект майбутніх франчайзингових мережеских підприємств.

- Опис технологічних та бізнес процесів.

- Інструкція запуску майбутніх мережеских підприємств франчайзі.

- Презентація (комерційна пропозиція) для потенційних франчайзі. Презентація франчайзингової пропозиції в електронному або друкованому вигляді. Вона повинна змістовно та переконливо описувати перспективи та вигоди від співробітництва з франчайзером.

- Розробка рекомендацій щодо реклами та розвитку мережі, пошуку та залученню потенційних франчайзі.

Головним фінансовим показником оцінки вартості входження в мережу є вартість франшизи та визначення суми необхідних інвестицій.

Ціна франшизи відображає ціну розробки франчайзингової концепції, враховуючи вже понесені витрати і перспективні. Ця сума потім ділиться на кількість франчайзі, яких франчайзер має намір залучити до мережі на початковому етапі (протягом 3–5 років).

Іншим важливим фінансовим показником є сума необхідних інвестицій або сума витрат на відкриття франчайзингового підприємства. У цю суму мають бути включені:

- вступний франчайзинговий внесок (паушальний платіж);
- витрати на дизайн та обладнання приміщення;

- витрати на придбання уніформи, інвентарю, елементів корпоративного стилю;

- витрати на придбання витратних матеріалів, товарів і т.ін., необхідних для перших тижнів або місяців роботи.

У цю суму не включають витрати на оренду або придбання приміщення, а також його капітальний ремонт, налагодження систем вентиляції, каналізації, електрифікації і т.ін., оскільки вони можуть значно змінюватися.

Велике значення має схема стягнення початкових платежів. Як правило, вступний внесок сплачується відразу ж після підписання франчайзингового договору. Однак для залучення більшої кількості претендентів деякі франчайзери ділять платежі на частини.

Регулярні надходження франчайзеру забезпечуються за рахунок періодичних надходжень:

- роялті за тривале користування об'єктами інтелектуальної власності;

- сервісну плату за послуги, які надаються франчайзером;

- маркетинговий (рекламний) внесок;

- націнку на товари та послуги франчайзера або певних постачальників.

Після визначення вартості франшизи та інших платежів необхідно розробити договірну базу, систему кредитування, інформаційну підтримку. Найчастіше розробкою цих документів займаються спеціалізовані агенції з франчайзингу.

Розвиток франчайзингової роздрібної мережі передбачає активне просування франшизи на ринок. Для просування франшизи франчайзі використовують спеціалізовані канали:

- Виставки, спеціалізовані конференції, форуми, семінари та ін. Участь у спеціалізованій або галузевій виставці є дуже ефективною, оскільки на ній відбувається повноцінний контакт двох зацікавлених сторін, що може закінчитися укладанням договору. На спеціалізованих конференціях, форумах, семінарах, можна презентувати свою концепцію розвитку мережі, роздати рекламні матеріали, укласти угоду, а також можна отримати корисну інформацію для розвитку своєї франчайзингової мережі.

- Спеціалізовані СМІ. За кордоном вони є не тільки джерелом інформації про франшизи для потенційних франчайзі, а й містять необхідну інформацію для обміну досвідом між франчайзерами. В Україні поки що журнали з франчайзингу дуже тісно пов'язані з пресою з продажу готового бізнесу і не мають практичного значення для франчайзерів. Через це багато франчайзингових мереж розміщують рекламу в загальній діловій пресі, так як вона має більше поширення і респектабельну аудиторію [8].

- Каталог франшиз. У ньому розміщується детальна спеціалізована інформація про франшизи, яку неможливо розмістити в рекламі (термін дії договору, підтримка франчайзера, окупність інвестицій). За кордоном доступні також онлайн-версії каталогів, у нас же ця інформація ще не така доступна у зв'язку з неформованістю джерел доходів посередників, які створюють такі сайти.

- Співпраця з посередниками. Спеціалізовані брокери з продажу франшиз ще не з'явилися в Україні, а ті, що вже працюють, суміщають свою роботу з продажем готового бізнесу, консалтингом або семінарами. Бази їх клієнтів невеликі і високої ефективності така співпраця поки що не дає. Пошуком мереж для входження та потенційних франчайзі займається також Асоціація франчайзингу.

- Самостійний пошук франчайзі. Це дуже енергоємний спосіб. Однак його дієвість підтверджується і українським, і закордонним досвідом. Представник франчайзера може самостійно вибирати приміщення, яке відповідає його вимогам для відкриття нового франчайзингового підприємства. А потім починати шукати партнера-франчайзі, який може відкрити франчайзингове підприємство саме в цьому приміщенні [8].

• Особиста сторінка в Інтернеті, банери, реклама, використання піар-матеріалів. Це дуже дієві та ефективні засоби, які треба використовувати для просування власної франшизи та розширення франчайзингової мережі.

Важливим є правильна організація процесу представлення франшизи потенційному франчайзі, налагодження контакту та проведення переговорів.

Для спілкування з потенційними франчайзі необхідно:

- скласти анкету потенційного франчайзі, в якій, крім кон- тактів, завірених підписом, він має залишити іншу важливу інформацію про себе;

- заносити детальну інформацію про всіх потенційних франчайзі, з якими відбувалися переговори, в одну базу даних.

Під час переговорів франчайзеру необхідно відповісти на всі питання, що цікавлять майбутніх партнерів, бути відвертим та надати найбільш повну інформацію про свою франшизу. Пригадати неприємні факти та пояснити їх причини та наслідки. Це буде сприяти налагодженню стосунків та створенню атмосфери довіри.

Для того щоб оцінити свої шанси на успіх, майбутній франчайзі може вимагати від франчайзера таку інформацію:

- дані фінансового стану і досвід у бізнесі франчайзера;
- оцінку перспектив окупності витрат франчайзі на становлення та розвиток цього бізнесу;
- характеристику ексклюзивних умов та обмеження в діяльності франчайзі;
- інформацію про інших франчайзі та бізнес-план розвитку франчайзингової мережі;
- можливі наслідки дострокового розірвання франчайзингового договору;
- розміри початкових платежів, інвестицій, франшизи та роялті;
- набір послуг, що надає франчайзер.

Якщо сторони дійшли згоди, укладається франчайзинговий договір (договір комерційної концесії). Договором франчайзингу регламентується перехід франчайзингового пакету від франчайзера до франчайзі. Даний договір є першоджерело всіх прав та обов'язків франчайзера та франчайзі.

Після підписання франчайзингового договору франчайзер допомагає франчайзі відкрити магазин, допомагає в навчанні, надає технічну підтримку та інші послуги.

Набір послуг, що надає франчайзер після підписання франчайзингового договору, сплати вартості франшизи та вступного внеску, можна поділити на початкові та постійні (як і виплати винагороди за ці послуги). До пакету початкових послуг належать такі заходи [6, с. 30]:

- Дослідження ринку і вибір місця розташування. Компанія-франчайзер досліджує регіональні ринки та виявивши потенційно перспективні, розпочинає пошук франчайзі саме в цих регіонах. Наступним кроком є вибір місця розташування для майбутнього франчайзингового магазину – для цього зазвичай розробляють спеціальні оцінні анкети.

У системі оцінок важливим є розташування магазину в людній частині міста, причому поняття «центр» розцінюється як недостатня умова, бажано, щоб це були центральні площі, перехрестя. Магазин вважається вдало розташованим, якщо він знаходиться на правому боці вулиці.

- Розробка і планування торгових приміщень. Визначається розмір площі для магазинів мережі та розробляється стандартний дизайн-проект магазину. Обов'язковим є для франчайзі придбання фірмового торгового устаткування у певних постачальників і ремонт магазину за стандартами компанії-франчайзера. Збільшуючи привабливість пропозиції, деякі франчайзери пропонують постачання устаткування на умовах лізингу.

- Консультації з фінансових питань. Цей пункт є найпоширенішим у пропозиціях франчайзерів. Крім спільної з франчайзі розробки бізнес-плану до пакету франшизи включають цільові показники бізнесу партнера, типовий бюджет відкриття магазину мережі, орієнтовний графік платежів франчайзі, а також забезпечують можливість одержання кредитних засобів на пільгових умовах.

- Посібник зі здійснення операцій. Зазвичай керівництво або інструкції визначають алгоритм дій і правила роботи франчайзі щодо загального управління магазином, необхідної звітності, фінансового і бухгалтерського обліку, маркетингу і реклами, стандартів продажу товарів та обслуговування споживачів, політики наймання і мотивації співробітників.

- Програми підготовки керівників і навчання службовців підприємств-франчайзі. Для тиражування способу ведення бізнесу та розвитку франчайзингової роздрібно-торгівельної мережі необхідні ефективні програми навчання. Більшість франчайзингових мереж мають власні навчальні центри, які пропонують різні курси і програми. Навчання про- давця-консультанта, що звичайно проводиться протягом 3–5 днів, передбачає вивчення правил викладання товарів, основ обслуговування покупців, оволодіння програмою з обліку товарів. У навчальних центрах проходять навчання деякі групи службовців: касири, бухгалтери, старші менеджери торгового залу, управлінці. Для управлінців передбачено стажування в діючому магазині мережі. Навчання найчастіше проводиться безкоштовно, адже його вартість передбачена у пакеті франшизи.

Підтримка роботи франчайзингової роздрібно-торгівельної мережі також вимагає від мережевої компанії франчайзера розроблення спеціальних програм, які можна згрупувати за такими основними напрямками:

- Безперебійна автоматизована поставка товарів із розподільчих центрів франчайзера за вигідним оптовим цінам, що надають можливість франчайзі значно зменшити свої витрати.
- Доступ до передових технологій роботи та ІТ-систем.
- Керівництво на місцях. За кожним франчайзі закріплений спеціальний менеджер у головній компанії, до обов'язків якого входять вирішення оперативних проблем магазинів. Іноді менеджер виконує функції контролю роботи партнерів.

- Комерційне планування і надання рекламних матеріалів. Більшість франчайзерів надають своїм партнерам стандартні маркетингові плани і рекомендації з реклами, її періодичності, інформацію по спеціальних акціях при розпродажах як до, так і після відкриття магазину. До кожного сезону компанії готують спеціальні посібники з викладання, розміщення товару в торговому залі, найбільш виграшних комбінацій товару та інших прийомів мерчандайзингу.
- Реклама. І франчайзі, і франчайзер зобов'язані надавати рекламу, але франчайзі робить це, як правило, на регіональному рівні, а франчайзер – на національному.
- Контроль за якістю. Вітчизняні франчайзингові мережі суворо дотримуються правил з контролю якості. Деякі франчайзери практикують щомісячні виїзди в магазини і перевірку асортименту, що пропонується. При виявленні у магазині товарів конкурентів до франчайзі пред'являються санкції.
- Надання інформації про ринок. Деякі з власників франшиз готові проводити дослідження і розповсюджувати інфор-

мацію щодо цього. Такі послуги надають компанії, що активно будують свою франчайзингову мережу. Франчайзер може проводити дослідження і розробки у сфері категорійного менеджменту, послуг, розвитку системи, ринкової стратегії.

- Перепідготовка керівництва і службовців. У договорах, які укладають з партнерами (як правило, мереж бізнес-формату), обумовлено терміни (3–5 років), після закінчення яких франчайзі зобов'язаний направити на перепідготовку своїх провідних співробітників. Найчастіше ця послуга є платною [10].

Для розширення франчайзингової роздрібно-торгівельної мережі франчайзеру необхідно розробити систему подальшого розвитку та управління мережею. Можливо переглядати окремі положення стратегії відповідно до вимог і тенденцій розвитку ринку. Постійно намагатися залучити нових потенційних франчайзі, укладати нові угоди та запускати нові торгові підприємства. Це буде сприяти подальшому розвитку мережі.

Етапи розвитку франчайзингової роздрібно-торгівельної мережі в Україні

Етап розвитку мережі	Кількість франчайзі	Характерні риси етапу
1	0	Для розвитку власної роздрібно-торгівельної мережі, один із підрозділів підприємства, яке має імідж та наблизений до споживача, починає функціонувати на умовах проекту франчайзингового договору (пробне функціонування). На цьому етапі відпрацьовуються взаємовідносини на принципах франчайзингу, створюється економічна модель майбутнього роздрібно-підприємства-франчайзі, розробляється франчайзинговий пакет, визначаються та розраховуються внески та платежі, розробляється договірна база, система кредитування, інформаційної та сервісної підтримки. Здійснюється просування франшизи на ринок та пошук потенційних франчайзі
2	1–15	Укладаються франчайзингові договори та відбувається відкриття перших франчайзингових роздрібних підприємств мережі. Безпосереднє створюється франчайзингова роздрібно-торгівельна мережа. Залучаються до співробітництва нові підприємці (юридичні та фізичні особи), що мають необхідні ресурси для створення франчайзингових роздрібних торговельних підприємств. Відпрацьовується концепція франчайзингу, виявляються сильні та слабкі сторони, вносяться корективи та розробляється стратегія подальшого розвитку франчайзингової роздрібно-торгівельної мережі, набувається досвід діяльності
3	15–50	Відбувається розвиток франчайзингової роздрібно-торгівельної мережі через збільшення організаційної структури – зростає кількість франчайзі в мережі. Ускладнюється схема франчайзингових відносин. Проводиться аналіз співвідношення темпів можливого зростання з наявними ресурсами. Накоплюються ресурси, набуваються знання та досвід франчайзингових відносин. Відбувається відсіювання франчайзі, що не відповідають вимогам роботи та розвитку мережі
4	51–100	Франчайзер одержує стабільний дохід та накопичує потенціал для подальшого розвитку. Концепція роботи франчайзингової роздрібно-торгівельної мережі відпрацьована, сформована стратегія подальшого розвитку. Відбувається постійний аналіз роботи франчайзингової мережі, адаптація та внесення коректив в стратегію у відповідь на мінливі вимоги ринку. Відбувається подальший розвиток франчайзингової роздрібно-торгівельної мережі шляхом тиражування окремих елементів мережі
5	Понад 100	Франчайзингова роздрібно-торгівельна мережа повністю сформована. Франчайзер має достатню кількість інформації для аналізу мережі. Стратегії змінюються відповідно вимог і тенденцій розвитку ринку – головною метою стає територіальна експансія. Визначається подальший розвиток мережі: – приймається рішення щодо застосування багаторівневого франчайзингу (мастер-франчайзингу, територіального, субфранчайзингу), тобто надання франшизи на нових територіях; – визначається тип території франчайзингу (ексклюзивна, типова); – франчайзі можуть надаватися повноваження самостійного розвитку мережі в межах заданої території

Аналізуючи процес формування франчайзингової роздрібно-торговельної мережі в Україні, можна виділити основні етапи її розвитку (див. табл.).

Висновки

Сьогодні виробники і торгові компанії розглядають франчайзинг як спосіб створення стабільної і гнучкої мережі роздрібних підприємств, що дозволяє їм швидко, з мінімальними затратами, розширити канали збуту продукції й територіально розширити та підвищити ефективність бізнесу за рахунок тиражування «певної складової бізнесу». Високі темпи зростання франчайзингових роздрібних торговельних мереж свідчать про їх конкурентоспроможність, що, в свою чергу, є результатом ефективної організації бізнесу.

Для успішного розвитку франчайзингової роздрібно-торговельної мережі необхідно:

- створити якісний, конкурентоспроможний і диференційований продукт;
- створити модель утворення доходу, яка забезпечує прийнятний рівень прибутковості для франчайзера і франчайзі;
- створити стійку репутацію свого бренду: товарного знака чи торгової марки, торгового найменування, торгового символу, логотипа та ін.;
- забезпечити захист бізнес-формату, бренду, інтелектуальної власності;
- відпрацювати бізнес-процеси і забезпечити їхню максимальну простоту, легкість в освоєнні й запровадженні в експлуатацію;
- задокументувати бізнес-формат, бізнес-процеси, вимоги до роздрібних підприємств і потенційних франчайзі;
- оцінити кількість потенційних франчайзі;
- розробити бізнес-план й бюджет франчайзингової мережі;
- розробити механізм пошуку й відбору франчайзі;
- розробити франчайзингову угоду. Визначити розмір початкового внеску й регулярних відрахувань від франчайзі;
- розробити систему навчання, супроводу запуску й технічної підтримки;
- розробити систему розвитку франчайзингової роздрібно-торговельної мережі;
- розробити систему управління франчайзинговою мережею та інформаційною системою;
- забезпечити механізм кредитування франчайзі банками (за фондомісткості бізнес-формату);

- відібрати франчайзі, укласти угоди, запустити нові торгові підприємства;
- управляти відносинами з франчайзі. Підтримувати бізнес франчайзі та контролювати дотримання бізнес-формату;
- розвивати бізнес-формат.

Література

1. Андрощук Г. Франчайзинг: преимущества, принятие решений по франшизе / Андрощук Г., Денисюк В. // Предпринимательство, хозяйство и право. – 1997. – №1. – С. 33–39.
2. Андрощук Г. Типовые условия франчайзингового договора / Андрощук Г., Денисюк В. // Предпринимательство, хозяйство и право. – 1997. – №4. – С. 40–46.
3. Андрощук Г., Денисюк В. Франчайзинг: определение, преимущества, перспективы // Бизнес – информ. – 1997. – №9. – С. 15.
4. Бедринець М.Д. Франчайзинг: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні // Фінанси України. – 2001. – №2. – С. 96–104.
5. Земляков Д.Н. Франчайзинг. Интегрированные формы организации бизнеса / Земляков Д.Н., Макашев М.О. – Москва «ЮНИТИ-ДАНА», 2003. – 142 с.
6. Корольчук О.П. Франчайзинг (теорія, методологія, практика) [Текст]: монографія / О.П. Корольчук. – К.: КНТУ, 2006. – 207 с.
7. Корольчук О.П. Формування франчайзингових мережевих структур та їхня економічна ефективність // Вісник КНТЕУ. – 2007. – №1. – С. 75–87.
8. Кривонос Е. Вширь и ввысь: простая формула роста сбыта по франчайзингу // FOOD UA. – 2009. – №3. – С. 44–47.
9. Рыкова И.В. Франчайзинг: новые технологии, методология, договоры. – М.: Современная экономика и право, 2000. – 224 с.
10. Сорокина Т. Франчайзинг в розничных сетях // http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/sales/fran_in_nets.htm
11. Стэнворт Д. Франчайзинг в малом бизнесе: Пер. с англ. / Д. Стэнворт, Б. Смит. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 200 с.
12. Суковатий О.В. Особливості реалізації франчайзингу в Україні // Проблеми науки. – 2007. – №2. – С. 14–18.
13. Суковатий О.В. Франчайзинг як інноваційна модель розвитку бізнесу // Проблеми науки. – 2007. – №3. – С. 18–22.
14. Цират А.В. Франчайзинг и франчайзинговый договор. – К.: Истина, 2002. – 240 с.
15. Режим доступу: www.franchising.org.ua
16. Режим доступу: <http://franchising.ua>
17. Режим доступу: <http://triarh-franchising.com>

Перспективні напрями управління енергомідкістю ВВП

Стаття присвячена актуальній проблемі енергозбереження та виявленню впливу структури промисловості на енергомідкість та ефективність споживання енергоресурсів.

Стаття посвячена актуальній проблемі енергозбереження та виявленню впливу структури промисловості на енергомідкість та ефективність споживання енергоресурсів.

Article is devoted an actual problem of power savings and revealing of influence of structure of the industry on power consumption and efficiency of consumption of power resources.

Постановка проблеми. Підвищення енергоефективності – одне з головних завдань економічної політики України для забезпечення конкурентоспроможності промислової продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Вирішення цього завдання потребує оцінки впливу факторів на рівень енергоспоживання галузями промисловості, а саме ролі структури промисловості на реалізацію політики енергозбереження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання про енергомідкість ВВП та ВДВ промисловості, а також структурна політика досліджувалися в працях таких українських вчених, як В. Жовтянський, В. Микитенко, А. Никифоров, О. Суходоля та інші. Але проблема визначення впливу структури промисловості на рівень енергомідкості ВВП та перспективи розвитку економіки з точки зору інвестиційної привабливості галузей вимагають подальшого дослідження.

Мета статті – розглянути один із факторів впливу на рівень енергомідкості ВВП, а саме структуру промислового виробництва.

Виклад основного матеріалу. Пріоритетність енергоефективності є необхідною передумовою для визначення державою політики енергозбереження в інноваційній моделі економічного розвитку країни. Зазвичай узагальнюючим показником оцінки ефективності використання енергетичних ресурсів є їхні витрати на одиницю ВВП, тобто енергомідкість ВВП. Даний показник є інтегральним та визначається як обсяг споживання ПЕР для задоволення енергетичних виробничих і невиробничих потреб країни на одиницю ВВП [8, с. 29]. Але даний показник не можна в повній мірі вважати коректним.

Ефективність реалізації політики енергозбереження є результатом здійснення інноваційної, інвестиційної, структурної, промислової, енергетичної політики, що призводить до підвищення не тільки організаційних та технологічних показників, але й до якісної перебудови промислового вироб-

ництва. Зокрема, на динаміку споживання енергії впливають такі групи факторів:

1. Структурні – внаслідок яких підвищується інтенсивність використання основних фондів, проходять зрушення у динаміці обсягів виробленої продукції в промисловості. Зміна пропорцій у структурі призводять до зміни витрат енергії на одиницю продукції завдяки зниженню його матеріаломідкості через перехід на енергозберігаючі технології, а також до зміни якісних показників продукції та збільшення продуктивності праці, що формує конкурентоспроможність продукції.

2. Технологічні – дозволяють збільшувати потужність устаткування при незмінному або меншому рівні споживання енергоресурсів. Технологічні фактори, які дозволяють оптимізувати технологічні процеси, що прямо впливає на рівень енергоефективності, а відповідно і на рівень енергоспоживання.

3. Економіко-управлінські фактори – впровадження енергоменеджменту, систем обліку за транспортуванням, споживання ПЕР оптимізує енергоспоживання. Своєчасна інформатизація про нові технології дозволяє зменшити не тільки витрати на енергоресурси, а й підвищити якісні показники продукції, що безпосередньо впливає на конкурентоспроможність.

Структурна перебудова промисловості є одним із визначальних факторів підвищення функціонування економіки країни, зокрема в сфері енергозбереження.

У 2007 році енергоефективність української економіки була в 2,1 раза нижча, ніж загалом у світі, в тому числі в 2,3 раза, ніж у Польщі; в 2,9 раза, ніж у Німеччини (табл. 1). За останні двадцять років у розвинутих країнах спостерігається енергоефективне економічне зростання (на 1% приросту ВВП припадає близько 0,4% приросту споживання енергоресурсів), у результаті енергомідкість ВВП у середньому в світі зменшилася за цей період на 19%, а в розвинутих країнах – на 21–27%. Таке зменшення стало результатом активної державної політики з енергозбереження та призвело не тільки до змін у структурі економіки, а й до збалансованості ПЕБ та розвитку нових видів енергії.

Виходячи з табл. 1 можна виділити три групи країн за рівнем енергоспоживання:

1) високорозвинуті – Великобританія, Японія, Німеччина, Франція, які характеризуються приблизно однаковим індустріальним розвитком, рівнем реалізації енергозберігаючої політики;

2) розвинуті країни з ефективною енергетичною політикою – Канада, США, Польща. США має більшу енергомідкість за рахунок переважання в структурі паливно-енергетичного балансу частки нафти та енергомідкої структури економіки. Польща потрапила в дану групу внаслідок прове-

Таблиця 1. Енергомісткість ВВП в Україні та країнах світу в 2007 році

Країна	ВВП (ПКС), \$ млрд.	Споживання ПЕР, млн. т н.е.	Енергомісткість ВВП (ПКС), т н.е./\$ тис.
Великобританія	1832,63	211,31	0,12
Японія	3620,16	513,52	0,14
Німеччина	2315,34	331,26	0,14
Франція	1737,96	263,72	0,15
Польща	532,45	97,11	0,18
США	11468,00	2339,94	0,20
Канада	1046,87	269,37	0,26
Білорусь	82,11	28,05	0,34
Україна	331,61	137,34	0,41
Росія	1603,73	672,14	0,42
Весь світ	61428,02	12029,27	0,20

дення структурної політики, що стало результатом значних інвестиційних вливань у зв'язку зі вступом до ЄС;

З) країни СНД з трансформаційної економікою, неефективною структурою та застарілими основними фондами – Росія, Україна, Білорусь.

В Україні такий високий рівень енергомісткості пов'язаний із низьким фізичним обсягом ВВП – 69,33% – по відношенню до рівня докризового 1990 року. Крім того наявність тіньового сектора економіки негативно впливає на характер використання ПЕР, який характеризується незацікавленістю підприємств в ощадному використанні ПЕР і, як наслідок, це призводить до зниження рівня енергоефективності не тільки окремої галузі, а й всієї економіки країни. В житлово-комунальній сфері (після промисловості найбільший споживач енергоресурсів) спостерігається дещо інша ситуація. Так, рівень споживання енергетичних ресурсів у ЖКГ зменшується, що пов'язано зі зменшенням кількості населення за період 1990–2008 років (чисельність населення зменшилася на 5,3 млн. осіб, або на 10,5%). Внаслідок незначних інвестицій у дану галузь, невідповідності тарифів за надані послуги відпускним цінам спостерігається занепад ЖКГ, що збільшує витрати енергоресурсів та збільшує рівень енергомісткості продукції.

Перевищення енергомісткості економіки України над енергомісткістю розвинутих країн світу зумовлено рядом чинників, а саме:

- значним технологічним відставанням більшості галузей промисловості від рівня промислово розвинутих країн;
- незадовільною структурою національної економіки;
- негативним впливом «тіньового сектора»;
- зменшенням обсягів промислового виробництва при незмінних обсягах споживання ПЕР;
- збільшенням питомих витрат ПЕР на виробництво продукції в умовах морального та фізичного зносу основних засобів.

В Україні основним споживачем ПЕР залишається промисловість (близько 76,5% в 2008 році [7, с. 100]). У ситуації, яка склалася, існує об'єктивно обґрунтована необхідність зміщення пріоритетів енергетичної політики держави на зростання ефективності використання енергоресурсів на всіх технологічних стадіях виробництва та створення стимулів для вкладення коштів в енергозбереження. За оцінками В. Ану-

фрієва та А. Чазова [1, с. 50], витрати на енергозберігаючі заходи в 2 рази нижче, ніж витрати, які пов'язані з видобутком та виробництвом зекономленого обсягу ПЕР. Таким чином, це дає можливість використовувати вивільнені в ПЕК інвестиції в інших галузях. Як стверджують експерти [1, 9], у результаті зниження енергомісткості ВВП на 1 кг у.п./\$ (3,5%) відповідає зменшенню частки інвестиційного попиту ПЕК на 0,25–0,3% та приросту темпів економічного зростання на 0,03–0,035%. Необхідно зауважити, що співвідношення затрат між інвестиціями в енергозбереження та затрат, необхідних для виробництва енергії, що відповідає зекономленій кількості, становить від 1 до 2,5. Реалізація енергозберігаючих заходів потребує в 3–4 рази менше інвестицій, ніж для відповідного збільшення виробництва енергії (в тому числі і зростання видобутку енергоресурсів). Таким чином, згідно з дослідженнями В. Ануфрієва [1] макроекономічний ефект від зниження питомої енергомісткості ВВП на 1% можна оцінити зростанням національного доходу на 0,4%.

Ступінь збільшення енергетичної ефективності визначає довгострокові перспективи розвитку не тільки енергетичного сектору, а й економіки України в цілому. Тому орієнтація економіки на енергомістке зростання загрожує консервацією технологічної відсталості та випереджаючим зростанням внутрішнього попиту на енергоресурси.

Світовий досвід доводить важливу роль структурної політики з практичної точки зору. Суть останньої полягає в здійсненні наступних напрямів: зміна макроекономічних пропорцій з метою зменшення рівня енергоспоживання; зменшення питомої ваги енергомістких галузей; збільшення частки енергоефективних технологій та устаткування; удосконалення ПЕБ; удосконалення структури кінцевого споживання ПЕР.

Для економіки України характерна низька ефективність використання енергетичних ресурсів та неконкурентоспроможність готової продукції, причиною чого насамперед є недосконала структура промислового виробництва, значну частину якої займають енерго- та матеріаломісткі види виробництва.

Розвиток промисловості в цілому та окремої галузі визначається не тільки структурною політикою, а й інвестиційною. Аналіз напрямів інвестування в промисловість дає нам можливість моделювати розвиток не тільки промисловості, а й всієї економіки країни.

Таблиця 2. Розподіл інвестицій в основний капітал за видами промислової діяльності, млн. грн.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Добувна промисловість	4234	3819	4523	6345	8107	8594	12142
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	2187	3086	4109	5016	6418	8290	11830
Легка промисловість	161	146	266	360	493	409	479
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	108	173	207	375	610	754	965
Целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	352	678	536	747	843	1292	1876
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	771	572	1056	1397	1979	1910	2137
Хімічна та нафтохімічна промисловість	700	798	848	1688	2376	2638	3666
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	322	412	697	1258	1537	3753	6606
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	1422	1366	2032	3282	5575	6971	11234
Машинобудування	940	1024	1646	2268	2251	3653	5340
Інші галузі промисловості	121	178	262	272	317	443	690
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	2333	2860	3544	5183	4525	6096	7376
Промисловість	13651	15112	19726	28191	35031	44803	64341

Розподіл інвестицій у промисловість показує нам, що найбільш привабливими для інвестування у 2007 році були: добувна промисловість – 27,1% у загальній структурі інвестування; виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 26,4%; виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції – 14,7%; металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – 17,5%; виробництво та розподілення електроенергії, газу та води – 11,5%. Дуже цікавим є те, що частка інвестицій в енергомісткі галузі (добувна промисловість, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води) зменшилася в 2007 році по відношенню до 2001 року на 3,9%, 7%, 5,6% відповідно, а в металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – зросла на 7%. Тоді як частка інвестицій у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів та в виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції збільшилася на 10,4% та на 12,4% відповідно. На наш погляд, це можливо пояснити впливом зменшення прибутковості інвестиційних проектів внаслідок впливу цінового фактора на енергоресурси. В металургійному комплексі за рахунок великого іноземного попиту на продукцію цієї галузі та

необхідністю поліпшувати конкурентоспроможність продукції рівень інвестицій за період 2001–2007 років зріс.

На ефективність використання ПЕР та функціонування всієї економіки впливає технологічна структура промисловості. На рис. 1 представлена структура промислового виробництва за технологічними укладами.

З рис. 1 видно, що у структурі виготовленої промислової продукції превалює частка 3-го технологічного укладу. Тобто галузі з низьким рівнем доданої вартості, які споживають значну частину електроенергії. І хоча за період 2001–2007 років частка 3-го технологічного укладу скоротилася на 4,4%, частка електроспоживання зменшилася лише на 1,6%. Можна констатувати, що в промисловості України превалює 3-й технологічний уклад в поєднанні з 4-м та елементами 5-го. Згідно з дослідженням Ю.О. Клейман [3] при одночасному відтворенні декількох технологічних укладів в економіці виникають певні диспропорції, такі як зниження ефективності промислового виробництва, сповільнення та погіршення економічного зростання. Необхідно зауважити, що 3-й технологічний уклад знаходиться у фазі стагнації, 4-й – у фазі зрілості, а 5-й – у фазі зростання. Така ситуація пов'язана з низь-

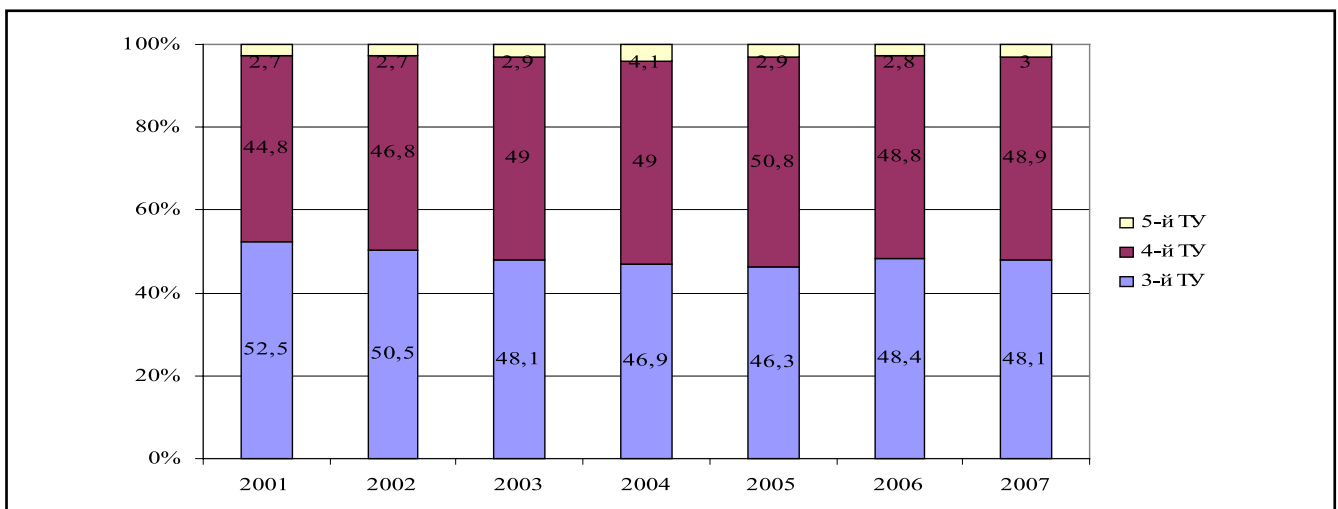


Рисунок 1. Структура обсягу виробництва промислової продукції за технологічними укладами в 2001–2007 роках

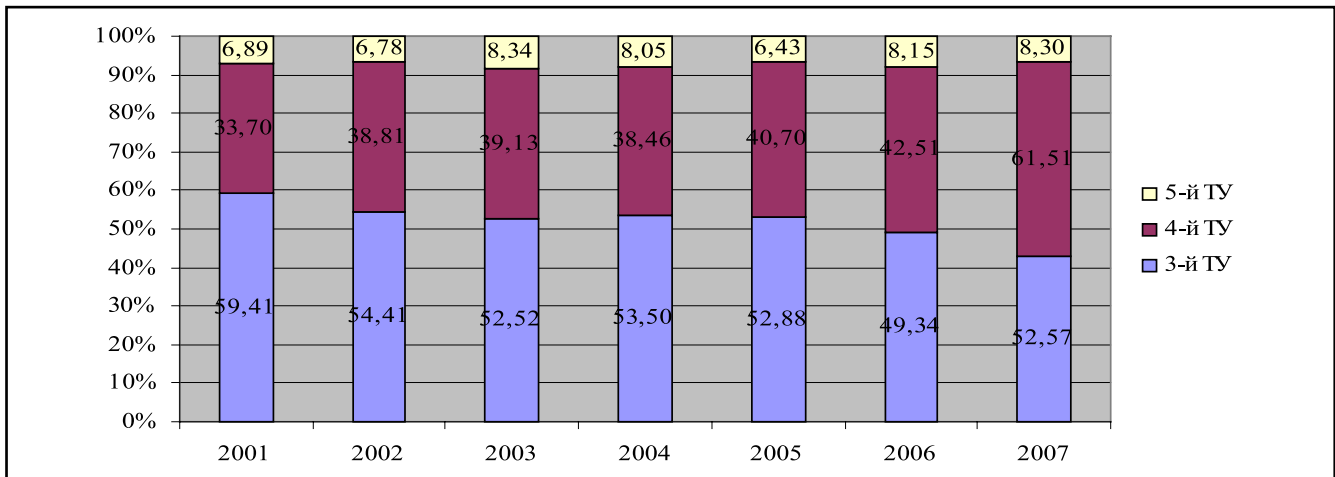


Рисунок 2. Структура інвестицій в основний капітал за технологічними укладами в Україні

кою інноваційною активністю промислових підприємств, незрозумітою конкурентною середою, відсутністю обігових коштів для оновлення основних засобів.

Так, рис. 2 демонструє зростаючу зацікавленість інвесторів до високотехнологічних галузей промисловості. Рівень інвестицій в основний капітал 5-го технологічного укладу в 2007 році збільшився порівняно з 2001 роком на 1,41%. Інвестиції в 4-й технологічний уклад (тобто галузі, які при 48,9% від структури промислового виробництва споживають 20,9% всієї електроенергії по промисловості) збільшився на 27,8%. Це є дуже незначне зростання, але спостерігається тенденція до зміни структури інвестицій, що повинно дати результати у вигляді зміни структури промислової продукції в бік зростання наукомістких та енергоефективних галузей.

Для визначення пріоритетних ТУ для інвестування знайдемо «зважений коефіцієнт технологічності» [2, с. 118], який дозволяє виявити тенденції у структурі промисловості.

$$X_{WKT} = \sum_{i=1}^n w_i \cdot x_i,$$

де w_i – частка, що припадає на виробництво певного технологічного укладу в промисловості;

x_i – номер технологічного укладу. Коефіцієнт може набирати значення мінімум 3 (при 100% частки промислового виробництва 3-го ТУ) та максимум 6 (при 100% частки промислового виробництва 6-го ТУ).

Таблиця 3. Зважений коефіцієнт технологічності інвестицій за 2001–2007 роки

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
3,502	3,522	3,548	3,572	3,566	3,544	3,549

Джерело: розраховано автором на основі 7.

Показник зваженого коефіцієнту технологічності протягом 2001–2007 років хоч і мав тенденцію до зростання, але значно не змінився. Даний показник трохи більше мінімального значення, а це свідчить про наявність великих ризиків з боку інвесторів вкладати кошти в високотехнологічні виробництва та відсутність суттєвих структурних змін в еко-

номії. Все це дає нам можливість стверджувати, що розвиток економіки відбувається екстенсивним шляхом.

Існуюча структура промисловості та підвищений рівень інвестицій в 3-й ТУ пояснюється ще дешевими донедавна енергоресурсами, мінімальним рівнем інвестицій в оновлення основних засобів, дешевою робочою силою та зростанням світових цін на продукцію металургійної та хімічної галузей.

У структурі обсягів реалізованої промислової продукції (за виключенням машинобудування) спостерігається збільшення галузей з низьким рівнем доданої вартості та низьким ступенем переробки, крім того збільшується їх частка в експорті платіжного балансу. На фоні здешевлення гривні та сприятливої кон'юнктури ринку збільшився експорт продукції чорної металургії, хімічної галузі, АПК та машинобудування. Так, експорт металургійної продукції збільшився в 2008 році порівняно з 2007 роком на 38,3% приросту загального обсягу експорту, а продукції машинобудування – на 13,6% [6]. У структурі експорту товарів спостерігається тенденція до все більшої орієнтації на продукцію сировинної групи. Це загрожує не тільки інтенсивному розвитку економіки, а й збільшенню попиту на енергоресурси, що робить українську промисловість та економіку енергозалежною від постачальників. Як вже зазначалося раніше, у структурі реалізованої промислової продукції превалюють витрато- та енергомісткі галузі промисловості, які у 2007 році займали 61,47%. На жаль, частка енергомістких галузей суттєво не змінюється, так, у 2001 році вона дорівнювала 63,4%, у 2002 році – 63,14%, у 2003 році – 61,9%, у 2004 році – 62,18%, у 2005 році – 62,11%, у 2006 році – 62,72%, у 2007 році – 61,48%. На наш погляд, така ситуація склалася внаслідок сприятливої світової кон'юнктури, лобіювання інтересів експортерів при реалізації політики валютного курсу, податкового законодавства (повернення при експорті НДС виробникам продукції).

Існуюча інформація дозволила розрахувати індекс структурних змін (ІСЗ) [5, с. 67], який показує зв'язок між зміною галузевої структури та динамікою обсягу реалізованої промислової продукції (рис. 3).

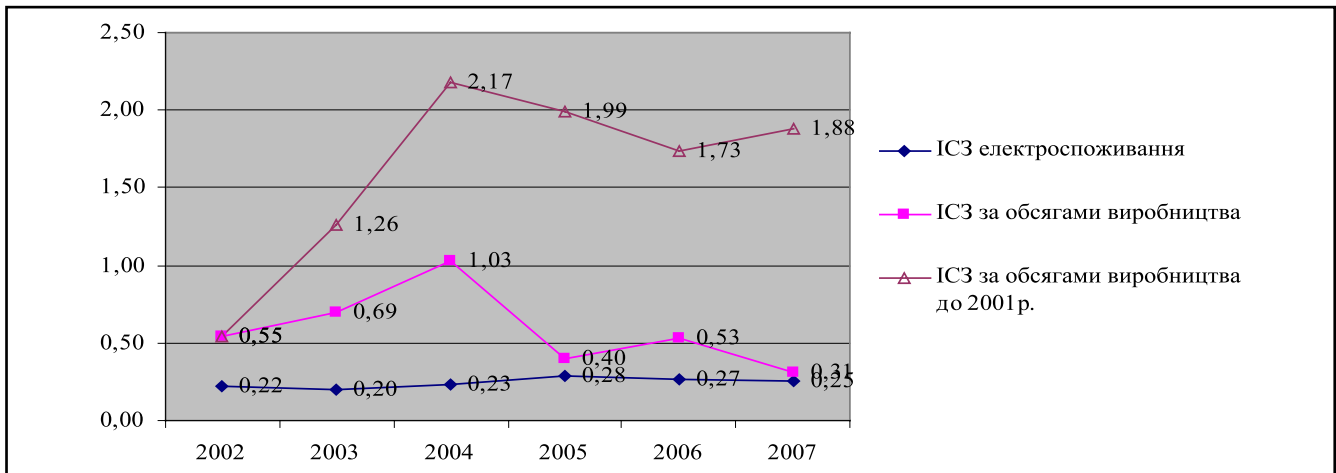


Рисунок 3. Індекс структурних змін у промисловості

З рис. 3 видно, що в промисловості відбулися позитивні зміни у структурі промислового виробництва. Якщо зіставити ІСЗ 2004 року та структуру промислового виробництва за цей же період, можна спостерігати, що збільшилася частка наукомістких галузей (машинобудування – на 1,22%) та зменшилася частка енерговитратних виробництв (виробництво та розподілення електроенергії, газу та води – на 4,11%, добувної галузі – на 0,4%). Усе це спричинило зростання ІСЗ у 2004 році на 0,34% до 2,17%. На жаль, з 2005 року структурні зрушення не мали позитивної тенденції до зміни. На нашу думку, це було спричинено зростанням світових цін на продукцію сировинно орієнтованих галузей, що викликало збільшення частки енерговитратних галузей промисловості та зростання конкуренції на внутрішньому ринку готової продукції з імпортними аналогами, що призвело до зменшення частки легкої та харчової галузі.

Зміни енергомісткості промислової продукції мають місце на фоні значних змін реального ВВП. Навіть при застосуванні ідентичних технологій та обладнання питомі витрати ПЕР на виробництво продукції залежать так чи інакше від обсягів її виробництва. Зокрема, при зростанні обсягів виробництва слід очікувати зменшення питомих витрат, не застосовуючи технологічних нововведень, але з погляду на майбутнє, без суттєвих капіталовкладень в розвиток науки, переозброєння основних фондів інтенсивне піднесення економіки України неможливе.

Висновки

Одним з основних факторів зменшення енергомісткості ВВП України є перебудова структури економіки в напрямі зниження питомої ваги енергомістких галузей. Прикладом може слугувати досвід США, де, за оцінкою експертів Міністерства енергетики США, за 1975–1985 роки вплив структурних зрушень на зменшення енергомісткості ВВП становив 50% [4, с. 63].

Ризики такої високої енергомісткості ВВП для країни проявляються у таких основних факторах:

1) економічний – велика частка ціни енергоресурсів в собівартості продукції робить її неконкурентоспроможною як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках;

2) політичний – через недиверсифіковану структуру постачання ПЕР зростає загроза залежності від одного постачальника;

3) соціальний – зростання вартості енергоресурсів спричиняє підвищення цін на товари та послуги, що призводить до зниження реальних доходів населення.

Таким чином, структурна перебудова економіки України дозволить зменшити частку енергомістких галузей виробництва, стимулювати розвиток наукомістких галузей та виробництв, що приведе не тільки до зменшення енергомісткості, а й до створення ефективної структури ПЕБ та структури кінцевого споживання ПЕР у промисловості.

Література

- Ануфриев В.П., Чазов А.В. Энергоэффективность и проблема изменения климата. – М. – 2006. – С. 50.
- Данілов О.Д., Вдовиченко А.М. Структура інвестицій, інновацій та випуску промислової продукції в Україні // Фінанси України. – 2008. – №5. – С. 115–123.
- Клейман Юлия Алексеевна Смена технологических укладов в контексте экономического развития // http://www.lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2007/24.doc.pdf
- Микитенко В.В. Энергоеффективность промышленного производства: Монография. – К., 2004. – 274 с.
- Никифоров А.Е. Промышленная политика: Навч. посібник. – КНЕУ, 2002. – 306 с.
- Платіжний баланс // http://www.bank.gov.ua/Balance/PB/2008/State_2008.pdf
- Статистичний щорічник України за 2008 рік. – К., 2009. – С. 567.
- Стратегія енергозбереження в Україні: Аналітично-довідкові матеріали в 2-х томах: Загальні засади енергозбереження / За ред. В.А. Жовтянського, М.М. Куліка, Б.С. Стогнія. – К.: Академперіодика, 2006. – Т. 1. – 510 с.
- Сухин Е. Энергоэффективность – важная составляющая экономики // Обзор украинского рынка. – 2006. – №5. – С. 28–30.

Особливості сприйняття і використання банківських відділень

Основним каналом взаємодії з клієнтами для будь-якого банку є відділення фінансової установи. В даній статті представлена класифікація банківських відділень в залежності від місця розташування, а також зроблена характеристика кожного з типів відділень на основі їх сприйняття клієнтами. Базовим матеріалом для написання статті було дослідження, проведене серед клієнтів українських банків.

Основным каналом взаимодействия с клиентами для любого банка являются отделения финансового учреждения. В данной статье представлена классификация банковских отделений в зависимости от местоположения, а также дана характеристика каждого из типов отделений на основе их восприятия клиентами. Базовым материалом для написания статьи было исследование, проведенное среди клиентов украинских банков.

The main channel of interaction with customers for any bank is a branch of financial institution. In this article made the classification of bank branches, depending on the location and made characteristics of each type of units based on their perception of clients. The reference material for writing the article was the study conducted among clients of Ukrainian banks.

Постановка проблеми. Банківське відділення є основним каналом збуту банківських послуг та центральним місцем взаємодії фінансової установи з клієнтами. Таким чином, збільшення клієнтської бази, рівень користування послугами банку і задоволеність клієнта прямо залежить не лише від іміджу банку та якості сервісу, а й від банківського відділення, його місця розташування.

Дана стаття базується на матеріалах дослідження сприйняття і використання відділень банків клієнтами. Дослідження проводилося з використанням фокус-групових дискусій з клієнтами найбільших банків України. В результаті даного дослідження була здійснена класифікація відділень банків, виділення основних параметрів та характеристик використання кожного з типу відділень, визначення існуючих вимог та потреб клієнтів щодо банківських відділень. Таким чином, ця інформація допоможе спеціалістам, які займаються розвитком філіальної мережі, зрозуміти основні потреби клієнтів, правильно організувати роботу на відділеннях, не наділяти їх лишнім функціоналом, зосередити відділення на найбільш популярних послугах в залежності від типу та, як наслідок, правильно побудувати мережу, яка буде відповідати основним стратегічним завданням банку та оптимізувати витрати на утримання відділень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На жаль, в Україні практично відсутні наукові розробки щодо

сприйняття та використання клієнтами банківських відділень. Серед іноземних дослідників діяльності банківських відділень можна виділити Р. Хол [1], Ф. Алескерова, Г. Ерсель, С. Гундет [2, 3], А. Бергер [4] та інші.

Мета статті. Дослідити, як сприймають клієнти різні типи відділень та якими послугами вони готові в них скористатися.

Виклад основного матеріалу. Процес вибору відділення і перший контакт із банком.

Найчастіше перший контакт із банком відбувається у відділенні в центрі міста (характерно для всіх міст) або ж у відділенні біля будинку в спальному районі (характерно для великих міст-мільйонників, де такі відділення досить поширені).

Пояснюється це тим, що такі відділення постійно на виду, вони стають звичними, близькими людині – вона проходить повз них кожен день, коли йде на роботу або додому. Саме в такі відділення люди звертаються, коли хочуть дізнатися більше про умови щодо необхідної їм послуги, взяти рекламні – інформаційні матеріали, зробити грошовий переказ. Отримавши необхідну інформацію у цих відділеннях, людина йде за придбанням послуги у відділення, яке для неї зручно розташоване. На сьогодні банківських відділень вже досить багато, щоб клієнт міг вибрати те, що ближче до будинку або до роботи.

Класифікація відділень. Усі банківські відділення в залежності від місця розташування можна поділити на відділення: у центрі міста; у спальному районі; поруч із ринком; у бізнес-центрі; у торговому центрі; на території корпоративного клієнта, відділення та виносні місця в автосалонах. У маленьких містах практично всі відділення розташовані в центрі, і єдиним типом банківських відділень. Тому представлена типологія характерна для середніх та великих міст.

Серед усіх каналів продажів на сьогодні тільки банківські відділення можуть надавати повний спектр послуг від консультації по банківських послугах до безпосереднього оформлення послуг.

Причому не від кожного типу відділення потрібно надання повного спектру послуг. Так, універсальними мають бути відділення в центрі міста, у спальних районах та на території корпоративного клієнта. Від цих відділень очікується не тільки оформлення всіляких послуг, але й професійні консультації.

Окремо виділяється близька між собою група типів відділень: у торгових центрах, біля ринків. Для цих місць спільним є те, що багато людей витрачають свій час на відвідування цих місць досить часто і мають бажання відразу зробити ще будь-які термінові справи (сплатити комунальні платежі, виплати по кредиту). У зв'язку з цим дані відділення повинні мати такий перелік найбільш популярних послуг, як видача споживчих кредитів, обмін валют, оплата комунальних пла-

тежів, грошові перекази (відправка та отримання), прийом виплат по кредиту. Консультативна функція практично не покладається на ці типи відділень, оскільки поширений стереотип, що в таких відділеннях не дуже кваліфікований персонал, який повинен виконувати найпростіші операції. Крім того, популярні послуги для відділень біля ринків – це обмін старих купюр, а також прийом грошей від працівників ринку на поточний або накопичувальний рахунок.

Специфічним з точки зору необхідних послуг є відділення в бізнес-центрі. На думку клієнтів банку, воно має бути орієнтоване на обслуговування юридичних осіб (компаній, які орендують офіси в бізнес-центрі, а також їхніх клієнтів, відвідувачів) і додатково надавати весь спектр послуг фізособам, які працюють у бізнес-центрі. Також від цього типу відділень очікується високий рівень підготовки персоналу, що забезпечить можливість консультуватися і вирішувати складні неординарні питання.

У цілому більш вимогливі до спектру послуг, які має надавати відділення, жителі обласних центрів і менш вимогливі жителі інших міст.

Характеристика типів відділень

Відділення в центрі міста. Відділення у центрі міста користуються великою популярністю серед клієнтів банків. Це пояснюється рядом переваг, але насамперед великим авторитетом такого типу відділень щодо якості сервісу та місцем розташування – багато хто працює в центрі і проходить повз відділень кожен день. Таким чином, воно постійно «попадає на очі», запам'ятовується. І у випадку, коли потрібно скористатися банком, потенційний клієнт найчастіше буде вибирати саме з тих банків, які у нього постійно на видноті.

Для жителів деяких міст України характерне специфічне ставлення до походу в банк – це для них подія, на яку слід виділити цілий день, гарно вдягнутися і піти з ранку. Вони сприймають тільки гарні великі відділення, що розташовані в окремих будівлях.

На думку клієнтів банків, відділення в центрі повинні надавати весь спектр послуг. Крім того, на них покладається серйозна консультативна функція. Також очікується надання послуг та консультацій для юридичних осіб. Є думка, що саме відділення в центрі міста більше підходять для отримання консультацій, оформлений кредитів, великих нарахунків або виплат – як у зв'язку з вищим рівнем професіоналізму співробітників, так і великими повноваженнями.

Відділення в спальному районі. Сприймається як зручне відділення для дрібних поточних операцій, але присутня недовіра до рівня професіоналізму персоналу. Вважається, що у відділень у спальному районі менше повноважень при вирішенні складних питань. Існуючий графік роботи таких відділень абсолютно не задовольняє клієнтів – оскільки дані відділення знаходяться поруч із будинком, клієнти мають можливість звертатися туди в основному з ранку, після роботи, або ж у вихідний день. А вони закриваються швидше, ніж люди повертаються з роботи, рідко працюють по вихідних.

У великих містах такі відділення популярні практично нарівні з відділеннями в центрі міста. Для багатьох вони ближчі і комфортніші як територіально, так і психологічно. У невеликих містах відділення в спальних районах практично відсутні – всі банки розташовуються на декількох центральних вулицях. У віддалених, спальних районах частіше банки обмежуються розміщенням банкоматів. Гострою необхідності розміщення відділень у спальних районах таких міст немає – міста невеликі і до центру добиратися легко і швидко. Крім того, в деяких містах рідко зустрічаються спальні райони, забудовані багатопверхівками. Так, наприклад, у Сімферополі спальними районами вважається приватний сектор. Слід виражено підходити до розміщення відділень у приватному секторі з огляду на низьку щільність жителів на квадратний метр.

На думку клієнтів, відділення в спальних районах повинні надавати практично весь спектр послуг, але передусім це: відкриття депозитного та поточного рахунку, нецільові кредити, переказ грошей.

Дані відділення не підходять для таких послуг, як обмін великої суми грошей (у таких районах буває досить небезпечно їх носити з собою), оформлення кредитів на велику суму, на квартиру тощо.

За іпотечним кредитом, кредитом на авто, оформленням великого депозиту клієнти банків вважатимуть за краще піти у відділення в центрі, щоб уникнути цікавих поглядів і вух своїх сусідів. А кредит на побутові товари всі звикли оформляти безпосередньо в магазині.

Незважаючи на те що клієнти банків за значними послугами в подібні відділення не звертаються, їм все ж таки хочеться, щоб дані відділення були в змозі їх надавати – «завжди добре, коли є вибір».

Відділення поряд із ринком. Сприйняття цієї групи відділень досить неоднозначне: частина клієнтів стверджує, що ці відділення непотрібні, тоді як інші відзначали його зручність і необхідність.

Також у випадку, коли відділення біля ринку сприймається як найближче відділення до будинку (якщо це спальний район) або до роботи (якщо це центр), той факт, що відділення знаходиться біля ринку, практично не впливає на особливості сприйняття.

Є дві ключових ситуації, коли клієнти користуються послугами даного відділення: при поході на ринок, що зазвичай буває у вихідні дні; при поверненні додому з роботи, якщо ринок, і отже відділення, знаходиться «по дорозі». З огляду на це основна умова успішності такого відділення – робота у вихідні дні. Також існує потреба у відділеннях банку біля авторынку в основному для оформлення грошей на депозит або поточний рахунок відразу після продажу авто.

В основному в подібні відділення звертаються в ситуаціях форс-мажору: «не вистачило грошей», «термінова покупка», «гроші витягли на ринку», «раптом згадав, що забув щось проплатити...». Таким чином, спектр споживаних в такому відділенні послуг зводиться до погашення кредиту,

зняття грошей з рахунку для здійснення покупок на ринку, отримання грошових переказів, розміну грошей і т.д. Але існують і специфічні послуги, для надання яких дане відділення може бути особливо корисним: обмін валют; здача зношених купюр – чи не найважливіша послуга, надана цим відділенням, оскільки бувають ситуації, коли на ринку дають старі купюри, які потім ніде не приймають; здача виручки працівниками ринку в кінці дня; в рідкісних випадках нестачі грошей можливе оформлення споживчого кредиту; надання будь-якого типу послуг людям, які приїхали на ринок з маленьких населених пунктів, де відділення банків відсутні.

Для більших послуг, будь-яких операцій з великими сумами (відкриття депозиту, отримання кредиту) дане відділення, на думку клієнтів банків, не підходить.

Люди, які сприймають відділення біля ринку як найближче до будинку, також хотіли б мати можливість покласти невелику суму на депозит у такому відділенні, відкрити поточний рахунок, купити пластикову картку, а також оплатити комунальні платежі.

Відділення або виносні місця в супермаркеті, магазині. Наразі у користувачів банківськими послугами не сформована потреба у відділеннях в продуктових супермаркетах. Однак ці відділення можуть мати деякі переваги, які дозволяють залучати до нього відвідувачів.

Даний тип відділень існує в уявленні клієнтів у двох формах – відділення у великих магазинах побутової техніки («Ельдорадо», «Фокстрот» і т.д.) і міні-відділення (кіоски) в продовольчих супермаркетах («Фуршет» і т.д.). Клієнти банків декларують досить низький рівень користування даним типом відділень. Тоді як замір людинопотоку стверджує зворотне: так, людинопотік у відділенні в супермаркеті BILLA (Київ) перевищує 250 осіб на день, в супермаркеті «Велика Кишеня» – перевищує 130 осіб на день. Це може свідчити про те, що люди недостатньо усвідомлюють потребу, хоча наявність таких відділень для них цілком зручна. Особливої уваги заслуговує практика співробітництва «Метро» і ПриватБанку – вони досягають підвищення користування такими відділеннями за допомогою проведення спільних акцій.

Відвідування даних відділень в основному відбувається «заодно!», а саме для рішення платіжних питань під час процесу здійснення покупок. Відповідно в основному їх відвідують після роботи або у вихідні. Саме подовженим графіком роботи приваблюють такі відділення і цим вигідно виділяються серед інших. Також можлива ситуація, коли клієнт супермаркету дізнається інформацію про цікаву спільну акцію «свого» супермаркету і банку і цілеспрямовано йде в таке відділення.

Залежно від конкретного місця розташування даних відділень варіюються і типові необхідні послуги. Так, відділення на території супермаркетів побутової техніки, в основному займаються кредитуванням, тому за іншими послугами туди практично ніхто б не звернувся. Що стосується відділень у продуктових супермаркетах, то в них клієнти банків звикли звертатися за такими послугами: здійснення грошових пе-

реказів, обмін валют, а також різного роду платежів; швидке оформлення споживчих кредитів; вирішення проблем, пов'язаних з втратою картки або з оплатою через термінал; участь у спільних акціях супермаркету і банку.

Ключова послуга, яку має надавати дане відділення, – це споживчі кредити. Також важливо, щоб, зайшовши до супермаркету, можна було зробити термінові операції: обмін валют, переказ, оплата комунальних платежів. Крім того, деякі клієнти банків виявили бажання здійснювати в супермаркетах операції, які постійно відкладаються у зв'язку з браком часу: придбання пластикової картки, депозит на невелику суму.

Дані відділення за спектром послуг, що надаються, максимально близькі до відділень на ринках за винятком наявності в останніх акційних пропозицій.

Відділення в торгових центрах. Ставлення до подібних відділень у клієнтів банків ще не сформоване. У деяких містах такі відділення відсутні, в інших вони сприймаються як відділення в супермаркеті.

Рівень користування значною мірою обумовлений самим торговим центром, його популярністю. Так, потік клієнтів відділення «Райффайзен Банку Аваль» у київському ТЦ «Альта-центр» перевищує 200 осіб на день, відділень, розташованих у ЦУМах у Львові та Вінниці, – від 150 до 200 осіб на день.

Звернення до даних відділень носить випадковий характер, «заодно» зі здійсненням покупок. Якщо ТЦ розташований у центрі (наприклад, ТЦ «Олімпійський» у Києві) і якщо поруч немає відділень на вулиці, звертаються у відділення, сприймаючи його як відділення в центрі міста.

Можлива також ситуація спонтанної необхідності у банківських послугах у разі, якщо, наприклад, у зв'язку з періодом знижок у споживача виникло раптове рішення що-небудь придбати позапланово. Оскільки торгові центри відвідуються переважно у вихідні дні, а також у вечірній час, необхідно, щоб відділення в них працювали по відповідному графіку.

Спектр необхідних послуг співпадає з відділеннями в супермаркетах. Ключова послуга, яку має надавати дане відділення, – це споживчі кредити. Але на відміну від відділень (виносних місць) у супермаркетах у торгових центрах є відокремлені відділення, які щонайменше своїм зовнішнім виглядом вказують на наявність в них всього спектру послуг. Хоча, незважаючи на це, клієнти банків все ж таки вважають, що для надання складних послуг вони не підходять, тому що там можуть виявитися менш компетентні працівники, ніж у центральному офісі. Таким чином, послуги, за якими найчастіше звертаються споживачі, це кредитування товарів, які продаються у цьому торговому центрі, обмін валют, квартирні платежі, погашення кредитів, зняття грошей з рахунку.

Також можливе здійснення операцій, які постійно відкладаються у зв'язку з браком часу: придбання пластикової картки, депозит на невелику суму. За даними спостережень, відділення в торговельних центрах надають практично весь спектр послуг, крім великих кредитів на авто і нерухомість.

Відділення в бізнес-центрах. Викликає очікування професіоналізму та престижності даного типу банківських відділень. Також існує думка, що такі відділення пов'язані з власниками та орендарями бізнес-центру. Оскільки даний тип відділень з'явився порівняно недавно, досвід користування серед клієнтів банків досить незначний.

Для представників різних міст характерне різне сприйняття бізнес-центрів. Якщо у Вінниці і Миколаєві до них ставляться досить просто і при бажанні звернулися б до банку, що знаходиться на його території, навіть якщо вони там не працюють, то в Донецьку і Дніпродзержинську їх дещо поважають через надто імпульсивний зовнішній вигляд і високий статус людей, що там працюють.

На думку клієнтів банків, дане відділення не має спеціалізуватися тільки на якихось певних видах послуг, пов'язаних із підприємницькою діяльністю, оскільки працюючи у бізнес-центрі люди часто відвідують його з метою вирішення якихось приватних питань – за тими ж кредитами, депозитами тощо.

Найчастіше в дані відділення звертаються здійсненням всіх проплат, пов'язаних із комерційною діяльністю протягом робочого дня – як фірмами-орендарями бізнес-центру, так і візитами цих фірм. Години роботи такого відділення мають збігатися з офіційними годинами роботи бізнес-центру.

На думку банківських клієнтів, у відділенні в бізнес-центрі будуть користуватися всіма послугами, але в меншій мірі депозитами на невелику суму, а також споживчими кредитами. Особливо будуть затребувані всі послуги, пов'язані з комерційною діяльністю: відкриття рахунків, великі перекази, оплати чеків, оформлення зарплатних карток людям, які працюють у бізнес-центрі. За даними спостережень, відділення в бізнес-центрах надають широкий спектр послуг, крім видачі іпотечних кредитів та відкриття депозитів. Хоча наявна кількість таких відділень не дає можливості говорити про тенденції.

Відділення на території корпоративного клієнта. Такі відділення позитивно сприймаються клієнтами. Від них очікують спеціальні пропозиції для співробітників підприємства, більш уважне ставлення персоналу. Вони визнані клієнтами банків досить перспективними і корисними для всіх: для керівництва підприємства, для співробітників підприємства, для банку. Клієнтів дуже приваблює те, що у відділення зможуть потрапити лише співробітники. Час роботи відділення має збігатися з часом роботи підприємства, і навіть дещо (на 15–30 хвилин) перевищувати його, щоб співробітник міг зайти одразу після роботи.

Оскільки таке відділення може стати «основним» для працівника підприємства, воно має надавати весь спектр послуг. Тут повинні швидше, ніж в інших відділеннях, видавати кредити, тому що, на думку опитаних, персоналу легше перевіряти платоспроможність клієнтів. Також клієнти очікують спеціальних вигідних умов, акцій для працівників підприємства.

Відділення та виносні місця в автосалонах. Ці відділення вважають вузькоспеціалізованими, у них зручно отримати лише кредити на авто. На думку клієнтів, такими відділеннями будуть користуватися ті покупці авто, які цінують свій час більше, ніж гроші, оскільки клієнти з досвідом авто кредитування вважають за краще вибирати банк самостійно, після аналізу і порівняння кредитних пропозицій різних банків. У деяких клієнтів навіть виникають сумніви в необхідності таких відділень, тому що люди, які серйозно підходять до покупки машини, вибирають той банк, в якого нижче відсоток, а не той, відділення якого знаходиться в салоні.

Ключова послуга, яку має надавати дане відділення, – це кредити на авто. Також важливо, щоб у відділенні можна було здійснити обмін валют, зняти велику суму зі свого рахунку, отримати переказ і взяти споживчий кредит на автозапчастини, комплектуючі – все, що можна придбати в автосалоні, крім самого авто.

Висновки

Наразі кожне з існуючих банківських відділень можна віднести до одного з указаних типів. Звичайно, можливі альтернативні класифікації, це залежить від спеціалізації та індивідуальної точки зору кожного банку на свою дистрибуційну сітку. Банківським спеціалістам важливо ідентифікувати типи їх відділень для розуміння того, які очікування клієнтів від даного відділення, а також чи має воно бути універсальним чи спеціалізованим по певних послугах.

У викладених матеріалах характеристика кожного з типів відділень написана з думки клієнтів і може не завжди відповідати реаліям. Насправді це те, як те чи інше відділення сприймають клієнти банків, які в них існують стереотипи та очікування. Проте дуже важливо знати думку клієнта, оскільки він є кінцевим споживачем пропонованих банком послуг, і на клієнта спрямовані всі зусилля банків у побудові ефективної банківської мережі.

Література

1. Hall Robert, Branches: too many? or not enough? (Marketing Solutions) // ABA Bank Marketing, May 2003.
2. Aleskerov Fuad, Ersel Hasan, Gundet Cengiz, Minibat Ali, Yolalan Reha. Environmental Grouping of the Bank Branches and Their Performances. Discussion Paper Series, Yapi Kredi Bank, Research. –1997. – N 97–03.
3. Aleskerov Fuad, Ersel Hasan, Yolalan Reha. Multicriterial ranking approach for evaluating bank branch performance. International Journal of Information Technology & Decision Making. – 2004. – Vol. 3, No. 2. – 321–335.
4. Berger, A., Leusner, J. and Mingo, J. 1994. The efficiency of bank branches. Journal of Monetary Economics. 1997. – №40. –1997. – 141–162.

Аспекти організаційного та правового забезпечення протидії незаконному поглинанню корпоративних підприємств

У статті на прикладі українських акціонерних товариств проаналізовано схеми рейдерських захоплень, встановлено основні причини таких захоплень та запропоновано систему заходів захисту від рейдерства.

В статье на примере украинских акционерных обществ проанализированы схемы рейдерских захватов, установлены основные причины таких захватов и предложена система мероприятий защиты от рейдерства.

In the article on the example of the Ukrainian joint-stock companies the charts of reyderskikh captures are analysed, principal reasons of such captures are set and the system of measures of protecting is offered from hostie takeover.

Постановка проблеми. Зниження попиту на промислову продукцію, зупинка експортно–імпортних операцій вітчизняних підприємств під час фінансової кризи зробило їх беззахисними та нестійкими у фінансовому плані і, відповідно, ласим шматком для рейдерів. У такій ситуації зростає незадоволення міноритарних акціонерів та знижуються «тарифи» чиновників на вчинення незаконних дій або без діянь, чим вдало користуються загарбники підприємств.

За оцінками експертів, кількість рейдерських атак становить 2500–3000 на рік з результативністю понад 90%. Середній рівень окупності такого «бізнесу» становить 200–300%. В Україні діє щонайменше 35–50 спеціалізованих рейдерських груп, зокрема в рамках експертного опитування Центру дослідження корпоративних відносин бізнес–група «Приват» є найбільшим українським рейдером, за нею йде група «Фінанси та Кредит» та «Альфа–Груп» [1]. Також, за даними дослідження, 86,7% респондентів вважають, що корумпованість чиновників (працівників прокуратури, податкових органів, суддів) сприяє збільшенню рейдерських захоплень. 42,9% стверджують, що рейдерство загрожує національній економіці та ці негативні наслідки спостерігаються вже сьогодні, а 21,4% опитаних переконані, що Україна зазнає негативних (руйнівних) наслідків для економіки вже у найближчому майбутньому. На питання, які ж методи частіше всього використовуються рейдерами під час захоплення підприємств, 100 відсотків респондентів серед інших методів назвали підкуп суддів, 80% скупівлю акцій, 66,7% застосування силових структур та 53,3% вважають, що це погрози власникам підприємств.

За статистичними даними, на першому місці за кількістю захоплень стоять ВАТ, далі йдуть ЗАТ, потім ТОВ [2].

У лютому 2007 року уряд України створив Міжвідомчу комісію з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств [3]. І вже за перші ж місяці роботи комісії надійшла велика кількість заяв із приводу недружніх поглинань і захоплень, зокрема ознаками захоплення визнані ситуації навколо ВАТ «Дніпрофарм», ВАТ «НПВ «Сатурн», ВАТ «Імтокс», АСК «Укррічфлот» [4].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі проблеми корпоративних конфліктів досліджено у працях О.М. Вінник, З.П. Варналія, О.В. Тарасової, С.В. Кравченко, Г. Паламарчука, Л.Венгера та інших економістів.

Поряд з економічними та правовими аспектами проводяться дослідження рейдерства як елемента корпоративної конфліктології (А. Смітюх), як соціально–економічного та політичного феномену.

Окремо слід виділити працю авторів М. Погорецького, В. Шеломенцева, в якій розглядаються питання кримінальної відповідальності за рейдерство [5].

Із вищевказаного слідує, що в Україні є сприятливі умови для розвитку рейдерської діяльності внаслідок нестабільної політичної ситуації, недосконалого законодавства, безпорадної судової системи та високої корумпованості адміністративного ресурсу.

Обмеженістю теоретико–практичних доробок з визначених питань, які відповідають нагальним вимогам і потребам розвитку економіки, обумовлюється актуальність статті.

Метою статті є розробка комплексного внутрішнього механізму захисту акціонерних товариств та заходів удосконалення законодавчої бази їх діяльності.

Виклад основного матеріалу

Причини виникнення рейдерства, його функції та основні схеми

Рейдерство прийшло із західних країн до Росії, а звідти до України. У західних країнах завдяки розвитку корпоративного управління та законодавства переважно присутній тільки такий вид рейдерства, як корпоративний шантаж (грінмейл) – купівля незначного пакету акцій для створення проблем у діяльності товариства з наступним продажем його за високою ціною. Проте в Україні, як і в Росії, переважно застосовуються незаконні та силові методи.

Термін «рейдер» походить від англійського слова raid – захоплювати. Відповідно рейдерство – загарбницька діяльність, а рейдер – загарбник.

На Заході поняття рейдерство визначають як «вороже поглинання» – hostie takeover.

Hostie takeover – the situation, in which one company tries to acquire another company without the approval of the target corporation's Board of Directors or owners of the business [6]. У перекладі це означає: ситуація, в якій одна компанія хоче заволодіти іншою компанією без згоди керівництва та власників компанії.

На думку З.С. Варналія та І.І. Мазур, рейдерство – це не-дружнє, поза межами дії цивільного законодавства, спрямоване проти волі власника, захоплення чужого майна на користь іншої особи, встановлення над майном повного контролю нового власника в юридичному й фізичному розумінні з використанням корумпованості чиновників та (або) із застосуванням сили [1].

Більш змістовним та всеохоплюючим є визначення корпоративного рейдерства за О.М. Вінник – дії, спрямовані на набуття корпоративного контролю над товариством без згоди акціонерів, що вже здійснюють корпоративний контроль, і призначених ними органів управління товариства (менеджменту) відповідно до певного сценарію (стратегічного плану), який має правове обґрунтування – дійсне чи удаване – та реалізується з додержанням (або з імітацією додержання) установлених законом судових і корпоративних процедур [7].

До функцій рейдера відноситься створення підприємству максимальної кількості проблем, його фінансове виснаження, а потім захоплення у власників та директорів підприємства за значно зниженими цінами з метою продажу самого підприємства або його майна третій особі за ціною нижче ринкової через підставні компанії. У функціонуванні рейдерів зацікавлені великі комерційні структури. При цьому їх цілі можуть бути різноманітними:

- підвищення економічної ефективності за рахунок придбання нових підприємств, що діють за відповідним профілем;
- підвищення економічної ефективності шляхом придбання підприємств, що діють у суміжних галузях;
- диверсифікація бізнесу;
- отримання спекулятивного прибутку за рахунок захвату бізнес-активів з мінімальними витратами та їх подальшим продажем за ринковими цінами.

Щоб зрозуміти всю силу небезпеки, яку являють собою рейдерські структури, необхідно звернути увагу на їхню внутрішню організацію, яка складається з:

1) організатора, який, як правило, є підприємцем та має приватний бізнес з невеликим легальним обігом, що дозволяє йому входити до різноманітних асоціацій, торгово-промислових палат, мати контакт з необхідними людьми, що знаходяться при владі, в подальшому залучаючи їх до співпраці за хабарництво;

2) юристів, які, як правило, мають відмінні правові знання, знають всі прогалини законодавства. Залежно від масштабів рейдерської атаки та ресурсів з юристів може бути складено дві групи: аналітики, тобто ті, що аналізують документи, знаходять невідповідність їх закону, розробляють алгоритм виникнення (створення) проблем, мають зв'язки в органах

внутрішніх справ, прокуратурі, судах, податковій та виконавчій службах тощо;

3) силової структури, до якої входить організатор силових захватів, який залучає представників приватних охоронних агентств та найманців;

4) PR-агентств, які виконують публікацію замовлених статей з метою формування негативного відношення до об'єкту захоплення.

Що стосується організації захоплення підприємства, то це довготривалий та складний проект, який складається з декількох етапів.

По-перше, це розвідка, тобто збір та аналіз інформації про підприємство, яке є метою захвату (поглинання). Виходячи з практики проведення попередньої розвідки займає один-два місяці, при цьому нападник вивчає найрізноманітніші дані про підприємство:

- засновницькі документи;
- трудові договори та угоди, можливі конфлікти з робітниками;
- документи з питань приватизації;
- відомості з реєстру акціонерів (відносини з реєстратором, доля підприємства, яка приходить на середнього акціонера, список найбільших акціонерів, включаючи їх особисті дані), протоколи ради директорів;
- показники фінансово-господарської діяльності підприємства;
- обігові активи з оцінкою їх ринкової вартості та аналізом основних споживачів продукції чи послуг;
- короткострокові та довгострокові зобов'язання – кредити, займи тощо;
- рентабельність господарської діяльності з оцінкою ринкової вартості бізнесу та акцій підприємства;
- відомості про керівництво підприємства (обсяг винагороди керуючих підприємством, персональні дані керівників, можлива компрометуюча інформація);
- участь держави в діяльності підприємства (наявність акцій у власності держави, потенційна можливість продажу державної долі за її наявності, потенційне ставлення державних контролюючих органів до зміни власників підприємства);
- відносини з акціонерами (наявність звичайних та привілейованих акцій, своєчасність та повнота сплати дивідендів, випадки зміни власників акцій, наявність угод та положень, що регулюють право переважного викупу);
- взаємовідносини з трудовим колективом (відносини з робітниками в частині виплати заробітної платні, наявність конфліктних ситуацій) тощо.

Після проведеної розвідки настає підготовчий етап захоплення. На цьому етапі здійснюється пошук найслабкіших місць у захисті підприємства, розробляється PR-кампанія, проводяться переговори з державними органами, складається план дій за кожним напрямом атаки та заходи, спрямовані на запобігання виводу активів з підприємства, яке

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

захоплюється, а також відпрацьовуються схеми можливого захисту від контракти з боку підприємства.

План поглинання підприємства, як правило, поділяється за такими напрямками:

- фінансові потоки підприємства, його активи (рух коштів, скупка кредиторської заборгованості, заходи з запобігання виводу активів);
- акціонерний капітал (структура акціонерного капіталу, встановлення контактів з реєстратором, списки міноритарних акціонерів (акціонерів, які мають менше 25% акцій), списки крупних акціонерів, організація скупки акцій підприємства);
- менеджмент підприємства (особисті дані керівників підприємства, вивчення зв'язків керівництва, підготовка компротметуючої інформації);
- адміністративні ресурси (встановлення контактів з місцевими органами виконавчої влади, пошук та встановлення контактів з контролюючими структурами);
- трудовий колектив (встановлення відносин з працівниками, створення позитивного образу потенціального власника підприємства, створення негативного іміджу власників тощо);
- PR-кампанія (підготовка публікацій у регіональній пресі).

Результатом підготовчого етапу є генеральний план, який супроводжується комплексним юридичним та фінансовим висновком, отже рейдери можуть спланувати найбільш вірогідний сценарій дій з захоплення.

Потім настає скупка акцій, основною метою якої є концентрація не менш 30% пакету голосуючих акцій товариства (хоча у деяких випадках достатньо лише 10% – можливість скликання загальних зборів). Для цього формується команда скупки, яка складається зі спеціалістів, що займаються скупкою акцій у співробітників. Процес скупки акцій у працівників підприємства триває протягом одного–двох місяців, оскільки більш тривалі строки зменшують ефективність цієї операції. Перед скупкою акцій рейдери намагаються або перетягнути на свій бік реєстратора акцій, або заволодіти реєстром.

Початок скупки акцій є сигналом до атаки на підприємство. Одночасно загарбники становлять завдання паралізувати діяльність підприємства через судові позови та перевірки різноманітних державних органів та заблокувати його фінансові потоки. При цьому сили юридичної служби поглинаемого підприємства розпилюються, що не дозволяє сконцентруватися на розробці комплексної стратегії захисту.

Як наслідок, акумулювання пакету акцій – ініціювання ряду позачергових загальних зборів акціонерів. Основними завданнями таких зборів є зміна виконавчих (ради директорів та генерального директора) та контрольних (рахункової та ревізійної комісії) органів акціонерного товариства.

Після зборів акціонерів, на яких приймається рішення про заміну керівництва підприємства, здійснюється перехоплення контролю. Таке перехоплення може бути проведено шляхом захоплення підприємства за підтримки приватних охоронних агентств, правоохоронних органів тощо.

Останнім етапом захоплення підприємства є процес переговорів, на якому сторони домовляються про ключові параметри угоди, визначається ціна та розмір пакету акцій, який передається, умови його передачі, гарантії тощо. Цього може й не бути залежно від виду рейдерства та енергійності протидіючої сторони.

Вітчизняна практика знає чотири основних способи захоплення підприємства: через акціонерний капітал; кредиторську заборгованість (банкрутство); органи управління; заперечення результатів приватизації.

Акціонерний капітал. Рейдерська команда консолідує, наприклад, 15% акцій. Подає позов до суду з вимогою визнати недійсним купівлю 75% акцій. У рамках забезпечення позову суд вирішує не тільки накласти арешт на ці акції, а й заборонити враховувати їх у кворумі. 15% акцій стають 75% на зібранні акціонерів.

Кредиторська заборгованість (банкрутство). Ініціювання банкрутства обраної жертви шляхом створення кредиторської заборгованості або навмисного скуповування боргів для одночасного пред'явлення їх до сплати. Проте доводити підприємство до банкрутства є необов'язковим. Нападник перераховує, наприклад, 1000 грн. на рахунок підприємства. Після цього він отримує довідку з державного реєстру про те, що юридична особа відсутня за своїм місцезнаходженням, і ініціює порушення справи про банкрутство на підставі ст. 52 Закону «Про відновлення платоспроможності боржника та визнання його банкрутом» (далі – Закон «Про банкрутство»). При цьому використовується спрощена процедура банкрутства відсутнього боржника. Господарський суд призначає ліквідатора, виготовляє дублікати установчих документів, документів про право власності, печатки тощо. У подальшому відбувається продаж майна підприємства «потрібній» особі.

Приклад. Державне підприємство в період приватизації розділено на два підприємства А і Б. До підприємства А, яке продається повністю, входять всі виробничі потужності й активи, а до Б, яке залишається у держави – об'єкти соціально-побутової інфраструктури та мільйонні борги.

Для виведення підприємства Б із банкрутства впроваджується процедура санації, яка в порушення п. 1 ст. 17 Закону «Про банкрутство» триває понад десять років. Для погашення боргів арбітражний керуючий згідно з плану санації проводить продаж частини майна. Отримані кошти використовуються не за планом санації, а на інші цілі. Крім того, від підприємства А отримуються товарно-матеріальні цінності на декілька мільйонів, які не можуть бути використані у господарській діяльності підприємства Б, внаслідок чого додатково виникає кредиторська заборгованість. Процедура продажу майна відбувається з порушенням законодавства та структурам, близьким до керівництва.

Органи управління. Наділений значними повноваженнями керівник може сприяти швидкому виведенню майна з підприємства, таким чином власник залишається з акціями, які нічого не варті. Також може спровокувати фінансові про-

блеми на підприємстві, наприклад закупити матеріали чи товари за завищеними цінами або взяти кредит за нерепальними відсотками. Даний метод є найдешевшим і є ефективним на тих підприємствах де відсутній оперативний контроль з боку власників.

Приватизація. Як правило, в приватизаційному конкурсі початку – середини 90-х, крім основного реального покупця, брали участь 2–3 фіктивні фірми, щоб виконати умови конкурсу. Після конкурсу фіктивні учасники не проводять ніякої діяльності, а лише рахуються у Єдиному державному реєстрі підприємств та установ України (далі – ЄДРПОУ). Відстеживши історію проведення приватизаційного конкурсу, можна знайти такі фірми та отримати над ними контроль. Після чого в суді оскаржити результати конкурсу і приватизаційних договорів. До позову долучаються сфальсифіковані документи, які підтверджують, що позивач пропонував більш вигідні умови. Домовившись із працівниками Фонду державного майна (далі – ФДМ), вони підтверджують у суді незаконність приватизаційного конкурсу. В результаті суд приймає рішення про відміну результатів приватизації, і зобов'язує ФДМ продати актив позивачу. Отриманий актив перепродується кілька разів, з підтвердженням законності у суді кожної угоди.

Аналізуючи вищенаведені схеми захоплення, можна виділити основні чинники, що сприяють рейдерству:

- недосконалість чинного законодавства;
- незначне зростання іноземних прямих інвестицій;
- недотримання прав міноритарних акціонерів та низький рівень знань у галузі корпоративного управління;
- відсутність механізму для захисту прав власності;
- сумнівний механізм приватизації компаній;
- корупція у владних структурах;
- відсутність адекватної відповідальності суддів за винесення свідомо неправосудного рішення.

Зупинимося на окремих чинниках.

Міноритані акціонери. Дана група акціонерів використовується для отримання 10%–го пакету акцій для можливості скликання загальних зборів акціонерів та оскарження прийнятих на них рішень. Крім купівлі, можна отримати дозвіл на участь у загальних зборах, отримати акції у подарунок, або отримати їх у якості застави за позику, яка не повертається й права на акції передаються.

Суд. Одним з основних інструментів рейдерів є рішення судів, які найчастіше ухвалювали не за місцем підсудності, а по всій території України. Це призводило до того, що той самий спір міг розглядатися в різних судах по всій території країни. Маючи на руках кілька рішень, можна було завадити виконанню судових рішень опонентів. Крім того, за допомогою судових рішень накладається заборона на проведення загальних зборів чи зобов'язувалось провести загальні збори. Поширена є схема, коли суд виносить рішення і в той же день його скасовує як неправосудне. В такому разі рейдер отримує потрібне йому рішення, а суддя звільняється від відповідальності.

Частину проблемних питань вирішує прийнятий Закон України «Про акціонерні товариства», зокрема: переведення акцій у бездокументарну форму та обіг лише іменних акцій; розгляд позову у суді за місцем реєстрації акціонерного товариства; неможливість зобов'язання брати участь у загальних зборах; можливість оскарження рішення загальних зборів лише протягом трьох місяців з моменту їх проведення; передбачення механізму публічного наміру придбання 10% та більше акцій; визначення чіткого переліку підстав недопущення акціонера до загальних зборів; можливість переходу права власності на акції шляхом успадкування чи правонаступництва (відсутнє дарування).

Проте залишаються ще не врегульованими деякі питання, зокрема: відсутність чіткого законодавчого механізму визначення ринкової вартості акції (при прийнятті рішення про реорганізацію, виділення, збільшення статутного фонду); участь у загальних зборах лише тих акціонерів, що включені до переліку акціонерів, що мають право на таку участь; відсутність чіткого механізму викупу акцій у міноритаріїв та механізму реалізації переважного права; залишення кворуму загальних зборів на рівні 60%.

Організаційні, юридичні та законодавчі заходи протидії рейдерським захопленням

Система захисту від рейдерських захоплень повинна складатися із комплексних методів внутрішнього захисту підприємства та заходів захисту на загальнодержавному рівні.

Внутрішні методи повинні впроваджуватися керівництвом та власниками товариства і включати в себе аналіз загроз щодо конкретного товариства та шляхи їх усунення. Зовнішні методи повинні ініціюватися органами влади на загальнодержавному та місцевому рівні, об'єднаннями учасників корпоративних відносин, суб'єктами господарської діяльності шляхом удосконалення законодавства, практики корпоративного управління.

Комплексна система внутрішніх заходів захисту акціонерного товариства наведена на рисунку.

Щодо введення в Кримінальний кодекс статті про рейдерство існують різні думки. Відсутність такої статті пояснюється тим, що за дії, які супроводжують захоплення підприємства, можна притягти до кримінальної відповідальності за іншими наявними статтями Кримінального кодексу. Зокрема, у Кримінальному кодексі є статті, які передбачають відповідальність суддів за постановлення завідомо неправосудного рішення, за підробку документів та за силові дії (спричинення тілесних ушкоджень різного ступеня тяжкості, знищення або пошкодження чужого майна), стосовно посадових осіб, які беруть участь у захопленні підприємства (є ціла низка посадових злочинів). Проте у зв'язку зі специфікою рейдерських захоплень рейдери у більшості випадків залишаються непокараними та навіть ті справи, які порушують правоохоронці, згодом закриваються.

На думку М. Погорецького та В. Шеломенцева, рейдерство є видом організованої злочинної діяльності, що пе-

редбачає вчинення низки злочинів, пов'язаних суспільним умислом і спрямоване на протиправне захоплення чужої власності з використанням неправосудних рішень та корупції в правоохоронних органах. Злочинні діяння, вчинені окремими виконавцями на всіх етапах організації і здійснення рейдерського нападу, є наслідком діяльності організатора. Тому кримінальній відповідальності за всі злочини, вчинені рейдерськими групами чи організаціями, підлягає відповідно до закону саме організатор [5]. Проте відповідальність має нести не лише організатор, а й учасники захоплення.

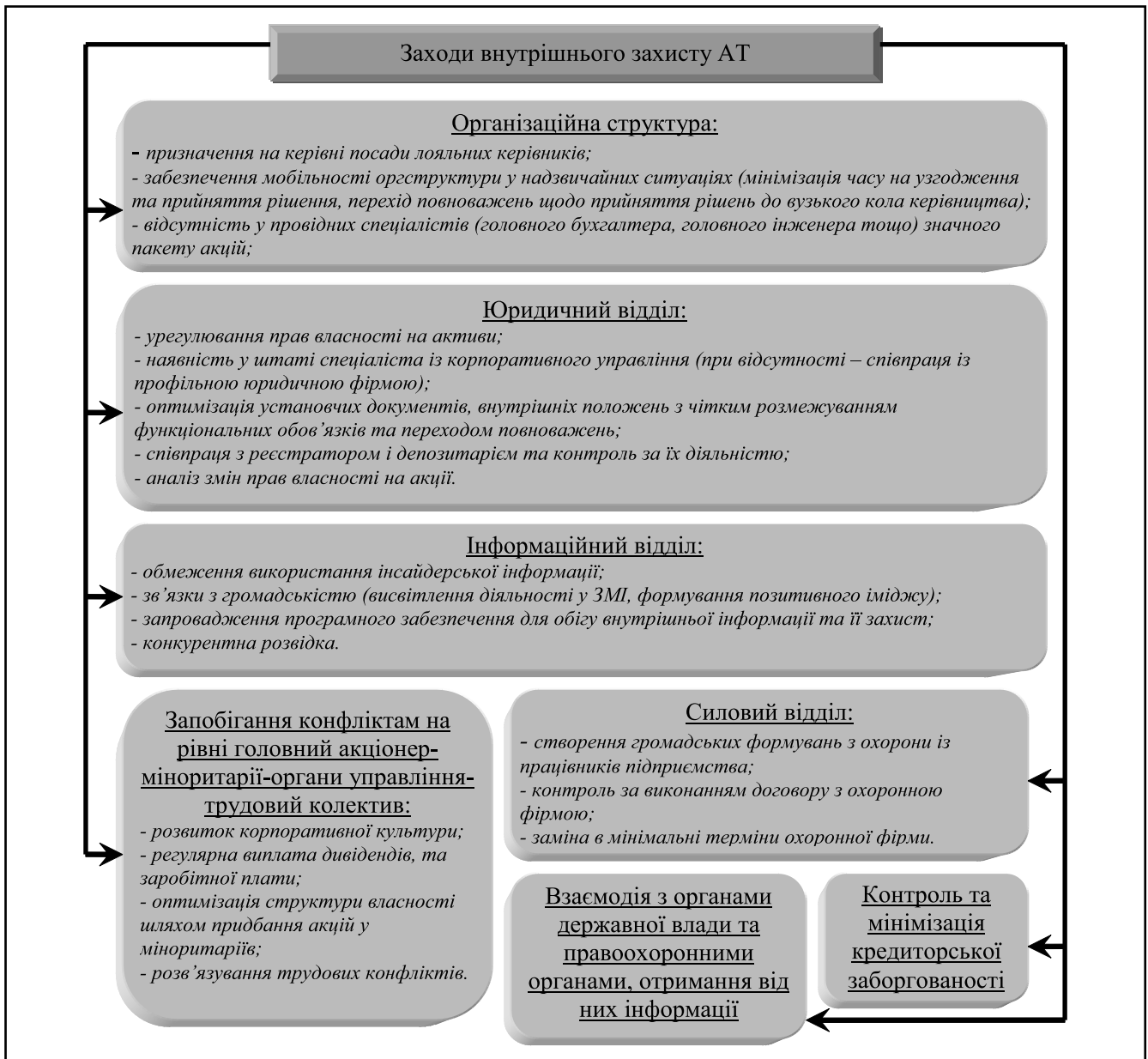
У даному питанні позитивним є досвід Росії, в якій останнім часом на лаві підсудних опиняються як організатори так і учасники, судді, службовці. В поєднанні із широким публічним висвітлення таких процесів результативність такої протидії значно зростає.

Крім того, Державна дума Росії 14 травня 2010 року прийняла поправки до Кримінального та Кримінально-процесуального кодексів, які дозволяють притягувати рейдерів до кримінальної відповідальності не лише за участь, а й за підготовку до захоплення. Зміни передбачають відповідальність за фальсифікацію Єдиного державного реєстру, підробку протоколу зібрання акціонерів, внесення в реєстр власників цінних паперів завідомо неправдивих даних, фальсифікація рішення загальних зборів акціонерів та рішення ради директорів, вимагання від акціонера проголосувати певним чином або відмовитись від голосування у вигляді штрафу у 100–300 тисяч рублів, а також кримінальна відповідальність.

Напрями удосконалення українського законодавства

Удосконалення Закону України «Про АТ»

Щомісячне затвердження ринкової вартості акцій наглядовою радою на основі їх справедливої вартості; виз-



Система внутрішніх заходів захисту акціонерного товариства

начення чіткого механізму викупу акцій у міноритаріїв та механізму реалізації переважного права; зменшення кворуму загальних зборів (питання зменшення кворуму під час проведення повторних загальних зборів передбачено у відповідному проекті закону Кабінет Міністрів, що був розроблений Мін'юстом та схвалений на урядовому засіданні 9 червня 2010 року то переданий до Верховної Ради України).

Внесення змін до Кримінального кодексу:

- кримінальна відповідальність за фальсифікацію Єдиного державного реєстру, підробку протоколу зібрання акціонерів, внесення в реєстр власників цінних паперів завідомо неправдивих даних, фальсифікацію рішення загальних зборів акціонерів та рішення ради директорів;
- кримінальна відповідальність за порушення ст. 10 Закону «Про виконавче провадження» (залучення до виконання судового рішення виключно працівники органів внутрішніх справ), встановлення часових обмежень виконання рішення суду з 9 годин ранку до 8 годин вечора;
- кримінальна відповідальність за створення та ведення подвійного реєстру акціонерів та передачу реєстру іншим особам;
- кримінальної відповідальності арбітражного керуючого за зловживання службовим становищем та використання коштів не за планом санації;
- адміністративна та кримінальна відповідальність суддів щодо винесення неправосудного рішення шляхом прийняття рекомендацій по розгляду проблемних питань корпоративних відносин.

Внесення змін до Закону «Про банкрутство»

В частині обов'язку арбітражного керуючого погоджувати з уповноваженою особою акціонерів або учасників товариства з обмеженою чи додатковою відповідальністю план санації та план мирової угоди у разі, коли таким планом передбачено обмін зобов'язань боржника на акції.

Внесення змін до Закону «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб–підприємців»

Розширення переліку документів, які необхідно надати державному реєстратору для підтвердження факту змін у відомостях про юридичну особу, дій реєстраторів при отриманні документів про внесення змін до відомостей про юридичну особу, порядку реєстрації таких змін, порядку підтримання зворотного зв'язку з заявником, порядку надання юридичною особою інформації реєстратору про підтвердження відомостей про юридичну особу.

Внесення змін до нормативно-правових актів, що регулюють діяльність Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку

Чітке визначення переліку документів, що необхідні для реєстрації емісії цінних паперів, термінів їх розгляду, та відповідальність за порушення цих термінів; визначення чітких підстав для проведення перевірок та їх періодичності; при втраті ліцензії реєстратора, передача реєстру на підставі рішення загальних зборів.

Зменшення кількості контролюючих органів та чітке розмежування їх функцій та прав

Створення на публічному рівні «чорного списку» юристи та юридичних компаній, які беруть участь у рейдерських захопленнях, з чітким переліком умов для такого внесення

Лише комплексне запровадження даних заходів дасть можливість підвищити безпеку ведення бізнесу, вивести на правовий рівень взаємовідносини між суб'єктами господарювання, встановить систему захисту прав акціонерів, і як результат, приведе до зростання економіки країни.

Висновки

1. У статті проаналізовано причини виникнення рейдерства, його функції, внутрішню організацію рейдерських структур, етапи організації рейдерського захоплення, основні схеми.
2. Проаналізовано українське законодавство та визначено його основні недоліки, які використовуються при протиправному захопленні підприємств. Розглянуто останні зміни в російському законодавстві, що стосуються введення кримінальної відповідальності за підготовку до рейдерських захоплень.
3. Розроблено комплексну систему захисту від рейдерських захоплень, що складається із методів внутрішнього захисту підприємства та заходів захисту на загальнодержавному рівні.

Література

1. Варналій З.П., Мазур І.І. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання // Стратегічні пріоритети. – 2007. – №2(3).
2. Паламарчук Г., Венгер Л. Особливості рейдерства в Україні та політика його подолання // Економка України. – 2007. – №9.
3. Про утворення Міжвідомчої комісії з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств: Постанова КМУ №257 від 21.02.2007 р. // Урядовий кур'єр від 07.03.2007 р. – №43.
4. Уряд створює систему щодо запобігання рейдерству // Урядовий кур'єр від 24.07.2007 р. – №130.
5. Погорєцький М., Шеломенцев В. Рейдерство в Україні: проблеми кримінальної відповідальності // Юридичний радник. – 2006. – №3 (11). – С. 35–38.
6. Edilberto Segura Hostile Takeovers in Ukraine // Sigma Blazer 2007.
7. Теоретичні аспекти правового забезпечення реалізації публічних та приватних інтересів в господарських товариствах: Автореф. дис. д-ра юрид. наук: 12.00.04 // Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2004. – 32 с.

Проблема кредитування виробників зерна

У статті проаналізовано проблему кредитування підприємств зернового ринку. Систематизовано підходи до її вирішення.

В статье проанализирована проблема кредитования предприятий зернового рынка. Систематизированы подходы к ее решению.

In the article the problem of crediting of the enterprises of the grain market is analysed. Approaches to its decision are systematised.

Постановка проблеми. Зерновий сектор економіки України є стратегічною, провідною, експортно орієнтованою галуззю сільського господарства. З допомогою зернового господарства формується продовольчий фонд країни, створюються державні резерви зерна, забезпечуються експортні надходження в країну. Від ефективності роботи підприємств зернового ринку значною мірою залежить добробут і продовольча безпека країни. Тому проблеми, які виникають в процесі їх діяльності, на сьогодні є актуальними.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням різноманітних питань кредиту займалися економісти: В.Г. Андрійчук, В.В. Гончаренко, М.Я. Дем'яненко, В.О. Паламарчук, Р.П. Саблук та інші вчені [3]. Разом із тим складність і невирішеність питань, пов'язаних з кредитуванням підприємств аграрного сектору, зумовлює необхідність їх подальшого дослідження.

Метою даної статті є аналіз проблем кредитування підприємств зернового сектору та систематизація рекомендацій, які направлені на ефективне функціонування зернової галузі. Аналіз проблем дасть можливість розробити підходи до її вирішення.

Виклад основного матеріалу. Розвиток аграрних відносин в Україні, ритмічність та злагодженість роботи підприємств зернової галузі значною мірою залежить від джерел фінансування їх розвитку. Особливістю структури джерел фінансування підприємств аграрної сфери виробництва є значна питома вага кредитних ресурсів. На відміну від підприємств промислової сфери, де забезпечення циклу промислового виробництва фінансовими ресурсами здійснюється з використанням як залучених, так і власних коштів, у підприємств аграрної сфери перша фаза кругообігу вироб-

ництва забезпечується виключно за рахунок залучених коштів. До основної із причин, яка обумовила специфіку джерел фінансування підприємств аграрної сфери, є тривалість та ярко виражена сезонність циклу сільськогосподарського виробництва та його низька рентабельність.

За тривалістю весь цикл виробництва зерна можна розділити на декілька фаз: перша – вирощування; друга – накопичення запасів; третя – реалізація. Залежно від фази циклу у підприємств виникає різна потреба в кредитних ресурсах (табл. 1). Кожна фаза (окрім першої) характеризується різною тривалістю, що і обумовлює особливості термінів кредитування підприємств зернової галузі. Однак в умовах високої вартості кредитних коштів підприємства зацікавлені у зменшенні термінів кредитування шляхом скорочення термінів фаз накопичення запасів та реалізації зерна. Терміни протікання вказаних фаз у підприємств з вирощування зерна скорочуються шляхом продажу зерна на умовах «з поля» та «з-під комбайну».

Такі особливості циклу вирощування зерна сільськогосподарських виробників зерна визначають політику їх кредитування.

Кредитні ресурси є важливим джерелом формування оборотних коштів, що забезпечує безперервність виробничого процесу. Коливання потреби в оборотному капіталі є об'єктивною причиною, що викликає необхідність кредитування [1, с. 453]. Але для ефективної роботи підприємства необхідне поєднання власних і кредитних ресурсів, кредит сприяє згладжуванню сезонного розриву потребою у фінансових коштах та їх надходженням. Кредитна забезпеченість підприємств аграрного сектору дає можливість забезпечити зростання виробництва та конкуренції підприємства на ринку.

У підприємств виробників зерна термін оборотності капіталу дуже тривалий, тому для реалізації довгострокової стратегії розвитку виробництва необхідне середньо- та довгострокове кредитування.

Отже, особливості виробничого циклу сільськогосподарського виробництва вимагають залучення кредитних коштів для фінансування його стадій. Однак банки не проявляють значної активності в кредитуванні аграрного виробництва.

Відсутність зацікавленості банків у співпраці з аграрними виробниками обумовлена низкою причин: високий ризик

Таблиця 1. Потреба в кредиті на різних фазах циклу

Фази циклу	Тривалість	Потреба в кредиті	Сума кредиту
Вирощування	6 міс.	На весь обсяг сільськогосподарських робіт	максимальна
Накопичення	1 міс.	На весь обсяг складських та транспортних витрат	середня
Реалізація	1 день–11 міс.	На фінансування витрат по реалізації під майбутні покриття з доходів від реалізації зерна	

Таблиця 2. Урожайність пшениці в 2004–2008 роках

	Роки				
	2004	2005	2006	2007	2008
Площа, з якої зібрано врожай пшениці, тис. га	5533,7	6571,0	5511,0	5951,3	7053,6
Валовий збір пшениці, тис. тонн	17520,2	18699,2	13947,3	13937,7	25885,4
Урожайність пшениці, ц/га	31,7	28,5	25,3	23,4	36,7

Складено за даними [9].

неповернення кредиту, висока ймовірність несприятливих погодних умов, нестабільна політична ситуація, відсутність виваженої довгострокової стратегії розвитку економіки та її галузей, відсутність гарантій державної компенсації частки відсотків за кредитами тощо. Все це відображається як на динаміці кредитування в сільське господарство, так і на стані розвитку аграрного виробництва.

Підтвердженням впливу зовнішніх об'єктивних умов на валовий збір пшениці свідчать дані, представлені в табл. 2. За даними табл. 2, при однаковій площі, з якої зібрано врожай в 2004 та 2006 роках, урожайність пшениці суттєво відрізняється, що є результатом залежності результатів діяльності від погодних умов.

Значна непрогнозованість, вплив випадковостей та залежність ефективності діяльності від урядових рішень ставить виробників зерна в залежність від зовнішніх об'єктивних та суб'єктивних факторів. Усі означені зовнішні фактори є причиною низької активності кредитування сільськогосподарських виробників.

Із загальної суми наданих кредитів кредити до одного року становлять 39,36%, від одного року до п'яти – 53,72%, більше п'яти років – 6,92% (табл. 3). Зважаючи на значну тривалість виробничого циклу в аграрному виробництві, можна говорити про те, що близько половини наданих кредитів покривають потреби поточного виробництва.

У структурі кредитів, наданих сільськогосподарським виробникам, переважають кредити в національній валюті (до 70%) (табл. 4).

У 2009 році іноземні кредити становили до 30% кредитів, наданих сільськогосподарським корпораціям.

Альтернативою кредиту як джерелу фінансування розвитку аграрного виробництва є зростання приватних інвестиційних ресурсів. Залучення інвестицій в аграрну сферу виробництва здійснюється з використанням договорів купівлі–продажу зерна з поставкою в майбутньому. Така ситуація обмежує можливості виробників зерна управляти ефективністю своєї діяльності шляхом вибору оптимальних умов співпраці та термінів реалізації зерна.

У результаті фінансової кризи спостерігалось різке зростання кредитних ставок (табл. 5), що стало причиною погіршення стану кредитування аграрного сектору економіки. З метою запобігання негативним наслідкам погіршення умов кредитування реального сектору економіки Верховною Радою було заборонено самостійно підвищувати відсоткову ставку за кредитами для підприємств зернового сектору і застосовувати штрафні санкції у випадку невчасної виплати кредитів сільгоспвиробниками [2, с. 31].

Зростання кредитних ставок стало причиною різкого зростання заборгованості сільськогосподарських виробників за наданими раніше кредитами (табл. 6).

У 2009 році пролонгації потребували позики на 3 млрд. 900 тис. грн., однак вона була застосована лише по відношенню до 20% укладених кредитних договорів [6].

У грудні 2009 року Конституційний суд України скасував обов'язкову пролонгацію кредитів. Такі рішення стануть причиною змін у структурі виробників аграрної продукції. На дум-

Таблиця 3. Кредити, надані сільськогосподарським корпораціям, у розрізі строків погашення на кінець 2009 року, млн. грн.

Усього	у тому числі за строками		
	до 1 року	від 1 року до 5 років	більше 5 років
26 026	10 245	13 980	1 800

Складено за даними [8].

Таблиця 4. Кредити, надані сільськогосподарським корпораціям у розрізі видів валют на кінець 2009 року, млн. грн.

Усього	у тому числі	
	у національній валюті	в іноземній валюті
26 026	17 851	8 175

Складено за даними [8].

Таблиця 5. Процентні ставки банків у національній валюті, %

Процентні ставки	Роки									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
За депозитами	13,5	11,2	7,8	7,1	7,8	8,5	7,6	8,2	9,9	18,0
За кредитами	40,3	31,9	24,8	20,2	17,9	16,4	15,4	14,4	17,8	22,0
Різниця	26,8	20,7	17,0	13,1	10,1	7,9	7,8	6,2	7,9	

Складено за даними [8].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 6. Питома вага прострочених кредитів за видами економічної діяльності, %

Види економічної діяльності	Роки		Різниця
	2008	2009	
Сільське господарство, мисливство	4,26	12,23	7,97
Рибальство, рибництво	5,24	14,07	8,83
Добувна промисловість	1,51	7,38	5,87
Переробна промисловість	2,9	10,22	7,32

Складено за даними [8].

Таблиця 7. Основні проблеми кредитування виробництва зерна та шляхи їх вирішення

Проблеми кредитування виробництва зерна	Шляхи вирішення проблем
Скорочення обсягів кредитування зернової галузі	1. Зростання частки кредитів, які компенсуються державою. 2. Створення спеціалізованого Аграрного банку для сприяння подальшого розвитку кредитування аграріїв шляхом рефінансування кредитів, надання позик, гарантування повернення банкам. 3. Розвиток кредитних союзів для кредитування товаровиробників на невеликі суми. 4. Цільове кредитування сільськогосподарських товаровиробників під держзамовлення
Високі відсоткові ставки за кредитами	Зменшення відсоткових ставок за рахунок державних компенсацій
Короткострокове кредитування	1. Довгострокове кредитування під заставу землі. 2. Розвиток іпотечного кредитування. 3. Кредитування під заставу майбутнього врожаю
Неефективне використання кредитних коштів	Контроль за цільовим використанням кредиту
Проблемні кредити	Пролонгування кредитів
Значні ризики кредитування	Агросстрахування
Проблеми якості і ліквідності застави	1. Збалансування предмету застави з вартісними показниками обсягу кредиту. 2. Кредитування під заставу майбутнього врожаю

Складено за даними [2, 4–7].

ку експертів, цей крок призведе до поглинання або банкрутства маленьких компаній, яких близько 10–15% на зерновому ринку, і які зараз не мають коштів для ведення бізнесу. Тепер аграрним компаніям буде складніше залучати позикові кошти, що призведе до зменшення обсягів виробництва.

Прийняте рішення вплинуло і на зміну структури кредиту в 2010 році. В поточному році більше 90% кредитів банки видають на рік для поповнення оборотних коштів, які ідуть на посівну кампанію: на закупку насіння, паливних матеріалів, запчастин, мінеральних добрив, на новітні технології, засоби захисту рослин тощо.

Пролонгація кредиту дозволить виробникам зерна збільшити ефективність своєї діяльності шляхом обрання вигідних умов його продажу.

Україна, як і більшість держав світу, здійснює політику підтримки національного аграрного виробника. Так, розроблено та запроваджено державну програму фінансової підтримки

сільськогосподарських товаровиробників та близько 20 програм державної підтримки аграріїв, однак у 2009 році, жодна із них не була профінансована [5]. Така політика держави знижує привабливість аграрного сектору як об'єкту кредитування. Так, результатом урядових рішень стало зменшення обсягу кредитування аграрних виробників із близько 20 млрд. грн. до 5,8 млрд. грн., тобто в 3,5 раза. Із загальної суми кредитів в 5,8 млрд. грн. 2,6 млрд. грн. – пільгові [6]. Наведені цифри підтверджують значну залежність кількісних та якісних показників розвитку аграрного виробництва від державної політики його підтримки через інструменти економічного та організаційного впливу. До останніх відносять і створений Стабілізаційний фонд, метою якого є здешевлення кредитів, фінансування інвестиційних проектів та підтримки окремих проектів в агропромисловому комплексі.

Згідно з постановою Кабінету Міністрів №296 від 7 квітня 2010 року Кабінет Міністрів виділив зі Стабілізаційного

Таблиця 8. Банківські короткострокові і довгострокові кредити, надані підприємствам аграрного сектора Київської області станом на 31.12 2008 р., тис. грн.

Підприємство	Вид кредиту	Обсяг кредиту	Обсяг оборотних коштів на кінець звітного періоду
БАТ «Білоцерківський елеватор»	короткостроковий	11000	28444
	довгостроковий	–	
БАТ «Рокитнянський комбінат хлібопродуктів»	короткостроковий	–	28416
	довгостроковий	13000	
БАТ «Миронівське хлібоприймальне підприємство»	короткостроковий	–	4557
	довгостроковий	1449	
ЗАТ «Таганча»	короткостроковий	28046	6780
	довгостроковий	–	

фонду 100 млн. грн. на компенсацію підприємствам агропромислового комплексу процентної ставки за залученими у 2009 році кредитами. В розрахунку до суми залишків на рахунках банків за непогашеними кредитами сільськогосподарських корпорацій на кінець грудня 2009 року ця сума становить лише 0,38% [6].

На основі узагальнення та систематизації основних проблем кредитування виробників сільськогосподарських культур можна окреслити комплекс заходів, які підтвердили ефективність використання в країнах світу та Україні (табл. 7).

Стан розвитку виробництва аграрної продукції є фактором прямої дії на стан та ефективність переробних галузей промисловості. Чим менше ефективність виробництва зерна, тим нижчою буде і ефективність діяльності підприємств учасників ланцюга переробки зернових культур. Як і аграрні виробники, останні поповнюють свої оборотні активи за рахунок кредитних коштів (табл. 8). За даними фінансової звітності, у ВАТ «Білоцерківський елеватор» 40% оборотних активів формується за рахунок кредиту, у ВАТ «Рокитнянський комбінат хлібопродуктів» 46%.

Висновки

Комплекс проблем кредитування підприємств зернового ринку є результатом впливу внутрішніх особливостей їх виробничого циклу та зовнішніх чинників. Як засвідчує досвід розвитку аграрних ринків більшості розвинутих країн світу, їх вирішення можливе лише при умові державної підтримки їх розвитку. На сьогодні в світі розроблено систему економіч-

них та організаційних інструментів підтримки ефективності виробництва зерна, які довели свою дієвість та здатність регулювати стан ринку зерна в країні. Україна, як держава з найбільшим потенціалом аграрного виробництва, має підтвердити свою роль регулятора та партнера як на ринках виробництва так і споживання готової продукції. Для цього вона володіє арсеналом адміністративних, економічних та організаційних регуляторів, які забезпечать як розвиток та ефективність аграрного виробництва так і відновлять довіру та підтримку урядових рішень.

Література

1. Гроші та кредит / [Савлук М.І., Мороз А.М., Лазепко І.М та ін.] ; за заг. ред. М.І. Савлука. – [4-те вид., перероб. і доп.] – К.: KNEU, 2006. – 744 с.
2. Кризис по факту / К. Федоренко // Зерно. – 2009. – №1. – С. 30–32.
3. Пиріг Г.І. Удосконалення кредитних відносин в сільському господарстві: дис. канд. екон. наук: 08.07.02 / Пиріг Галина Ігорівна. – Т., 2004. – 186 с.
4. Електронний ресурс. – Режим доступу: www.apk-inform.com
5. Електронний ресурс. – Режим доступу: www.ovu.com.ua
6. Електронний ресурс. – Режим доступу: www.finance.ua
7. Електронний ресурс. – Режим доступу: www.minagro.gov.ua
8. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/CREDS/kred.htm>
9. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukr-stat.gov.ua/>

В.З. ПОТІЙ,
к.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,
А.П. КУЛІШ,
к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Цінні папери як джерело формування позикового капіталу підприємств

У статті розглядається доцільність формування позикового капіталу підприємства за рахунок облігаційних позик.

В статье рассматривается целесообразность формирования заемного капитала предприятия за счет облигационных займов.

In the article it is considered formation reasonability of an enterprise loan capital at the expense of bonded debts.

Постановка проблеми. Однією з найактуальніших проблем для вітчизняних підприємств є недостатність власних ресурсів для здійснення господарської діяльності. Через дефіцит власних ресурсів на сучасному етапі розвитку підприємств актуальним питанням виступає вибір джерел формування позикових ресурсів.

Успіх підприємства в умовах жорсткої конкуренції залежить від оптимізації структури капіталу як власного, так і позикового.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням використання фінансових інструментів в фінансовій практиці компаній приділяли увагу зарубіжні науковці Р. Брейлі та С. Майерс, У. Шарп, Р. Уілсон та Ф. Фабоцці. Серед вітчизняних дослідників слід назвати В. Суторміну, В. Федосова, В. Корнєєва, Ю. Кравченко, Д. Леонова, І. Лютого, О. Мендрула, О. Мозгового, І. Павленко, Ю. Прозорова та інші. Разом із тим практичні питання фінансування підприємств за рахунок випуску облігацій у сучасних економічних умовах, ще не повною мірою досліджені.

Метою статті є дослідження ролі облігацій у формуванні позикового капіталу підприємств.

Виклад основного матеріалу. Наявність достатніх фінансових ресурсів – необхідна умова успішного функціонування будь-якої підприємницької структури незалежно від сфери діяльності, галузевої спрямованості й організаційно-правового статусу. Фінансове забезпечення господарської діяльності є головним завданням підприємницької діяльності. Використання різних джерел фінансування і сплати мінімальної ціни за них є критерієм ефективності проведення фінансової політики. Вибір фінансового інструменту впливає на фінансовий результат і визначає фінансовий стан підприємств. Оптимізація структури капіталу, вибір джерел його залучення забезпечує безперебійне функціонування підприємства і його конкурентну перевагу.

Суттєву роль у формуванні капіталу підприємства відіграють власні кошти. Утім, фінансування діяльності лише за рахунок власного капіталу може бути неефективним для підприємства. Це пояснюється, по-перше, тим, що власні кошти є, як правило, недостатніми та обмеженими за розмірами, по-друге, при зниженні процентних ставок на кредитному ринку залучення додаткових власних коштів призведе до зменшення рівня віддачі на вкладений капітал. З огляду на це фінансове забезпечення діяльності підприємств потребує постійного залучення позикового капіталу, який формується за рахунок інструментів фінансового ринку.

Фінансовий ринок поділяється на ринок цінних паперів і кредитний ринок, які не тільки доповнюють один одного, але створюють взаємну конкуренцію. Фінансування підприємств за рахунок позикових коштів можна умовно поділити на безпосереднє кредитування та кредитування за рахунок емісії цінних паперів. Безпосереднє кредитування здійснюється в формі банківського, державного та комерційного кредиту, фінансового лізингу. Кредитування діяльності підприємства за рахунок емісії цінних паперів здійснюється з використанням інструментів фондового ринку.

На відміну від кредитного ринку, що розвивався і трансформувався на базі існуючої в Україні банківської системи, ринок цінних паперів створювався, по суті, заново. Якщо кредитування може бути і механізмом адміністративного розподілу ресурсів, і формою торгівлі ними, то цінні папери, які є виключно ринковим інструментом, в умовах адміністративної економіки не використовувалися. Основним інструментом ринку цінних паперів є сам цінний папір.

Згідно з Цивільним кодексом України цінний папір являє собою «документ встановленої форми з відповідними рекві-

зитами, що посвідчує грошове або інше майнове право і визначає взаємовідносини між особою, яка його випустила (видала), і власником та передбачає виконання зобов'язань згідно з умовами його випуску, а також можливість передачі прав, що впливають з цього документа, іншим особам»

Вагоме значення в даному аспекті займає питання можливості використання різного набору інструментів ринку цінних паперів для більш виваженого прийняття управлінських рішень щодо коливань кон'юнктури на ринку цінних паперів та дозволяють забезпечити певну прибутковість функціонування підприємства.

Слід зазначити, що основним документом, який визначає види цінних паперів, їх класифікацію, регулює відносини на ринку цінних паперів в Україні, є Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок». В Україні у цивільному обороті можуть бути такі групи цінних паперів: пайові, боргові, іпотечні, приватизаційні, похідні, товаророзпорядчі. Однак не всі види цінних паперів мають однакову дію. Можна виокремити найбільш використовувані групи цінних паперів: пайові цінні папери (акції, інвестиційні сертифікати), боргові цінні папери (облігації підприємств, державні облігації України, облігації місцевих позик, казначейські зобов'язання України, ощадні (депозитні) сертифікати, векселі).

Визначити ступінь розвитку ринку цінних паперів України неможливо без кількісної та якісної оцінки структури цінних паперів, що представлені на ньому. Адже велика кількість пропонованих фінансових інструментів розширює можливості фінансування розвитку підприємств та формування їх капіталу.

Отже, станом на 1 січня 2009 року загальний обсяг випусків цінних паперів, зареєстрований Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР), дорівнював 577,38 млрд. грн. Обсяг зареєстрованих емісій цінних паперів за останні десять років зріс на 566,12 млрд. грн. А за 2004–2008 роки обсяг емісій зріс на 432,36 млрд. грн. Такі зміни пов'язані з випуском облігацій підприємств і інвестиційних сертифікатів. У 2008 році загальний обсяг зареєстрованих ДКЦПФР випусків цінних паперів становив 153,05 млрд. грн., що є найвищим показником від початку реєстрації таких випусків, із них: акцій – на 46,14 млрд. грн.; облігацій підприємств – на 31,35 млрд. грн. Серед фінансових інструментів найбільшу частку становили акції і інвестиційні сертифікати – відповідно 30,15 і 42,71% від загального обсягу зареєстрованих випусків цінних паперів у 2008 році.

Динаміка зареєстрованих випусків цінних паперів в Україні, млрд. грн.

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Акції	7.92	15.49	21.79	12.79	18.02	28.34	24.81	43.54	50.00	46.14
Облігації підприємств	0.021	0.069	0.694	4.27	4.24	4.10	12.74	22.07	44.48	31.35
Облігації місцевих позик	0.018	0.00	0.00	0.00	0.15	0.045	0.35	0.083	0.156	0.974
Опціони	–	0.023	0.057	0.017	0.099	0.112	0.16	0.016	0.034	0.0003
Інвестиційні сертифікати ПФУ	0.00	0.041	0.019	0.037	0.97	2.01	23.06	16.61	31.12	65.37
Акції КІФу	–	–	–	–	0.143	0.15	0.836	1.532	5.479	8.889
Інші	0.011	0.051	0.08	0.00	0.034	0.003	0.034	0.219	1.98	0.32
Разом	7.97	15.67	22.64	17.1	23.91	34.76	61.99	84.07	133.25	153.05

Досвід розвинутих країн свідчить, що найкращим інструментом інвестування є звичайні акції. Інвестиції в акції можуть бути способом «добре заробити», якщо курс випуску швидко підніметься; а також забезпечити певний рівень поточного доходу.

Враховуючи масштаби фондового ринку розвинутих країн, треба визнати: хоч би якою була мета інвестора, завжди знайдуться такі види звичайних акцій, які їй відповідатимуть. Як свідчить зарубіжна практика, акції випускаються в основному для формування венчурного капіталу. В цьому випадку ризик для інвесторів максимальний, що пред'являє підвищені вимоги до емітента і бізнесу, в який пропонується «увійти», а також до потенційної прибутковості. За сучасних умов в Україні випуск акцій ускладнено внаслідок низького попиту на такі фінансовий інструмент серед потенційних інвесторів.

Що стосується облігацій підприємств, то у 2008 році ДКЦПФР було зареєстровано 912 їх випусків на суму близько 31,35 млрд. грн. (див. табл.). Поява таких цінних паперів, як облігації, зумовлена об'єктивними потребами виробництва: вони слугують важливим інструментом централізації реальних капіталів. Також вони є вагомим інструментом залучення інвестицій у виробництво, що дуже поширено на світових ринках цінних паперів.

Таким чином, можна прийти до висновку, що типовими джерелами формування капіталу підприємств є випуск акцій і облігацій. У кожного з цих двох способів фінансування підприємств є свої переваги і недоліки. У кожному конкретному випадку можуть виявитися ефективними різні види фінансування.

Що стосується облігацій, то однією з основних переваг випуску цих цінних паперів є те, що на відміну від акцій їх можуть випускати підприємства всіх форм власності.

Порівнюючи формування позикового капіталу через емісію облігацій з банківським кредитом, можна визначити переваги облігаційної позики. Такі переваги полягають у тому, що їхня емісія не пов'язана з фінансовими посередниками, а являє собою пряме звернення до інвесторів. Натомість залучення по-

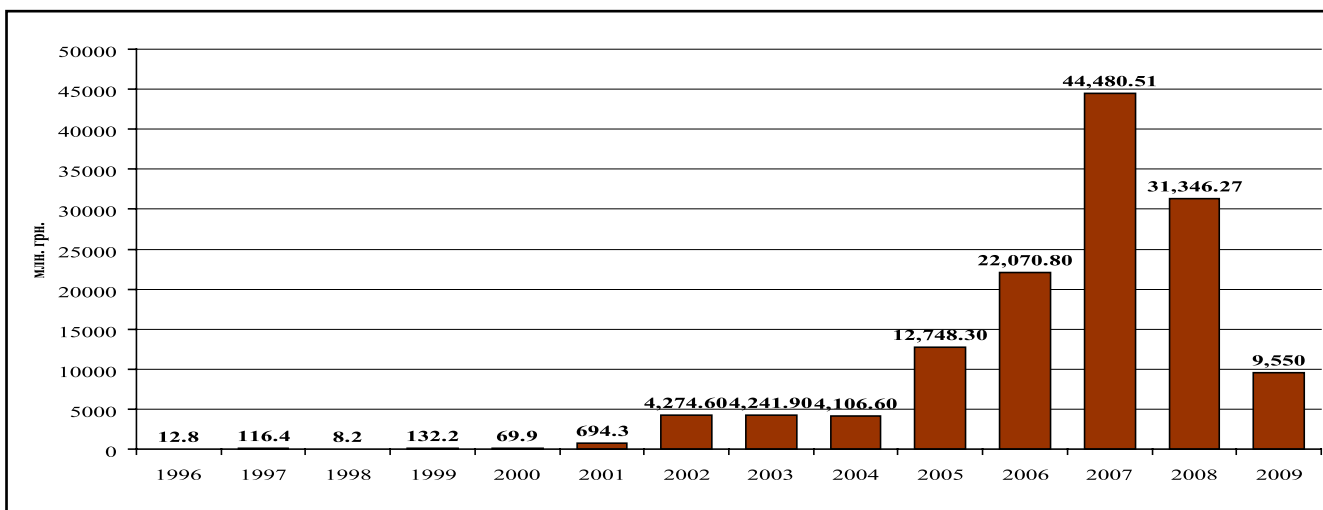
зикових ресурсів через банківські позики, здійснюється через фінансового посередника – банк, який акумулює грошові кошти інвесторів і перерозподіляє їх в позики. Отже, запозичення коштів через емісію облігацій може бути більш дешевим, оскільки відсутні посередники. З іншого боку, сама процедура емісії потребує чималих коштів: сплати комісійних винагород андерайтеру, необхідність звітування перед ДКЦПФР.

Кошти через емісію облігацій можуть бути запозичені на більш тривалий термін, ніж банківський кредит. Оскільки облігація є стандартним борговим контрактом – цінним папером, це дає їй можливість обертатися на фондовому ринку, виступати засобом платежу, бути об'єктом застави. Для банків, страховиків і деяких інших інституційних інвесторів облігації можуть формувати частину їх резервного фонду, що, в свою чергу, підвищує привабливість облігацій як інструмента залучення позикових коштів.

Крім того, емісія облігацій не супроводжується зміною прав власності при їх випуску, а процентний дохід, який сплачує емітент, відноситься на валові витрати підприємства. При цьому дохід по облігаціях виплачується протягом терміну обігу облігації, а дивіденди – протягом періоду функціонування підприємства. Тому в країнах з розвинутою ринковою економікою вважається за доцільне залучати капітал за допомогою емісії акцій лише на початку діяльності підприємства, а не для фінансування його інвестиційної діяльності відповідно до умов емісії.

Підсумовуючи, слід відмітити, що для підприємств облігації можуть бути більш ефективним способом залучення коштів, ніж банківський кредит. Для інвесторів це, по-перше, більш стабільний дохідний фінансовий інструмент. По-друге, дає можливість позичати через облігації тимчасово вільні кошти незалежно від їх обсягу і терміну. По-третє, використовувати облігації як заставу і засіб платежу.

Незважаючи на визначені переваги, ринок облігацій в Україні ще недостатньо розвинутий, хоча за умов стабілізації економіки, облігації підприємств можуть стати інвестиційно-привабливими фінансовим інструментом. Аналіз наведе-



Динаміка обсягів випусків облігацій підприємств в Україні за 1996–2009 роки (3)

дених на рисунку даних, вказує, що характерними тенденціями ринку облігацій підприємств до початку світової фінансової кризи, було постійне збільшення обсягів емісій. Як видно, динамічний розвиток ринку корпоративних облігацій в Україні спостерігається з 2002 року. Тоді як минулий 2009 рік вияв тенденції до спаду емісій облігацій підприємств майже в 3,3 раза.

Важливим у визначенні джерел фінансування є врахування відмінностей між кредитом та облігацією, як інструмента залучення капіталу підприємств:

- обсяг кредиту, який може бути наданий підприємству, встановлює банк. У той же час обсяг залучених коштів на основі облігаційної позики встановлює підприємство виходячи з інвестиційного проекту та інвестиційної привабливості емітента;

- умови погашення і виплати відсотків, умов їх нарахування і можливості зміни визначає підприємство-емітент, у той час як відсотки за використання кредитних ресурсів встановлює комерційний банк (або інший фінансово-кредитний інститут);

- плата за користування банківським кредитом залежить від облікової ставки НБУ та інфляції. Відсотки за облігаціями не менші, ніж рівень відсотків за ОВДП, але менші за відсотки за кредитами;

- плату за використання кредиту підприємство здійснює тільки в грошовій формі, а по облігаційних зобов'язаннях підприємство може запропонувати їх власнику замість грошових коштів власні акції. Таким чином, позиковий капітал трансформується у власний (конвертація облігацій в акції);

- емісія облігацій дозволяє диверсифікувати заборгованість серед широкого кола позичальників і сформувати імідж підприємству-емітенту серед значного кола інвесторів;

- наданий підприємству кредит має цільове призначення і його використання контролює банк. Залучення позикових коштів на облігаційній основі не обов'язково має чітке призначення.

Існуючі переваги формування позикового капіталу на облігаційній основі не виключають і залучення кредиту. Але при нестабільній економічній ситуації в країні банки призупиняють

видачу кредиту в зв'язку з низькою платоспроможністю клієнтів і, як результат, відтоком капіталу з реального сектору економіки, зростанням частки проблемних кредитів, підвищенням кредитних ставок по всім сегментам банківського ринку.

Висновки

Узагальнюючи проблемні питання щодо формування позикового капіталу підприємства на облігаційній основі, можна дійти висновків:

- у процесі господарської діяльності кожне підприємство використовує власні і позикові ресурси. Оптимальне співвідношення між ними свідчить про ефективну фінансову політику підприємства;

- формування позикового капіталу може здійснюватися як у формі кредиту, так і шляхом емісії цінних паперів;

- порівнюючи використання таких фінансових інструментів, як облігації та кредитні ресурси, було виявлено, що на сьогодні облігація має значні переваги, які випливають із економічної природи цінних паперів.

Отже, облігаційні позики дозволяють підприємствам не тільки залучати необхідні кошти для фінансування поточних або перспективних проектів, але й використовувати усі їх переваги з метою оптимізації структури капіталу, враховуючи його вартість. А аналіз статистичних даних дозволяє стверджувати, що нині Україна знаходиться на початковому етапі формування масового ринку корпоративних облігацій, який має стати важливим механізмом залучення коштів для середніх та крупних підприємств реального сектору економіки.

Література

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 р. №3480-IV.
2. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. №435-IV // Відомості Верховної Ради. – 2003. – №40-44. – 356 с.
3. Річні звіти Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 1996–2008 pp. <http://www.ssmsc.gov.ua/>
4. Щорічні статистичні матеріали Національного банку України: <http://bank.gov.ua/Publication/stat.htm>

В.В. ЖУК,
к.е.н., Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Економічний аспект функціонування кіноіндустрій. Світовий та український досвід

Стаття присвячена дослідженню існуючої моделі функціонування кіновиробництва в Україні, історичному досвіду та проблемам розвитку. Розглядаються економічні та організаційні аспекти діяльності кіностудій. Виз-

начаються особливості розвитку кіноіндустрій у провідних країнах світу, вивчається позитивний досвід.

Статья посвящена исследованию существующей модели кинопроизводства в Украине, историческому опыту и

проблемам развития. Рассматриваются экономические и организационные аспекты деятельности киностудий. Определяются особенности развития киноиндустрии в передовых странах мира, изучается позитивный опыт.

Article «Economic aspect of functioning of the film industry. World and Ukrainian experience» is devoted research of existing model of film production in Ukraine, to historical experience and development problems. Economic and organizational aspects of activity of film studios are considered. Features of development of the film industries in the advanced countries of the world are defined, positive experience is studied.

Постановка проблеми. В останні десятиріччя спостерігається бурхлива комерціалізація культурної сфери суспільства особливо в економічно розвинених країнах. У ці роки утворилися і активно функціонують вже кілька культурних індустрій, провідне місце серед яких безперечно посідає кіноіндустрія.

Кіноіндустрія – це галузь промисловості, що займається виробництвом і розповсюдженням (зокрема прокатом) кінофільмів. Спочатку досить дивним видається той факт, що галузь мистецтва, якою безперечно є кінематограф, визнається галуззю промисловості. Однак об'єктивним є те, що кіно як культурний продукт вже давно перетворився на товар з усіма відповідними характеристиками та якостями. Тому основна мета на сьогоднішній день виробника це продати товар споживачу (глядачу). Однак зробити це не просто, адже від виробника до споживача кіно має пройти кілька стадій, кожна з яких має певну специфіку. Тому кіноіндустрія складається з технологічних і комерційних інституцій, а саме виробничих кінокомпаній, студій мультфільмів, кіностудій, компаній дистрибуторів, компаній виробництва дубляжу, кінопрокатних компаній, акторських агенцій, професійних об'єднань індустрії (наприклад сценаристів, акторів, технічного персоналу) тощо. Якщо уважно проаналізувати цей перелік то безперечним стає той факт, що кіноіндустрія як привабливий бізнес проект може існувати там, де є добре структурована система компаній, кожна з яких має певний вид діяльності в цій системі, починаючи від підготовки до зйомок фільму і закінчуючи етапом доведення створеного кіно продукту до кінцевого споживача (глядача). В зв'язку з цим виділяють п'ять основних етапів кіновиробництва, а саме: розробка, підготовка до виробництва, безпосередньо виробництво, завершальний етап створення та розповсюдження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Досвід розвинених країн доводить, що успішний розвиток кінематографу існує насамперед у тих країнах, де економічна культура в цій сфері інтегрується з художньою культурою, а не протиставляється одна одній. Необхідно пам'ятати, що всі економічні джерела за своєю природою є обмежені та вичерпні в тому числі ті, що пов'язані з проведенням культурних заходів. Тому праця в сфері кіноіндустрії потребує особливої уваги до продуктивності (тобто до того, як використо-

вуються обмежені джерела), ефективності (як досягти мети з правильно обраними джерелами) та об'єктивності (джерела мають ті, хто цього найбільш прагне та заслуговує).

Виклад основного матеріалу. Хоча виробництво кіно є глобальним явищем, розповсюдженим по цілому світу, про розвинуту кіноіндустрію можна вести мову лише в декількох країнах, насамперед у США, Індії, Китаї. Таким чином, виходячи з прийнятої в економічній теорії типології форм ринку в свободі виходу на ринок нових учасників (за цією типологією, є чотири основні типи ринку: «ідеальна конкуренція», «монополія», «монополістична конкуренція» та «олігополія»), сучасна світова кіноіндустрія становить майже чистий зразок олігополії: на світовому ринку домінують усього кілька центрів кіновиробництва (американський Голлівуд, індійський Болівуд та кінокомпанії Гонконгу) і в кожному – панують кілька корпорацій-гігантів, які водночас є й дистриб'юторами, а вихід на цей ринок нових гравців надзвичайно важкий і пов'язаний з величезними витратами, передусім фінансовими.

Звичайно, найбільш відомим серед вищеназваних суб'єктів є Голлівуд, обсяг річного доходу якого в останній до кризовий рік (2007) становив близько \$10 млрд. Однак перш ніж досягти такого успіху, американське кіно вимушено було пройти через кризу 70–80-х років XX ст., коли глядачі масово почали надавати перевагу телебаченню і відео перед відвідуванням кінотеатрів. І американські продюсери першими знайшли рецепт виходу з кризи. Голлівуд зробив ставку на продукування захоплюючих і коштовних кіновидовищ (з численними «спецефектами») передусім для молодіжної, навіть підліткової аудиторії. Це спричинило не лише стрімке подорожчання кіновиробництва, а й «інфантилізацію» американського кіно, але комерційні розрахунки цілком виправдалися: бідніші й «доросліші» європейські конкуренти почали відставати, не витримавши таких перегонів. На сьогодні цей розрив ще збільшується, адже бюджети останніх голлівудських бойовиків перевищують сотню мільйонів доларів (обсяг сумарних річних інвестицій у кіновиробництво таких країн, як Іспанія чи Австралія). А щоб повернулися вкладені гроші, треба, аби стрічку подивилося принаймні кільканадцять мільйонів платоспроможних глядачів. Очевидно, що такий економічний механізм може діяти лише у великих і заможних країнах. При цьому за останніми даними шість голлівудських кіностудій мають щорічно дохід більше \$1 млрд. – це Paramount, Warner Brosers, Disney, Sony, Universal и Fox [5].

Успіх країн Азії пояснюється іншими обставинами, насамперед кількістю населення, яке в Китаї та Індії сягає понад 1 мільярда чоловік. Тому навіть при дешевих квитках національні кіноіндустрії цих країн процвітають. Кошти кіновиробництва при цьому, ясна річ, також на порядок нижчі, ніж у Голлівуді, зате кількість випущених стрічок – більша (у США – близько 500 повнометражних фільмів щороку, в Індії – понад 700).

Успішний досвід розвитку кінематографу в США є дуже пізнавальним. У США є два основних центри кіновиробни-

тва – великі студії, які щорічно виробляють велику кількість фільмів та телевізійних програм, та незалежні кінорежисери, серед яких є як відомі майстри так і ті митці, що тільки починають. Великі студії фактично жодної фінансової підтримки з боку держави не отримують, крім того в США не існує органу державної влади, що займався б проблемами кінематографу. Поряд із цим вести мову про те, що на державному рівні влада країни не співпрацює з великими студіями з виробництва та розповсюдження фільмів було б неправильно. Дієвий механізм взаємодії розроблено на рівні муніципалітетів та штатів, де відомства, що займаються питаннями кіноіндустрії підтримують місцеві кінотеатри, адже їх використання підвищує зайнятість населення, а також дає інші економічні переваги, наприклад шляхом реклами туристичних сайтів та регіону в цілому. Крім того, вони допомагають виробникам фільмів контактувати з поліцією та іншими службами при організації зйомок, для котрих іноді необхідно припинити дорожній рух або використати громадські території (будівлі пам'ятники, парки тощо).

Незалежні митці шляхом отримання грантів від університетів або рад з підтримки мистецтв та гуманітарних наук опосередковано отримують фінансування з бюджетів муніципалітетів, штатів або федерального бюджету. Проте частіше джерелами фінансування є приватні спонсори або благодійні організації, що зацікавлені в підтримці мистецтва або обговоренні проблем, що висвітлюються в тому чи іншому фільмі [9].

Існуюча в США модель отримала назву «модель контролюваної централізації». Модель великих американських корпорацій протягом часу перебувала у значному розвитку насамперед під впливом змін у суспільстві (вкуси споживачів, культурні цінності в кіномистецтві, специфіка перегляду кінофільмів по відношенню до інших культурних форм тощо), а також технологічних змін (розвиток телебачення, створення та подальше успішне існування приватних телеканалів та інших форм показу, цифрові технології тощо). З організаційної точки зору економічний устрій американської кіноіндустрії можливо визначити, як еволюцію від виробництва масової продукції 50-х років до спеціалізації 90-х. У результаті широкого розповсюдження телебачення, а також постійних змін у потребах споживачів американська кіноіндустрія поступово «девертикалізувалася» і на сьогоднішній день являє собою сукупність компаній пов'язаних між собою системою угод, що включає в себе обмін інформацією, матеріально-технічними ресурсами та особисті контакти. Внаслідок загальної реструктуризації компанії, що виробляли масову продукцію та були типові для минулої студійної системи (такі як внутрішні ринки праці а також професійні спілки та профільні об'єднання) відійшли на другий план, а на перше місце вийшли проектні ситуації, за яких різноманітні професійні (творчі, технічні та матеріальні) ресурси можуть бути об'єднані разом в межах окремого кінопроекту завдяки мережі соціальних відносин між кіно виробниками. Подібна взаємодія між ринковими та корпоративними механізмами не тільки посилює можли-

вість індустрії відповідати на виклики, що виникають на ринку, встановлюючи при цьому системи гнучкої конфігурації професійних та фінансових ресурсів навколо найбільш перспективних проектів, але і також визначає диференціацію між різноманітними сегментами ринку праці, між «центральною» та «периферійною» учасниками [7].

Зовсім по іншому система кіноіндустрій побудована в країнах Європи. Лише у Великій Британії продукція кіновиробництва є прибутковою, насамперед завдяки тому, що ця продукція майже без перешкод потрапляє на величезний американський ринок.

У решті країн кіноіндустрія може розраховувати лише на внутрішній ринок, а тому – майже неминучою для розвитку національної кінематографії стає державна фінансова підтримка – пряма чи принаймні непряма (у формі податкових пільг).

Найбільше державне фінансування кіноіндустрії серед європейських країн є у Франції. Втім, лише 40,47% державної підтримки спрямовується на французьке кіновиробництво, натомість більша частка іде на підтримку дистрибуції та кінопоказу.

Подібний характер має і державна підтримка італійського кіно (42% – на кіновиробництво, решта – на забезпечення присутності вітчизняних фільмів у кінотеатрах), натомість у Німеччині, Данії, Іспанії, Швеції, Фінляндії – майже всі державні кошти спрямовуються на кіновиробництво. Для Німеччини та Іспанії це можна пояснити тим, що лише трохи більше половини коштів кіновиробництва тут забезпечується приватними інвесторами, натомість у Франції та Італії частка приватних інвестицій у 1994 році перевищувала 80% [1, с. 59].

Якщо говорити про скандинавські країни – заможні, але невеликі – то вітчизняний кінематограф там носить, по суті, некомерційний характер, й існує завдяки державній та спонсорській підтримці.

Окрім державної фінансової підтримки певні особливості має і організація процесу кіновиробництва в цих країнах. Зокрема у Франції рівень концентрації кіновиробництва, як і в США є дуже високим. У кіноіндустрії країни домінують три великих інтегрованих комплекси, що очолюються кінокомпаніями Pathe, Gaumont та UGC, які пов'язані між собою також угодами з прокату. Держава грає вирішальну роль у виробництві та розповсюдженні кінофільмів як в межах країни (є посередником між виробниками та кінотеатрами), так і на європейському рівні. В результаті цього доходи від прокату вітчизняних фільмів у Франції в процентному відношенні вище, ніж в інших європейських країнах (близько 35%), тоді як американських відповідно суттєво нижче (близько 60%).

Італійська модель демонструє високий ступінь географічної централізації ресурсів та структури прийняття рішень. Майже 80% всіх професійних та технічних ресурсів знаходяться в Римі. Більшість рішень по фінансуванню кінопроектів приймається невеликою кількістю людей, що також контролюють громадські та приватні телеканали, останні також

зобов'язані певну частину доходу від реклами вкладати у кінотовиробництво. Касові збори від прокату вітчизняних фільмів в Італії в процентному відношенні значно поступається Франції (близько 24%), тоді як дохід від американського кіно в італійському прокаті становить 63%.

Кіноіндустрія Німеччини на відміну від Італії характеризується значним ступенем фрагментарності в управлінні та при фінансуванні головним чином спирається на децентралізовану мережу, що складається з незалежних структур, що контролюються місцевими телекомпаніями та політичними діячами. В результаті процентний рівень доходу від прокату вітчизняних фільмів низький (біля 6%), а американських відповідно 87%.

Таким чином, якщо порівнювати американський та європейський досвід кінотовиробництва, а також рівень державного втручання в цей процес, то видається що американська модель є наближеною до ідеальної організаційної моделі. Насамперед через можливості об'єднувати розпорошені творчі ресурси з централізованим фінансуванням та контролем. При цьому державна підтримка має зосереджуватися у створенні ресурсів що сприяють виробництву та розповсюдженню вітчизняного кіно, а також розвитку професійної освіти.

Безсумнівно, що успішний американський досвід має використовуватися під час реформування кінотовиробництва в Україні, яке на сьогоднішній день знаходиться в кризовому стані. Чому так сталося? Відповідь можна знайти в історії розвитку українського кінематографу ще за радянських часів.

Українська кіноіндустрія веде бере свій початок від 1922 року, від заснування ВУФКУ (Всеукраїнського фотокіноуправління). Необхідно враховувати, що після жовтневої революції 1917 року та послідувочої громадянської війни кінопромисловість, як майже і усі інші галузі економіки, було порушено. Прокат хоча й націоналізовано, однак його стан катастрофічний – настільки, що кінотеатри передавалися в оренду приватним особам, які зберегли за часів війни кращі фільмокопії та апаратуру. В 1923 вперше береться кредит на суму 300 тисяч карбованців у твердій валюті та закуповується 58 зарубіжних фільмів із ліцензією на увесь Радянський Союз. Зазначена операція була дуже успішною і дала змогу вже через три місяці повністю покрити потреби існуючої кіномережі у фільмокопіях. Приватний прокат був заборонений і приватні особи, що мали фільмокопії мали їх продавати до ВУФКУ. Таким чином була створена організація, яка була бездотаційна та давала державі чималий прибуток.

У середині 1920-х в Одесі створюється кіностудія та відкривається технікум. Це дає змогу не тільки займатися прокатом фільмів, але і продукувати їх. Досить швидко у прокаті з'являються конкурентно спроможні фільми, а Довженко став однією із зірок європейської та світової кінорежисури. Тобто вдається поєднати задоволення потреб масового глядача і творення високого арт-кіно.

У 30-ті роки ВУФКУ реформується і кінематографічна галузь України повністю починає розглядатися в контексті

розвитку загальносоюзного кінематографу. На жаль, зазначене негативним чином вплинуло насамперед на творчий розвиток кіномистецтва. Українські радянські фільми починаючи з середини 30-х років поза порівняно коротким періодом розквіту так званого «поетичного кіно» в 60-ті роки практично не вирізнялися в загальному виробництві радянської кінопродукції. Тож із щороку продукуваних трьох-чотирьох десятків фільмів більшість дуже швидко зникала з прокату [4, с. 91].

На початку 1980-х років на кіностудіях УРСР щороку знімалося 30–45 повнометражних художніх фільмів, кілька-надцять мультфільмів та до сотні документальних і науково-популярних стрічок. Щорічні валові доходи від кінопрокату, за даними Міністерства культури, становили тоді до 200 млн. крб., з яких половина надходила у в дохідну частину місцевих бюджетів, а половина використовувалася для утримання кінопрокату та для кінотовиробництва. Такий розподіл доходів здійснювати було юридично й організаційно нескладно, оскільки все – і кінотеатри, й кіностудії, і навіть місцеве самоврядування – належало єдиній державі [8].

Однак із розпадом СРСР кіно галузь України починає впадати в глибокий занепад, в якому знаходиться і сьогодні. Багато дослідників зазначають, що до цього призвела економічна криза, що вирувала в країні впродовж 90-х років ХХ століття і значне зменшення в зв'язку з цим фінансування галузі. Так, справді це була головна, але мабуть не єдина причина занепаду.

У цілому весь комплекс проблем, що призвели до кризи, можна поділити на певні групи, зокрема:

1. Управлінські рішення.
2. Фінансування.
3. Технічний стан кіностудій.
4. Творчі невдачі.

1. Управлінські рішення

До 1988 року кінематограф України фактично знаходився в управлінні Держкіно СРСР. Фактично це був окремий орган державної влади, який керував окремою галуззю промисловості, якою був кінематограф. У цей період починається реформування цієї галузі, і кінематограф стає частиною Міністерства культури. Однак, як це не прикро звучить, культура в нашій країні завжди фінансувалася за так званим «залишковим» принципом, а в роки кризи і поготів. І послідовні роки довели, що таке об'єднання галузі промисловості з соціальною сферою не є природним і не дає очікуваного ефекту. Внаслідок такого об'єднання кінематограф в особі окремого органу державної влади втратив провідника своїх інтересів. А недостатнє фінансування почалося розподілятися перш за все для задоволення потреб інших галузей культури, які були менш заможні та спроможні.

У цей же період приймається інше рішення щодо передачі прокату (тобто мережі кінотеатрів) місцевій владі. Однак звичайно це мало відбутися лише за сформованості ринкових відносин. А так доволі швидко мережа кінотеатрів зане-

падає (звичайно, що тут виступили об'єктивні чинники: передусім зміна структури дозвілля, поява відеотехніки, втрата кіно колишнього статусу й авторитету, а відтак – різкий вплив глядачів з кінотеатрів).

Як наслідок на території України, за офіційними даними, на сьогодні діють 3550 тисяч кіноустановок, серед них – лише близько 200 сучасних модернізованих кінотеатрів. 15 років тому діяло майже 20 тисяч кіноустановок (включно з обладнаними кінопроекційною технікою залами клубів та будинків культури), зокрема – близько 800 міських кінотеатрів.

Протягом 1980–1990-х років так само стрімко знижується відвідуваність кінотеатрів, досягнувши найнижчого рівня (0.1 відвідувань на рік на душу населення) в 2000 році. З цього часу відбулось відбувається деяке поживлення роботи кіномережі, здебільшого у великих містах. Втім, профільна діяльність більшості комунальних кінотеатрів у малих містах залишається збитковою, тому вони, як правило, закривають кошти орендою своїх приміщень.

2. Фінансування

Криза 90-х найболючіше вдарила по соціальній сфері, в тому числі по кінематографу. Внаслідок цього надходження грошових коштів у цю сферу значно поменшало. Причин тут декілька:

1) з розпадом СРСР відпала необхідність в доведенні переваг комуністичної ідеології над іншими. Внаслідок цього у держави втрачається інтерес до кінематографу як засобу впливу на масову свідомість і відповідним чином зменшується фінансування;

2) з розпадом системи кінопрокату кінематографісти втрачають дієвий механізм фінансування кіновиробництва і починають залежати виключно від фінансування з державного бюджету. В цей час система кінопрокату починає існувати як самостійна сфера діяльності, яка зовсім не пов'язана з національним кіновиробництвом, адже в кінопрокаті лише 2% фільмів – це фільми національного виробника;

3) щорічне зменшення фінансування з державного бюджету. Так, незважаючи на те, що в бюджеті призначалися щоразу більші суми на виробництво, недофінансування з кожним роком наростало: у 1997 році бюджет виконано на 68,7%, у 1998 році – на 71%, у 1998 році – на 27,2%, у 1999 році – на 14,0%. Як наслідок відбулося також різке падіння і кількості виробленої кінопродукції (наприклад, якщо в 1992 році було вироблено 68 ігрових фільмів, то в 2002 році лише 16).

Великі сподівання в середині 90-х років покладаються на продюсерську систему кіно, тобто можливість вкладення коштів приватними інвесторами. Однак головною при цьому проблемою є повернення вкладених коштів, через відсутність дієвих податкових пільг, а також масового глядача. Внаслідок цього більшість продюсерських проектів не є прибутковими і виробництво таких фільмів здійснюється на кошти, що не повертаються.

3. Технічний стан кіностудій

На сьогодні мережа кіно виробників має такий вигляд – це кілька державних кіностудій, підпорядкованих Міністерству культури і туризму України (Національна кіностудія ім. О. Довженка, Українська кіностудія хронікальних та документальних фільмів «Укркінохроніка», Національна кінематика України, Національна студія анімаційних фільмів), Одеська кіностудія, яка є акціонерним товариством, та кільканадцять приватних студій, які здебільшого не мають власної виробничої бази.

Останнім часом можна зазначити що попит на послуги кіностудій зі сторони виробників телеконтенту, виробників рекламних роликів та музикальних кліпів є стабільним та високим. Втім, незважаючи на це, а також відносно не високу конкуренцію на кіноринку виробничі потужності кіностудій не є завантаженими і причин окрім фінансування тут декілька:

– виробничі потужності кіностудій не спроможні працювати з повною потужністю внаслідок свого зношення;

– відсутність можливостей кіностудіями надавати в оренду сучасне обладнання. – кіностудії не є виробниками повного циклу послуг. Головне для кіностудії – це не тільки надання павільйонних площ скільки надання повного спектру послуг в сфері кіновиробництва – від будівництва декорацій до обробки плівки. На даний час в Україні не вистачає кіно лабораторій з проявлення плівки та кольорокорекції, Dolby-студій, послуг з тиражування копій.

4. Творчі невдачі.

Висновки

Таким чином, основним елементом підтримки кіно в Україні і по сьогодні залишається бюджетне фінансування, яке надходить на кіностудії через державне замовлення на виробництво фільмів, яке Міністерство культури і туризму України розміщує на кіностудіях. Звичайно, враховуючи обмеженість цих коштів, вони мали б бути зосереджені на найбільш привабливих кінопроектах, як з точки зору ідеологічної спрямованості так і з точки зору їх комерційного успіху. Так, з'являється ідея щодо створення фільмів, які мають залучити народні маси до сюжетів історичного минулого. І на екрани один за одним виходять фільми епічного змісту і форми: «Молитва за гетьмана Мазепу» Юрія Іллєнка, «Чорна рада» Миколи Засеєва, «Богдан Хмельницький» Миколи Мащенка, «Мамай» Олеся Саніна. Втім жоден з цих фільмів не мав комерційного успіху. Ось погляд на причини цього голови Національної спілки кінематографістів Сергія Тримбача: «Тим самим кіноіндустрія немов би визначила за орієнтир роботу з масовою свідомістю. Однак взяли виконувати поставлене завдання режисери, котрі (окрім Мащенка) досі не мали жодного досвіду в означеній сфері. Санін – за браком досвіду як такого, Іллєнко – яскравий представник авторського кіно, котре програмно уникає контактів з широкими глядацькими масами, оскільки завжди настановлене на «публікацію» внутрішнього, особистісного мо-

влення. Засеев належить до режисерів відомої радянської традиції сервісного типу, орієнтованого на локальне обслуговування потреб «клієнта»; до того ж його професійний рівень доволі низький. Отож і трапилося так, що жодний із названих фільмів не здатен претендувати на увагу більшості публіки, не годен щось змінити в її ціннісних, світоглядних установах» [4, с. 94].

Проблемні питання розвитку кінематографу в Україні, розглянуті в цій статті, не втратили своєї актуальності і сьогодні. Необхідним залишається реформування українського кінематографу, запровадження системи дієвих податкових та соціальних пільг з метою створення комерційно привабливої індустрії, найбільш яскравим прикладом якої є кіноіндустрія США. Першим кроком на цьому шляху став прийнятий 18 лютого 2010 року Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про кінематографію» та інші закони України щодо підтримки виробництва національних фільмів», відповідно до яких надаються податкові пільги виробникам національних фільмів та спонсорам, що виділяють кошти на їх створення.

Література

1. Гриценко О., Солодовник В. Пророки, пірати, політики і публіка. Культурні індустрії й державна політика в сучасній Україні / Наук. ред. Кілієвич О. – К.: «К.І.С.», 2003. – 168 с.
2. Про загальнодержавну програму розвитку національної кіноіндустрії на 2003–2007 роки // Закон України від 25.12.2002 р. №361–IV.
3. Про кінематографію // Закон України від 13.01.98 р. №9/98–ВР
4. Тримбач С. Українське кіно: криза та можливості її подолання – К.: «К.І.С.», 2003. – С. 91–98.
5. Американская киноиндустрия сегодня. – 28.08.2010 р. – <http://www.starhits.ru/cinema.php>
6. Гриценко О. Культурна політика в Україні. – 25.08.2010. – http://www.culturalstudies.in.ua/2007_analiz_5_2.php
7. Ріпенко Ю.І. Методичний посібник з підготовки кіномеханіків. – 25.08.2010 р. – http://www.culturalstudies.in.ua/2008_zv_14_5.php
8. Український кінематограф. – 17.08.2010 р. – <http://rid-na-ukraina.com.ua/kino>
9. Cinema of the United States. – 30.08.2010 р. – http://en.wikipedia.org/wiki/Cinema_of_the_United_States.

Д.Д. ТРЕТЯК,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Бюджетний потенціал місцевого соціально-економічного розвитку

У статті досліджуються питання соціально-економічного розвитку регіонів України, визначено основні проблеми, які виникають у процесі реалізації їх бюджетного потенціалу. Розкрито сутність бюджетного потенціалу та запропоновано основні бюджетні важелі, які сприяють місцевому економічному розвитку.

В статье исследуются вопросы социально-экономического развития регионов Украины, определены основные проблемы, возникающие в процессе реализации их бюджетного потенциала. Раскрыта сущность бюджетного потенциала и предложены основные бюджетные рычаги, способствующие местному экономическому развитию.

The questions of socio-economic development of regions of Ukraine are probed in the article, certainly basic problems which arise up in the process of realization of them budgetary potential. Exposed essence of budgetary potential and basic budgetary levers which assist local economic development are offered.

Постановка проблеми. На сьогодні першочерговим завданням, яке має передбачати економічна політика України, є утримання стійкої динаміки та покращення якості економічного зростання як невід'ємної умови підвищення соціальної спрямованості економічного розвитку держави. Реалізація

завдань соціально-економічного розвитку України, насамперед залежить від забезпечення стійкого зростання економіки, яке дасть змогу суттєво покращити добробут українського населення, а також зменшити розрив в обсягах ВВП на одну особу з країнами Європи. Держава має виробити стратегічні орієнтири, які б консолідували всі її регіони для подолання негативних тенденцій макроекономічної динаміки, які спричинили суттєве сповільнення темпів економічного розвитку та погіршення макроекономічних пропорцій у минулому році.

В умовах глибоких ринкових трансформацій національної економіки ще більш актуальними стали проблеми економічного розвитку регіонів, що залежать від їх бюджетного потенціалу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемі фінансового забезпечення регіонального розвитку досліджували у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як В. Андрущенко, С. Буковинський, В. Вишневський, М. Гапонюк, М. Долішній, О. Кириленко, І. Луніна, Ц. Огонь, В. Опарін, К. Павлюк, С. Слухай, В. Суторміна, В. Федосов, А. Чухно, С. Юрій, Р. Аграновф, Дж. Аренсон, Ш. Бланкарт, Ю. Немец, Ч. Оутс, Г. Райт, Дж. Хіллі та ін.

Мета статті. Полягає у дослідженні бюджетного потенціалу для забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Одними із перших розробку основ місцевого економічного розвитку започаткували американські економісти, зокрема приділяти увагу регіональному економічному розвитку в США почали за адміністрації Р. Рейгана. Значення регіонального економічного розвитку, за визначенням Організації економічного співробітництва і розвитку ОЕСР (1986), полягає у: зміцненні конкурентоспроможності позицій регіонів та окремих місцевостей у межах регіонів через розвиток потенціалу їхніх людських та природних ресурсів, що досі не використовувались; забезпеченні зростання місцевої економіки через пошук ринків для тих продуктів та послуг, що виготовляються у цій місцевості; підвищенні рівня зайнятості і забезпечення для місцевих жителів ширшого вибору можливих видів професійної діяльності; підвищенні участі малозабезпечених громадян і меншин в економічному процесі; поліпшенні ринкового середовища як можливого компонента у створенні відповідного клімату для розвитку бізнесу та підвищення якості життя місцевих громадян [1, с. 69].

Крім теоретичних положень, яких дотримуються в США, паралельно в Європі розвивалися інші теорії, місцевого, а по відношенню до груп країн – регіонального, економічного розвитку. Так, у середині 60-х років XX ст. в Європі отримала визнання теорія поляризованого економічного ядра.

Відповідно, концепція полюсів зростання була основою регіональних програм багатьох держав. Сутність цієї теорії зводилась до того, що для підвищення темпів економічного розвитку регіону необхідно виділити ті галузі, підприємства, та окремі місцевості, регіони, міста, тощо, які є активаторами економічного зростання, і навколо них будувати всю іншу інфраструктуру [5, с. 166].

В Україні для забезпечення економічного розвитку сформовані всі передумови. Специфіка місцевого економічного розвитку України полягає у тому, що ми лише формуємо основи цього процесу – напрацьовуємо нормативну базу, розробляємо відповідні теоретичні конструкції та механізми їх реалізації.

Стабільний соціально-економічний розвиток регіону в значній мірі обумовлюється наявним рівнем його бюджетного потенціалу, здатністю бюджетного механізму акумулювати в руках місцевих громад відповідні фінансові ресурси.

Визначення суті та оцінки бюджетного потенціалу, а також окреслення чинників, що мають безпосередній вплив на його формування, надають належну увагу в своїх публікаціях все більше вітчизняних та іноземних науковців. Зокрема, С. Зенченко трактує бюджетний потенціал як максимально можливі видатки, які може дозволити собі бюджет з огляду на власну доходну частину, а також вказує на те, що його доцільно розглядати з точки зору отриманих податкових платежів та ефективності їх використання. Фактично під бюджетним потенціалом регіону пропонується розуміти суму потенціалів усіх діючих у регіоні доходів та витрат, що розкриває адитивну властивість бюджетного потенціалу. Окрім того, відзначено, що при оцінці регіонального бюджетного

потенціалу в якості доходної бази доцільно розглядати лише власні доходи регіону [2, с. 188]. Наприклад, Е. Конярова пропонує розглядати бюджетний потенціал як суму умовно-власних доходів, отриманих від суб'єкта Російської Федерації (доходи за винятком чистих, що перераховані з федерального бюджету) та доходів федерального бюджету, що надійшли з території суб'єкта РФ [4].

На нашу думку, бюджетний потенціал регіону можна визначити не лише як обсяг власних доходів регіонального (обласного) бюджету, але й як низки наявних можливостей щодо його підвищення.

Доволі часто виділяють так званий реальний бюджетний потенціал, тобто наявний фактичний обсяг бюджетних ресурсів, акумульованих бюджетною системою на регіональному рівні. Його можна відобразити через величину грошових коштів, що формуються внаслідок використання державних фінансових ресурсів (кошти місцевих бюджетів, відрахування з державного бюджету, позабюджетні та цільові фонди, надходження від майнової та фінансової діяльності регіональних органів влади). Основними джерелами формування реального бюджетного потенціалу регіону є державні трансферти, що надходять із державного бюджету з метою підтримки регіональної соціальної інфраструктури (фінансування закладів охорони здоров'я, освіти, науки, культури тощо), а також соціального захисту населення та власні фінансові ресурси бюджету, які акумулюються на регіональному рівні та спрямовуються на підтримку та розвиток комунальної інфраструктури (благоустрій території, придбання комунального автотранспорту, забезпечення функціонування житлово-комунального господарства тощо), утримання місцевих органів влади та частини закладів освіти [7].

Зважаючи на провідну роль у процесі формування доходної частини регіональних бюджетів державних трансфертів видається справедливим виокремлювати так званий зовнішній бюджетний потенціал, який повинен також враховувати й можливості регіональних та муніципальних органів влади щодо залучення зовнішніх запозичень для реалізації конкретних регіональних програм та проєктів.

Досліджуючи бюджетний потенціал регіону варто розмежувати його зовнішню та внутрішню складову, кожна з яких має приховані резерви. Тобто він є сумою внутрішнього та зовнішнього потенціалів, які вже використовуються, а також резервів, що можуть бути залучені для його примноження у майбутньому.

Наявний внутрішній використовуваний бюджетний потенціал регіону можна визначити як суму доходів бюджету, які формуються внаслідок економічної діяльності господарюючих суб'єктів, що зареєстровані, а також населення, яке проживає на території цього регіону.

Сукупність можливостей щодо підвищення забезпечення бюджету додатковими доходами, які могли б бути отримані від господарюючих суб'єктів та населення даного регіону (для прикладу, надходження від запровадження нових або ж підви-

щення розмірів вже діючих податків, зборів тощо і які безпосередньо спрямовуються до регіонального бюджету) визначають невикористаний внутрішній бюджетний потенціал.

Зовнішній використовуваний бюджетний потенціал регіону формується завдяки сукупності доходів, що надходять з державного до регіонального бюджету та направляються на реалізацію комплексу заходів по забезпеченню його стабільного соціально-економічного розвитку. Джерелом формування таких коштів є економічна діяльність населення та господарюючих суб'єктів усіх регіонів держави [7].

Зовнішній невикористаний бюджетний потенціал регіону визначається, як сукупність можливостей з підвищення забезпеченості бюджету доходами, що можуть формуватись на території держави загалом (акцизи, митні збори і т.д.) та в подальшому будуть направлятись у вигляді трансфертів до регіонального бюджету. Індикатори бюджетного потенціалу регіону відображені у таблиці.

На сьогодні основними проблемами розвитку регіонів можна визначити такі:

- збільшення диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів, низька конкурентоспроможність та інвестиційно-інноваційна активність;
- недосконала структура економіки регіонів та структурна розбалансованість їх промислового комплексу;
- низький рівень розвитку виробничої та соціальної інфраструктури, що стримує економічне зростання регіонів;
- нерациональне використання людського потенціалу;
- низька інституційна та фінансова спроможність органів місцевого самоврядування щодо розв'язання проблем територіальних громад.

Набуття регіональними системами економічної самостійності в умовах ринку зумовлює необхідність переоцінки положення і функцій кожного регіону в системі координат економічного простору, в якому належить приймати рішення, що забезпечують умови його стійкого розвитку. При цьому слід враховувати деякі явища і процеси, які змінюють характер функцій управлінських структур регіону [8, с. 123].

Беручи до уваги проаналізовані теоретичні аспекти, специфіку соціально-економічного розвитку областей України, можна запропонувати пропозиції, щодо підвищення рівня бюджетного потенціалу окремих регіонів.

1. Практика реалізації бюджетного потенціалу регіону повинна базуватися на конкретній програмі (концепції) соціально-економічного розвитку України та передбачати досягнення визначених соціально-економічних пріоритетів.

2. На нашу думку, треба погодитися з думкою Ю.В. Пасічника щодо визначення складових бюджетного потенціалу (див. рис.) [6, с. 398].

Проте схема потребує удосконалення, зважаючи на специфіку стану фінансового забезпечення розвитку регіонів в умовах фінансової кризи. Зокрема, до джерел бюджетного потенціалу варто додати місцеві позики, які можуть залучатися місцевими органами влади на внутрішніх та міжнародних ринках позичкових капіталів.

3. Одним із важелів реалізації бюджетного потенціалу є ефективна бюджетна політика, яка повинна мати чітко визначену стратегію, компетентних фахівців та відповідне забезпечення. Крім того, повинна бути співставленість загальнодержавної (національної) та місцевої бюджетної політики [6, с. 399].

Роль бюджетної політики на відповідному рівні визначається такими чинниками:

1. Загальнодержавного напрямку:
 - економічною, політичною, військовою вагою конкретної країни у відносинах із структурами світового та регіонального значення;
 - потенційними чинниками державної безпеки;
 - рівнем економічного розвитку країн-сусідів.
2. Місцевого напрямку:
 - стратегією місцевого розвитку;
 - проголошеним курсом економічних і соціальних реформ правлячих партій регіону;
 - реальними можливостями місцевих бюджетних ресурсів. Оскільки бюджетна політика є складовою фінансової і всієї суспільної, то вона зазнає впливу відповідних чинників.

Індикатори бюджетної дієздатності регіону

Y1	Відношення рівня валового регіонального продукту (ВРП) до рівня бюджетних витрат (млн. грн.)
Y2	Відношення обсягу будівельних робіт до витрат бюджету на розвиток будівництва, (млн. грн.)
Y3	Відношення обсягу продукції сільського, лісового, рибного господарства та мисливства до витрат бюджету на розвиток цих сфер, (млн. грн.)
Y4	Відношення обсягу валової доданої вартості (ВДВ) від транспорту та зв'язку до витрат бюджету на розвиток цих сфер, (млн. грн.)
Y5	Відношення кількості відвідувань амбулаторно-поліклінічних закладів до бюджетних витрат на охорону здоров'я, відвідувань (тис. грн.)
Y6	Відношення кількості дітей, що навчаються у загальноосвітніх навчальних закладах, до витрат бюджету на загальну середню освіту, осіб (тис. грн.)
Y7	Темп росту доходів місцевих бюджетів на душу населення (без міжбюджетних трансфертів), %
Y8	Темп росту видатків місцевих бюджетів на душу населення (без міжбюджетних трансфертів), %
Y9	Відношення приросту валового регіонального продукту (ВРП) до приросту обсягів доходів місцевих бюджетів, (млн. грн.)
Y10	Коефіцієнт вилучення коштів до державного бюджету (співвідношення доходів від регіону, що надходять до державного бюджету, та доходів місцевого бюджету з врахуванням трансфертів)

Джерело: [3, с. 85].

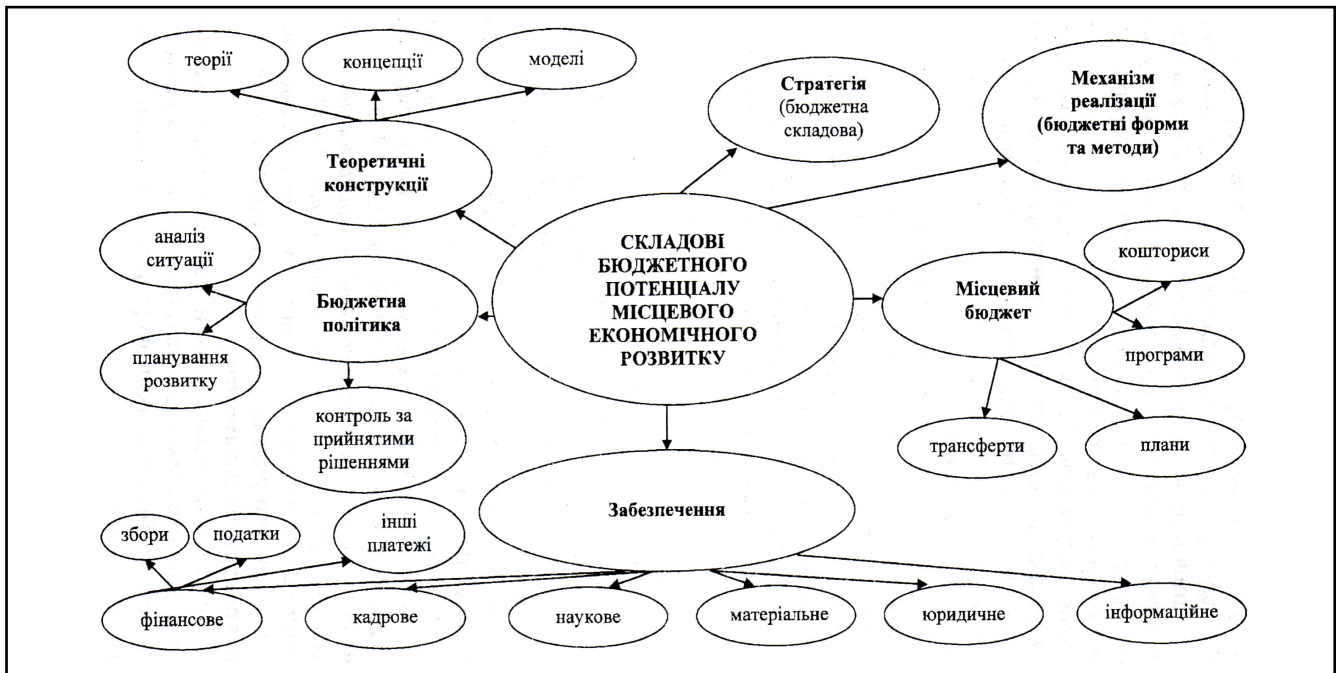


Схема складових бюджетного потенціалу при формуванні та реалізації напрямів місцевого економічного розвитку

У свою чергу, вона також може впливати на суспільні процеси, в тому числі на збільшення ВВП і, відповідно, підвищення життєвого рівня населення.

Висновки

На сьогодні Україні, яка знаходиться в процесі реформування ринкових відносин, передовсім її регіональних елементів, необхідно цілеспрямовано визначитися із векторами соціально-економічного розвитку. Для цього насамперед потрібно сформувати загальнодержавну стратегію, щоб на цій теоретичній базі, яка має бути реально виконаною, формувати вектори розвитку регіонів, використовуючи місцевий бюджетний потенціал. А для розв'язання проблем регіонального розвитку основною метою державної регіональної політики має стати налагодження нових взаємовідносин між центром та регіонами з метою ефективного розподілу наявних фінансових ресурсів.

Література

1. Алексеев Г.Н. Энергоэнтропика / Г. Н. Алексеев. — М.: Знание. — 1983. — 192 с.

2. Зенченко С.В. Бюджетный потенциал региона и методические подходы к его оценке. / С.В. Зенченко // Региональные проблемы преобразования экономики. 2008. — №1. — С. 186–198.

3. Камінська І.М. Концептуальні та методичні засади дослідження фінансової дієздатності регіону / Економічні науки. Серія «Регіональна економіка». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 5 (17). — Ч. 2. — Редкол.: відп. ред. д.е.н., професор Герасимчук З.В. — Луцьк — 2008. — 360 с.

4. Конярова Э.К. Управление воспроизводством финансового потенциала региона / Э.К. Конярова // Автореф. диссертации кандидата экономических наук. — Ижевск — 2005. — 20 с.

5. Павлов К. Экономическое ядро: сущность, критерии формирования и элементный состав / К. Павлов // Общество и экономика. — 2004. — № 11–12. — С. 159–170.

6. Пасічник Ю.В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні: Монографія. — Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд». — 2005. — 642 с.

7. Пушак Я.Я. Напрями формування бюджетного потенціалу регіону / [Електронний ресурс] — Режим доступу: — <http://www.rusnauka.com>

8. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Навч. посіб. — 2-ге вид., випр. і доп. — К.: Вікар — 2002. — 374 с.

С.П. ПАРХОМЕНКО,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Лізинг як джерело фінансових ресурсів підприємств комунального господарства

У статті описується можливість використання лізингу підприємствами комунального господарства. Вказують-

ся основні переваги використання лізингу порівняно з іншими джерелами залучення фінансових ресурсів.

В статье описывается возможность использования лизинга предприятиями коммунального хозяйства. Указываются основные преимущества использования лизинга в сравнении с другими источниками финансовых ресурсов.

In the article possibility of the use of leasing is described by the enterprises of communal economy. Basic advantages of the use of leasing are specified comparatively with other sources of raising funds.

Постановка проблеми. Постійна нестача фінансових ресурсів і їх нерациональне використання, відсутність ефективного механізму запозичення коштів не сприяють модернізації обладнання, вдосконаленню діяльності підприємств комунального господарства та розвитку комунальної інфраструктури.

Стан комунального господарства з кожним роком погіршується. В аварійному стані перебуває більше третини водопровідно-каналізаційних та теплових мереж, близько 30 відсотків теплових пунктів, понад 20 відсотків мостів та шляхопроводів. Потребує заміни 87 відсотків рухомого складу міського електричного транспорту, 70 відсотків автотранспорту, який використовується в сфері благоустрою, близько 40 відсотків насосного обладнання та котлів, понад 20 тисяч ліфтів тощо [1].

Проблема пошуку джерел фінансування розвитку підприємств комунального господарства з кожним днем стає все більш актуальною. На сьогодні традиційні джерела фінансових ресурсів, такі як власні кошти підприємства, банківські кредити і бюджетні кошти, не можуть повністю забезпечити потребу підприємств у грошових коштах для підтримки їх діяльності в нормальному стані та подальшій модернізації. У нинішніх умовах лізинг може виступити в якості альтернативи вищезазначеним джерелам фінансових ресурсів та дозволити повноцінно розвиватися підприємствам комунального господарства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемі формування фінансових ресурсів підприємств комунального господарства приділяється значна увага у вітчизняній науковій літературі. Дослідження в цьому напрямі можна знайти в працях О.О. Сунцової, М.М. Забаштанського, Н.Є. Лелюка, Л.В. Беззубка, Д.Т. Бікулова, Н.О. Гури. Але недостатня увага приділяється лізингу як засобу фінансування розвитку та вдосконалення основних засобів підприємств комунального господарства.

Мета статті полягає в дослідженні можливості використання лізингу підприємствами комунального господарства.

Виклад основного матеріалу. В Україні лізинг активно впроваджується в різні галузі народного господарства і він став ефективним фінансовим інструментом для тих компаній, які активно розвиваються на ринку, завойовуючи його частку й зміцнюючи свої конкурентоспроможні позиції шляхом відновлення виробництва, впровадження новітніх технологій, використання високотехнологічного устаткування. Лізинг дозволяє швидко й з мінімальними фінансовими затратами покращити матеріально-технічну базу підприємства [2].

В Україні лізинг регулюються декількома основними законодавчими актами: Господарським кодексом, Цивільним ко-

дексом України, Законом України «Про фінансовий лізинг» і Конвенцією УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг від 28 травня 1988 року, положення якої застосовуються в разі, якщо місця здійснення підприємницької діяльності лізингодавця та лізингоодержувача за відповідними угодами фінансового лізингу розташовані в різних країнах – учасниках Конвенції.

Згідно з Господарським кодексом України лізинг – це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [3].

Об'єктом лізингу може бути нерухоме й рухоме майно, призначене для використання як основні фонди, не заборонене законом до вільного обігу на ринку і щодо якого немає обмежень про передачу його в лізинг. Так, у частині третій статті 3 Закону України «Про фінансовий лізинг» зазначено, що майно, яке перебуває в комунальній власності та щодо якого відсутня заборона передачі в користування або володіння, може бути передано в лізинг, але в частині п'ятій статті 292 Господарського кодексу України зазначено, що не можуть бути об'єктами лізингу земельні ділянки, інші природні об'єкти, а також цілісні майнові комплекси комунальних підприємств та їх структурних підрозділів. Необхідно мати на увазі, що будь-який закон може розширити перелік майна, забороненого до передачі в лізинг. Відповідно до частини четвертої статті 292 Господарського кодексу України майно, яке є комунальною власністю, може бути об'єктом лізингу тільки за погодженням з органом, що здійснює управління цим майном [4].

Слід зазначити, що в Україні немає спеціального закону, що регулює оперативний лізинг, але попри його відсутність, законодавство про оперативний лізинг в Україні існує. Головним чином, завдяки положенням Цивільного і Господарського кодексів. Зокрема, у Господарському кодексі України зазначено, що залежно від особливостей здійснення лізингових операцій лізинг може бути двох видів – фінансовий чи оперативний [5]. Слід відзначити, що Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про лізинг», який викладений як Закон України «Про фінансовий лізинг», виключено поняття операційного лізингу з метою пом'якшення залежності терміну дії договору лізингу від строків амортизації об'єкта лізингу.

Аналіз законодавства України дозволяє зробити висновки, що комунальне майно може бути передане в лізинг, але встановлені жорсткі заборони щодо конкретних об'єктів комунального майна.

Передача у лізинг майна комунальних підприємств є перспективним напрямом, і заборона на передачу в лізинг цілісних майнових комплексів комунальних підприємств виглядає досить дивно, оскільки подібна заборона відсутня на

об'єкти, що передаються в оренду. Звичайно, що лізинг і оренда не є тотожними, але спільні риси між ними присутні. Фінансовий лізинг передбачає передачу права власності на об'єкт лізингу лізингоодержувачу після закінчення договору і це може бути мотивом до запровадження вищезазначеної заборони. Вирішенням проблеми може стати передача об'єктів комунального майна в оперативний лізинг задля запобігання втраті комунальної власності [6].

Отже, приватне підприємство може отримати право на використання комунального майна та здійснювати його експлуатацію, обслуговування, ремонт, модернізацію обладнання і збирання платежів, але у наслідок високої вартості і складностей в здійсненні лізингових операцій подібна діяльність не знайшла широкого застосування в нашій державі.

Таким чином, правова регламентація лізингу в сфері комунального господарства є недостатньою. Закон «Про фінансовий лізинг», Цивільний та Господарський кодекси України містять досить багато суперечливих положень про лізинг в комунальній сфері.

Традиційний договір лізингу складається трьох суб'єктів: продавця майна, лізингодавця та лізингоодержувача. Лізингодавець укладає з продавцем майна договір купівлі-продажу, а із лізингоодержувачем – договір лізингу. Як правило, ініціатором лізингового договору виступає лізингоотримувач, що шукає продавця необхідного майна і через відсутність необхідного обсягу власних фінансових ресурсів та обмежений доступ до кредитних ресурсів, оскільки умови отримання кредиту дуже жорсткі для придбання майна у власність, звертається із заявкою до лізингодавця, який має необхідні кошти або доступ до кредитних ресурсів, із пропозицією про участь у лізинговому договорі. В заявці потенційний лізингоодержувач зазначає необхідне обладнання й інформацію про власний фінансовий стан. Якщо аналіз показує задовільне фінансове становище лізингоодержувача, лізингова компанія ухвалює рішення про укладання угоди. Лізингодавець купує необхідне лізингоодержувачу майно у виробника у свою власність і передає придбане майно в тимчасове користування лізингоодержувачу на заздалегідь погоджених умовах [7].

Але в більшості випадків фінансовий стан підприємств комунального господарства незадовільний. У цьому випадку місцеві органи виконавчої влади мають взяти на себе роль гаранта здійснення платежів лізингодавцю. Отже, місцеві органи виконавчої влади мають бути включені до механізму укладання лізингового договору й повинні активно сприяти використанню лізингу в сфері комунального господарства.

Потрібно зазначити, що сьогодні існує величезна кількість форм лізингових договорів. Кожний лізинговий договір унікальний. Учасниками лізингової операції можуть бути лізингоотримувач, один або декілька лізингодавців, постачальників устаткування, банків та страхових компаній у випадку реалізації значного проекту з метою оптимального розподілення ризику між учасниками угоди [8].

При аналізі доцільності використання лізингу необхідно зважити на всі за й проти. Необхідно провести комплексну перевірку ефективності проекту та його значення для підприємства. Лізингоотримувач має порівняти умови лізингової угоди з умовами залучення кредитних ресурсів або використання власних фінансових ресурсів для реалізації певного проекту. Підприємство має знайти оптимальне співвідношення між різними джерелами залучення коштів для свого розвитку. Має бути розумне співвідношення між власними і позиченими фінансовими ресурсами з метою підтримки фінансового стану підприємства в належному стані. Завжди є межа, за якою використання певного джерела коштів стає неефективним. При цьому потрібно враховувати й інші чинники, що в підсумку можуть вплинути на кінцеву вартість залучених коштів.

Існує помилкова думка про лізинг як більш дорогий спосіб фінансування в порівнянні з кредитом. Річ у тім, що банки при кредитуванні надають одну послугу – надання грошових коштів, а решту всіх платежів позичальник повинен здійснювати самостійно. Тоді як лізинг – послуга комплексна. Лізингові платежі можуть включати декілька складових:

- сума амортизації об'єкта лізингу, нарахована за строк, за який вноситься лізинговий платіж;
- сума, що сплачується лізингодавцю як процент за залучений ним кредит для придбання майна за договором лізингу у випадку придбання майна за рахунок кредитних коштів;
- платіж як винагорода лізингодавцю за отримане в лізинг майно;
- відшкодування страхових платежів за договором страхування об'єкта лізингу, якщо він застрахований лізингодавцем;
- витрати лізингодавця з транспортування, встановлення та інші витрати на придбання й передачу об'єкта лізингу;
- інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу.

На сьогодні умови отримання кредиту й укладання угоди фінансового лізингу дуже схожі. Наприклад, при оформленні лізингу і кредиту потрібно внести перший платіж у розмірі 15–40% від вартості майна, але в країнах, де лізингова діяльність набула значного поширення, лізинг припускає 100% кредитування. Строк надання майна в лізинг становить від 12 до 60 місяців. Подорожання майна, що було взяте в лізинг, становить від 24 до 30% річних у гривні залежно від умов договору, що можна порівняти із вартістю кредиту.

Для повноцінного порівняння вартості використання лізингу та кредиту потрібно додати до кредиту витрати на страхування об'єкта лізингу, витрати на оформлення договору застави та послуги банку. Отже, за рівності базових умов використання лізингу та кредиту ми отримуємо приблизно однакову суму загальних платежів, але для визначення ефективності використання певного джерела фінансування розвитку підприємства потрібно враховувати додаткові переваги.

Так, лізинг має більш гнучку форму та спрощений механізм укладання угоди, ніж отримання кредиту. Під час укладання кредитного договору банк висуває досить жорсткі умови і прискіпливіше ставиться до фінансового стану позичальника.

У лізинговому договорі не передбачається обов'язкового забезпечення виконання зобов'язань лізингоодержувача за угодою у вигляді додаткової застави. Це одна з переваг при виборі джерела фінансування діяльності, оскільки більшість підприємств комунального господарства не можуть надати ліквідної застави. У лізинговому договорі майно, яке передається в лізинг, є водночас і заставою, що дозволяє спростити схему забезпечення виконання зобов'язань. Лізингові компанії можуть встановлювати гнучкі графіки лізингових платежів, що не потребують негайного початку платежів. Таким чином, під час побудови графіку лізингових платежів може враховуватися сезонність виробництва, застосовуватися схема нерівномірних платежів, коли сплачуються різні суми через різні проміжки часу. Ця ситуація надає можливість виконувати зобов'язання за лізинговим договором не за рахунок коштів, вилучених від інших видів діяльності, а за рахунок коштів, що будуть надходити від експлуатації предмету лізингу. Отже, з погляду обслуговування заборгованості за придбаний актив, лізинг є більш прийнятним, ніж кредит [9, с. 122].

Таким чином, набагато простіше укласти лізинговий договір, ніж отримати позику. У ситуації, коли можливості залучення кредитних ресурсів підприємствами комунального господарства майже відсутні, лізинг має стати одним із можливих і ефективних способів фінансування розвитку підприємства. Потрібно зазначити, що лізинг зберігає можливість для підприємства залучити кредити. Можна сказати, що лізинг поєднує в собі характеристики кредиту та оренди і при цьому має характерні переваги.

Існує можливість змінювати обладнання, що береться у лізинг на більш сучасне, і ця ситуація для лізингоодержувача зменшує проблему фізичного і морального зносу устаткування, тому що воно перебуває в тимчасовому використанні і не є його власністю. Таким чином, ризик старіння обладнання повністю лягає на лізингодавця і лізингоодержувач в змозі постійно оновлювати своє устаткування через підписання з лізинговою компанією нового договору.

Лізинг – це законна можливість знизити оподатковувану базу. Так, передача майна лізингоодержувачу за договором фінансового лізингу прирівнюється згідно з податковим законодавством до операції купівлі – продажу. У результаті лізингоотримувач, сплативши лише перший лізинговий платіж, отримує у момент передачі предмета лізингу податковий кредит одразу на всю суму ПДВ від вартості придбання. Таким чином, відтік грошових коштів, пов'язаний зі сплатою ПДВ, суттєво менше розміру податкового кредиту. Оскільки основні засоби знаходяться на балансі підприємства, зменшення податку на прибуток відбувається за рахунок амортизаційних нарахувань. Платежі за договором фінансового лізингу у частині сплати відсотків і комісій належать до валових витрат підприємства, що зменшує податок на прибуток.

При оперативному лізингу податкових зобов'язань з ПДВ у лізингоодержувача не виникає. Підприємство отримує право на податковий кредит з ПДВ за нарахування або сплати лізингових

платежів. Сума нарахованих лізингових платежів (без ПДВ) згідно з податковим законодавством відноситься до валових витрат лізингоодержувача, а основні засоби обліковуються на балансі лізингової компанії, що і нараховує амортизацію [9, с. 124].

В Україні переважають короткострокові та середньострокові лізингові договори, оскільки в нинішніх економічних умовах лізингові компанії не можуть надати довгострокову лізингову угоду, що зменшує переваги лізингу перед іншими фінансовими інструментами. Існує проблема слабого розвитку інфраструктури лізингового ринку та низької інформованості потенційних лізингоотримувачів про переваги та недоліки використання лізингу в комунальному господарстві. Можна сказати, що в Україні відсутня чітка концепція розвитку лізингу в сфері комунального господарства. У зв'язку з цим державні органи влади мають сприяти просуванню лізингу.

Висновки

Отже, на сьогодні на підприємствах комунального господарства склалася проблема із залучення фінансових ресурсів для придбання сучасного обладнання і впровадження нових технологій, яка може бути вирішена за допомогою лізингової операції. Використання лізингу підприємствами комунального господарства надає можливість купівлі і використання сучасного обладнання без залучення значних фінансових ресурсів, що в кінцевому підсумку вплине на підвищення якості продукції і послуг та зниженню їх собівартості, що сприятиме покращенню фінансового стану підприємства.

Література

1. Закон України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2004, №46. – С. 512.
2. Беліков О. Лізинг і його правове регулювання у вітчизняному законодавстві / О. Беліков // Юридичний журнал. – 2008. – №5. – С. 103–105.
3. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, №18, №19–20, №21–22. – С. 1444.
4. Закон України «Про фінансовий лізинг» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1998, №16. – С. 68.
5. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, №40–44. – С. 356.
6. Джабраїлов Р.А., Уханьова О.О. Правові засади впровадження лізингу у комунальне господарство міста / Р.А. Джабраїлов, О.О. Уханьова // Вісник Донецького університету. – 2008. – №1.
7. Круш П.В., Подвігіна В.Д., Клименко О.В. Капітал та основні засоби підприємства: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 168 с.
8. Водяник Л.К., Русанов О.М. Лізинг як інструмент залучення інвестицій в житлово-комунальне господарство / Л.К. Водяник, О.М. Русанов // Економічний простір. – 2009. – №23/2.
9. Посібник з лізингу / Д.О. Богодухов, С.П. Кисіль, Ю.М. Луців; наук. Ред. Л.Я. Снігур. – К.: Поліграф плюс, 2009. – 388 с.
10. Тулай О., Васильшин О. Економічні переваги та особливості лізингового механізму / О. Тулай, О. Васильчишин // Вісник ТНЕУ. – 2007. – №3.

Інфраструктурне забезпечення розвитку банківської системи

Виділено та досліджено основні види та відповідні їм елементи банківської інфраструктури. На основі цього розроблена авторська класифікація інфраструктурних інститутів, які входять до складу банківської інфраструктури, а також обґрунтовано тісний взаємозв'язок між ними.

Выделены и исследованы основные виды и соответствующие им элементы банковской инфраструктуры. На основе этого разработана авторская классификация инфраструктурных институтов, которые входят в состав банковской инфраструктуры, а также обоснована тесная взаимосвязь между ними.

Basic kinds and proper them elements of bank infrastructure is selected and investigational. On the basis of it author classification of infrastructural institutes which enter in the complement of bank infrastructure, and also grounded close intercommunication, are developed between them.

Постановка проблеми. На сьогодні питанням розвитку національної банківської системи приділяється особлива увага, адже надійна банківська система є невід'ємним елементом ринкової економіки, необхідною передумовою її росту та стабільності. Проте, незважаючи на досягнутий за останні роки прогрес, потреби вітчизняної економіки в банківських послугах поки що задовольняються не в повній мірі.

Недостатній розвиток та низька якість інфраструктурного забезпечення, на наш погляд, не дозволяють сьогодні українським банкам підвищити якість та ефективність своєї діяльності.

Розвинута банківська інфраструктура представляє із себе складну та багатогранну систему. Причому суб'єкти та їх структурні підрозділи, які здійснюють діяльність зі створення необхідних умов для роботи банків, можуть виступати як елементи банківської системи, так і знаходитися за її межами. Тому проблема елементного складу та чіткої класифікації банківської інфраструктури є одним із найскладніших та найдискусійніших питань як в загальнотеоретичних, так і в галузевих дослідженнях. Адже виділення основних видів банківської інфраструктури та чітка класифікація її елементів дасть змогу розкрити сутність банківської інфраструктури як нового та самостійного економічного явища в практиці банківської справи. Вирішення цієї проблеми у межах окремо взятого банку неможливе. На нашу думку, необхідно її розглядати комплексно як на макrorівні (рівень держави, і банківської системи в цілому), так і на мікрорівні (рівень окремих банківських установ).

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У дослідженнях зарубіжних вчених-економістів, зокрема Г. Асхауера, Е. Гілла, Р. Коттера, Т.У. Коха, П. Роуза, Е. Ріда, роз-

глядаються питання ефективної роботи банків в умовах функціонування вже сформованої та довгий час діючої банківської інфраструктури, але в них не розглянуті питання класифікації інститутів, які входять до її складу.

Дослідженням класифікації банківської інфраструктури займалися такі російські економісти, як Г.Н. Белоглазова, А.Г. Грязнова, Л.П. Кроливецка, О.І. Лаврушин, А.М. Товасієва, Е.Ф. Жуков, які в своїх роботах визначили лише певні напрями забезпечення діяльності та відповідний склад інститутів банківської інфраструктури.

Метою статті є розробка та побудова класифікації елементів, які входять до складу банківської інфраструктури. Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: виділити основні види банківської інфраструктури та відповідні їм інфраструктурні інститути; провести наукову класифікацію банківської інфраструктури; обґрунтувати взаємодію між елементами банківської інфраструктури.

Виклад основного матеріалу. Важливою проблемою, яка виникає при розробці теорії банківської інфраструктури, виступає саме побудова класифікації елементів, які входять до її складу. Необхідність класифікації зумовлена тим, що банківська інфраструктура характеризується великою кількістю інститутів. У зв'язку з цим виникає необхідність в їхньому упорядкуванні та уніфікації, що, в свою чергу, забезпечить чітке та цілісне сприйняття сутності банківської інфраструктури.

Оскільки банківська інфраструктура носить підлеглий характер, специфіка її класифікації визначається сутнісними характеристиками банківської діяльності та характерними рисами національної банківської системи, тобто структура і тип банківської системи, етап її розвитку, цілі та завдання її функціонування, в свою чергу, будуть визначати структуру банківської інфраструктури, а також рівень розвитку окремих її елементів.

Крім того, необхідно зазначити, що банківська інфраструктура не знаходиться у статичному стані, а навпаки, їй притаманний динамічний характер, тобто вона постійно доповнюється новими елементами, новими зв'язками та постійно вдосконалюється.

Складність визначення елементного складу банківської інфраструктури, на нашу думку, полягає в тому, що багато її елементів лежать за межами банківської інфраструктури, тобто вони не є спеціалізованими організаціями, які виключно забезпечують банківську діяльність. Наприклад, органи законодавчої влади, які визначають норми правового забезпечення, не є спеціалізованими організаціями банківської інфраструктури, проте забезпечують банківську діяльність, більше того, без законодавчого регулювання банків-

ська діяльність взагалі неможлива. Таким чином, законодавче забезпечення виступає необхідною умовою життєвості будь-якої банківської системи. Для вирішення даної проблеми, з нашої точки зору, доцільно виділити дві складові банківської інфраструктури: внутрішню і зовнішню. Перша складова банківської інфраструктури забезпечує стабільність та ефективність роботи банку зсередини, а друга – його взаємодію з зовнішнім середовищем.

Внутрішня банківська інфраструктура (власне банківська інфраструктура у вузькому розумінні), яка залежить від даного банку, – це, по суті, система зв'язків між усіма його підрозділами, філіями, відділеннями, тобто це структурні підрозділи як центрального, так і комерційних банків. На нашу думку, саме внутрішня інфраструктура виступає елементом банківської системи.

Г.Н. Белоглазова до елементів внутрішньої інфраструктури банку відносить [2, с. 22]:

- 1) законодавчі норми, які визначають статус банківської установи, а також перелік операцій та послуг, які надає банк;
- 2) внутрішні правила здійснення операцій, які забезпечують виконання законодавчих актів і захист інтересів вкладників, клієнтів банку та його власних інтересів;
- 3) побудову обліку, звітності, аналітичної бази, комп'ютерну обробку даних, управління діяльністю банку на базі сучасних комунікаційних систем;
- 4) структуру апарату управління банком.

Зовнішня банківська інфраструктура виступає незалежною від жодного банку, в межах якої взаємодіють і контактують усі банки, використовуючи її у своїй щоденній діяльності. Тому зовнішню банківську інфраструктуру можна виділити лише умовно, оскільки елементи, які входять до її складу, забезпечують не тільки банківську, а й інші сфери діяльності, проте без неї ефективне функціонування банківської системи неможливе. Зовнішня банківська інфраструктура, на наш погляд, не є елементом банківської системи, але її дослідження матимуть для нас більшу практичну цінність. Особливістю зовнішньої інфраструктури виступає те, що вплив банківської системи на її розвиток є обмеженим.

Внутрішня і зовнішня інфраструктура знаходяться в постійній взаємодії, в деяких випадках елементи зовнішньої перетворюються в елементи внутрішньої, і навпаки. З нашої точки зору, неможливо досліджувати лише внутрішню або лише зовнішню банківську інфраструктуру, а необхідно розглядати банківську інфраструктуру як цілісну систему.

Варто зазначити, що в існуючих на даний час публікаціях чіткої класифікації банківської інфраструктури поки що немає. В них вказуються лише напрями забезпечення життєвості банків та відповідний їм склад інститутів банківської інфраструктури.

О.І. Лаврушин виділяє чотири блоки зовнішньої банківської інфраструктури, а саме: інформаційне, наукове, кадрове забезпечення та законодавчу базу [7, с. 21–23, 33–36]. В інших своїх роботах О.І. Лаврушин розглядає банківське зако-

нодавство не як блок банківської інфраструктури, а як самостійний елемент банківської системи. При цьому він дещо змінює склад інститутів банківської інфраструктури. Зокрема, називаються такі блоки банківської інфраструктури, як інформаційне, наукове, методичне, кадрове забезпечення, засоби зв'язку та комунікації та ін. [10, с. 52; 8, с. 275].

Е.Ф. Жуков лише вказує чотири напрями забезпечення діяльності банківської інфраструктури (інформаційне, методичне, наукове, кадрове) та дає перелік інститутів банківської інфраструктури (служби щодо обробки, передачі і зберігання інформації, міжнародні системи міжбанківської комунікації, страхові структури, розрахункові палати, аудиторські служби, центри торгівлі валютою, міжбанківськими кредитами, системи підготовки кадрів для банків) [5, с. 204].

Очевидно, що наведені вище класифікації банківської інфраструктури не є повними, тому що не відображають цілісності банківською інфраструктури, а також в них відсутні якісь-небудь обґрунтування виділення певних видів банківської інфраструктури та відповідних їм інститутів.

На наш погляд, при побудові класифікації банківської інфраструктури, необхідно дотримуватися наступних методологічних принципів.

По-перше, інститутом банківської інфраструктури має бути конкретний суб'єкт, який здійснює певну діяльність.

По-друге, інститути банківської інфраструктури обов'язково мають відповідати фундаментальним сутнісним властивостям банківської інфраструктури – обслуговування банків та забезпечення їх життєдіяльності.

По-третє, необхідно врахувати специфічні особливості банківської діяльності, зокрема, характер взаємовідносин банків з їхніми клієнтами.

По-четверте, інститути банківської інфраструктури мають бути зовнішніми у відношенні до банків організаціями.

По-п'яте, інститути банківської інфраструктури не можуть виступати як посередники, тобто служити місцем здійснення угод між банками і їх клієнтами. У зв'язку з цим до складу інститутів банківської інфраструктури не слід включати фондові та валютні біржі, а також інших посередників. Їх правомірно віднести до елементів не банківської інфраструктури, а інфраструктури ринку в цілому. На нашу думку, «межі» банківської інфраструктури закінчуються на етапі доведення банківської послуги до клієнтів банку.

Керуючись даними методологічними принципами, на наш погляд, правомірно виділити п'ять основних видів банківської інфраструктури, а зокрема інфраструктура:

- 1) забезпечення виробничої діяльності банків;
- 2) просування банківських послуг (маркетингова інфраструктура);
- 3) забезпечення безпеки банківської діяльності;
- 4) науково-методичного забезпечення банківської діяльності;
- 5) нормативно-правового забезпечення банківської діяльності.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянемо більш детально специфіку кожного виду банківської інфраструктури, а також охарактеризуємо інститути, які входять до їхнього складу.

Перший вид банківської інфраструктури — інфраструктура забезпечення виробничої діяльності банків. Цей вид інфраструктури створює необхідні умови для початку діяльності банків та забезпечує можливість її безперервного розвитку. В зв'язку з цим ми маємо право розглядати його в якості найбільш значимого виду банківської інфраструктури.

У складі інфраструктури забезпечення виробничої діяльності банків правомірно виділити чотири структурних елементи: кадрову, виробничо-технологічну, інформаційну та посередницьку інфраструктуру.

Як і в будь-якій іншій сфері діяльності, банківська діяльність здійснюється шляхом взаємодії людей та засобів виробництва. В зв'язку з цим одним з найважливіших елементів банківської інфраструктури виступає кадрова інфраструктура. Її завдання полягає, перш за все, в забезпеченні банків високопрофесійними спеціалістами банківської справи, а також в створенні можливостей для постійного підвищення ними своєї кваліфікації. Кадрова інфраструктура представлена, перш за все, навчальними закладами різних ступенів та рівнів підготовки.

На сьогодні висококваліфіковані спеціалісти банківської справи готуються як в державних, так і в недержавних вищих навчальних закладах, де перелік факультетів та спеціальностей є досить широким. Перш за все підготовка кадрів здійснюється за основною спеціальністю «Фінанси і кредит» та її спеціалізацією «Банківська справа», а також за іншими спеціальностями, такими як: «Облік і аудит», «Економіка підприємства», «Маркетинг», «Інформаційні системи в банківській справі» та ін. Сучасні вітчизняні вузи забезпечують банківському бізнесу можливість вибору висококваліфікованих спеціалістів у різних сферах банківської діяльності.

На наш погляд, підготовка банківських спеціалістів у вищих навчальних закладах має для банків низку суттєвих переваг:

- по-перше, підготовка спеціалістів здійснюється висококваліфікованим викладацьким складом (доктори і кандидати наук), які мають великий досвід науково-педагогічної діяльності та конкретний досвід роботи в банках;
- по-друге, майбутні спеціалісти отримують глибокі та ґрунтовні теоретичні знання практично у всіх напрямках банківської діяльності;
- по-третє, у процесі навчання досягається тісний взаємозв'язок між вузом, студентом і банком, який здійснюється шляхом проходження студентам виробничої та переддипломної практики в банках. У результаті цього найбільш значимі та актуальні для банків проблеми стають темами випускних дипломних робіт студентів, а їх результати досить часто знаходять практичне застосування у діяльності цих банків. Отже, після закінчення вузівської підготовки банки отримують готового спеціаліста, який практично не потребує адаптації та може відразу приступити до безпосередньої роботи в банку.

Дуже багато вузів на сьогодні надають можливість отримати другу вищу (фінансово-банківську) освіту. Така можливість є особливо актуальною для осіб, які вже працюють у банках, але не мають вищої економічної освіти, а банки в останні роки стали пред'являти підвищенні вимоги до освітнього рівня своїх працівників.

Початкові знання з банківської справи надає широка мережа середніх спеціальних навчальних закладів, а саме: коледжів, ліцеїв, спеціалізованих банківських шкіл та ін.

Як вже було зазначено, банківська діяльність, як і будь-який інший вид діяльності, не є статичною, адже їй притаманний динамічний розвиток за рахунок появи на ринку нових прогресивних, інноваційних банківських послуг і технологій, а також конкуренції на ринку та регулюючого впливу з боку держави. В зв'язку з цим виникає необхідність у періодичній перепідготовці та підвищенні кваліфікації банківських службовців. А подібні послуги банкам надають спеціальні центри перепідготовки та підвищення кваліфікації, які, як правило, розташовані у великих вищих навчальних закладах.

Банківська діяльність не можлива без використання банківського обладнання, особливості якого визначаються специфікою роботи самих банків. З одного боку, діяльність банків пов'язана з роботою з використанням різних грошових цінностей, наприклад грошей, валюти, цінних паперів, дорогоцінних металів тощо. А з іншого боку, робота банків у сучасному глобалізованому ринку неможлива без використання великої кількості комерційної та правової інформації. Тому, враховуючи значимість банківської техніки та обладнання в забезпеченні діяльності банків, наступним елементом інфраструктури забезпечення виробничої діяльності банків правомірно вважати виробничо-технологічну інфраструктуру, яка представлена компаніями, які виготовляють банківську техніку та обладнання, а також забезпечують їх доведення безпосередньо до банків.

З нашої точки зору, діяльність інститутів виробничо-технологічної інфраструктури варто розглядати в розрізі двох основних напрямів:

- 1) виробництва та забезпечення банків обладнання для роботи з цінностями (банкомати, платіжно-розрахункові термінали, сейфи для зберігання цінностей, машини для підрахунку банкнот і монет, детектори валюти, контрольно-касові апарати, обладнання для обслуговування платіжних карток, табло котирування валют, телефони, спеціальне обладнання для спостереження, сигналізація, ваги для зважування дорогоцінних металів та ін.);
 - 2) обслуговування інформаційних потоків, тобто можливість доставки, обробки та уніфікації інформації, без якої функціонування банків на сьогодні неможливе (комп'ютери, факси, модеми, телефони, ксерокси, сканери, спеціалізовані банківські комп'ютерні програми та ін.).
- Наступним елементом інфраструктури забезпечення виробничої діяльності банків варто виділити інформаційну інфраструктуру. Адже банки, працюючи в умовах конкуренції,

економічної кризи, нестабільності фінансів держави і підприємств, насамперед потребують широкої та оперативної інформації про стан економіки, щоб на базі проведеного аналізу тенденцій ринку коректувати свою грошово-кредитну політику, обмежувати або розширювати свої інвестиції, перерозподіляти капітал у відповідності до попиту і пропозиції на ринку банківських послуг. Тому інформаційне забезпечення виступає об'єктивною необхідністю, без якої банки не можуть без шкоди для свого капіталу і капіталу своїх клієнтів фінансувати різного роду проекти.

Для успішного здійснення своєї діяльності банкам необхідно знати процентні ставки як на національних, так і світових міжбанківських кредитних ринках, курси валют і цінних паперів, біржові та небіржові котирування, а також вони повинні володіти повною та достовірною інформацією про клієнтів-позичальників і т.д. Інформаційне забезпечення також дуже необхідне для того, щоб банки оперативно реагували на зміни в законодавстві, яке регламентує окремі аспекти їхньої діяльності.

Комерційну та правову інформацію банкам надає широкий спектр спеціалізованих інститутів: кредитні бюро, спеціальні рейтингові агентства, видавництва та розповсюдженні довідкової та правової літератури, статистичних збірників, періодичних видань, спеціалізованих видань фінансово-банківського напрямку, центри кон'юнктурних та маркетингових досліджень, офіційні інформаційні структури державних органів влади, засоби масової інформації, інформаційно-аналітичні агентства, інформаційно-галузеві видання, експертні та консультативні організації, спеціалізовані бази даних, інформаційні мережі.

Варто зазначити, що інформаційна інфраструктура виступає одним з найважливіших елементів банківської інфраструктури. Оскільки оперативна та достовірна інформація є одним із найвагоміших чинників забезпечення банківської діяльності, який перш за все обумовлює її високу ефективність.

Особливим різновидом інфраструктури забезпечення виробничої діяльності банків варто вважати посередницьку інфраструктуру. В елементний склад посередницької інфраструктури правомірно, на наш погляд, віднести такі організації:

- депозитарії (установи, що зберігають цінні папери та оформляють передавання прав власності на них, які створюються у формі відкритого акціонерного товариства);
- андерайтингові агентства та емісійні синдикати (купують цінні папери, випущені банком з метою їх подальшого розповсюдження на фондовому ринку);
- оціночні (ріелторські) агентства (здійснюють оцінку нерухомості при іпотечному банківському кредитуванні, оцінку дорогоцінних металів тощо);
- складські приміщення (здійснюють зберігання об'єктів застави за виданими банківськими кредитами, за лізинговими операціями).

Наступним і дуже суттєвим, на наш погляд, видом банківської інфраструктури виступає інфраструктура просування

банківських послуг (маркетингова інфраструктура). Її головне призначення – це широке інформування банківських клієнтів про послуги та діяльність, яка здійснюється банками, а також створення сприятливого іміджу банку.

Як і будь-які інші суб'єкти ринку, банки зацікавлені у розвитку та розширенні своєї діяльності, тому вони намагаються підтримувати тісні контакти зі своїми клієнтами (як з постійними, так і з потенційними), широко інформувати їх про нові банківські продукти, модифікації існуючих банківських послуг, про зміни цінових параметрів на них тощо. Тобто банки застосовують певну комунікаційну політику, розуміючи під комунікацією ефективне спілкування з фактичними чи потенційними клієнтами банку. Завдяки такому спілкуванню у клієнтів створюється позитивний імідж як банківських продуктів, так і самого банку, що, в свою чергу, сприяє зростанню обсягів продажу та зміцнює його конкурентоспроможність. Реалізація даних заходів здійснюється в основному шляхом взаємодії банків з представниками засобів масової інформації (телевізійними та радіокомпаніями, видавництвами періодичних і довідкових видань, статистичних збірників тощо).

Можливості, якими володіють банки щодо просування своїх послуг і формування сприятливого іміджу через засоби масової інформації, досить широкі та різноманітні. Зокрема, можуть бути реалізовані такі заходи:

- 1) інформування клієнтів про нові банківські продукти, модифікації старих послуг, про зміну депозитних та кредитних ставок шляхом реклами на телебаченні, радіо, в пресі, в Інтернеті на веб-сайті банку. Існує також зовнішня реклама (розміщується на спеціальних конструкціях, щитах, плакатах тощо); внутрішня реклама, тобто рекламна інформація, яка розміщена всередині приміщення банку (листки, бюлетені); реклама на/в транспорті; сувенірна реклама (авторучки, папки, блокноти, календарі тощо);
 - 2) публікація матеріалів про діяльність банків, а саме її вдосконалення, розширення, модернізацію в тому чи іншому напрямку;
 - 3) PR (зв'язки із громадськістю), а саме спонсорство, меценатство і благодійність, дні відкритих дверей, публічне підписання договорів, прес-релізи, прес-конференції з приводу важливих подій в діяльності банків, участь у конкурсах, виставках, презентаціях тощо.
- Отже, до числа інститутів банківської інфраструктури з просування банківських послуг, ми можемо віднести досить широкий ряд організацій та служб:
- телебачення, радіокомпанії, преса, спеціальні видавництва;
 - поштові підприємства, які здійснюють розповсюдження листівок, проспектів, буклетів, календарів та іншої друкованої інформації, як правило, в цю зону обслуговування входять постійні клієнти;
 - організатори банківських виставок, які надають банкам приміщення, стенди та інше обладнання для широкої реклами своєї діяльності та здійснення безпосередніх контактів з потенційними клієнтами;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– поліграфічні підприємства, які забезпечують банкам на замовлення кольорові та палітурні видання друкованих матеріалів, наприклад це стосується річних звітів, які видаються банками щорічно;

– приватні розповсюджувачі, які здійснюють розповсюдження банківської інформації, орієнтуючись на визначену цільову групу банківських клієнтів або на максимальне охоплення потенційних споживачів банківських послуг.

Третій вид банківської інфраструктури – це інфраструктура забезпечення безпеки банківської діяльності. На нашу думку, розвиток цього виду інфраструктури на даний час виступає особливо актуальною проблемою, оскільки для комерційних банків особливо значущими є такі умови ефективної та безпечної діяльності, як забезпечення зворотності кредитів, підвищення прибутковості, підтримання ліквідності, зниження банківських ризиків, гарантування депозитів. Проте дослідження й публікації щодо проблем безпеки банківської діяльності присвячені здебільшого організаційним, технічним і правовим аспектам, і поки що недостатньо досліджені поняття «безпека банку» («безпека банківської діяльності», «банківська безпека»), «економічна безпека банку» тощо.

У Концепції безпеки комерційного банку, схваленій Асоціацією російських банків, під безпекою комерційного банку розуміється «стан захищеності інтересів власників, керівництва і клієнтів банку, матеріальних цінностей та інформаційних ресурсів від внутрішніх і зовнішніх загроз» [6]. А за оцінкою А. Вінникова: «Безпека – це стан захищеності банку від внутрішніх і зовнішніх загроз» [3, с. 12].

Як вважає М. Ілляш, безпека банку – це система заходів, які забезпечують захищеність інтересів власників, клієнтів, працівників і керівництва банку від зовнішніх і внутрішніх загроз [4, с. 91]. Рівень захищеності характеризується здатністю банку протистояти спробам як прямого несанкціонованого проникнення до приміщень банку зі злочинною метою, так і спробам завдати шкоди банку з боку конкурентів і кримінальних структур шляхом втручання в банківську діяльність, набуття впливу на банк із метою здійснення фінансових афер і махінацій, відмивання «брудних грошей», незаконних переказів їх за кордон тощо.

З нашої точки зору, у реальній практиці забезпечення банківської безпеки зараз має відбутися перехід від захисту певних визначених об'єктів до завдань більш високого рівня – «управління безпекою».

Отже, поняття «безпека банку», яке застосовується у банківській практиці, включає в себе декілька елементів, а саме: економічну безпеку, юридичну безпеку, матеріальну безпеку, фізичну безпеку та інформаційну безпеку.

Д.А. Артеменко зазначає, що сутність економічної безпеки в банківській системі полягає в забезпеченні стану найкращого використання її ресурсів щодо запобігання загрозам комерційних банків і створення умов стабільного, ефективного функціонування й максимізації прибутку [1]. При цьому він вважає, що рівень економічної безпеки банківської діяльності

визначається тим, наскільки ефективно підрозділам і службам банків вдається запобігати загрозам та усувати збитки від негативного впливу на банківську систему. А критеріями економічної безпеки ним називаються: ресурсний потенціал банку і можливості його розвитку; рівень ефективності використання ресурсів; рівень можливостей банку протистояти загрозам його економічній безпеці та самостійно ліквідовувати їх; конкурентоспроможність банку; цілісність і масштаби структури банку; ефективність кадрової політики.

Забезпечення економічної безпеки банківської системи здійснюється на загальнодержавному рівні у межах забезпечення реалізації політики національної безпеки та полягає в забезпеченні стійкості та надійності функціонування банківської системи. Одним з основних аспектів економічної безпеки виступає захист національної банківської системи від зовнішніх джерел небезпеки, а також мінімізація основних державних, політичних та загальноекономічних ризиків. На рівні окремо взятих банківських установ економічна безпека забезпечується у межах діяльності спеціальних підрозділів, які займаються збором, перевіркою та оцінкою всієї економічної інформації, яка використовується у роботі банку.

Юридична безпека виявляється у правовому захисті законних інтересів банківських установ у межах діючого як міжнародного, так і українського законодавства. Така безпека забезпечується існуючою системою судочинства.

Забезпечення інформаційної безпеки полягає в захисті інформації банку за допомогою комплексу правових, організаційних, інженерно-технічних заходів, програмних засобів, які спрямовані на запобігання та попередження збитків банківської системи України в інформаційній сфері.

Забезпечення матеріальної та фізичної безпеки, зазвичай, здійснюється банком за допомогою створення власних служб безпеки, а також шляхом залучення представників правоохоронних органів.

На нашу думку, варто також виділити такий елемент банківської безпеки як безпека банківських операцій, так як вона становить не менший інтерес, оскільки торкається сутності банківського бізнесу і безпосередньо пов'язана з безпекою банку та його персоналу. Тут особливий інтерес становлять не стільки мотиви поведінки персоналу при виконанні своїх посадових обов'язків, скільки технологія професійних порушень і використання діючого порядку і правил, недоліків і порушень у банку в особистих інтересах банківського персоналу чи його власників, а також в інтересах конкуруючих банків та організацій, криміналу та чиновництва.

Наступний вид банківської інфраструктури – інфраструктура науково-методичного забезпечення банківської діяльності. З нашої точки зору, цей вид інфраструктури, варто виділити окремо, оскільки він торкається як функціонування банківської системи в цілому, так і окремо взятих банківських установ. Оскільки вибір тої чи іншої стратегії розвитку банківської системи, аналіз подій, які відбуваються в банківській системі, прогнозування наслідків тих чи інших дій з боку держави, на наш погляд,

сьогодні носять лише ситуаційний характер, тобто ці дії та пов'язані з ними труднощі не мають визначеного алгоритму розв'язання, тому що вони не підкріплені відповідними науковими дослідженнями. Наукова діяльність з банківської проблематики в основному здійснюється великими навчальними закладами. Ці заклади здійснюють її досить успішно, при цьому створюючи професійну банківську мову, термінологію, яка є необхідною для банківської практики. Великі банки, міжбанківські об'єднання формують спеціалізовані наукові структури (аналітичні центри, науково-дослідні інститути). Проте, незважаючи на це, сьогодні поки що не створено достатньої кількості наукових центрів, а діяльність науковців з банківської проблематики не скоординована, результати їх досліджень не завжди знаходять своє застосування на практиці. Хоча окремі досягнення використовуються у межах діяльності найбільш прогресивних банків, проте на загальнодержавному рівні вчені не так часто, як це потрібно, беруть участь у розробці стратегії та основних принципів функціонування банківської системи в перспективі розвитку національної економіки. Але варто зазначити, що багато аспірантів, кандидатів і докторів наук з банківських спеціальностей активно працюють та очолюють багато комерційних банків, а це, звичайно, передбачає безпосереднє застосування наукових досягнень в банківській практиці. А також досить часто банки бувають зацікавлені в проведенні спеціальних наукових досліджень, щоб удосконалити свою поточну діяльність та підвищити її ефективність, розробити нові напрямки діяльності, аналізувати можливості функціонування на нових ринках, провести маркетингові або моніторингові дослідження, тому вони, як правило, звертаються до науково-дослідних та аналітичних центрів.

Беззаперечно, діяльність банків виступає об'єктом наглядного контролю зі сторони держави, яка в свою чергу, регламентує цю діяльність цілою низкою законодавчих актів, інструкцій НБУ, податкової служби та інших державних регулюючих органів. Разом із цим весь інструктивний та законодавчий матеріал не в силі охопити всі аспекти банківської діяльності та методично вирішити всі питання функціонування кожного конкретного банку. У зв'язку з цим у процесі своєї діяльності банки стикаються з такою проблемою, як необхідність створення та розробки власних методичних матеріалів, які регламентують окремі сторони їх функціонування (посадові інструкції, інструкції щодо здійснення окремих банківських операцій, методики оцінки кредитоспроможності позичальників та ін.).

Як свідчить практика, при розробці методичних матеріалів банки часто надають перевагу зовнішнім організаціям, а це, в основному, науково-дослідні інститути та вищі навчальні заклади, яким, як правило і доручається проведення наукових досліджень. Практикується також співробітництво банків з консалтинговими фірмами та центрами кон'юнктурних досліджень.

П'ятий і, на наш погляд, дуже важливий вид банківської інфраструктури – це інфраструктура нормативно-правового забезпечення банківської діяльності.

Діяльність банківської системи здійснюється в межах існуючого правового поля як на державному, так і на міждержавному рівні. Вона регулюється міждержавними договорами, Конституцією, законами, підзаконними актами, нормативними документами.

Правове забезпечення банківської діяльності в Україні почало формуватися з часу проголошення незалежності України, тому, враховуючи його важливість у забезпеченні стабільності у розвитку економіки в Україні, існує спеціальне банківське законодавство, основою якого є Конституція України. Всі законодавчі та нормативно-правові акти повинні прийматися з врахуванням принципів та положень Основного Закону держави, оскільки саме такі документи формують адекватну нормативно-правову інфраструктуру у державі, в якій існує верховенство закону.

С.М. Лобозинська зазначає, що нормативно-правова інфраструктура забезпечення банківської діяльності в Україні має три рівні [9, с. 191–192]:

1. Законодавство. За відсутності єдиного систематизованого нормативно-правового акту, норми якого б урегульовували взаємовідносини, що виникають у сфері банківської діяльності, такого, як наприклад, Банківський кодекс, банківське законодавство класифікують як на загальне, так і спеціальне.

До загального законодавства належать Закони України, які визначають основні принципи діяльності суб'єктів ринку, наприклад закони «Про господарські товариства», «Про цінні папери та фондовий ринок», «Про державне регулювання ринку фінансових послуг», «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», «Про інвестиційну діяльність», «Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом», «Про оподаткування прибутку підприємств» тощо.

Спеціальне законодавство спрямоване на врегулювання взаємовідносин між суб'єктами ринку банківських послуг. До нього належать закони України «Про банки і банківську діяльність», «Про Національний банк України», «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати», «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб», «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні».

2. Серії регулятивних правил. Регулятивні (підзаконні нормативні) акти стосуються безпосередньо правил здійснення банківських операцій, які розробляють компетентні наглядові органи (постанови Кабінету Міністрів, постанови Правління НБУ, укази Президента).

3. Роз'яснення та коментарі до нормативно-правових документів. Це інтерпретація нормативно-правових актів, що надає наглядовий орган для деталізації своїх дій щодо застосування законодавства або регулятивних правил.

Особливе місце у процесі формування нормативно-правової інфраструктури забезпечення діяльності банків відводять НБУ. Нормативно-правові акти центрального банку України видають у формі постанов Правління НБУ та затверджених ними інструкцій, положень, правил. Нормативні

акти НБУ підлягають обов'язковій державній реєстрації в Міністерстві юстиції України та набирають чинності через десять днів після їхньої реєстрації, якщо в них самих не встановлено пізніший термін набуття юридичної сили.

Висновки

Таким чином, ми виділили, з нашої точки зору, п'ять найважливіших та найсуттєвіших видів банківської інфраструктури та відповідні їм інфраструктурні інститути. Очевидно, що між ними існує тісний взаємозв'язок і взаємозалежність. Виробнича інфраструктура формує необхідні умови для здійснення банківської діяльності. Маркетингова інфраструктура спрямована на широке інформування клієнтів банку про послуги та його діяльність, а також забезпечує створення сприятливого іміджу банку. Інфраструктура безпеки забезпечує безпеку банківської діяльності, гарантує матеріальну компенсацію банку у випадку будь-яких протиправних дій з боку його працівників чи сторонніх осіб, у випадку нанесення шкоди банку. Науково-методична інфраструктура сприяє підвищенню якості банківських послуг та ефективності функціонування банків, за допомогою новітніх та прогресивних наукових досліджень. Нормативно-правова інфраструктура, яка включає систему законів і підзаконних актів, юридично визначає та регламентує сферу діяльності банківських установ.

На наш погляд, саме тісний взаємозв'язок між видами та відповідними їм елементами банківської інфраструктури забезпечує цілісність та системність банківської інфраструктури, що, в свою чергу, дає їй можливість виконувати покладені на неї функції. Очевидно, що відсутність будь-якого виділеного нами виду банківської інфраструктури, неодмінно призведе до менш ефективної та більш витратної діяльності банків.

Вітчизняна банківська інфраструктура, з нашої точки зору, на сьогодні є перспективною, оскільки всі її елементи знахо-

дяться на етапі розвитку. Проте варто також зазначити її де-що запізнюючий характер, оскільки багато її елементів не-достатньо відповідають потребам розвитку сучасної банківської системи.

Література

1. Артеменко Д.А. Механизм обеспечения финансовой безопасности банковской деятельности: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение, кредит» / Артеменко Д.А. – Ростов-на-Дону, 1999. – 19 с.
2. Белоглазова Г.Н. Банковское дело: учебник / Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 592 с.
3. Винников А.С. Банк России и банковская безопасность / А.С. Винников // Регион. – 1997. – №2. – С. 12–18.
4. Енциклопедія банківської справи України / Ред. В.С. Стельмах; Національний банк України, Інститут незалежних експертів. – К.: Молодь: Ін Юре, 2001. – 680 с.
5. Жуков Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для вузов / Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – 622 с.
6. Концепция безопасности коммерческого банка [Электронный ресурс]: за даними Асоціації російських банків // Режим доступу: http://www.arb.ru/departs/s_konc.htm.
7. Лаврушин О.И. Банковское дело: учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 560 с.
8. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 464 с.
9. Лобозинська С.М. Правове регулювання банківської діяльності в Україні / С.М. Лобозинська // Збірник науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету України. – 2006. – №16. – С. 190–194.
10. Российская банковская энциклопедия / Под ред. О.И. Лаврушина – М.: Энциклопедическая творческая Ассоциация, 1995. – 551 с.

Т.М. БУРБЕЛА,
аспірант, НДІ

Методичні підходи оцінки ефективності виробництва товарів і послуг національної економіки

У статті викладені результати методичних досліджень, пов'язаних з аналізом та оцінкою ефективності виробництва. Запропоновано індексно-матричну модель полів ефективності для визначення взаємозв'язку факторів виробництва і інтенсивності їх впливу на ефективність виробництва товарів і послуг в Україні. Розроблено методичку комплексної оцінки ефективності використання виробничих ресурсів. Викладені результати моделювання основних показників ефективності виробництва національної економіки.

В статье изложены результаты методических исследований, связанных с анализом и оценкой эффективности производства. Предложена индексно-матричная модель полей эффективности для определения взаимосвязи факторов производства и интенсивности их влияния на эффективность производства товаров и услуг в Украине. Разработана методика комплексной оценки эффективности использования производственных ресурсов. Изложены результаты моделирования основных показателей эффективности производства национальной экономики.

In this article the results of methodological researches which are related to analysis and estimation of production efficiency are presented. An index–matrix model of efficiency fields was suggested to determine the effectiveness of the relationship of the factors of production and the intensity of their impact on the efficiency of production of goods and services in Ukraine. The methodology of complex evaluation of the efficiency of production resources was developed. The results of modeling of the main indicators of production efficiency of the national economy were presented.

Постановка проблеми. Світова фінансова криза, вплив зовнішніх і внутрішніх чинників виявили неспроможність як ринкових, так і державних механізмів забезпечити ефективне виробництво товарів і послуг. Ефективність функціонування виробництва залежить від комплексу показників, що характеризують ефективність використання виробничих ресурсів на вході і оцінку результату виробництва (випуск продукту) на виході.

Проблема забезпечення ефективності виробництва завжди була в центрі уваги вітчизняних вчених радянського періоду Туган–Барановського, С. Струмиліна, Т. Хачатурова, А. Абалкіна, А. Когута, Б. Плишевського, І. Шиліна та ін. Різні аспекти забезпечення ефективності виробництва представлені в працях сучасних вчених О. Амоші, А. Бутенка, В. Гееця, С. Мочерного та ін.

Аналіз наукових праць показує, що на даний час все ще не має системного підходу до комплексної оцінки розвитку та аналізу ефективності виробництва товарів і послуг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основними дослідженнями в сфері вітчизняної сучасної

макроекономічної теорії оцінки і аналізу ефективності суб'єктів господарювання є праці українських вчених В. Беседіна [1], А. Гончарука [2], В. Вороніна [3], І. Манцуrowa [4], Й. Цал–Цалко [5] та ін. Праці українських вчених були присвячені дослідженням сутності економічної ефективності, визначенню узагальнюючих показників ефективності та управління ефективністю виробництвом. Проте на даний час відсутні загальноприйняті методичні підходи з розрахунку узагальнюючих показників економічної ефективності виробництва національної економіки.

Тому виникає необхідність у формуванні моделі узагальнюючої оцінки ефективності виробництва, розробленої на основі вивчення сучасної зарубіжної та вітчизняної методології, що дасть можливість забезпечити стійке економічне зростання на всіх рівнях національної економіки.

Метою статті є дослідження методичних положень щодо оцінки розвитку та ефективності виробництва товарів і послуг на макrorівні. Основна ідея дослідження полягає у розробці механізму комплексної оцінки ефективності виробництва на основі розробки методичних підходів до оцінки і аналізу ефективності виробництва в цілому по економіці з урахуванням основних положень сучасної методології.

Виклад основного матеріалу. Для аналізу ефективності виробництва товарів і послуг на рівні національної економіки був використаний метод індексно–матричного моделювання з побудови полів ефективності. Поле ефективності – це взаємозв'язок усіх показників (узагальнюючих, кількісних), які входять до даної системи аналізу і відібрані для цільового аналізу. На основі поля ефективності будується ін–

Таблиця 1. Індексно–матрична модель аналізу ефективності виробництва товарів і послуг в Україні у 2008 році

Показник	ВДВ	Чистий прибуток (П _ч)	Основні засоби (ОЗ)	Оборотний капітал (ОК)	Чисельність найманих працівників (ЧП _н)	Оплата праці (ОП _н)
ВДВ	948056	0,2878	3,322	1,757	0,015	0,496
	720731	0,2884	2,841	1,702	0,019	0,488
	131,5	99,8	117,0	103,2	75,7	101,6
	227325	–0,001	0,482	0,054	–0,005	0,008
Чистий прибуток (П _ч)	3,474	272896	11,541	6,102	0,051	1,724
	3,467	207883	9,849	5,902	0,067	1,693
	100,2	131,3	117,2	103,4	75,8	101,8
	0,007	65013	1,693	0,200	–0,016	0,031
Основні засоби (ОЗ)	0,301	0,087	3149627	0,529	0,004	0,149
	0,352	0,102	2047364	0,599	0,007	0,172
	85,5	85,3	153,8	88,2	64,7	86,9
	–0,051	–0,015	1102263	–0,071	–0,002	–0,023
Оборотний капітал (ОК)	0,569	0,164	1,891	1665319,5	0,008	0,283
	0,587	0,169	1,669	1226964,1	0,011	0,287
	96,9	96,7	113,3	135,7	73,3	98,5
	–0,018	–0,006	0,223	438355,4	–0,003	–0,004
Чисельність найманих працівників (ЧП _н)	68,02	19,58	225,960	119,473	13938,9	33,752
	51,47	14,85	146,220	87,628	14001,9	25,135
	132,1	131,9	154,5	136,3	99,6	134,3
	16,541	4,731	1,017	31,844	–63,0	8,617
Оплата праці (ОП _н)	2,015	0,580	6,695	3,540	0,030	470464
	2,048	0,591	5,817	3,486	0,040	351936
	98,4	98,2	115,1	101,5	74,5	133,7
	–0,033	–0,011	0,877	0,053	–0,010	118528

Джерело: Розрахунки автора за даними [7, с. 62, 91; 6, с. 19, 47].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

декско–матрична модель у вигляді таблиці з кількісними показниками (результату і наявних ресурсів) по основній діагоналі; якісними показниками ефективності виробництва: прямого розрахунку – під діагоналлю і зворотного розрахунку – над діагоналлю. Матрицю побудовано на шість показників: ВДВ, чистий прибуток, основні засоби, оборотний капітал, чисельність найманих працівників, оплата праці з нарахуваннями (табл. 1).

На основі побудованих полів ефективності проводимо комплексний аналіз ефективності виробництва національної економіки у 2008 році, визначивши взаємозв'язок всіх аналізованих показників і їх вплив на кінцевий результат виробництва. Індекс кожного розрахованого показника, інтенсивність його позитивного або негативного впливу на ефективність виробництва товарів і послуг в Україні представлено в табл. 2.

Так, одним із основних показників результатів виробництва є валова додана вартість (ВДВ), яка у 2008 році в порівнянні з попереднім періодом зросла на 31,5%. При цьому продуктивність виробництва (ВДВ на 1 грн. чистого прибутку) зросла лише на 0,2%. Суттєвий приріст ВДВ був забезпечений значним зростанням продуктивності живої праці (32,1%), насамперед за рахунок певного скорочення найманих працівників (0,4%). Слід зазначити, що основні виробничі ресурси використовувалися нерационально, про що свідчить зменшення на 14,5% капіталовіддачі, а також зниження оборотності оборотних коштів на 3,1% та зарплатовіддачі на 1,6%.

Як результат виробництва використовується чистий прибуток, який у 2008 році в порівнянні з 2007 роком збільшився на 31,3%, що в основному було забезпечено зростанням на

31,5% ВДВ і зменшенням на 0,4% чисельності найманих працівників. Проте такі показники прибутковості, як прибутковість основного капіталу, прибутковість оборотних коштів та зарплаторентабельність, мали тенденцію до зменшення на 14,7, 3,3, 1,8% відповідно. Відповідний аналіз впливу факторів виробництва на формування чистого прибутку як результату виробництва у 2008 році виявляє суттєві недоліки в управлінні виробничими ресурсами, що вплинуло на їх нерациональне використання, і насамперед – основного капіталу.

Основний капітал за аналізований період збільшився на 53,8%, при цьому збільшення основного капіталу призвело до зменшення капіталовіддачі на 14,5%. Крім того, прибутковість основних засобів в порівнянні з попереднім роком зменшилася на 14,7%. Негативно оцінюється той факт, що при зростанні фондоозброєності на 54,5% продуктивність праці збільшилася лише на 32,1%. Наведені показники визначають фактори, що обумовили нерациональне використання основного капіталу.

Оборотний капітал у 2008 році збільшився на 35,7%, що призвело до уповільнення його оборотності на 3,1%. Зниження і без того низького к оборотності вплинуло на значне зростання коефіцієнта завантаження (3,2), що і викликало додаткове залучення оборотного капіталу. Зниження коефіцієнтів оборотності і прибутковості оборотних коштів підтверджує нерациональне використання оборотних коштів. Відповідний висновок підтверджує також і зростання на 36,3% обсягу оборотного капіталу на одного найманого працівника.

Праця як ресурс виробництва характеризується такими показниками, як чисельність найманих працівників ($ЧП_H$) і оплата

Таблиця 2. Взаємозв'язок факторів виробництва і інтенсивність їх впливу на ефективність виробництва товарів і послуг в Україні у 2008 році

Показники		Індекс, %	Чинники виробництва			
			позитивні		негативні	
			фактор	інтенсивність впливу, %	фактор	інтенсивність впливу, %
Результат	ВДВ	131,5	Продуктивність живої праці ВДВ на 1 грн. $П_ч$	132,1 100,2	к оборотності Зарплатовіддача Капіталовіддача	96,9 98,4 85,5
	Прибуток чистий ($П_ч$)	131,3	Прибуток чистий на одного найманого працівника	131,9	Прибутковість виробництва Прибутковість ОЗ Прибутковість ОК	99,8 85,3 96,7
Ресурси	Основний капітал (ОЗ)	153,8	Капіталоозброєність	154,5	Капіталовіддача	85,5
			ОЗ на 1грн.оплати праці	115,1	Прибутковість ОЗ Капіталомісткість	85,3 117,0
	Оборотний капітал (ОК)	135,7	Прибутковість оборотного капіталу	–	ОЗ на 1 гр. од. $П_ч$	117,2
					к оборотності ОК к завантаження $П_ч$ на 1 грн. ОК ОК на 1 грн. $П_ч$	96,9 103,2 96,7 94,3
	Чисельність найманих працівників ($ЧП_H$)	99,6	Продуктивність живої праці Капіталоозброєність $ЧП_H$ на 1 грн. ВДВ $ЧП_H$ на 1 грн. $П_ч$ $ЧП_H$ на 1 грн. $ОП_H$	132,1 154,5 75,7 75,8 74,5	ОК на одного найманого працівника	136,3
	Оплата праці з нарахуваннями ($ОП_H$)	133,7	Середня оплата праці	134,3	Зарплатомісткість Зарплатовіддача Зарплаторентабельність	101,6 98,4 98,2

та праці з нарахуваннями (ОП_н). Ефективність використання праці найманих працівників характеризує продуктивність живої праці, яка у 2008 році в порівнянні з 2007 роком збільшилася на 32,1%. На збільшення продуктивності живої праці вплинули: по-перше, зростання обсягу ВДВ на 31,5%; по-друге, зростання на 54,5% капіталоозброєності, по-третє, зменшення на 0,4% чисельності найманих працівників.

Ефективність використання трудових ресурсів також характеризують такі показники, як зарплатомісткість, зарплатовіддача, зарплаторентабельність. Зарплатомісткість, яка визначає частку витрат на оплату праці в 1 грн. ВДВ, у 2008 році зросла на 1,6%, що є наслідком збільшення на 34,3% середньої оплати праці, що, в свою чергу, вплинуло на зменшення зарплатовіддачі (обсяг ВДВ, що виробляється на 1 грн., витраченої на оплату праці) на 1,6% і зарплаторентабельності – на 1,8%. Всі вище перераховані показники витрат на оплату праці свідчать про неефективне використання трудових ресурсів.

Результатом проведеного дослідження є велика кількість одномірних показників, що характеризують ефективність виробництва на рівні національної економіки як економічної системи. Як бачимо, господарська діяльність економічних систем характеризується надмірною складністю та багатогранністю економічних явищ і потребує дослідження великої кількості показників. Проте наявність великої кількості протилежних за своїм впливом на ефективність виробництва показників потребує застосування узагальнюючого показника. Виходячи з цього отримані за допомогою інформаційної бази великі масиви значень показників при їх індивідуальному дослідженні фактично не дають змогу зробити остаточний висновок щодо розвитку та оцінки ефективності виробництва товарів та послуг. На сьогодні побудова узагальнюючих показників є актуальною проблемою для кінцевої оцінки розвитку та аналізу ефективності виробництва товарів і послуг. Метою подальшого дослідження є розробка алгоритму (моделі) визначення узагальнюючого показника ефективності виробництва товарів і послуг національної економіки.

У своєму дослідженні при визначенні узагальнюючого показника використовуємо ресурсний підхід, за яким на вході маємо виробничі ресурси (праця, основний капітал, оборотний капітал та ін.), а найбільш прийнятними показниками,

що характеризують результат виробництва на виході є випуск продукту або валова додана вартість.

Інформаційною базою для отримання вхідних даних при розрахунку економічної ефективності виробництва в Україні являються статистичні дані, які розміщені в статистичних щорічниках України в розділах: «Національні рахунки», «Фінанси і кредит», «Ціни і тарифи», «Матеріально-енергетичні ресурси», «Зайнятість населення». У розділі «Національні рахунки» представлені показники системи національних рахунків (СНР). Розділ «Фінанси і кредит» надає інформацію про оборотні кошти за видами економічної діяльності, у тому числі в запасах товарно-матеріальних цінностей. У розділі «Матеріально-технічні ресурси» наведені статистичні дані основних засобів. Фактична вартість основних засобів наведена із урахуванням проведення індексацій та переоцінок.

Показники СНР відображають розвиток економіки на різних стадіях процесу відтворення, руху товарів і послуг, стану виробництва та використання валового внутрішнього продукту (валової доданої вартості). Сукупність показників які характеризують стан виробництва: випуск, проміжне споживання, валова додана вартість споживання основного капіталу, оплата праці, чистий валовий продукт, чистий прибуток та змішаний дохід – є об'єктом нашого дослідження.

Використовуючи вищенаведені показники СНР, маємо можливість побудувати динамічні ряди формування результату виробництва (В) за його складовими за 2001–2008 роки (табл. 3).

Аналізуючи дані, представлені в табл. 3, спостерігаємо високу частку проміжного споживання, яка впродовж досліджуваного періоду майже не змінилася і становить понад 50%, що свідчить про високу матеріаломісткість та енергоємність продукції. Частка споживання основного капіталу досить низька і має стійку тенденцію до зниження, що свідчить про високий рівень старіння основного капіталу.

Проведений аналіз динаміки питомої ваги виробничих ресурсів за досліджуваний період свідчить про низький рівень ефективності їх використання.

Для визначення узагальнюючого показника оцінки ефективності виробництва використаємо показники, які характеризують інтенсивність перенесення їх вартості на вартість новоствореного продукту при формуванні обсягів випуску:

Таблиця 3. Динаміка випуску валового продукту в Україні та його складових за 2001–2008 роки

Роки	Випуск у ринкових цінах, млн. грн.	Показники виробництва млн. грн.				Питома вага виробничих ресурсів у випуску		
		ПС	СОК	ЧВП		dПС	dСОК	dОПн
				всього	у т.ч. ОПн			
2001	484220	280030	34303	169887	86440	0,578	0,071	0,351
2002	528624	302814	36160	189650	103117	0,573	0,068	0,359
2003	630831	363487	38885	228459	122188	0,576	0,062	0,362
2004	842055	496942	46576	298597	157450	0,590	0,055	0,355
2005	1048481	607029	50545	390907	216600	0,579	0,048	0,373
2006	1252209	708056	58265	485888	268631	0,565	0,046	0,388
2007	1650992	930261	73071	647660	351936	0,563	0,044	0,392
2008	2196052	1247996	87914	860142	470464	0,569	0,040	0,392

Джерело: Розрахунки автора за даними [6, с. 15, 47, 150].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

коефіцієнт оборотності оборотного капіталу, капіталовіддача основного капіталу, вартість праці.

Так, коефіцієнт оборотності оборотних коштів (Ko_m) визначає обсяг випуску продукту на 1 грн. оборотних коштів (OK), або яку суму своєї вартості переносить кожна 1 грн. відповідних ресурсів на вартість випуску продукту. Для ефективного виробництва динаміка Ko_m повинна мати тенденцію до зростання.

Капіталовіддача основних засобів (K_k) визначає обсяг випуску продукту кожною 1 грн., що авансована в основні засоби і розраховується як відношення випуску до основного капіталу. Звідси, чим вищий рівень капіталовіддачі, тим краще використовуються основні засоби, тим більший випуск товарів і послуг, тим вищий рівень ефективності виробництва.

На ефективність виробництва впливає і рівень використання трудових ресурсів (L). Ефективність використання праці визначають, з одного боку, чисельність зайнятих працівників, а з іншого – витрати на оплату праці. Чим ефективніше будуть використовуватись трудові ресурси, тим більшим буде обсяг чистого валового продукту (ЧВП) і, як наслідок, збільшення випуску продукту. Інтенсивність використання трудових ресурсів характеризує показник продуктивності праці. На сьогоднішній продуктивність праці (ПП) розраховується як відношення випуску чистого валового продукту до чисельності найманих працівників. Відповідний розрахунок продуктивності праці у визначенні узагальнюючого показника ефективності виробництва запропоновано О. Вороніним [3]. На противагу пропозиції О. Вороніна, при визначенні ефективності використання трудових ресурсів пропонуємо показник вартості праці, який визначає обсяг випуску продукту кожною 1 грн. що витрачена на оплату праці (зарплатовіддача). На нашу думку показник вартості праці, що визначений на основі зарплатовіддачі, більш достовірно відображає реальну інтенсивність праці в економіці і підходить для визначення економічного ефекту від використання трудових ресурсів з таких причин:

- усувається вплив інфляції на обсяг валового випуску товарів і послуг;
- ефективність виробництва кореспондується з соціальним ефектом та ін.

Виходячи із вище викладеного, при визначенні узагальнюючого показника оцінки ефективності виробництва нами вико-

ристані наступні показники інтенсивності віддачі виробничих ресурсів: капіталовіддача (K_B), б) коефіцієнт оборотності оборотного капіталу (Ko_m), в) зарплатовіддача (ПП_ж).

Обсяги використання виробничих ресурсів і показники інтенсивності їх віддачі представлені в табл. 4.

За даними табл. 4 спостерігаємо зростання Ko_m з 2001 по 2005 рік. Починаючи з 2006 року маємо тенденцію до його зниження з 1,496 у 2005 році до 1,319 у 2008 році, що потребувало залучення додаткових оборотних коштів для забезпечення стійкого зростання випуску продукту. Незважаючи на стійке поступове зростання капіталовіддачі до 2005 року, ефективність використання основних засобів залишається досить низькою, у 2008 році має місце суттєве її зменшення. Так, на кожную 1 грн., що була авансована в основні засоби, припадало всього 69,7 коп. випуску продукту проти 79,8 коп. у 2006 році та 80,9 коп. у 2007 році.

Аналогічна ситуація спостерігається і відносно ефективності використання трудових ресурсів: відбувається стійка тенденція до зменшення вартості живої праці з 5,604 грн. випуску продукту на 1 грн. витрат на оплату праці у 2001 році до 4,668 грн. у 2008 році, що є наслідком серйозних прорахунків у політиці оплати праці.

Виробничі ресурси, які беруть участь у виробничому процесі, свою вартість повністю або частково переносять на вартість випуску продукту. В процесі такої трансформації можуть відбуватися вивільнення як капіталу, так і праці. Абсолютне вивільнення ресурсів характеризує економічний ефект. Економічний ефект виникає за умови, коли показники використання виробничих ресурсів на виході більше ніж на вході. Відповідний стан відображають індекси оборотності оборотних коштів (I_M), капіталовіддачі (I_K), витрат на оплату праці (I_L).

Так, економічний ефект (EE) від використання певного виробничого ресурсу визначаємо як добуток індексу його віддачі, зменшеного на одиницю до величини споживання відповідного ресурсу в аналізованому періоді. Алгоритм розрахунку комплексного показника економічного ефекту можна представити у наступному вигляді:

$$EE_{\text{зв}} = \sum_{i=1}^n (I_{p_i} - 1) \times P_i, \quad (1)$$

Таблиця 4. Інтенсивність використання виробничих ресурсів в економіці України в 2001–2008 роках

Роки	Випуск, млн. грн.	Виробничі ресурси, млн. грн.			Показники віддачі виробничих ресурсів, грн./1 грн.		
	$Y(B)$	$M(OK)$	$K(OZ)$	$L(OP_H)$	Ko_m	K_B	$ПП_{\text{ж}}$
2001	484220	379581	915477	86400	1,276	0,529	5,604
2002	528624	432042	964814	103117	1,224	0,548	5,126
2003	650831	520672	1026163	122188	1,212	0,634	5,326
2004	842056	617057,6	1141069	157450	1,364	0,738	5,348
2005	1048481	700719,2	1276201	216600	1,496	0,822	4,841
2006	1252209	899824,0	1568890	268631	1,392	0,798	4,661
2007	1650992	1226964,1	2047364	351936	1,346	0,809	4,691
2008	2196052	1665319,5	3149627	470464	1,319	0,697	4,668

Джерело: розрахунки автора за даними [7, с. 31, 61, 89; 6, с. 47, 150].

де EE_{3AG} – ефект від використання i -го виробничого ресурсу, I_{pi} – індекс віддачі i -го виробничого ресурсу, P_i – обсяг перенесеної вартості i -го виробничого ресурсу на вартість випуску продукту.

На макрорівні обсягу перенесеної вартості виробничих ресурсів на вартість випуску продукту відповідають фактичні обсяги проміжного споживання ($ПС$), споживання основного капіталу ($СОК$), витрати на оплату праці ($ОП_{\mu}$) за відповідний період.

Узагальнюючий показник економічного ефекту віддачі виробничих ресурсів представлено в табл. 5.

За даними, представленими в табл. 5, визначаємо економічний ефект використання виробничих ресурсів. Найбільший ефект використання виробничих ресурсів був досягнутий у 2004 році, у 2005 році економічний ефект значно зменшився, а у 2006–2008 роках констатуємо неефективне використання виробничих ресурсів. За відповідний період на від'ємний економічний ефект насамперед вплинули низький рівень капіталовіддачі, зарплатовіддачі та нераціональне використання оборотних коштів.

Відношення загальної суми економічного ефекту використання виробничих ресурсів (EE_{3AG}) до фактичного обсягу випуску продукту (B) характеризує узагальнюючий коефіцієнт ефективності (KE_{BP}):

$$KE_{BP} = EE_{3AG} \div B \times 100\% . \quad (2)$$

Коефіцієнт ефективності виробництва (KE_{BP}) визначає суму економічного ефекту, що отриманий від використання

відповідних виробничих ресурсів з випуску кожних 100 грн. товарів та послуг. Коефіцієнт ефективності дозволяє об'єднати всі часткові показники ефективності використання виробничих ресурсів.

Темпи зміни ефективності використання ресурсів виробництва співвідносяться з значимістю участі кожного із ресурсів у формуванні вартості випуску продукту. У таблиці 6 представлено результати розрахунків коефіцієнтів економічної ефективності національної економіки за 2002–2008 роки, а саме: узагальнюючий показник і часткові показники ефективності використання кожного фактора виробництва та темпи їх зміни.

За даними табл. 6 визначаємо, що найбільший коефіцієнт ефективності використання виробничих ресурсів (8,96%) мав місце у 2004 році. Починаючи з 2005 року намітилася тенденція до спаду ефективності використання виробничих ресурсів, але темпи зміни ефективності були вкрай нерівномірними. Найбільш низький рівень ефективності виробництва (–4,89%) мав місце у 2006 році. Упродовж 2007–2008 років динаміка ефективності виробничих ресурсів продовжувала скорочуватися. Як наслідок коефіцієнт ефективності виробництва за відповідний період має негативні значення, що свідчить про суттєві недоліки в управлінні ефективністю виробництва, і насамперед у використанні виробничих ресурсів.

Звертає на себе увагу результат порівняння рентабельності операційної діяльності і узагальнюючого коефіцієнта ефективності використання виробничих ресурсів. Так, у 2008 році рентабельність операційна становила 3,9%, за

Таблиця 5. Узагальнюючий економічний ефект віддачі виробничих ресурсів в економіці України за 2001–2008 роки

Роки	Індекси виробничих ресурсів (до поперед. року)*			Економічний ефект віддачі виробничих ресурсів, млн. грн.			
	I_M	I_K	I_L	EE_M	EE_K	EE_L	EE_{3AG}
2001	1,026	1,076	1,008	7280,8	2607,0	691,5	10579,3
2002	0,959	1,036	0,915	–12415,4	1301,8	–8764,9	–19878,5
2003	0,990	1,157	1,007	–3634,9	6104,9	855,3	3325,3
2004	1,125	1,164	1,036	62117,8	7638,5	5668,2	75424,5
2005	1,097	1,114	0,905	58881,8	5762,1	–20577,0	44066,9
2006	0,930	0,971	0,963	–49563,9	–1689,7	–9939,3	–61192,9
2007	0,967	1,014	1,006	–30698,6	2411,3	2111,6	–26175,7
2008	0,980	0,862	0,995	–24959,9	–12132,1	–2352,3	–39444,3

Джерело: розрахунки автора за даними [7].

* При розрахунку індексів виробничих ресурсів (I_M), капіталовіддачі (I_K), зарплатовіддачі (I_L) використані дані табл. 4, де представлені коефіцієнти віддачі виробничих ресурсів.

Таблиця 6. Економічна ефективність виробництва в Україні за 2001–2008 роки

Рік	Коефіцієнт ефективності виробництва КЕ, %						Темп зміни ефективності виробництва ТЕ, %				
	узагаль- нюючий	виробничі ресурси				інші ресурси	виробничі ресурси				інші ресурси
		заг	у тому числі				заг	у тому числі			
			P_{OP}	KE_{BP}	KE_M			KE_K	KE_L	KE_L	
2001	4,50	2,18	1,50	0,54	0,14	2,32	102,18	101,50	100,54	100,14	102,32
2002	4,2	-3,75	-2,35	0,25	-1,65	7,95	96,25	97,65	100,25	98,35	107,95
2003	4,3	0,52	0,57	0,97	0,13	3,78	100,52	99,43	100,97	100,13	103,78
2004	6,4	8,96	7,30	0,91	0,67	-2,56	108,96	107,30	100,91	100,67	97,44
2005	7,0	4,21	5,62	0,55	-1,96	2,79	104,21	105,62	100,55	98,04	102,79
2006	6,6	-4,89	-3,96	-0,13	-0,80	10,89	95,11	96,04	99,87	99,20	110,89
2007	6,8	-1,68	-1,86	0,15	0,13	8,48	98,32	98,14	100,15	100,13	108,48
2008	3,9	-1,8	-1,14	-0,55	-0,10	5,70	98,20	98,86	99,45	99,90	105,70

Джерело: розрахунки автора за даними [7].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

умови від'ємного показника ефективності використання виробничих ресурсів (-1,8%). Тобто позитивна операційна рентабельність була досягнута за рахунок інших факторів, обсяг яких можна визначити як залишок між рентабельністю операційної діяльності (P_{OP}) і загальною економічною ефективністю використання виробничих ресурсів (KE_{BP}):

$$KE_e = P_{OP} - KE_{BP}. \quad (3)$$

Відповідно, при зіставленні темпів зміни обсягу випуску і економічної ефективності констатуємо, що впродовж досліджуваного періоду темпи зміни ефективності виробничих ресурсів були значно нижчі за темпи росту випуску. Як наслідок зростання випуску товарів і послуг досягалось, в основному, за рахунок інших ресурсів, серед яких можливі як підприємницькі здібності, інновації, так і державне регулювання, монетарна політика, фінансова політика, фінансово-валютні фактори, державне регулювання та ін.

Запропонований алгоритм розрахунку комплексного показника ефективності виробництва представлено на рисунку.

Виробнича функція – це модель, яка описує причинно-наслідкові взаємозв'язки між затратами ресурсів (вхід) і випуском продукції (вихід) при наявному рівні техніки, технологій і робочої сили:

$$Y = F(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (4)$$

де Y – результат виробництва (випуск продукту), x_i – фактори виробництва.

Аналіз виробничої функції проводиться на основі методів кореляції і регресії. Призначення кореляційного аналізу є виявлення та оцінка тісноти зв'язку між результативною ознакою (Y) та факторіальними ознаками (x_i).

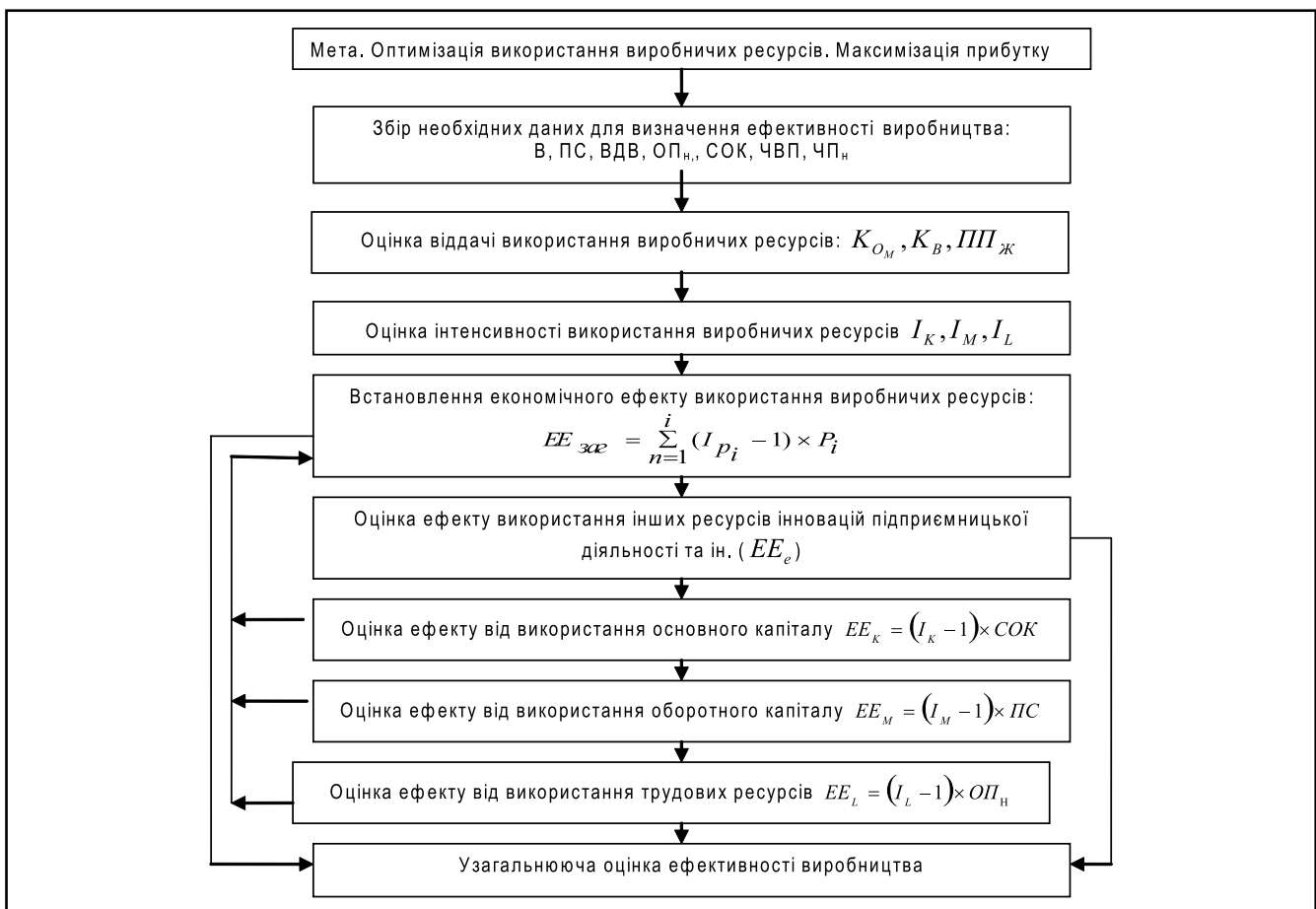
Визначаємо залежність результату виробництва від використаних ресурсів (факторів виробництва). Для розрахунку комплексного показника нами було враховано вплив трьох основних факторів: праці; основного капіталу; оборотного капіталу, основна складова якого є витрати матеріалів.

Виробничу функцію, що відображає залежність випуску продукції від усієї сукупності факторів, представимо в такому вигляді:

$$Y_t = A \times L_t^{\beta_1} \times K_t^{\beta_2} \times M_t^{\beta_3}, \quad (5)$$

де A – коефіцієнт сукупної продуктивності факторів виробництва; L, K, M – фактори виробництва: праці, основний капітал, оборотний капітал, відповідно; $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ – параметри виробничої функції, що визначають еластичність випуску продукції за основними факторами, відповідно.

Знайдена модель виробничої функції (5) приводиться до лінійно-логічної функції з метою розрахунку статистичних характеристик первинних параметрів рівняння:



Алгоритм розрахунку узагальнюючого показника ефективності виробництва

$$\ln Y_t = \ln A + \beta_1 \ln L_t + \beta_2 \ln K_t + \beta_3 \ln M_t. \quad (6)$$

За допомогою методів кореляції і регресії встановлюється взаємозв'язок показників, визначається форма зв'язку, будується рівняння регресії, яке є кореляційним рівнянням (моделлю). Розрахункова модель виробничої функції має наступний вигляд:

$$B(Y_t) = 9,1993 L_t^{0,7387} K_t^{-0,003} M_t^{0,1937}. \quad (7)$$

Ця функція вказує на те, що ключову роль у формуванні кінцевого продукту відіграють витрати на оплату праці. В кожному із показників: коефіцієнт еластичності, граничний продукт, гранична норма заміщення та ін., що отримані на основі перетворення параметрів рівняння (6) за допомогою диференціювання закладений певний економічний зміст. Так, коефіцієнт еластичності β_1 по фактору «оплата праці» в середньому становить 0,74%, а істинне його значення (за довірчим інтервалом) за аналізований період не перевищує 1,3% свідчить про те, що при його збільшенні на 1% відбувається збільшення випуску на 0,74%. За фактором «основний капітал» коефіцієнт еластичності β_2 становить в середньому (-0,003%), що свідчить про майже відсутній вплив основного капіталу на випуск продукції, його істинне значення (за довірчим інтервалом) не перевищує 0,6%. Коефіцієнт еластичності β_3 за фактором «оборотного капіталу» становить в середньому 0,19%, свідчить, що при його зростанні на 1% відбувається збільшення випуску на 0,19%. Істинне значення відповідного фактору (за довірчим інтервалом) не перевищує 1,2%.

Сума еластичностей щодо всіх факторів у моделі (7) близька до одиниці (0,9294), що свідчить про наявність постійного ефекту від масштабу.

У сукупності зміна випуску за аналізований період на 99,7% залежить від зміни факторів праці, основного і оборотного капіталу, і лише на 0,3% від зміни інших факторів.

Середня гранична ефективність випуску за аналізований період за фактором оборотних коштів на 1 млн. грн. затрат становить 154,9 млн. грн., за фактором основних засобів – 2,4 млн. грн., за фактором праці – 655,4 млн. грн.

У сукупності ефективність за аналізований період на 1 млн. грн. оборотних коштів, основних засобів, оплати праці становить 9,1993 млн. грн.

Після певних перетворень функції (7) отримуємо рівняння для інтегрального виміру економічної ефективності (EE) за допомогою трендової моделі.

$$EE = y^{\beta_1} \delta^{\beta_2} m^{\beta_3} e^{\beta_4}, \quad (8)$$

де y – середня ефективність використання праці (продуктивність праці); δ – середня ефективність використання основного капіталу (капітовіддача); m – середня ефективність використання оборотного капіталу (матеріаловіддача); e – середня ефективність за рахунок фактору впливу підприємницької та інноваційної діяльності.

Перевірка за параметрами асиметрії і ексцесу гіпотези про близький до нормального закону розподілу залишків лінійно-логістичної моделі здійснюється за критерієм: коефіцієнт асиметрії $\delta_\alpha = 0,44$, коефіцієнт ексцесу $\delta_e = 0,35$ не перевищують 1,5%.

Мультиколінеарність в головних факторах лінійно-логістичної функції відсутня. Наявність автокореляції в залишках моделі за їх діагностикою не визначена, вона усувалась за критерієм Кочрена – Оркетта.

Вимір інтегрального показника за трендовою моделлю представлено у вигляді наступного рівняння:

$$EE = y^{0,5743} \delta^{-0,2607} m^{0,9732} e^{-0,944}. \quad (9)$$

На основі проведених розрахунків трендової моделі визначено, що середнє значення коефіцієнтів еластичності за факторами виробництва становить: $M = 0,5743$, $K = -0,2607$, $L = 0,9732$. Сумарна еластичність = 1,2868. Середнє значення коефіцієнта E становить (-0,944), що свідчить про майже відсутній вплив інноваційної діяльності на випуск.

Висновки

Таким чином, нами було запропоновано методичні підходи до визначення таких показників оцінки ефективності виробництва:

- а) часткових (одномірних) показників ефективності через індексно-матричну модель;
- б) комплексного показника оцінки ефективності використання виробничих ресурсів;
- в) інтегрального показника оцінки ефективності виробництва товарів та послуг.

Відповідні показники ефективності виробництва товарів та послуг мають як переваги, так і недоліки. Так, на основі матричної моделі запропоновано розрахунок часткових показників ефективності використання виробничих ресурсів та їх взаємозалежність. При цьому позитивно оцінюється простота їх розрахунку. Проте недоліком є відсутність комплексної оцінки ефективності виробництва.

Комплексний показник ефективності, визначений на основі ресурсного підходу, дає можливість розрахунку узагальнюючої оцінки ефективності використання виробничих ресурсів. Перевагою комплексного показника є простота його розрахунку в середовищі Excel, що дає можливість швидкого поточного контролю за ефективним використанням виробничих ресурсів, що дуже важливо для забезпечення ресурсозбереження у виробництві. Проте, відсутність показників значущості кожного виду ресурсу і його впливу на кінцевий результат вимагає подальшого удосконалення розрахунку оцінки ефективності. З цією метою нами було запропоновано розрахунок інтегрального показника ефективності виробництва через використання виробничої та трендової моделей.

Інтегральний показник, представлений у вигляді (9), дає загальну оцінку ефективності виробництва і найкращим чи-

ном описує взаємозв'язок між результативною і факторною ознакою. Відповідний інтегральний показник на основі розробленої моделі дає можливість прогнозування на коротко-строковий і середньостроковий період.

Література

1. Беседін В.Ф. та ін. Визначення і прогнозування показників продуктивності праці. Економіка України: стратегічне планування / Від. ред. В.Ф. Беседін, А.С. Музиченко. – К.: НДЕІ. – 2008. – С. 38–49.
2. Гончарук А.Г. Ефективність економіки України: аналіз і прогнозування: Монографія. – Одеса: Астропринт, 2005. – 332 с.

3. Воронін О. Визначення показників економічної ефективності виробництва на основі модифікації ресурсного підходу // Економіка України. – 2007. – № 10. – С. 29–37.

4. Манцуров І.Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни: Монографія. – К.: КНЕУ, 2006. – 392 с.

5. Цал–Цалко Ю.С. Статистичний аналіз фінансової звітності: теорія, практика та інтерпретація. – Монографія. – Житомир: Житомирський державний технологічний університет, 2004. – 506 с.

6. Національні рахунки України за 2008 рік [Статистичний збірник]. – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 248 с.

7. Статистичний щорічник України за 2008 рік. – [Збірник]. – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 566 с.

А.В. БОДЮК,
к.е.н., НДІ Фінансове право

Економіко–ресурсні потреби геологічної галузі

Обґрунтовуються визначення і особливості суспільних і державних економічних потреб у вивченні надр. Даються їх класифікація, чинники, що на них впливають. Розробляється положення про поєднання державних потреб у геологічному вивченні надр з особистими, колективними та суспільними потребами в межах суспільного виробництва і за його межами.

Обосновываются определения и особенности общественных и государственных экономических потребностей в изучении недр. Приводятся их классификация, факторы, которые на них влияют. Разрабатывается положение о соединении государственных потребностей в геологическом изучении недр с личными, коллективными и общественными потребностями в границах общественного производства и за его пределами.

Постановка проблеми. Подальша розбудова української державності, укріплення економіки країни має орієнтуватися на стратегію сталого розвитку, в результаті якого, зокрема, буде забезпечене гарантоване задоволення всіх членів суспільства в динамічних потребах у життєвих цінностях, зокрема створених з надрових ресурсів.

Узагальнено відзначимо, що з наукової точки зору потреби належать до складних, багатограних категорій теорії соціально–економічного розвитку суспільства. Вони також є однією з найбільш загальних наукових категорій, одночасно популярних і разом з тим наукомістких.

Закономірно, що ця категорія вивчається широким колом наук, потребує подальших різнобічних досліджень, оскільки змінюються соціально–економічні умови життя людей, політична ситуація в країні, структура й обсяги виробництва продукції для промислового й домашнього споживання, міждержавні економічні зв'язки і т.д.

Механізм задоволення потреб на необхідні ресурси в комплексі з різними чинниками регулює попит на них їх споживачів. Тому потреби в ресурсах і платоспроможний попит на них вивчаються, зокрема, і маркетинговими підприємств добувних галузей при визначенні перспектив розвитку ресурсного виробництва, потреб у мінеральній сировині, товарах домашнього споживання, виготовлених з цієї сировини. До речі, зміни потреб у матеріальних засобах домашніх господарств впливають на потреби у промислових ресурсах. Відповідно у надрових, в інших видах ресурсів і навпаки.

Ресурси, як відомо, поділяються на матеріальні, фінансові, інформаційні та ін. Їхня структура і обсяги споживання в будь–якій галузі економіки взаємно пов'язані. Ці види ресурсів використовуються, зокрема, й у геологічній галузі.

Тому як актуальну проблему нами пропонується визнати проведення досліджень потреб у ресурсах геологічної галузі для вивчення надр та в його результатах – специфічній продукції (розвіданих родовищах корисних копалин, геологічній інформації та ін.).

На нашу думку, для умов ринкової економіки доцільно створити, зокрема і прикладну теорію потреб надророзвідувального виробництва. Під обґрунтованим поняттям надророзвідувального виробництва ми розуміємо весь комплекс господарської діяльності, що охоплює дослідницькі й виробничі процеси з прогнозування, пошуку й розвідки родовищ корисних копалин та передачу їх в експлуатацію. Буріння, розкопки, створення геологічних карт, побудова бурових установок за допомогою техніки, їх експлуатація, виконання комплексу інших операцій – це певні види господарської діяльності, що відносяться до виробничих. Надання геологічних послуг також належать до виробничих процесів.

Оскільки ці виробничі процеси здійснюються у надрах або при наземній підготовці до втручання в надра з метою виконання пошукових і геологорозвідувальних робіт, тому й правомірно застосовувати поняття надророзвідувального виробництва, відповідно визначати і завдання його досліджень.

Ця теорія потреб має обґрунтовувати потреби країни у надрових ресурсах, геологорозвідувальних роботах, фінансах для їх проведення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні і прикладні проблеми потреб досліджувалися широким загалом як українських учених, зокрема А.В. Головача, В.Є. Козака, В.С. Марцина, Б.П. Чиркіна, так і зарубіжних, у тому числі Ф. Котлера, Б.М. Воронцова, К. Маркса, Б.М. Мочалова, та й то у минулому. В сучасній літературі, як правило, досліджуються проблеми попиту і пропозицій на товари, послуги, вартості товарів, оскільки такі показники необхідні суб'єктам господарювання для вирішення проблем реалізації своєї продукції. Тому, зокрема, теоретичні положення про потреби в пошуково-розвідувальних дослідженнях і роботах у відомій нам геологічній літературі не висвітлені.

Економічною теорією взагалі потреби розглядаються в системі суспільних відносин, які формуються з приводу відтворення матеріальних умов життєдіяльності людей [3, с. 4–5]. Оскільки, на нашу думку, суспільні відносини виходять за межі відтворення матеріальних умов життя, тому категорію потреб необхідно досліджувати більш широко. Одночасно вона може розглядатися й у вузькому значенні, наприклад як потреби в ресурсах, або й конкретизуватися, наприклад як потреби в певних корисних копалинах, по Україні, окремих її регіонах.

Для відображення регіональних потреб у ресурсах і джерел їх задоволення у минулому найбільш поширено застосовувалися баланси. За умов ринкової економіки переваги надаються складанню балансів попиту і пропозицій.

Науковці пишуть, що «баланси формування попиту та пропозиції ресурсів регіону в стислій формі характеризують мінерально-сировинний потенціал, очікуваний попит (потреби) в матеріальних, фінансових та інвестиційних ресурсах...». За балансами визначають основні джерела покриття потреби, чинники, що впливають на динаміку ресурсів і витрат, оцінюються ризики дестабілізації між попитом і пропозицією на визначеній території [4, с. 4].

У цьому визначенні дана орієнтовка таким ринковим категоріям як попит на ресурси та їх пропозиція, оскільки ці категорії визначають дієвість ринкових механізмів. Хоча ми вважаємо, що ринкова економіка якраз працює на задоволення потреб у ресурсах, у тому числі й у корисних копалинах. Попит на них необхідно розглядати лише як платоспроможний попит. Будь-який суб'єкт господарювання прагне підняти свою платоспроможність з тим, щоб надбати ресурсів за потребами в них. Оскільки дефіцит у більшості корисних копалин очевидний, тому потреби в них не задовольняються.

Вивчення будови земної кори здійснюється, наприклад, за потребами проведення прогнозно-металогенічних досліджень з метою встановлення «...закономірностей утворення,

просторового розміщення та прогнозних побудов щодо розміщення родовищ корисних копалин території УЛЦ» і тим самим визначити комплекс чинників, «...які мають високу прогнозу продуктивність по відношенню до просторової локалізації потенційно рудопродуктивних зон» [7, с. 19].

У наукових працях згаданих та й інших авторів не приділяється належна увага висвітленню ресурсних аспектів потреб взагалі, зокрема, державних, виробничих у корисних копалинах, у засобах виробництва суб'єктів господарювання геологічної галузі.

Актуальність розробки теорії потреб надророзвідувального виробництва для сучасної економіки визначається й тим, що за роки незалежності «...геологічна галузь зазнала значних змін як в плані структурних перетворень, так і в сфері геологорозвідувального процесу. Докорінно змінилися пріоритети геологічних досліджень, де на перший план вийшли роботи ранніх стадій геологічного вивчення надр. Значно поглиблені роботи з удосконалення законодавчої та нормативно-правової бази геологорозвідувальних робіт, їх науково-методичного забезпечення та системи фінансування» [5, с. 4]. Безумовно, що на пріоритети геологічних досліджень впливають закони ринкової економіки, зокрема попиту і пропозицій. Однак рушієм розвитку ресурсного виробництва, зокрема геологічного вивчення надр, є економічні потреби держави, суспільства, населення в корисних копалинах, причому в тих, що найбільш вигідно видобувати, що мають кращі якісні показники, що наближені до ринків збуту, тощо.

Тому різні аспекти економічних потреб в геологічному вивченні надр актуальні для теоретичних досліджень і розробки практичних рекомендацій для впровадження у практику роботи геологічних підприємств.

Метою написання **статті** є розробка системи понять, що дозволяють всебічно охарактеризувати економічні потреби в надрових ресурсах, в пошуково-розвідувальних дослідженнях і роботах, а також взаємозв'язок між державними та суспільними, фінансовими, матеріальними та іншими потребами в них.

Актуальність розробки даної проблеми пояснюється тим, що за нашою концепцією економічна геологія досліджує надрові ресурси як економічні ресурси, які використовуються для задоволення економічних потреб народу або суспільного виробництва. Досліджуючи з наукової точки зору потреби у надрових ресурсах, пропонується користуватися й відповідною системою понять, що їх визначають:

1) суть конкретної потреби у надрових ресурсах (як у сировині для виробництва, в об'єктах наукових дослідженнях, у створенні робочих місць для геологів, у створенні мінерально-сировинної бази країни взагалі тощо);

2) суб'єкт потреби у надрових ресурсах (людина, народ, колектив, суспільство, галузь, суб'єкт господарювання, регіон, держава);

3) об'єкт потреби (геологічне середовище для дослідження, корисна копалина або продукт її переробки, що застосовується в процесі задоволення потреб);

4) походження потреби у надрових ресурсах (виробниче, наукове, комерційне, викликане товарною пропозицією);

5) носій потреби у ресурсах (ті властивості об'єкта, що задовольняють суб'єкта, наприклад, носієм потреби у природному газу є його здатність перетворюватися у тепло, залізної руди переплавлятися в метал);

6) спосіб задоволення потреби (переробка залізної руди у метал, споживання у натуральній формі природного газу, що надходить по трубах);

7) процес задоволення потреб (використання природного газу на виробничому підприємстві, в житловому будинку для нагрівання);

8) види потреб, що визначаються за різними ознаками (поточні, перспективні, ретроспективні; виробничі, побутові);

9) функції потреб (соціально-побутові – забезпечення людського організму теплом, забезпечення громадян паливом для автомобільного транспорту; виробничі, трудові, захисні, політичні тощо);

10) сфери задоволення потреб (домашні господарства – у кам'яному вугіллі, газі природному; виробничі підприємства – у сировині, в обсягах робіт, заробітній платі наймано-го персоналу);

11) період задоволення потреб (постійне, періодичне, разове).

Виклад основного матеріалу. За ознакою часу суспільні, колективні й особисті (індивідуальні) потреби в ресурсах нами поділяються на ретроспективні (ті, що були в минулому періоді), поточні, перспективні. Зазначимо, що на обсяги усіх цих видів потреб впливали чи впливають різні чинники. Одну частину з них слід називати загальними (спільними), другу – специфічними. До загальних чинників при визначенні особистих потреб у життєвих ресурсах, наприклад, слід віднести чисельність і структуру працівників підприємств чи регіону, домашні потреби у паливі, нафтопродуктах тощо. Специфічними чинниками для формування обсягу і структури перспективних потреб слід вважати, наприклад, період випередження, ріст чисельності працівників, перспективне житлове будівництво.

Поточні суспільні потреби в ресурсах, на наш погляд, визначаються чи формуються комплексом діючих чинників:

1) соціальних (структура населення, його національні та побутові особливості; заходи по формуванню споживних смаків населення, в тому числі за допомогою реклами);

2) економічних (товарні пропозиції, грошові доходи та їх розподілення, рівень та співвідношення цін на товари і послуги, обсяги задоволення потреб з різних джерел);

3) демографічних (чисельність населення, його статеві-віковий склад, склад сімей, міграція людей);

4) природних (фізіологічні потреби організму в тих чи інших поживних речовинах, географія проживання населення, сезонність споживання ресурсів).

Перспективні суспільні потреби нами пропонується поділити на:

– абсолютні (ідеалізовані, тобто які враховують потреби людей у ресурсах і не залежать від обсягів товарних пропозицій, цін на них; зауважимо, що у теперішні часи для більшості збіднілого населення вони не забезпечені платоспроможним попитом);

– дійсні (зважаючи на враховують як ідеальні потреби, так і можливості їх задоволення на аналізовану перспективу).

Окремо підкреслимо, що в системі об'єктів потреб суспільства слід особливо виділяти надрові ресурси та продукти їх переробки. Якраз вони і забезпечують життєдіяльність як кожної людини, колективу, підприємства, так і суспільства в цілому. Тому в усьому світі йде найбільш активна боротьба за надрові ресурси. Для економіки України надрові ресурси мають вагомий народногосподарський значимість.

За даними НАН України, незважаючи на сучасний кризовий стан її економіки, майже 42–45% ВВП та близько 60% експортних надходжень формуються за рахунок мінерально-сировинних ресурсів [6].

Відмітимо, зокрема, й важливість надрових ресурсів для енергетичної незалежності й енергетичної безпеки країни. Тому в числі перспективних потреб економіки країни слід відмітити перехід виробничого і побутового використання кам'яного вугілля замість природного газу, а також збільшення видобутку власного природного газу і нафти, переробка торфу в газ. Одночасно необхідно відмітити й перспективність заміни джерел енергії, що працюють на вуглеводневих ресурсах, кам'яному вугіллі на джерела з отриманням її нетрадиційними способами і засобами генерування.

Безумовно, що підвищення енергетичної безпеки країни належить до важливих державних потреб. Державні потреби в надрових ресурсах необхідно виділяти окремо від суспільних, оскільки вони мають відмінні ознаки, свої види та інші характеристики. У числі власних ознак державних потреб можна назвати такі, як їх суб'єкт, функції, спосіб формування та інші.

Узагальнено відзначимо, що на відміну від суспільних державні потреби слід розуміти як необхідні державі об'єкти (явища, процеси) у зв'язку з виконанням нею своїх конституційних функцій. Для виконання таких функцій держава перш за все «...повинна мати у своєму розпорядженні певну величину фінансових ресурсів, що створюються в її народногосподарському комплексі. З цієї метою вона здійснює свою фінансову діяльність шляхом законодавчого визначення форм мобілізації доходів і витрат із метою досягнення економічного і соціального прогресу у державі» [1, с. 142]. Зазначимо, що частина потреб держави у фінансах належать і до не пов'язаних з зазначеним прогресом. У число таких слід відносити політико-адміністративні потреби, як пропонується їх називати. До них належать потреби утримання державного апарату управління і влади, державних силових структур, зовнішніх відомчих структур, участі в міжнародних організаціях, сплати внесків та ін. Безумовно, що

частина потрібних коштів держава отримує від надрокористувачів, геологічних підприємств.

Крім того, слід відзначити, що частина державних фінансів спрямовується за потребами в народне господарство для примноження матеріально-технологічних та грошових ресурсів підприємств, зокрема у формі дотацій окремим галузям, в освіту, науку, тобто для задоволення економічних потреб різних галузей економіки, у тому числі геологічної.

До потреб держави також слід відносити: здійснення економічних функцій; збільшення надходження платежів до бюджетів; економічної безпеки держави; оптимального управління державою; збереження цілісності держави; недоторканості кордонів держави; зростання людських ресурсів; зниження злочинності тощо.

Безумовно, що названі потреби взаємопов'язані з суспільними потребами, відображають певні сторони вимог суспільства до системи державного управління і разом з тим впливають на колективні та особисті, зокрема, через регулювання економіки, соціальної політики, демографічних процесів.

Слід зазначити, що до напрямів використання державних фінансових ресурсів треба відносити видатки з державного бюджету на розвиток матеріально-технічної бази геологічної галузі, які використовуються у формі капітальних інвестицій, фінансування окремих загальнодержавних комплексних, у тому числі науково-технічних програм (по створенню нових видів техніки, новітніх технологій для освоєння надр).

До потреб держави здійснення економічних функцій слід відносити також сприяння різними методами і засобами в забезпеченні суб'єктами господарювання національного виробництва необхідними надровими ресурсами.

Як вважають науковці геологічної галузі, «серед головних пріоритетів галузі визначені роботи з геолого-економічної оцінки мінерально-сировинного потенціалу країни в цілому та окремих перспективних об'єктів і родовищ різноманітних корисних копалин з урахуванням ринкових підходів» [5, с. 4]. Безумовно, що оцінки мінерально-сировинного потенціалу надто важливі. Однак не менш важливими є оцінки потреб у господарському використанню потенціалу цих ресурсів, а також й у засобах для виконання технологічних процесів з підвищення мінерально-сировинного потенціалу країни.

Тому для геологічної галузі пропонується виділити такі види потреб: у корисних копалинах; у процесах (з розвідки родовищ корисних копалин); у наукових дослідженнях; у роботах і послугах; у технічних і нетехнічних засобах; в енергетичних ресурсах; у технологіях; у різних фахівцях; у заробітній платі фахівців та в їх інших заохоченнях; у фінансуванні досліджень і робіт; в інформаційному забезпеченні, рекламі та ін.

Узагальнено систему потреб геологічної галузі поділимо на види: сировинні; енергетичні; техніко-технологічні; процеси; фахово-кадрові; інформаційні; фінансові; надійної безпеки (у процесі виконання пошуково-розвідувальних досліджень і робіт) та ін.

До числа економічних потреб геологічних підприємств та кож необхідно віднести:

- економію матеріально-енергетичних ресурсів;
- дослідження виснажених, визнаних неперспективними родовищ корисних копалин, зокрема нафти і природного газу;
- вивчення родовищ на великих глибинах;
- фінансування розробки і виготовлення перспективної техніки для геологічного вивчення надр;
- розробки і впровадження піонерних технологій;
- довгострокового фінансування і низькопроцентного кредитування геологічних підприємств;
- розширення міжнародного співробітництва геологічних підприємств;
- пошук родовищ корисних копалин, на які бідна Україна;
- розробки заходів зі зниження екологічних збитків від надрокористування.

Заходи за цими потребами здійснюються з метою економічного виконання комплексу досліджень і робіт для отримання кінцевого результату – передати родовища корисних копалин у вигідну виробничу експлуатацію. Якраз запаси переданих в експлуатацію родовищ слід прийняти для обчислення показників поточного і перспективного задоволення потреб користувачів в надрових ресурсах.

Найбільш перспективно показники потреб в надрових ресурсах, на наш погляд, розробляти матрицею науково обґрунтованих величин господарського використання конкретних ресурсів, у тому числі й на душу населення.

Усі ресурси необхідно поділити на однорідні групи (паливно-енергетичні ресурси, металеві ресурси, тощо). Й по цих групах визначити потреби:

$$\Pi_p = \sum_{i=1}^n \sum_{k=1}^m \Pi_{kp} + \sum_{i=1}^n \sum_{k=1}^m \Pi_{kp} * Kc$$

де Π_p – раціональна потреба в p -групі ресурсів, натуральних одиниць на душу населення в рік;

i – види ресурсів, наприклад, корисні копалини, електроенергія, газ, тканини, продукти харчування;

($i = 1, 2, 3, \dots, n$);

k – різновиди i -ресурсів (вугілля буре, газ природний);

($k = 1, 2, 3, \dots, m$);

Kc – коефіцієнт-сумірник, що слугує для перерахунку показників ресурсів, які вимірюються різними одиницями, в умовно-натуральні одиниці.

Уточнимо, якщо виникає потреба звести воедино кілька різновидів однієї споживчої властивості ресурсів, то застосовуються коефіцієнти-сумірники. Обсяги такого ресурсу виражаються в умовно-натуральних одиницях. Це стосується, наприклад, паливно-енергетичних ресурсів (вугілля, природного газу, нафти, торфу), видобуток і споживання яких переводиться в умовне паливо 7000 ккал. Сумірником можуть бути й вартості, грошові витрати на одиницю видобутку ресурсів.

Потреби у надрових ресурсах для виробничого споживання визначаються при складанні регіонального, міжгалузевого балансу запасів мінерально-сировинних ресурсів. То-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

му даний баланс доцільно розробляти й опубліковувати у виданнях Держкомстату з тим, щоб цю інформацію могли використовувати маркетологи і науковці. Тоді б них підвищився інтерес до державної статистики, а статистика могла б розширити число інформаційних послуг з боку держави.

Зауважимо, що, наприклад, Рада по вивченню продуктивних сил України (РВПС) складає регіональні матеріально-ресурсні баланси. У їх складі і виділяються балансові запаси основних видів мінерально-сировинних ресурсів (у млн. т.). Схема таких балансів включає наступні параметри:

- мінерально-сировинні ресурси;
- кількість родовищ, всього, у тому числі тих, що розробляються;
- балансові запаси на початок періоду:
всього: $A + B + C1, C2$,
у тому числі що розробляються: $A + B + C1, C2$;
погашено на початок періоду, всього,
- у тому числі видобуток, втрати;
- забезпеченість запасами [4, с. 13, 15, 16].

На нашу думку, ця схема балансу має включати й прогностичні ресурси корисних копалин з тим, щоб можна було визначити потреби у державному фінансуванні подальших робіт з ними. Крім того, слід врахувати, що обсяги корисних копалин можуть і не вимірюватися в мільйонах тонн.

Оскільки потреба, наприклад, у металі визначається за балансними розрахунками потреб підприємств-споживачів цього ресурсу різних галузей економіки, в тому числі в експорті, то показник цієї потреби можна використати для визначення потреби в запасах руди, необхідної для отримання необхідної маси металу:

$$П_m = \sum П_r * H_i * a_i * v_i * c_i.$$

де $П_m$ – потреба в металі (визначається відповідними методами);

$П_r$ – потреби у запасах руди;

H – коефіцієнт споживання металу по роках;

a – коефіцієнт вилучення металу з руди при її видобутку;

v – коефіцієнт вилучення металу з руди при її збагаченні;
 c – коефіцієнт вилучення металу з руди в металургійному переділі;

i – періоди випередження ($i = 1, 2, 3, \dots$) [3].

Звідки перспективні потреби у запасах руди слід визначати за формулою:

$$П_r = \sum П_{mi} / (H_i * a_i * v_i * c_i),$$

За даними визначених обсягів за балансом покриття потреби в металі з різних джерел (обсяги виплавки з руд, видобуток з освоєних родовищ, використання вторинних ресурсів, зокрема металлобрухту, замінників металу, імпорт тощо) розраховується перспективна потреба у мінеральній сировині.

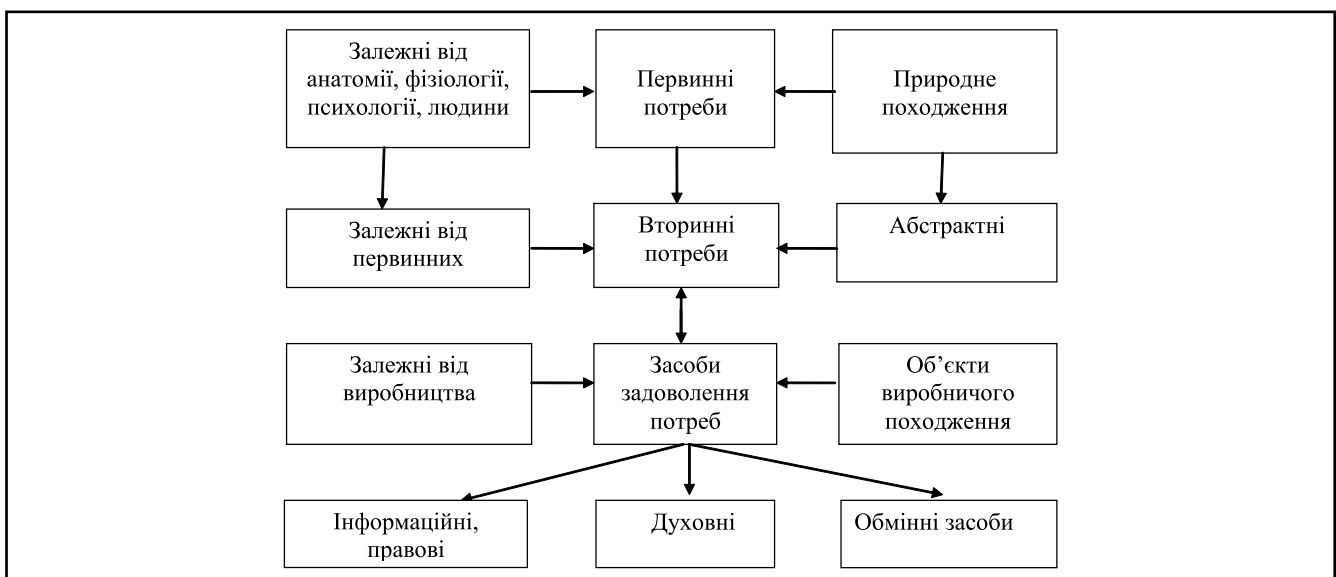
За даними визначеної перспективної потреби в руді та показниками наявних балансових запасів визначається відповідними методами, зокрема балансовим, необхідний приріст видобутку руди.

Таким чином, розраховуються показники гірничих підприємств з видобутку корисних копалин. З цими показниками здійснюється ув'язка показників геологорозвідувальних робіт.

Обсяг геологорозвідувальних робіт розраховується за кошторисом витрат.

Для визначення обсягів витрат на геологорозвідувальні роботи у грошовому вимірі аналізуються обсяги пошуково-розвідувальних досліджень і робіт у натуральному вимірі (картування, виявлення, геолого-економічна оцінка корисних копалин, буріння свердловин, геофізичні, топографічні роботи та інші), змінні норми, потреби у видах і кількості технічних і нетехнічних засобів, ціни на них, розцінки на виконані роботи та інші витрати, в тому числі платежі за зобов'язаннями перед державою. За обсягами витрат визначаються потреби у грошових ресурсах, у тому числі обсяги фінансування пошуково-розвідувальних досліджень і робіт за рахунок коштів з державного бюджету.

Для цього має бути створено дієвий механізм поповнення фондів державних фінансів за рахунок коштів господарюючих юридичних і фізичних осіб – надкористувачів, який би



сприяв зростанню коштів цих осіб, а разом з тим і стимулював їхні платежі державі.

Частина платежів у формі видатків з державного бюджету асигнується геологічній галузі для витрат за певними потребами, у тому числі у формі заробітної плати працівникам Державної геологічної служби і геологічних підприємств, задоволення інших особистих чи сімейних потреб у життєвих ресурсах цих працівників.

Особисті потреби в ресурсах, які необхідні для підтримки чи розширення поля діяльності, здоров'я, працездатності найманого персоналу слід поділяти за такими власними ознаками, як, наприклад, стать, вік, освіта, фах, прагнення до власності, здатність до підприємницької діяльності, життєві запити у роді діяльності, кар'єрі, положенні тощо.

До числа загальних ознак особистих потреб слід включити:

- 1) розповсюдженість (загальні, поширені, місцеві, локальні, виключні);
- 2) за місцем задоволення (виробництво, підприємство, науковий заклад, побут);
- 3) за значенням для працівника (необхідні для підтримки існування, необхідні для діяльності);
- 4) прогресивності (перспективні, прогресивні, застійні, застарілі);
- 5) реалізації (реальні у задоволенні, нереальні, ідеальні);
- 6) передбачуваності (поточні, очікувані, ймовірні);
- 7) часу існування (постійні, нові, що зникають);
- 8) керованості (керовані з боку суспільства, держави, профспілкових органів, політичних партій, розвиваються стихійно).

Механізм, засоби, методи, види, обсяги, періоди задоволення особистих потреб фахівців об'єктами, які вони отримують за результатами роботи на геологічних підприємствах, слід розглядати як сферу досліджень економічної геології. Ці об'єкти необхідно відносити до засобів і життєвої діяльності сімей, в яких вони проживають.

Види потреб фахівців геологічної галузі схематично показано на рисунку.

До потреб природного походження фахівців належать потреби в підтримці температури тіла, харчуванні, чистоту повітрі. Абстрактні потреби ми розуміємо як потреби фахівців в засобах, виражених узагальненими поняттями: одяг (костюм або піджак і штани), взуття (туфлі, чоботи), транспорт (автомобіль службовий, приватний), продукти харчування (молоко, сир, м'ясо) і т.д. У числі об'єктів виробничого походження можна назвати одяг професійний, палатки.

Ці об'єкти слугують життєвими засобами для фахівців та їх сімей.

До числа обмінних засобів належать гроші (у формі оплати праці, цінні папери, кредити, грошові відшкодування виробничих витрат), товари та ін.

Висновки і пропозиції

Корисні копалини належать до об'єктів економічних потреб суспільства, держави, регіонів, населення, суб'єктів

господарювання, в тому числі геологічних підприємств. Дослідження родовищ корисних копалин слід розглядати як науково-економічну потребу підприємств геологічної галузі.

Для виконання пошуково-розвідувальних досліджень і робіт у геологічних підприємств є власна система економічних потреб у виробничих ресурсах, коштах для їх придбання.

До виробничих ресурсів підприємств належать матеріальні, інформаційні. Окремо нами виділяються їх трудові ресурси.

Для отримання за потребами матеріальних й інформаційних об'єктів таких ресурсів чи то фахівцем, чи то підприємством необхідні фінансові ресурси, які слугують обмінними засобами. Йдеться про реалізацію функції купівлі-продажу.

Особисті потреби найманих працівників підприємств геологічної галузі нами поділяються на такі види:

- потреби в постійному розширенні пошуково-розвідувальних досліджень і робіт як умов надійної фахової зайнятості;
- потреби поліпшення умов праці персоналу (технізація робіт, безпека);
- потреби у підвищенні розмірів оплати праці та інших заохочень;
- потреби економічного зростання геологічних підприємств та їх структурних одиниць;
- потреби стабільної вартості або й здешевлення життєвих ресурсів та ін.

Безумовно, що розширення геологорозвідувальних робіт має плануватися виходячи з того, щоб розвідані корисні копалини були включені у суспільне виробництво і через нього використовувалися для підвищення добробуту народу.

Обґрунтовані теоретичні визначення потреб можуть бути використані для розробки теорії потреб фінансових ресурсів для пошуково-розвідувальних досліджень і робіт як розділу економічної геології.

Геологію пропонується називати економічною, якщо сферою її досліджень є:

- економічні потреби виробництва, держави, суспільства, народу, фахівців в надрових ресурсах, їх розвідки;
- корисні копалини як економічні за потребами об'єкти;
- економіка геологічного вивчення надр;
- фінансування геологічного вивчення надр;
- економіка придбання і застосування засобів і методів вивчення надр;

задоволення економічних потреб найманого персоналу геологічних підприємств;

- економіко-геологічні проблеми (стратегічні, регіональні і т.д.).

Теоретико-прикладні положення про економічні потреби в надрових ресурсах та в засобах їх дослідження слід покласти в основу теорії економічної геології.

За перспективу досліджень економічної геології пропонується визнати проблему глобалізації економічних потреб в надрових ресурсах і пошуково-розвідувальних дослідженнях і роботах.

За кінцевий показник оцінки роботи геологічної галузі пропонується прийняти обсяги запасів корисних копалин на душу

населення на кінець року. Цей показник необхідно досліджувати у динаміці і за структурою та відображати у державні статистичні. Цей показник доцільно враховувати при визначенні інтегрального показника індексу життєвого рівня народу.

Література

1. Василюк О. Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.: НІОС. – 2000. – 416 с.
2. Михасюк І., Мельник А., Крупка М., Залога З. Державне регулювання економіки / За ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АН Вищої школи України В.Р. Михасюка / – Львівський національний університет ім. І. Франка, Львів: «Українські технології», 1999. – 640 с.
3. Экономика и планирование потребностей и потребления // Межвузовский сборник. – М.: МИНХ им. Г.В. Плеханова, 1984. – 162 с.
4. Регіональні матеріально-ресурсні баланси: рекомендації по складанню базових балансів / В.С. Дубовик, О.М. Нижник, Б.З. Піришвілі, Б.П. Чиркін. – К., 2005. – 80 с. – (Преп. / НАН України. Рада по вивченню продуктивних сил України).

5. Малюк Б.І., Бобров О.Б., Красножон М.Д. Надрокористування у країнах Європи і Америки: Довідкове видання. – К.: Географіка, 2003. – 197 с.: іл. 90. – Бібліогр.: – С. 196–197.

6. Про виконання комплексної програми наукових досліджень НАН України «Мінеральні ресурси України та їх видобування»: постановова Президії Національної академії наук України від 30.03.2007 р. №91.

7. Федоришин Ю.І., Яковенко М.Б., Фесенко О.В., Тріска Н.Т. Глибинна будова земної кори Українського щита як основа для прогнозно-металогенічних досліджень // Збірник наукових праць УкрДГРІ. – К.: УкрДГРІ, 2009. – № 1–2. – С. 18–33.

8. Реструктуризація мінерально-сировинної бази України та її інформаційне забезпечення / С.О. Довгий, В.М. Шестопалов, М.М. Коржнев та ін. – К.: Наукова думка, 2007. – 347 с.

9. Основи економічної геології: Навч. посіб. для студ. геол. спец. вищ. закл. освіти / М.М. Коржнев, В.А. Михайлов, В.С. Міщенко та ін. – К.: «Логос», 2006. – 223 с.: іл. – Бібліогр.: С. 218–222.

А.В. ЗОЛОТАРЕВСЬКИЙ,
пошукач, Європейський університет

Створення стратегії економічного розвитку підприємства

Стаття присвячена проблемі розробки та впровадження стратегії підприємства та пропонує власну концепцію автора щодо механізму створення стратегії від загальної її парадигми до конкретних прийомів структурування, формулювання та впровадження стратегічного плану. Автор виклав своє бачення на прикладі вітчизняних підприємств сфери інтернет-провайдингу. Стаття розрахована на широкий загал читачів, як студентів економічних спеціальностей, так і практичних керівників підприємств.

Статья посвящена проблеме разработки и внедрения стратегии предприятия и предлагает собственную концепцию автора относительно механизма создания стратегии от общей ее парадигмы до конкретных приемов структурирования, формулирования и внедрения стратегического плана. Автор изложил свою точку зрения на примере украинских предприятий сферы интернет-провайдера. Статья рассчитана на широкий читательский круг, как студентов экономических специальностей, так и практических руководителей предприятий.

Article sanctified to the problem of development and introduction of strategy of enterprise and offers own conception of author concerning the mechanism of creation of strategy from her general paradigm to the concrete receptions of structuring, formulation and introduction of strategic plan. An author expounded the point of view on the example of the Ukrainian enterprises of sphere of internet-providing. This article is counted on a wide reader circle, as students of economic specialities so practical leaders.

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин та глобалізації кожне підприємство, як ніколи раніше, потребує чіткої та зрозумілої концепції розвитку. Адже головна риса ринкової парадигми це – конкурентоспроможність, – перетворення розвитку конкурента – організації, соціуму чи державного об'єднання. Підприємство, що не має власної парадигми розвитку, приречене розвиватися в кращому випадку за сторонніми вказівками, а в гіршому – на цілковитий хаос. Саме тому слід активно формувати, випробовувати, впроваджувати та вдосконалювати нові ефективніші ідеї та концепції розвитку підприємства. В світовій практиці розвитку підприємства завжди є місце ротації конкретних прийомів та загальних концепцій розвитку з метою недопущення застою наявних «ідеологічних авуарів». Також всесвітньою стала практика відбракування концепцій та стратегій, впровадження котрих не забезпечує стандартів та пануючого тренду розвитку. Так поступово створюються ідеї розвитку більш адекватні вимогам часу. Адже втративши темп розвитку, організація, підприємство, спільнота, суспільство, нація чи країна втрачає власну конкурентоспроможність і перетворюється на матеріал для розвитку своїх конкурентів [1, с. 65].

Відповідно, кожне людське об'єднання потребує власної, чітко сформульованої для кожного його учасника стратегії подальшого розвитку. Стратегія розвитку є у кожного, а якщо суб'єкт цього не усвідомлює, це означає лише те, що в нього кепська стратегія. Проте усвідомлюють цей факт одиниці, а займаються розробкою та впровадженням стратегії

розвитку поодинокі професіонали, спеціально наймані у великих компаніях [2, с. 44].

Виклад основного матеріалу. Кожне підприємство має свою власну, тільки йому притаманну систему цілей, завдань та критеріїв розвитку. Однак подекуди неможливо з цих елементів сформулювати чітку систему стратегічного розвитку. В світовій практиці регулярно формуються масштабні пласти літератури, що відбивають питання стратегічного менеджменту в кожний період історичних формацій суспільства [3].

У наш час, коли відбувається стрімкий перехід від постіндустріальної парадигми сприйняття концепцій розвитку суспільства до інформаційної та викристалізовується бачення концепції суспільства знань, стратегія розвитку потребує нового, сучасного бачення своїх критеріїв [4].

Вболіваючи за сучасний стан конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, ми вирішили розробити концепцію створення стратегії економічного розвитку підприємств, взявши для цього за приклад вітчизняні підприємства провайдингової сфери.

Стратегію економічного розвитку підприємства ми розглядаємо як філософію та мистецтво просування підприємства серед зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на його розвиток. За нашою думкою, слід розглядати визначення стратегії розвитку підприємства як програму дій з досягнення стратегічної мети (ідеального стану) через фарватер шляхів діяльності підприємства, складений з векторів ро-

звитку, орієнтованих на рівноважні точки парних факторів зовнішнього впливу.

Дослідивши масив літератури з піднятого питання, ми робимо висновок про інтегрований, комплексний характер стратегії конкурентоспроможного розвитку підприємств. Сучасна стратегія розвитку підприємств включає в себе шляхи діяльності підприємств у зовнішньому та внутрішньому середовищі. Основні орієнтири в стратегічному фарватері розвитку ми розглядаємо в основних елементах бізнесу: час, гроші, людський фактор та добре ім'я фірми. Кожен з елементів слід розгорнути під таким кутом до інших, щоб зона їх взаємопокриття займала максимальну площу, що дає простір для стратегічного маневру. Чим більший розмір взаємного перекриття, тим більший вибір стратегічних альтернатив для керівництва підприємства в плані його подальшого розвитку. Тому основними орієнтирами в стратегічному фарватері розвитку ми вважаємо рівноважні еквілібріум-точки у взаємопов'язаних парних факторах, що впливають на розвиток підприємства.

Кожен з елементів має власну роль у стратегічному полі та значення для результатів розвитку підприємства, а також власну специфіку в процесі стратегічного планування.

Оскільки колективи розвиваються в напрямі поставлених перед ним орієнтирів, ми вважаємо, що стратегія економічного розвитку підприємства – це програма дій з досягнення стратегічної мети (ідеального стану) через фарватер шляхів діяльності підприємства, складений з векторів розвитку, орі-

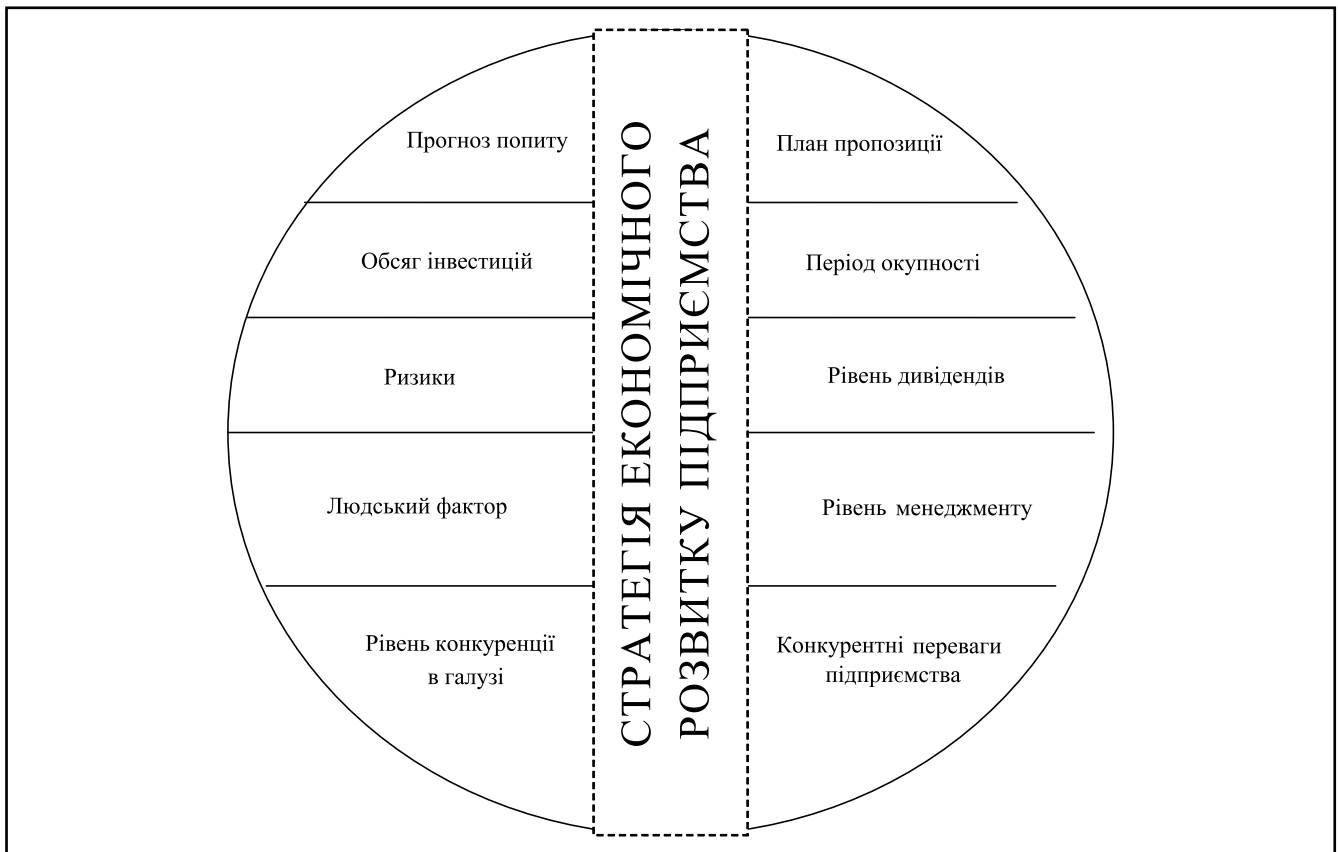


Рисунок 1. Модель стратегії економічного розвитку підприємства

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ентованих на рівноважні точки парних факторів зовнішнього впливу пропонуємо наступну схему стратегії.

Парними факторами впливу на розвиток підприємства ми пропонуємо вважати використовувані підприємством елементи бізнесу (рис. 1). Стратегічне поле підприємства ми пропонуємо розглядати як його стратегічну сферу.

Тобто під елементами бізнесу ми розуміємо співвідношення: «попит–пропозиція», «час–гроші», «ризик–прибутковість», комплекс трудових відносин та співвідношення конкурентних переваг підприємства до конкурентних переваг його конкурентів. Такий елемент бізнесу, як *good will* (добре ім'я), ми розглядаємо в комплексі з таким елементом, як «рівень менеджменту».

Таким чином, наша авторська розробка моделі стратегії економічного розвитку має п'ять взаємопов'язаних стратегічних рівнів. Кожен з рівнів відповідає окремому елементу бізнесу підприємства, розглянутому під тим кутом, що дозволяє розподілити його на дві складові, структурна рівновага котрих у вигляді рівноважної точки є орієнтиром для стратегії розвитку підприємства. В лівій частині моделі ми розмістили зовнішні сторони елементів бізнесу, а в правій – внутрішні. Ці сторони елементів бізнесу пов'язані між собою у доцільне, осмислене ціле стратегією розвитку підприємства, що й перетворює їх з окремих, інколи поодиноких факторів на систему.

Кожен зі стратегічних рівнів ми пропонуємо розглядати у вигляді матриці прийняття стратегічних рішень. Ці матриці дозволяють визначити основні орієнтири на кожному з етапів розвитку підприємства та для розробки й впровадження стратегії.

Вихідними положеннями стратегічного розвитку підприємства у фарватері шляхів діяльності підприємства є сума

початкових умов старту бізнесу, – це весь обсяг ресурсних та потенційних спромог підприємства.

Результат стратегічних заходів підприємства ми пропонуємо розглядати за критеріями фінансового результату його розвитку.

Нами розроблена модель оцінки фінансових результатів діяльності підприємства, що дозволяє розглядати результат як кінцевий етап впровадження розробленої стратегії та, в прогнозованому вигляді, дозволяє коректувати стратегічний план методом реінжинірингу. Ця модель стає у пригоді в тому випадку, коли фінансовий результат діяльності підприємства неможливо визначити як позитивний чи негативний.

Ми вважаємо, що на сучасному етапі розвитку вітчизняної фінансової науки піддаються визначенню та обчисленню п'ять фінансових результатів. А саме: позитивний – у вигляді позитивного сальдо прибутку; негативний – у разі визначення сальдо від'ємними цифрами; нульовий – результат при котрому прибуток покриває суму витрат та збитків; помірйливий – такий, що не може бути визначеним в цифрах; примарний – результат, що не виражається в часі.

Так, наприклад, під нульовим результатом ми вважаємо досягнення підприємством точки беззбитковості; помірйливим – вираження результату діяльності не в фінансових а лише в маркетингових категоріях, як то: представницькі фактори, лобювання інтересів підприємства в органах влади, схвальна рецензія суспільства; примарний результат – визначена сума надійде на рахунок підприємства в майбутньому, неозначеному періоді.

Нами розроблено модель визначення критеріїв оцінювання фінансових результатів діяльності підприємства з метою

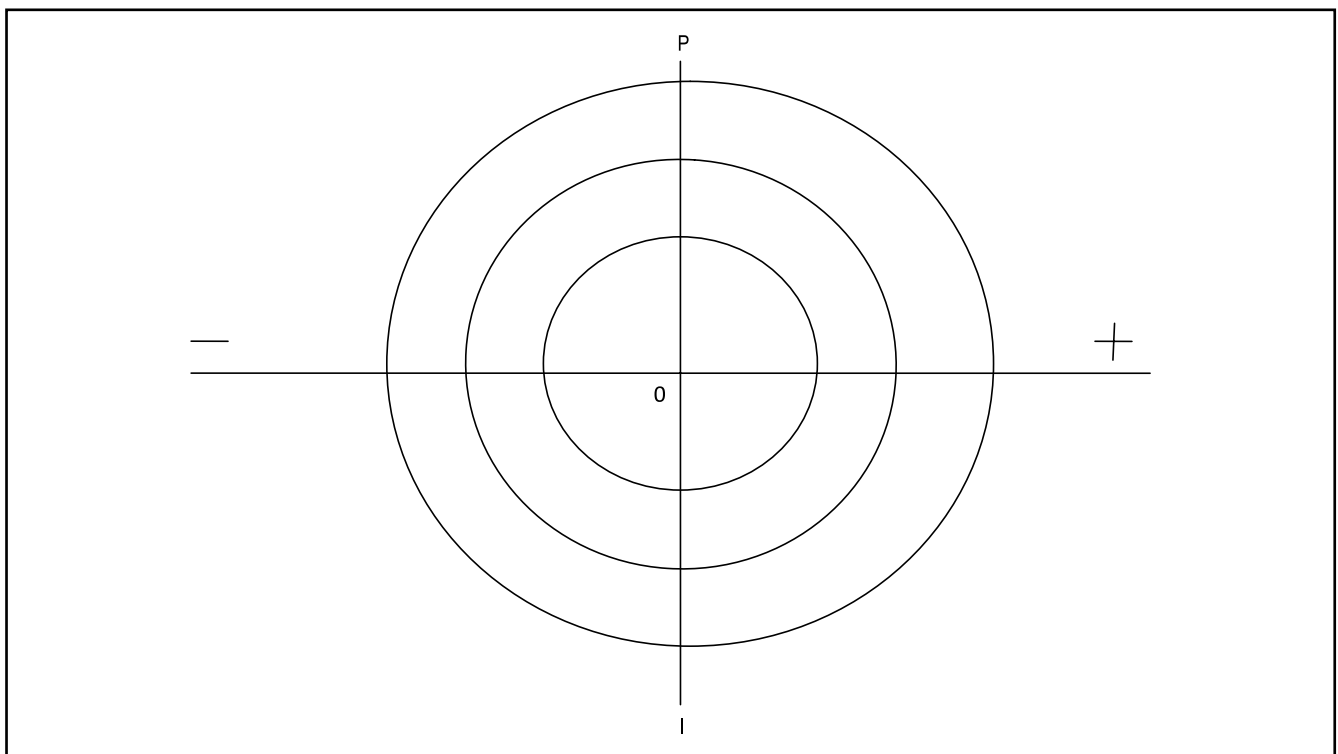


Рисунок 2. «Мішень». Модель системи оцінки фінансового результату діяльності підприємства

формування загального бачення етапів розвитку підприємства в перспективі.

Оскільки цілком позитивний результат є ідеальним і провисання значень наявні завжди, ми пропонуємо розглядати програмований результат як умовно позитивний.

Задля досягнення запрограмованого результату ми пропонуємо такий механізм.

Кожен зі стратегічних рівнів ми пропонуємо розглядати у вигляді матриці прийняття стратегічних рішень. Ці матриці дозволяють визначити основні орієнтири на кожному з етапів розвитку підприємства та для розробки й впровадження стратегії.

На нашу думку, для кожного зі стратегічних елементів формується окрема матриця, що вказує орієнтир для напрямів розвитку.

Таблиця 1. Матриця конкурентоспроможності підприємства на кожному з рівнів його бізнесу

Коефіцієнт конкурентного опору сегмента ринку	1-0,75	0,75-0,5	0,5-0,25	0,25-0	0
	0,75- 0,5	0,5-0,25	0,25-0	0	0 - -0,25
	0,5-0,25	0,25-0	0	0 - -0,25	-0,25- -0,5
	0,25-0	0	0 - -0,25	-0,25- -0,5	-0,5 - -0,75
	0	0 - -0,25	-0,25- -0,5	-0,5 - -0,75	-0,75 - -1
Коефіцієнт внутрішнього потенціалу підприємства					

Таблиця 2. Формування провайдингової пропозиції в залежності від співвідношення потенціалу підприємства-провайдера та рівня розвитку сегмента ринку (потенціал та рівень попиту вказано матричними коефіцієнтами)

Потенціал підприємства	Сегмент ринку за рівнем попиту				
	дуже високого попиту 0,75-1	високого попиту 0,5-0,75	посереднього попиту 0,25-0,5	низького попиту 0-0,25	дуже низького попиту 0
Дуже високий 0,75-1	1 1	2 0,75	3 0,5	4 0,25	5 0
Високий 0,5-0,75	16 0,75	17 1	18 0,75	19 0,5	6 0
Середній 0,25-0,5	15 0,5	24 0,75	25 1	20 0,75	7 0
Низький 0-0,25	14 0,25	23 0,5	22 0,75	21 1	8 0
Дуже низький 0	13 0	12 0	11 0	10 0	9 0



Рисунок 3. Рівні механізму розробки стратегії [авторська розробка]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Значення кожного з полів матриці визначається за формулою

$$K_{кл} = K_{зко} / K_{впп},$$

де $K_{кл}$ – коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства на даному рівні його бізнесу;

$K_{зко}$ – коефіцієнт зовнішнього конкурентного опору (конкурентного тиску);

$K_{впп}$ – коефіцієнт внутрішнього потенціалу підприємства.

На нашу думку, коефіцієнт зовнішнього конкурентного опору для кожного з елементів бізнесу є сумою прогнозів та аналітики.

Чітко визначені орієнтири дозволяють провести найточніший маршрут (фарватер) для розвитку підприємства з раціональними затратами ресурсів та в стислі строки. Саме скорочення часового періоду, відведеного на розробку стратегії, дозволяє підприємству отримати часову фору та, скориставшись нею, заволодіти стратегічною ініціативою в ринковому середовищі. Така перспектива, за нашим розумінням, – вже перевага, принаймні в помірливому виразі.

На нашу думку, у випадку з підприємством–провайдером механізм розробки стратегії має три основні та один допо-

міжний рівень, що проілюстровано рис. 3. Формування стратегії починається з прогностно–аналітичної стадії, яка передбачає вибір варіантів прогнозування обсягів надання провайдингових послуг і попереднє визначення стратегічного потенціалу з урахуванням обмежень, встановлених за результатами оцінки факторів зовнішнього середовища та внутрішнього середовища підприємства.

На нашу думку, формування стратегії починається з прогностно–аналітичної стадії, яка передбачає вибір варіантів прогнозування обсягів надання провайдингових послуг і попереднє визначення стратегічного потенціалу з урахуванням обмежень, встановлених за результатами оцінки факторів зовнішнього середовища та внутрішнього середовища підприємства.

Так, алгоритм дій керівництва підприємства, що розробляє стратегію економічного розвитку на прогностичному рівні, має вигляд, як на рис. 4.

На нашу думку, кожний з рівнів механізму розробки стратегії передбачає власний алгоритм дій для створення та впровадження стратегії економічного розвитку підприємства.

Основним засобом планування стратегічних заходів на даних рівнях, на нашу думку, є зворотна розробка (реінжині-

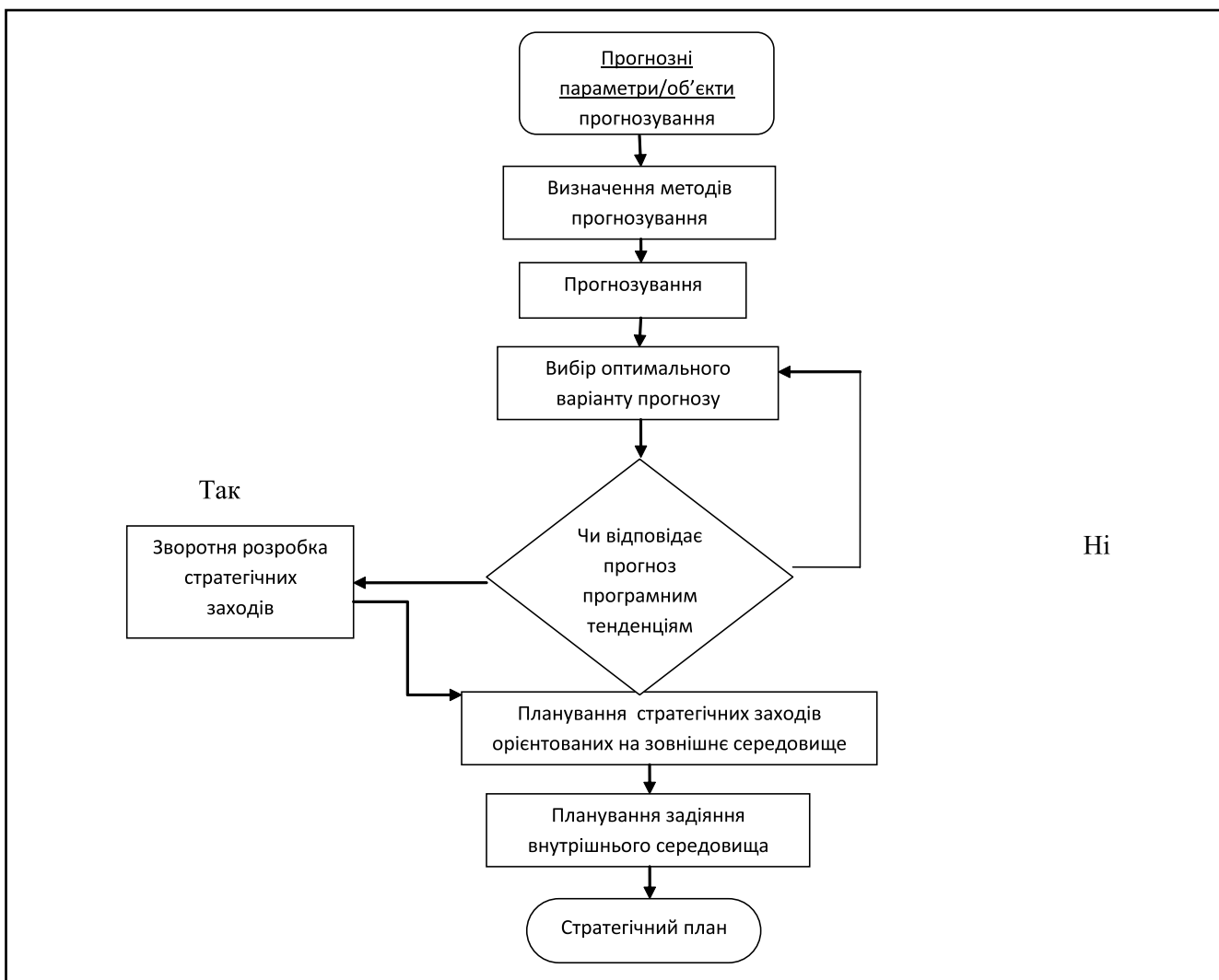


Рисунок 4. Алгоритм дій на прогностному та плановому рівнях створення стратегії економічного розвитку підприємства

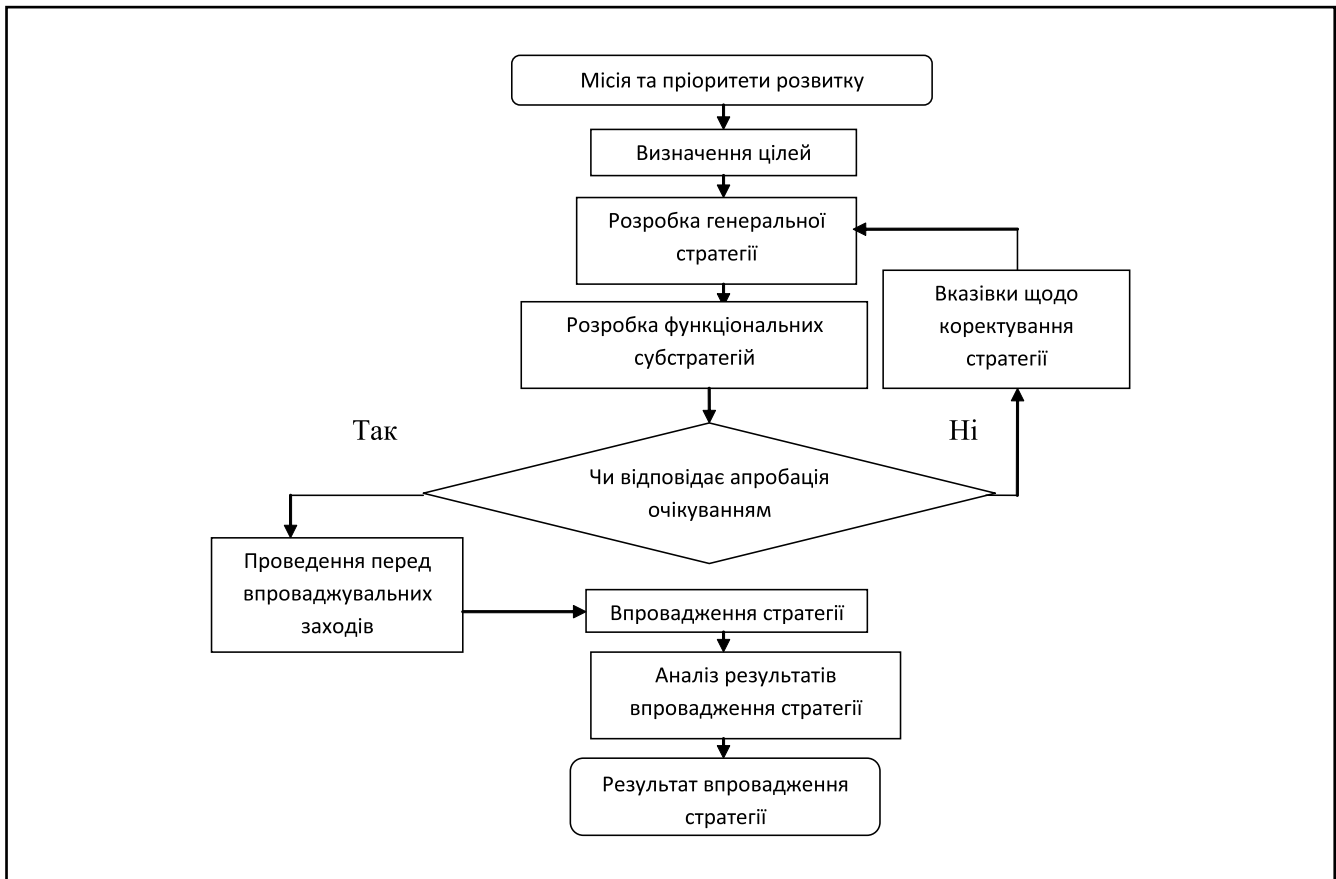


Рисунок 5. Алгоритм дій на рівні формування та апробації стратегії економічного розвитку підприємства

ринг) бажаних результатів. Цей метод дозволяє наявними сучасними засобами відносно швидко створити систему заходів необхідних для досягнення заданого результату. Цей метод є доступним для кожного з етапів та для кожного учасника розробки та впровадження стратегії.

На рівні формування та апробації стратегії ми бачимо алгоритм, як на рис. 5.

Висновки

Стратегія економічного розвитку є тим інструментом, за допомогою якого можна вирішити фінансові та стратегічні завдання приватних підприємств-провайдерів, що, з одного боку, визначається державною стратегією інформатизації, а з іншого – багато в чому характеризує напрям та межі національної стратегії інформатизації. Сучасна стратегія розвитку вітчизняних підприємств-провайдерів має орієнтуватися на здорову конкурентну позицію в масштабах культивованого сегмента ринку, що забезпечить оптимальну прибутковість та економічну стабільність.

Як заключну частину своєї роботи ми пропонуємо таке.

Проведена робота дозволяє згрупувати висновки щодо теоретичного аспекту предмета дисертаційного дослідження в такому вигляді:

1) у стратегічному контексті, слід розглядати тільки поняття «конкурентоспроможність», не заглиблюючись у поняття «конкурентоспроможність»;

2) створення, впровадження та реалізація стратегічного плану є спорідненими, проте окремими етапами стратегії розвитку;

3) всі складові кожної стратегічної категорії мають власну специфіку генез, здебільшого ґрунтуючись на концепціях споріднених з концепцією нечіткої логіки;

4) ми вважаємо, що кожна стратегія має бути стратегією розвитку;

5) кожна стратегія має орієнтуватися на конкурентоспроможність;

6) обов'язковим критерієм надійності стратегії є обґрунтування джерел та ліній передачі інформації як всередині підприємства як системи, так й в режимі інформаційного обміну між підприємством та його зовнішнім оточенням;

7) стратегія має нести в собі критерії власної розробки;

8) кожна стратегія підприємства має бути перш за все стратегією розвитку;

9) підприємство-провайдер що має намір лідирувати на ринку, має спланувати стратегію стабільного розвитку на всіх напрямках та випередження конкурентів на пріоритетних, – інноваційному, комерційному та сервісним;

10) підтримувати свій імідж як в очах національного оператора, так й в очах партнерів, конкурентів та споживачів;

11) серед пропонуванних послуг провайдера, одна має бути унікальною, наприклад, у випадку з TOB Lakcy.Net це найбільший та найнадійніший у Східній Європі дата-центр –

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

сховище інформації в центрі міста Києва з цілодобовим доступом абонента до власної абонентської скриньки;

12) стратегія розвитку підприємства має базуватися на принципі реінжинірингу наприкінцевої мети планованого періоду;

13) мислення споживчого поля як користувацького пулу, надання йому все нових провайдингових пропозицій зі все вищим індексом привабливості провайдингової пропозиції;

14) розглядати виручку від реалізації провайдингових послуг як основний спосіб фінансування підприємства, й стимулювати темпи зростання її обсягів методами електронної комерції.

15) у прикладному аспекті, стратегія економічного розвитку підприємства є моделлю довгострокових дій підприємства, яку необхідно реалізувати для досягнення поставлених перед ним місії, цілей, задач та перспектив. У стратегічному контексті слід розглядати тільки поняття «конкурентоспроможність», не заглиблюючись в поняття «конкурентоспроможність»;

16) економічний розвиток підприємства-провайдера підпорядковується цілям його розвитку і тому має здійснюватися відповідно до розробленої стратегії економічного розвитку;

17) стратегії розвитку підприємства визначається як програми дій з досягнення стратегічної мети (ідеального стану) через фарватер шляхів діяльності підприємства, складений з векторів розвитку, орієнтованих на рівноважні точки парних факторів зовнішнього впливу;

18) стратегія підприємства має бути перш за все стратегією розвитку, інакше вона перетворюється на план окремих змін;

19) структура стратегії розвитку та поводження в зовнішньому середовищі формується згідно з принципом золотого перетину.

20) детермінанти конкурентоспроможної діяльності підприємств вітчизняної сфери провайдингових послуг програмують визначення показника конкурентоспроможності стратегії розвитку підприємства, запропонованого на основі композитного індексу конкурентоспроможності як орієнтира в процесі розвитку підприємства;

21) сучасна стратегія розвитку підприємств включає в себе шляхи діяльності підприємств у зовнішньому та внутрішньому середовищі. Основні орієнтири в стратегічному фарватері розвитку ми розглядаємо в основних елементах бізнесу: час, гроші, людський фактор та добре ім'я фірми. Кожен з елементів слід розгорнути під таким кутом до інших, щоб зона їх взаємопокриття займала максимальну площу, що дає простір для стратегічного маневру. Чим більший розмір взаємного перекриття, тим більший вибір стратегічних альтернатив для керівництва підприємства в плані його подальшого розвитку. Тому основними орієнтирами в стратегічному фарватері розвитку ми вважаємо рівноважні екви-

лібріум-точки у взаємопов'язаних парних факторах, що впливають на розвиток підприємства;

22) підприємства провайдингової галузі не мають чітко визначеної стратегії розвитку. Запропонований коефіцієнт конкурентоспроможності провайдингової пропозиції дозволяє чільникам провайдингу зорієнтуватися на ринку та визначитися з тим ресурсом (обсяг трафіку, вартість трафіку, ціна конкретної послуги), розподіл котрого за принципом золотого перетину формує структуру стратегії. Це дозволяє розглядати стратегічний план як програмований продукт, – модель розвитку підприємства;

23) практичне застосування стратегії економічного розвитку підприємства стає можливим в повному обсязі за умов формування стратегії розвитку, яка базується на концепції програми розвитку підприємств та матриці конкурентоспроможності підприємства на кожному з рівнів його бізнесу;

24) практичне застосування концепції структури економічного розвитку підприємства на основі формування стратегії розвитку, яка базується на концепції програми розвитку підприємств та матриці конкурентоспроможності підприємства на кожному з рівнів його бізнесу;

25) бачення взаємозв'язку елементів конкурентоспроможності пропозицій підприємств сфери інтернет-провайдингу;

26) визначення рівнів механізму розробки конкурентоспроможної стратегії розвитку підприємства на основі теоретичного узагальнення існуючих підходів.

27) оскільки стратегічна система є більше ніж сума її складових, кожен етап стратегічного процесу має власну суть, роль та значення, займає окреме місце та справляє власний вплив на прикінцевий результат діяльності підприємства, що дозволяє зробити висновок про квазістабільність всієї стратегічної системи. Адже кожен її елемент здатен стати як запорукою стратегічного розвитку, так і «слабкою ланкою», що спричинить низку стратегічних поразок на ринку.

Література

1. Золотаревський А.В. Національна філософія, як підґрунтя створення національної ідеї. Українсько-польські паралелі // Українська полоністика, №4. – 2008.
2. Гриньов А.В. Стратегія інноваційного розвитку підприємства: Дис... д-ра екон. наук: 08.06.01 / Харківський національний автомобільно-дорожній ун-т. – Х., 2004. – 485 арк.
3. Тридід О.М. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Дис... д-ра екон. наук: 08.06.01 / Харківський держ. економічний ун-т. – Х., 2003. – 393 арк.
4. Бедник Д. Е. Развитие стратегии развития // &Стратегии, №5, 2009. – М.

Забезпечення ефективності реалізації цільових програм розвитку українського села

Проведено аналіз ефективності та визначено недоліки в розробці Комплексної програми підтримки розвитку українського села на період до 2015 року. Виокремлено кращі надбання світового досвіду в питаннях розробки й реалізації державних та бюджетних програм. Обґрунтовано й представлено практичні рекомендації щодо удосконалення діючої цільової програми, спрямованої на усунення диспропорцій та кризових явищ в аграрному секторі України.

Проведен анализ эффективности и определены недостатки в разработке Комплексной программы поддержки развития украинского села на период до 2015 года. Обозначены лучшие образцы мирового опыта в вопросах разработки и реализации государственных и бюджетных программ. Обоснованы и представлены практические рекомендации относительно усовершенствования действующей целевой программы, направленной на устранение диспропорций и кризисных явлений в аграрной сфере Украины.

The analysis of the efficiency is realized and the shortages of the research of Complex program of the participation of the Ukrainian village development for the period by the year 2015 are determined. The best results of the world experience regarding questions of the research and realization of the state and budget programs are emphasized. The practical recommendations regarding improving of a current special-purpose program, which is directed towards the removal of disproportions and crisis phenomena in the agricultural area of Ukraine are grounded and presented.

Постановка проблеми. Пріоритетність розвитку аграрного сектору та сільських територій в Україні зумовлюється винятковою значимістю виробництва продукції сільського господарства та продовольства в життєдіяльності людини, потребою відродження селянства як господаря землі, носія моралі та національної культури. Разом із тим ситуація в цьому секторі економіки залишається досить складною і неадекватною його ролі в державі. Аграрний сектор, особливо сільське господарство, до цього часу не виведені з кризової ситуації, яка, по-перше, характеризується: недостатньою увагою держави щодо вирішення проблем розвитку українського села і аграрного сектору через незадовільне законодавче утвердження та захист приватної власності на селі, створенням паритетних відносин аграрного сектору з іншими галузями національної економіки та малоефективною бюджетною підтримкою облаштування сільських територій; по-друге, некомплексністю та непослідовністю розв'язання завдань аграрної реформи в Україні. Поряд з реформуван-

ням відносин власності на землю та майно, запровадженням нових організаційно-правових форм господарювання не створено відповідних економічних механізмів регулювання в ринкових умовах, які повинні забезпечити ефективну цінову, податкову політику та кредитно-фінансову підтримку виробництва аграрної продукції тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Свою теоретично обґрунтовану думку про необхідність та якість розробки й реалізації цільових програм бюджетного фінансування розвитку аграрної сфери держави виклали у своїх працях такі науковці, як М.Я. Дем'яненко, Ю.Я. Лузан, О.М. Могильний, К.В. Павлюк, А.П. Гайдуцький, І.М. Демчак, П.Т. Саблук, В.М. Нелеп, А.П. Гайдуцький та інші вчені. Проте система цільового фінансування розвитку аграрного виробництва в країні потребує вдосконалення, оскільки в інтересах розвитку та поліпшення життя населення кожна держава має використовувати кращі надбання і світовий досвід розв'язання економічних та соціальних проблем.

З огляду на зазначене **метою** і завданням **статті** є науково-теоретичне обґрунтування, узагальнення методичних підходів та розробка практичних рекомендацій щодо забезпечення якості й ефективності реалізації цільових бюджетних програм, спрямованих на усунення диспропорцій та кризових явищ в аграрному секторі України.

Виклад основного матеріалу. З метою вирішення існуючих проблем, урядом розроблена і представлена до виконання «Комплексна програма підтримки розвитку українського села на період до 2015 року». Вона спрямована на створення сприятливих умов для комплексного розв'язання економічних, соціальних проблем села та розвитку сільських територій, досягнення соціальних стандартів і параметрів щодо умов проживання сільського населення, забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору України на внутрішньому і зовнішньому ринках та доведення рівня споживання продуктів харчування до науково-обґрунтованих норм.

Виконання Програми розраховано на три етапи:

– I етап (2007–2008) передбачає: розроблення і схвалення в установленому порядку законодавчої та нормативно-правової бази, покликаної забезпечити ефективне здійснення Програми; здійснення комплексу заходів щодо удосконалення бюджетної підтримки, законодавства та нормативної бази для розвитку аграрного сектору, які впливають із вимог СОТ та директив ЄС; проведення суцільної паспортизації сільських населених пунктів та розробки на її основі перспективних планів регіонального комплексного розвитку

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Обсяги та джерела фінансування Державної програми відродження і розвитку села на 2005–2010 роки Республіки Білорусь, млрд. крб.

Напрями та джерела фінансування	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2005–2010 роки
Потреба в грошових засобах, всього	10118,4	10543,7	11143,9	11581,5	12348,7	14082,9	69819,1
в тому числі: власних	4506,3	4713,3	4947,8	5093,9	5474,4	6725,4	31461,1
бюджетних	3737,9	3658,7	3964,6	4285,1	4627,6	5002,4	25276,3
з них дорожніх фондів	280,9	306,3	341,1	366,1	400,9	426,2	2121,5
кредитів банків	1473,5	1645,1	1674,1	1631,0	1650,5	1721,8	9796,0
інноваційних фондів	236,1	310,2	334,2	348,3	373,2	391,7	1993,7
кошти інвесторів	164,6	216,4	223,2	223,2	223,0	241,6	1292,0
Із загального обсягу фінансування на розвиток соціальної сфери села – всього	2174,1	2356,3	2602,9	2836,5	3098,6	3355,6	16424,0
в тому числі: за рахунок бюджетних коштів	1530,9	1297,2	1426,0	1556,1	1693,9	1834,0	9338,1
за рахунок інших джерел	643,2	1059,1	1176,9	1280,4	1404,7	1521,6	7085,9
На розвиток агропромислового комплексу – всього	7944,3	8187,4	8541,0	8745,0	9250,1	10727,3	53395,1
в тому числі: за рахунок бюджетних коштів	2207,0	2361,5	2538,6	2729,0	2933,7	3168,4	15938,2
із них республіканський фонд підтримки виробників сільськогосподарської продукції та аграрної науки	1370,0	1534,4	1703,2	1873,5	2042,1	2205,5	10728,7
за рахунок інших джерел	5737,3	5825,9	6002,4	6016,0	6316,4	7558,9	37456,9
Напрями фінансування заходів щодо розвитку соціальної сфери села – всього	2174,1	2356,3	2602,9	2836,5	3098,6	3355,6	16424,0
в тому числі: створення додаткової інфраструктури агромістечок (кошти формуються щорічно за погодженням із Президентом Республіки Білорусь за рахунок республіканського і місцевих бюджетів, інноваційних фондів, фонду зайнятості Мінпраці і соцзахисту, дорожніх фондів та коштів інвесторів)	200,0	250,0	300,0	350,0	400,0	450,0	1950,0
будівництво житла	435,0	427,8	472,3	510,7	558,6	606,5	2966,7
в тому числі за рахунок: кредитів банків	298,5	406,4	448,7	485,2	530,7	576,2	2745,7
власних коштів підприємств	12,3	21,4	23,6	25,5	27,9	30,3	141,0
місцевих бюджетів	124,2	–	–	–	–	–	124,2
Розвиток комунального господарства – всього	257,6	268,8	286,9	305,1	324,3	347,5	1790,2
в тому числі на: повернення частини витрат ЖКГ, благоустрою, централізоване теплопостачання, водопостачання, ремонт житлового фонду та технічне обладнання виробничих баз ЖКГ	99,4	106,5	114,2	121,9	129,4	137,7	709,1
із них за рахунок місцевих бюджетів	76,0	81,3	87,4	94,0	101,0	109,1	548,8
власні кошти	23,4	25,2	26,8	27,9	28,4	28,6	160,3
газифікацію	36,0	39,0	42,0	45,0	48,0	51,0	261,0
із них за рахунок інноваційного фонду Міненерго	36,0	39,0	42,0	45,0	48,0	51,0	261,0
електрифікацію	44,0	51,0	57,0	63,0	70,0	80,0	365,0
із них за рахунок інноваційного фонду та інших засобів Міненерго	44,0	51,0	57,0	63,0	70,0	80,0	365,0
паливостачання	18,2	19,5	20,9	22,4	24,1	26,0	131,1
із них за рахунок республіканського бюджету	2,8	3,0	3,2	3,4	3,7	4,0	20,1
місцевих бюджетів	15,4	16,5	17,7	19,0	20,4	22,0	111,0
зв'язок	60,0	52,8	52,8	52,8	52,8	52,8	324,0
із них: грошові кошти організацій	34,1	29,5	29,5	29,5	29,5	29,5	181,6
Цільовий бюджетний інноваційний фонд Мінзв'язку	25,9	23,3	23,3	23,3	23,3	23,3	142,4
модернізація автодоріг – всього	230,1	277,6	301,9	323,9	348,5	372,0	1854,0
із них за рахунок місцевих дорожніх фондів	230,1	277,6	301,9	323,9	348,5	372,0	1854,0
Розвиток транспортної інфраструктури, транспортного обслуговування – всього	108,8	77,1	79,4	75,2	79,1	76,7	496,3
в тому числі: субсидії із місцевих бюджетів на пригородні пасажирські перевези	29,9	32,0	34,4	37,0	39,8	43,0	216,1
асигнування за рахунок місцевих цільових зборів (транспортний збір та збір на утримання і розвиток інфраструктури міст)	78,9	45,1	45,0	38,2	39,3	33,7	280,2
розвиток освіти – всього	669,3	753,6	838,6	922,5	1006,7	1090,1	5280,8
в тому числі: республіканський бюджет	94,3	103,8	114,1	125,6	138,1	152,0	727,9
місцеві бюджети	575,0	649,8	724,5	796,9	868,6	938,1	4552,9
розвиток охорони здоров'я – всього	130,3	145,1	161,8	178	195,8	213,6	1024,6
в тому числі: республіканський бюджет	1,9	7,7	14,1	19,2	25,1	29,3	97,3
місцеві бюджети	128,4	137,4	147,7	158,8	170,7	184,3	927,3
розвиток культури – всього	103,1	110,3	118,6	127,5	137,0	148,0	744,5
в тому числі: місцеві бюджети	103,1	110,3	118,6	127,5	137,0	148,0	744,5
розвиток фізичної культури, спорту і туризму – всього	16,6	17,8	19,1	20,5	22,1	23,8	119,9
в тому числі за рахунок республіканського і місцевих бюджетів	16,6	17,8	19,1	20,5	22,1	23,8	119,9
розвиток побутового обслуговування – всього	5,8	12,7	10,9	9,9	12,2	12,7	64,2
в тому числі за рахунок республіканського і місцевих бюджетів	3,8	10,7	8,8	7,6	9,8	10,2	50,9
власні кошти	2,0	2,0	2,1	2,3	2,4	2,5	13,3
розвиток торгівлі та суспільного харчування – всього	17,5	15,5	13,4	13,2	14,3	14,7	88,6
в тому числі за рахунок республіканського і місцевих бюджетів	0,5	0,5	0,6	0,6	0,7	0,7	3,6
власні кошти	17,0	15,0	12,8	12,6	13,6	14,0	85,0

Джерело: Державна програма відродження і розвитку села Республіки Білорусь на 2005–2010 роки від 25.03.2005 р. №150. Міністерство сільськогосподарства і харчування [Електронний ресурс]. – Електрон. дан. – Режим доступу: <http://www.mshp.minsk.by>. вільний. Назва з екрану

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Потреба в виробництві сільськогосподарської продукції Республіки Білорусь на 2005–2010 роки, тис. т

Область	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік
Зерно						
Брестська	1000	1020	1040	1070	1130	1200
Вітебська	880	900	940	980	1060	1120
Гомельська	850	860	900	930	940	960
Гродненська	1300	1360	1435	1510	1600	1680
Мінська	1750	1820	1910	2020	2150	2290
Могильовська	920	940	985	1020	1090	1150
Всього по республіці	6700	6900	7210	7530	7970	8400
Цукровий буряк						
Брестська	810	810	810	810	810	810
Вітебська	70	130	160	200	200	200
Гомельська				100	150	200
Гродненська	1120	1150	1200	1200	1200	1200
Мінська	1050	1050	1200	1200	1200	1200
Могильовська	120	150	200	200	200	200
Всього по республіці	3170	3290	3570	3710	3760	3810
Картопля						
Брестська	1600	1610	1620	1630	1655	1670
Вітебська	920	930	935	945	950	960
Гомельська	1130	1135	1145	1150	1170	1200
Гродненська	1630	1640	1645	1650	1670	1700
Мінська	2350	2360	2370	2380	2400	2450
Могильовська	970	975	985	995	1005	1020
Всього по республіці	8600	8650	8700	8750	8850	9000
Овочі						
Брестська	340	340	340	340	340	340
Вітебська	240	240	240	240	240	240
Гомельська	360	360	360	360	360	360
Гродненська	235	235	235	235	235	235
Мінська	440	440	440	440	440	440
Могильовська	235	235	235	235	235	235
Всього по республіці	1850	1850	1850	1850	1850	1850
Плоди та ягоди						
Брестська	85	83,9	92,4	104,8	119,2	138,4
Вітебська	65	73,2	80,6	91,5	104,0	120,0
Гомельська	60	96,5	106,3	120,6	137,1	159,2
Гродненська	75	85,9	94,5	107,3	122,0	141,6
Мінська	110	105,7	116,4	132,1	150,2	174,4
Могильовська	55	39,8	43,8	49,7	56,5	66,4
Всього по республіці	450	485	534	606	689	800
Льоноволокно						
Брестська	5,4	5,4	5,4	5,4	5,4	5,4
Вітебська	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0
Гомельська	5,5	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8
Гродненська	11,0	11,0	11,0	11,0	11,0	11,0
Мінська	10,7	11,4	11,4	11,4	11,4	11,4
Могильовська	7,4	7,4	7,4	7,4	7,4	7,4
Всього по республіці	60	60	60	60	60	60
Молоко (всі категорії господарств)						
Брестська	920	960	1150	1165	1170	1200
Вітебська	775	780	930	940	955	975
Гомельська	730	735	840	850	855	875
Гродненська	860	895	1040	1050	1060	1090
Мінська	1220	1250	1500	1520	1530	1565
Могильовська	645	655	760	775	780	795
Всього по республіці	5150	5275	6220	6300	6350	6500
Скот та птиця в живій вазі (всі категорії господарств)						
Брестська	181	190	215	226	235	270
Вітебська	131	145	160	171	178	205
Гомельська	120	130	145	157	164	190
Гродненська	195	200	225	240	250	290
Мінська	220	235	260	272	283	325
Могильовська	103	110	125	134	140	160
Всього по республіці	950	1010	1130	1200	1250	1440

Джерело: Державна програма відродження і розвитку села Республіки Білорусь на 2005–2010 роки від 25.03.2005 р. №150. Міністерство сільськогосподарства і харчування [Електронний ресурс]. – Електрон. дан. – Режим доступу: <http://www.mshp.minsk.by>. вільний. Назва з екрану

сільських територій, визначення обсягів та джерел фінансового забезпечення; розроблення відповідних регіональних програм, організація моніторингу результатів початкового етапу виконання Національної і регіональних програм та внесення в них при потребі уточнень і доповнень;

II етап (2009–2010) – має здійснюватися активне нарощування обсягів виконання програми, створюватися моніторинг її виконання, формування на основі його результатів концептуальних і безпосередньо виробничих передбачень подальшого сутнісного та організаційного її наповнення, в тому числі за критеріями і показниками, що виходять поза її календарні строки;

III етап (2010–2015) – всі складові програми будуть виводитися на рівень функціонування, який забезпечуватиме перетворення передбачених заходів по кожному напрямку розвитку аграрного сектору та сільських територій у їх сукупні результативні очікування; дасть можливість досягти показників по обсягах виробництва продукції, передбачених програмою; дозволить зробити передбачення щодо подальшого розвитку села і аграрного сектору України поза календарним строком дії програми; створить соціальні, економічні та інші передумови для забезпечення необхідних (очікувань) темпів і обсягів виробництва та створення необхідних умов для проживання сільського населення у подальших періодах.

При цьому зазначено, що середньорічний обсяг фінансування програми становить 65,598 млрд. грн., з них власних коштів – 49,3, державного бюджету 14,3 і за рахунок місцевого бюджету – 2,5 млрд. грн. У тому числі: на розвиток соціальної сфери села і сільської території відповідно 4,2; 2,1, 1,3 і 0,8 млрд. грн., а на розвиток виробничої сфери села (включаючи управління АПК, науку і освіту) – 61,9; 47,2; 13,0 і 1,7 млрд. грн. [1].

Крім цього, в програмі підкреслено, що її реалізація в 2015 році має забезпечити обсяги виробництва продукції рослинництва в таких розмірах: зерна 50 млн. тонн; цукрових буряків – 25 млн. тонн; насіння соняшнику – 4,0 млн. тонн; ріпаку – 3,0 млн. тонн; картоплі – 19,0 млн. тонн; овочів – 9,0 млн. тонн; плодів і ягід – 4,0 млн. тонн; винограду – 800 тис. тонн; кормів – 75 млн. тонн кормових одиниць. При цьому виробництво зерна на одну особу населення у 2015 році має зрости до 1140 кг, картоплі – до 430 кг, овочів – до 190 кг, плодів і ягід – до 90 кг, винограду – до 30 кг, що забезпечить споживання згаданих продуктів у обсязі раціональних норм харчування.

Щодо розвитку тваринництва, то відповідно до «Комплексної програми підтримки розвитку українського села на період до 2015 року» планується довести виробництво м'яса в Україні до 3,5 млн. т в забійній вазі, молока – 18 млн. т і яєць – 17 млрд. штук. При цьому програмою передбачається: довести обсяги споживання на одну особу м'яса і м'ясопродуктів до 82 кг, молока і молокопродуктів – до 340 кг, яєць – до 300 штук; а також експортувати щорічно не менше 200 тис. т м'яса і м'ясопродуктів та до 2 млн. т молокопродуктів [1].

На нашу думку, з метою контролю за рухом, виділених із бюджетів різного рівня, грошових коштів, раціональністю, своєчасністю, повнотою і цільовим призначенням їх використання, доцільно було б розрахувати потребу в грошових коштах окремо по кожній галузі АПК, яка потребує їх вкладення, і окремо по кожному виду агропродукції з розбивкою по рокам та областям країни. Це дало б можливість встановити центри відповідальності на місцях та забезпечити звітність за перераховані і використані бюджетні кошти.

В даному випадку корисним може стати досвід Республіки Білорусь.

Звернімо увагу, як розраховані і представлені обсяги та джерела фінансування Державної програми відродження і розвитку села на 2005–2010 роки від 25.03.2005 р. №150 (табл. 1) [2].

Крім цього, в зазначеній програмі існують, крім планових показників по кожному виду агропродукції, ще й розрахунки економічно допустимих, прийнятних обсягів виробництва сільгосппродукції з розбивкою по рокам та областям, адже не завжди вдається досягати запланованих результатів (табл. 2).

В українській програмі розрахунки таких обсягів виробництва продукції, які можна було б вважати за норму, відсутні. Тому говорити про стовідсоткове забезпечення населення країни продукцією тваринництва та рослинництва після реалізації зазначеної цільової програми є недоречним і сумнівним.

Висновки

«Комплексна програма підтримки розвитку українського села на період до 2015 року» дієва й необхідна в сучасних умовах, але має бути доповнена такими розрахунками: по-перше, економічно допустимими, прийнятними (в країні, в області), які можна було б вважати за норму, обсягами виробництва сільгосппродукції, адже не завжди вдається досягти запланованих в Програмі результатів; і, по-друге, розрахунками потреби в грошових коштах окремо по кожній галузі АПК і окремо по кожному виду агропродукції з розбивкою по рокам та областям країни. Це дасть можливість встановити центри відповідальності на місцях, забезпечити звітність за перераховані і використані кошти та контролювати їх рух і цільове використання.

Література

1. Комплексна програма підтримки розвитку українського села на період до 2015 року від 10.01.2007 р. [Електронний ресурс]. – Електрон. дан. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>. вільний. Назва з екрану.
2. Державна програма відродження і розвитку села Республіки Білорусь на 2005–2010 роки від 25.03.2005 р. №150. Міністерство сільського господарства і харчування [Електронний ресурс]. – Електрон. дан. – Режим доступу: <http://www.mshp.minsk.by>. вільний. Назва з екрану.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Г.М. РИЖАКОВА,
к.е.н., доцент, КНУБА

Економетричні залежності обсягів реалізації продукції малих підприємств у Західному регіоні України

Розроблені економетричні моделі залежностей показника обсягів реалізованої продукції малих підприємств від основних факторів по областях Західного регіону України, розраховані коефіцієнти еластичності показника по кожному фактору і визначено вплив факторів на показник.

Разработаны эконометрические зависимости показателя объемов реализованной продукции малых предприятий от основных факторов по областям Западного региона Украины, рассчитаны коэффициенты эластичности показателя по факторам и определено влияние каждого фактора на показатель.

Are developed econometric dependences of an indicator of volumes of realized production of small enterprises on major factors on areas of the Western region of Ukraine, and also factors of elasticity of an indicator under factors are calculated and influence of each factor on an indicator is defined.

Актуальність теми впливає з необхідності застосування наукових досліджень для розробки управлінських рішень по розвитку малого бізнесу в регіонах України, який дає можливість створити продукцію та послуги з урахуванням особливостей регіональних умов.

Постановка проблеми. Потрібно застосувати економетричні методи і визначити економетричну залежність показника обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств від основних факторів в Західному регіоні (по областях) України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У навчальному посібнику [1] визначено, що на первинному регіональному рівні управління здійснюється через систему місцевого самоврядування, а економічна політика – на основі Конституції, законів та актів. Державна регіональна політика є складовою частиною національної стратегії соціально-економічного розвитку країни.

У методичних рекомендаціях [2] зазначається, що регіональні органи виконавчої влади розробляють проектні матеріали та пропозиції і подають їх у Міністерство економіки України.

У монографії [3] наголошується, що в процесах інституційних змін особливе значення має формування суспільних перетворень із суб'єктами в само організаційній системі. А це насамперед відноситься до удосконалення системи діяльності малого бізнесу.

У статистичному щорічнику [4] наведена статистична інформація, яка використана для розробки економетричних залежностей показників обсягу реалізації продукції малого бізнесу від факторів по областях Західного регіону України.

Мета статті. На основі розробленої залежності показника від факторів обчислити коефіцієнти еластичності показника по кожному фактору і області, а також визначити вплив цих факторів на показник.

Виклад основного матеріалу. До Західного регіону України відносяться такі області: Волинська, Закарпатська,

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Івано–Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Хмельницька, Чернівецька.

Значення величини показника y – обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств за період 2000–2008 років у Західному регіоні України в млрд. грн. наведений у табл. 1 (за даними [4]).

Аналіз даних табл. 1 показує, що у всіх областях обсяг реалізації продукції малих підприємств в Західному регіоні значно зріс:

– по Волинській області – з 0,577 млрд. грн. у 2000 р. до 4,875 млрд. грн. у 2008 р., тобто за цей період він зріс у 8,5 раза;

– по Закарпатській області – з 0,65 млрд. грн. у 2000 р. до 4,5 млрд. грн. у 2008 р., тобто за цей період він зріс у 7 разів;

– по Івано–Франківській області – з 0,816 млрд. грн. у 2000 р. до 5,4 млрд. грн. у 2008 р., тобто за цей період він зріс у 6,5 раза;

– по Львівській області – з 2,31 млрд. грн. у 2000 р. до 17,25 млрд. грн. у 2008 р., тобто за цей період він зріс у 7,5 раза;

– по Рівненській області – з 0,65 млрд. грн. у 2000 р. до 4,3 млрд. грн. у 2008 р., тобто за цей період він зріс у 6,6 раза;

– по Тернопільській області – з 0,47 млрд. грн. у 2000 р. до 3,5 млрд. грн. у 2008 р., тобто за цей період він зріс у 7,5 раза;

– по Хмельницькій області – з 0,758 млрд. грн. у 2000 р. до 6,11 млрд. грн. у 2008 р., тобто за цей період він зріс у 8 разів;

– по Чернівецькій області – з 0,45 млрд. грн. у 2000 р. до 3,38 млрд. грн. у 2008 р., тобто за цей період він зріс у 7,7 раза.

Потрібно відмітити значний скачок зростання по всіх областях у 2006 році.

До основних факторів віднесені:

x_1 – перший фактор, індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту (у порівнянних цінах, відсотків до попереднього року);

x_2 – другий фактор, валовий регіональний продукт у фактичних цінах у млрд. грн.;

x_3 – третій фактор, кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення;

x_4 – четвертий фактор, зайнятість на малих підприємствах у тис. осіб;

x_5 – п'ятий фактор, частка кількості найманих працівників малих підприємств у загальній кількості (у відсотках);

x_6 – шостий фактор, середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників у грн.;

x_7 – сьомий фактор, частка продукції малих підприємств в загальному обсязі реалізації продукції (у відсотках).

Статистичні дані по першому фактору x_1 – індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту (у порівнянних цінах, відсотків до попереднього року) наведені в табл. 2 (джерело [4]).

Аналіз даних табл. 2 показує, що значення першого фактора x_1 щорічно по всіх областях змінюються: в 2001 році вони значно збільшилися; в 2002 році вони зменшилися; в 2003 році – збільшилися (окрім Волинської області); в 2004 році – в частині областей збільшилися, а в частині – зменшилися; в 2005 році вони у всіх областях значно зменшилися; в 2006 році вони всі зросли; у 2007–2008 роках вони в частині областей зросли, а в інших – зменшилися.

Дані другого фактору x_2 валового регіонального продукту наведені в табл. 3 (джерело [4]).

Таблиця 1. Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств Західного регіону України за 2000–2008 роки в млрд. грн. (у)

Позначення	Назва області, міста	Рік								
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
y	Волинська область	0,577	0,631	0,653	0,883	0,986	1,042	3,471	4,060	4,875
y	Закарпатська область	0,654	0,693	0,732	0,895	1,006	1,189	2,974	3,546	4,549
y	Івано–Франківська область	0,816	0,848	0,891	1,091	1,269	1,414	3,796	4,722	5,404
y	Львівська область	2,310	2,530	2,584	3,070	3,521	3,990	12,67	15,22	17,25
y	Рівненська область	0,653	0,701	0,704	0,883	1,027	1,206	3,107	3,884	4,309
y	Тернопільська область	0,473	0,531	0,548	0,716	0,844	0,922	2,312	2,998	3,552
y	Хмельницька область	0,758	0,779	0,813	1,009	1,197	1,361	4,014	5,251	3,112
y	Чернівецька область	0,446	0,479	0,516	0,623	0,702	0,844	2,428	3,214	3,383

Таблиця 2. Індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту (у порівнянних цінах: відсотків до попереднього року) для Західного регіону України (x_1)

Позначення	Назва області, міста	Рік								
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
x_1	Волинська область	110,5	118,4	104,2	102,6	119,0	103,7	103,5	112,1	107,7
x_1	Закарпатська область	107,8	110,6	109,0	118,7	106,4	98,5	106,6	108,2	104,3
x_1	Івано–Франківська область	105,2	107,9	110,9	114,4	107,6	105,9	102,5	100,8	96,5
x_1	Львівська область	103,7	111,1	111,2	112,1	105,2	98,1	108,3	105,8	100,8
x_1	Рівненська область	102,1	109,4	105,6	109,5	113,1	102,1	106,9	104,5	101,2
x_1	Тернопільська область	104,9	108,2	108,5	109,2	106,4	102,5	110,3	108,3	106,5
x_1	Хмельницька область	102,5	112,3	106,6	108,7	112,7	103,9	104,2	104,0	100,5
x_1	Чернівецька область	105,8	113,4	108,1	109,4	109,3	101,5	105,5	108,3	106,4

Таблиця 3. Валовий регіональний продукт у фактичних цінах в млрд. грн. для Західного регіону України (x_2)

Позначення	Назва області, міста	Рік								
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
x_2	Волинська область	2,195	2,872	3,112	3,512	4,994	6,553	7,687	10,07	12,78
x_2	Закарпатська область	2,151	2,781	3,211	4,016	5,297	6,700	8,185	10,51	13,21
x_2	Івано–Франківська область	3,117	3,901	4,518	5,544	7,311	9,622	11,32	13,91	17,88
x_2	Львівська область	8,850	7,305	8,578	10,55	13,99	17,19	21,49	27,99	35,53
x_2	Рівненська область	2,513	3,186	3,467	4,053	5,599	7,263	8,924	11,18	14,07
x_2	Тернопільська область	1,853	2,347	2,631	3,098	3,948	5,137	6,452	8,27	10,62
x_2	Хмельницька область	2,949	3,611	3,944	4,698	6,344	7,958	9,603	12,34	16,06
x_2	Чернівецька область	1,313	1,864	2,135	2,530	3,277	4,234	5,126	6,67	8,833

Таблиця 4. Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення для Західного регіону України за 2000–2008 роки (x_3)

Позначення	Назва області, міста	Рік								
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
x_3	Волинська область	33	35	39	43	45	45	49	50	45
x_3	Закарпатська область	46	51	52	52	60	63	64	63	51
x_3	Івано–Франківська область	43	46	48	52	52	54	57	58	54
x_3	Львівська область	51	53	56	59	62	63	72	76	75
x_3	Рівненська область	31	34	36	40	41	43	45	46	41
x_3	Тернопільська область	26	30	32	37	38	39	42	45	39
x_3	Хмельницька область	31	34	36	40	42	44	49	51	45
x_3	Чернівецька область	32	39	40	41	43	45	49	51	44

Аналіз табл. 3 показує, що валовий регіональний продукт у фактичних цінах за період 2000–2008 років значно зріс:

- по Волинській області – з 2,2 млрд. грн. до 12,8 млрд. грн., у 5,8 раза;
- по Закарпатській області – з 2,1 млрд. грн. у 2000 р. до 13,2 млрд. грн. у 2008 р., тобто за цей період він зріс у 6 разів;
- по Івано–Франківській області – з 3,1 до 17,88 млрд. грн., у 5,8 раза;
- по Львівській області – з 5,85 млрд. грн. у 2000 р. до 35,5 млрд. грн. у 2008 р., тобто за цей період він зріс у 6,1 раза;
- по Рівненській області – з 2,5 млрд. грн. у 2000 р. до 14 млрд. грн. у 2008 р., тобто за цей період він зріс у 5,6 раза;
- по Тернопільській області – з 1,8 млрд. грн. у 2000 р. до 10,6 млрд. грн. у 2008 р., тобто за цей період він зріс у 6 разів;
- по Хмельницькій області – з 3 млрд. грн. у 2000 р. до 16 млрд. грн. у 2008 р., тобто за цей період він зріс у 5,3 раза;

– по Чернівецькій області – з 1,3 млрд. грн. у 2000 р. до 8,8 млрд. грн. у 2008 р., тобто за цей період він зріс у 7 разів.

Дані третього фактору x_3 кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення наведені в табл. 4 (джерело [4]).

Аналіз табл. 4 показує, що кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення по всіх областях Західного регіону України з 2000 по 2007 рік зростало, а в 2008 році знизилася. В цілому за 2000–2008 роки кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення зросла:

- по Волинській області – з 33 до 45, тобто у 1,4 раза;
- по Закарпатській області – з 46 до 51, тобто у 1,2 раза;
- по Івано–Франківській області – з 43 до 54, тобто у 1,25 раза;
- по Львівській області – з 51 до 75, тобто у 1,5 раза;
- по Рівненській області – з 31 до 41, тобто у 1,35 раза;

Таблиця 5. Зайнятість на малих підприємствах для Західного регіону України за 2000–2008 роки (x_4)

Позначення	Назва області, міста	Рік								
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
x_4	Волинська область	32,7	33,8	35,2	59,8	57,3	54,3	56,9	54,5	55,0
x_4	Закарпатська область	41,7	43,9	42,9	45,1	39,9	36,7	38,7	38,3	38,4
x_4	Івано–Франківська область	47,7	48,6	50,6	51,2	46,5	42,2	43,6	42,5	42,6
x_4	Львівська область	124,3	126,2	128,9	134,4	126,6	119,2	131,0	128,4	125,8
x_4	Рівненська область	37,2	39,3	41,2	42,8	40,3	38,9	39,8	38,5	37,6
x_4	Тернопільська область	31,1	35,0	36,9	39,6	37,7	35,2	37,1	36,0	34,6
x_4	Хмельницька область	41,8	45,0	46,8	53,1	49,0	47,0	50,3	47,2	45,5
x_4	Чернівецька область	29,6	29,7	30,7	31,3	29,0	28,0	29,5	28,4	27,5

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

- по Тернопільській області – з 26 до 39, тобто у 1,5 раза;
- по Хмельницькій області – з 31 до 45, тобто у 1,5 раза;
- по Чернівецькій області – з 32 до 44, тобто у 1,4 раза.

Найбільше значення третього фактора у Львівській області, а найменше – в Рівненській.

Дані четвертого фактора x_4 зайнятості на малих підприємствах в тис. осіб Західного регіону наведені в табл. 5 (джерело [4]).

Аналіз табл. 5 показує, що зайнятості на малих підприємствах по областях такі:

- по Волинській області – вона зросла з 32,7 тис. в 2000 р. до 55 тис. в 2008 р., тобто за весь період вона зросла у 1,7 раза;
- по Закарпатській області – зменшилася з 41,7 в 2000 р. до 38,4 тис. осіб у 2008 р., тобто зменшилася на 8%;
- по Івано–Франківській області – зменшилася з 47,7 в 2000 р. до 42,6 тис. осіб в 2008 р., тобто на 10%;
- по Львівській області – залишилася на рівні 125%;
- по Рівненській області – залишилася на рівні 37%;
- по Тернопільській області – збільшилася з 31,1 до 34,6 тис. осіб в 2008 р., тобто в 1,1 раза;
- по Хмельницькій області – збільшилася з 41,8 до 45,5 тис. осіб в 2008 р., тобто в 1,1 раза;
- по Чернівецькій області – зменшилася з 29,6 до 27,5 тис. осіб у 2008 році.

Найбільше зростання зайнятості на малих підприємствах в Львівській області (125,8 тис. осіб).

Дані п'ятого фактора x_5 частка кількості найманих працівників малих підприємств у загальній кількості (у відсотках) для Західного регіону України наведена в табл. 6 (джерело [4]).

Аналіз даних табл. 6 показує, що частка кількості найманих працівників малих підприємств у всіх областях Західного регіону за період 2000–2008 років значно збільшилася:

- по Волинській області – з 13,3% в 2000 р. до 28% в 2008 р., тобто за весь період вона зросла у 2,1 раза;
- по Закарпатській області – зросла з 24,6% в 2000 р. до 34% у 2008 р., тобто в 1,4 раза;
- по Івано–Франківській області – зросла з 24% в 2000 р. до 35% в 2008 р., тобто в 1,5 раза;
- по Львівській області – з 21,1% до 28% в 2008 р., тобто в 1,3 раза;
- по Рівненській області – з 17,8% до 30,9% в 2008 р., тобто в 1,7 раза;
- по Тернопільській області – збільшилася з 15,1% до 33,7% в 2008 р., тобто в 2,2 раза;
- по Хмельницькій області – збільшилася з 13% до 30,9% в 2008 р., тобто в 2,4 раза;
- по Чернівецькій області – вона зросла з 20,7% до 37,4% у 2008 р., тобто в 1,8 раза.

Найбільше зростання x_5 відбулося в Хмельницькій області.

Дані шостого фактора x_6 середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників у грн. для Західного регіону наведена в табл. 7 (джерело [4]).

Аналіз табл. 7 показує, що середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників у грн. для Західного регіону України за період 2000–2008 років значно зросла:

- по Волинській області – вона зросла із 150 грн. в 2000 р. до 1380 грн. в 2008 р., тобто за весь період вона зросла у 9,2 раза;

Таблиця 6. Частка кількості найманих працівників малих підприємств у загальній кількості для Західного регіону України у відсотках (x_5)

Позначення	Назва області, міста	Рік								
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
x_5	Волинська область	13,3	15,0	16,9	20,2	21,2	22,0	25,1	25,6	28,0
x_5	Закарпатська область	24,6	28,1	31,0	34,2	31,5	30,4	33,3	33,0	34,0
x_5	Івано–Франківська область	23,9	27,7	31,3	34,8	33,9	32,0	34,1	34,6	34,9
x_5	Львівська область	21,1	23,3	25,4	27,4	26,6	25,3	28,4	28,1	28,0
x_5	Рівненська область	17,8	20,3	23,3	26,0	26,2	26,6	29,1	30,2	30,9
x_5	Тернопільська область	15,1	18,9	24,0	28,6	29,4	29,3	32,9	33,7	33,7
x_5	Хмельницька область	13,0	15,2	17,7	22,5	23,0	24,1	29,2	29,8	30,9
x_5	Чернівецька область	20,7	25,2	29,1	32,3	32,1	32,4	36,1	36,5	37,4

Таблиця 7. Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників в грн. для Західного регіону України (x_6)

Позначення	Назва області, міста	Рік								
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
x_6	Волинська область	150	201	253	319	412	591	773	1013	1380
x_6	Закарпатська область	172	238	295	379	479	665	868	1091	1453
x_6	Івано–Франківська область	188	259	318	402	510	718	923	1180	1543
x_6	Львівська область	196	272	339	419	523	713	923	1183	1570
x_6	Рівненська область	135	190	237	304	388	553	727	943	1313
x_6	Тернопільська область	173	245	312	390	506	685	888	1133	1523
x_6	Хмельницька область	156	211	258	323	419	584	792	1045	1429
x_6	Чернівецька область	157	218	271	344	441	621	819	1051	1402

Таблиця 8. Частка продукції малих підприємств в загальному обсязі реалізації продукції (робіт, послуг) для Західного регіону України у відсотках (x_7)

Позначення	Назва області, міста	Рік								
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
x_7	Волинська область	5,8	5,0	4,2	6,7	4,1	4,7	15,7	13,4	10,7
x_7	Закарпатська область	22,9	19,8	18,1	14,2	9,2	11,2	25,1	22,7	23,0
x_7	Івано-Франківська область	14,8	13,8	13,2	9,3	7,3	9,4	17,4	21,8	21,5
x_7	Львівська область	12,7	10,9	10,0	8,3	7,8	8,4	21,7	21,2	19,2
x_7	Рівненська область	15,6	12,6	11,6	11,0	8,7	8,8	17,5	19,0	18,9
x_7	Тернопільська область	15,6	16,1	15,6	16,1	12,8	13,1	27,2	27,0	23,0
x_7	Хмельницька область	14,1	11,5	11,8	10,8	9,8	8,2	24,8	27,8	25,7
x_7	Чернівецька область	20,2	17,9	17,7	17,3	14,3	13,3	33,2	32,6	28,5

- по Закарпатській області – із 172 грн. в 2000 р. до 1453 грн. у 2008 р., тобто в 8,5 раза;
- по Івано-Франківській області – із 188 грн. в 2000 р. до 1543 грн. в 2008 р., тобто в 8,2 раза;
- по Львівській області – із 196 грн. у 2000 р. до 1570 грн. у 2008 р., тобто зросла в 8 разів;
- по Рівненській області – із 173 грн. у 2000 р. до 1523 грн. у 2008 р., тобто зросла у 8,8 раза;
- по Тернопільській області – збільшилася із 135 грн. у 2000 р. до 1313 грн. в 2008 р., тобто в 9,7 раза;
- по Хмельницькій області – збільшилася з 156 грн. у 2000 р. до 1429 грн. в 2008 р., тобто в 9,2 раза;
- по Чернівецькій області – із 157 грн. у 2000 р. до 1402 грн. у 2008 р., тобто зросла у 9 разів.

Найбільша середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників зросла в Тернопільській області.

Дані по сьомому фактору x_7 частка продукції малих підприємств в загальному обсязі реалізації продукції (у відсотках) в Західному регіоні України за 2000–2008 роки наведена в табл. 8.

Аналіз даних табл. 8 показує, що частка продукції (робіт, послуг) малих підприємств для всіх особливостей Західного регіону України в період 2000–2005 років нормально зростала, а в 2006 році відбувся скачок і надалі до 2008 року вона зменшувалася. В цілому за весь період вона збільшилася:

- по Волинській області – з 5,8% в 2000 р. до 10,7% в 2008 р., тобто за весь період вона зросла у 1,9 раза;
- по Закарпатській області – з 22,9% в 2000 р. до 23% у 2008 р., тобто практично залишилася на тому ж рівні;
- по Івано-Франківській області – зросла з 14,8% в 2000 р. до 21,5% в 2008 р., тобто в 1,5 раза;
- по Львівській області – з 12,7 до 19,2% в 2008 р., тобто в 1,5 раза;
- по Рівненській області – з 15,6 до 18,9% в 2008 р., тобто в 1,2 раза;
- по Тернопільській області – збільшилася з 15,6 до 23% в 2008 р., тобто в 1,5 раза;
- по Хмельницькій області – збільшилася з 14,1 до 25,7% в 2008 р., тобто в 1,8 раза;
- по Чернівецькій області – вона зросла з 20,2 до 28,5% у 2008 р., тобто в 1,4 раза.

Найбільша частка продукції малих підприємств у загальному обсязі реалізації продукції (у відсотках) в Західному регіоні України за 2000–2008 роки збільшилася у Волинській області, найменша – в Закарпатській.

На основі даних табл. 1–8 за методом найменших квадратів розраховані економетричні залежності:

$$y = a_0 + \sum_{i=1}^7 a_i x_i ;$$

$$y_1 = b_0 + \sum_{i=1}^7 a_i x_i .$$

На їх базі обчислені коефіцієнти множинної детермінації R^2 , відносні стандартні похибки – H та коефіцієнти еластичності E_i по i -му фактору:

для показника з функцією y – це E_i ($i = 1, 2, \dots, 7$) по i -му фактору;

для показника з функцією y_1 – це E_i ($i = 2, 3, \dots, 7$) по i -му фактору.

Краща функція серед y та y_1 обрана за більшим R^2 та меншим H .

Таблиця 9. Кореляційна матриця для Волинської області

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	y
x_1	1	-0,13	-0,25	-0,26	-0,25	-0,16	-0,25	-0,14
x_2	-0,13	1	0,73	0,59	0,93	0,99	0,69	0,95
x_3	-0,25	0,73	1	0,87	0,91	0,71	0,66	0,69
x_4	-0,26	0,59	0,87	1	0,82	0,58	0,45	0,5
x_5	-0,25	0,93	0,91	0,82	1	0,92	0,7	0,87
x_6	-0,16	0,99	0,71	0,58	0,45	1	0,7	0,96
x_7	-0,25	0,69	0,66	0,45	0,7	0,7	1	0,85

Коефіцієнти кореляції для y – значні, тому є статистична залежність між показниками та факторами.

Коефіцієнти еластичності по i -му фактору позначаються через E_i .

$$y = -4,82 + 0,037x_1 - 1,1x_2 + 0,072x_3 + 0,02x_4 - 0,05x_5 + 0,013x_6 + 0,11x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 1,7\%;$$

$$E_1 = 2,1; E_2 = -3,5; E_3 = 1,6; E_4 = -0,5; E_5 = -0,5; E_6 = 3,8; E_7 = 0,45.$$

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

$$y_1 = 0,04 - 1,1x_2 + 0,072x_3 - 0,02x_4 - 0,05x_5 + 0,013x_6 + 0,11x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 1,8\%;$$

$$E_2 = -3,5; E_3 = 1,6; E_4 = -0,5; E_5 = -0,5; E_6 = 3,8; E_7 = 0,45.$$

За кращу функцію обрано у.

Таблиця 10. Кореляційна матриця для Закарпатської області

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	у
x_1	1	-0,4	-0,42	0,86	0,14	-0,39	0,06	-0,28
x_2	-0,4	1	0,44	-0,71	0,66	0,99	0,32	0,96
x_3	-0,42	0,44	1	-0,68	0,48	0,41	-0,2	0,32
x_4	0,86	-0,71	-0,68	1	-0,22	-0,7	-0,06	-0,6
x_5	0,14	0,66	0,48	-0,22	1	0,65	-0,06	0,6
x_6	-0,39	0,99	0,41	-0,7	0,65	1	0,36	0,97
x_7	0,06	0,32	-0,2	-0,06	-0,06	0,36	1	0,55

Коефіцієнти кореляції для у – значні, тому є статистична залежність між показниками та факторами.

Коефіцієнти еластичності по і-му фактору позначаються через E_i .

$$y = -2,25 + 0,0015x_1 + 0,92x_2 - 0,022x_3 - 0,022x_4 + 0,064x_5 - 0,0054x_6 + 0,087x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 3,9\%;$$

$$E_1 = 0,1; E_2 = 3,2; E_3 = -0,7; E_4 = -0,5; E_5 = 1,1; E_6 = -1,9; E_7 = 0,9.$$

$$y_1 = -2,23 + 0,94x_2 - 0,022x_3 - 0,02x_4 + 0,06x_5 - 0,0056x_6 + 0,087x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 4\%;$$

$$E_2 = 3,3; E_3 = -0,7; E_4 = -0,45; E_5 = -1,05; E_6 = -1,8; E_7 = 0,9.$$

За кращу функцію обрано у.

Таблиця 11. Кореляційна матриця для Івано-Франківської області

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	у
x_1	1	-0,82	-0,43	0,85	-0,17	-0,83	-0,79	-0,85
x_2	-0,82	1	0,79	-0,82	0,67	0,99	0,66	0,95
x_3	-0,43	0,79	1	-0,67	0,87	0,78	0,32	0,73
x_4	0,85	-0,82	-0,67	1	-0,34	-0,8	-0,5	-0,73
x_5	-0,17	-0,67	0,87	-0,34	1	0,65	0,12	0,57
x_6	-0,83	0,99	0,78	-0,8	0,65	1	0,7	0,96
x_7	-0,79	0,66	0,32	-0,5	0,12	0,7	1	0,84

Коефіцієнти кореляції для у – значні, тому є статистична залежність між показниками та факторами.

$$y = 1,5 - 0,25x_1 - 0,47x_2 + 0,3x_3 + 0,37x_4 - 0,19x_5 + 0,0076x_6 - 0,028x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 1,5\%;$$

$$E_1 = -1,1; E_2 = -1,8; E_3 = 7; E_4 = 7,6; E_5 = -2,7; E_6 = 2,3; E_7 = -0,18.$$

$$y_1 = -78,5 + 8,64x_2 + 0,55x_3 + 1,23x_4 - 0,84x_5 - 0,086x_6 + 0,44x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 6\%;$$

$$E_2 = 33; E_3 = 13; E_4 = 25; E_5 = -12; E_6 = -25; E_7 = 2,8.$$

За кращу функцію обрано y_1 .

Таблиця 12. Кореляційна матриця для Львівської області

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	у
x_1	1	-0,5	-0,3	0,8	0,03	-0,5	-0,13	-0,31
x_2	-0,5	1	0,95	-0,04	0,73	0,99	0,73	0,94
x_3	-0,3	0,95	1	0,12	0,85	0,95	0,76	0,93
x_4	0,8	-0,04	0,12	1	0,5	-0,03	0,2	0,12
x_5	0,03	0,73	0,85	0,5	1	0,73	0,47	0,7
x_6	-0,5	0,99	0,95	-0,03	0,73	1	0,74	0,95
x_7	-0,13	0,73	0,76	0,2	0,47	0,74	1	0,9

Коефіцієнти кореляції для у – значні, тому є статистична залежність між показниками та факторами.

$$y = -23 + 0,08x_1 + 0,64x_2 + 0,018x_3 + 0,1x_4 - 0,22x_5 - 0,0042x_6 + 0,4x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 0,3\%;$$

$$E_1 = 1,2; E_2 = 1,5; E_3 = 0,16; E_4 = 1,8; E_5 = -0,8; E_6 = -0,4; E_7 = 0,76.$$

$$y_1 = -18,2 + 0,68x_2 - 0,063x_3 + 0,12x_4 - 0,0085x_5 - 0,0053x_6 + 0,46x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 1,7\%;$$

$$E_2 = 1,6; E_3 = -0,6; E_4 = 2,2; E_5 = -0,8; E_6 = -0,03; E_7 = 0,9.$$

За кращу функцію обрано у.

Таблиця 13. Кореляційна матриця для Рівненської області

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	у
x_1	1	-0,41	0,015	0,67	-0,1	-0,42	-0,5	-0,4
x_2	-0,41	1	0,73	-0,4	0,88	0,99	0,63	0,96
x_3	0,015	0,73	1	0,11	0,92	0,71	0,2	0,67
x_4	0,67	-0,4	0,11	1	0,04	-0,4	-0,55	-0,46
x_5	-0,1	0,88	0,92	0,04	1	0,88	0,36	0,82
x_6	-0,42	0,99	0,71	-0,4	0,88	1	0,64	0,96
x_7	-0,5	0,63	0,2	-0,55	0,6	0,64	1	0,8

Коефіцієнти кореляції для у – значні, тому є статистична залежність між показниками та факторами.

$$y = -7,9 + 0,0052x_1 + 1,11x_2 - 0,061x_3 + 0,11x_4 + 0,097x_5 - 0,0077x_6 + 0,16x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 0,5\%;$$

$$E_1 = 0,3; E_2 = 4; E_3 = -1,3; E_4 = 2,4; E_5 = 1,4; E_6 = -2,7; E_7 = 1,2.$$

$$y_1 = -8,2 + 1,3x_2 - 0,079x_3 + 0,14x_4 + 0,11x_5 - 0,0093x_6 + 0,16x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 0,6\%;$$

$$E_2 = 4,7; E_3 = -1,7; E_4 = 3; E_5 = 1,5; E_6 = -3,3; E_7 = 1,2.$$

За кращу функцію обрано у.

Таблиця 14. Кореляційна матриця для Тернопільської області

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	у
x_1	1	0,04	0,21	0,55	0,21	0,03	0,54	0,2
x_2	0,04	1	0,75	0,015	0,81	0,99	0,72	0,97
x_3	0,21	0,75	1	0,51	0,96	0,73	0,61	0,71
x_4	0,55	0,015	0,51	1	0,54	0,01	0,03	-0,01
x_5	0,21	0,81	0,96	0,54	1	0,8	0,57	0,75
x_6	0,03	0,99	0,73	0,01	0,8	1	0,71	0,97
x_7	0,54	0,72	0,61	0,03	0,57	0,71	1	0,85

Коефіцієнти кореляції для y – значні, тому є статистична залежність між показниками та факторами.

$$y = -11,9 + 0,14x_1 + 0,26x_2 + 0,027x_3 - 0,13x_4 + 0,0022x_5 + 0,0006x_6 - 0,0024x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 4,5\%;$$

$$E_1 = 10; E_2 = 0,9; E_3 = 0,7; E_4 = -3,2; E_5 = 0,04; E_6 = 0,22; E_7 = -0,03.$$

$$y_1 = -1,8 + 1,17x_2 - 0,066x_3 + 0,044x_4 + 0,009x_5 - 0,006x_6 + 0,066x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 5\%;$$

$$E_2 = 3,9; E_3 = -1,7; E_4 = 1,1; E_5 = 0,2; E_6 = -2,2; E_7 = 0,8.$$

За кращу функцію обрано y .

Таблиця 15. Кореляційна матриця для Хмельницької області

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	y
x_1	1	-0,6	-0,31	0,33	-0,4	-0,6	-0,6	-0,6
x_2	-0,6	1	0,8	0,07	0,91	0,99	0,79	0,96
x_3	-0,31	0,8	1	0,48	0,95	0,78	0,66	0,77
x_4	0,33	0,07	0,48	1	0,45	0,06	-0,04	0,03
x_5	-0,4	0,91	0,95	0,45	1	0,9	0,7	0,86
x_6	-0,6	0,99	0,78	0,06	0,9	1	0,81	0,97
x_7	-0,6	0,79	0,66	-0,04	0,7	0,81	1	0,93

Коефіцієнти кореляції для y – значні, тому є статистична залежність між показниками та факторами.

$$y = -5,18 + 0,0043x_1 + 0,38x_2 + 0,02x_3 + 0,082x_4 - 0,12x_5 + 0,0003x_6 + 0,13x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 0,6\%;$$

$$E_1 = 0,2; E_2 = 1,2; E_3 = 0,4; E_4 = 1,6; E_5 = -0,9; E_6 = 0,07; E_7 = 0,9.$$

$$y_1 = -5,4 + 0,5x_2 + 0,022x_3 + 0,1x_4 - 0,14x_5 - 0,00045x_6 + 0,13x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 1\%;$$

$$E_2 = 1,6; E_3 = 0,4; E_4 = 2; E_5 = -1; E_6 = 0,9.$$

За кращу функцію обрано y .

Коефіцієнти кореляції для y – значні, тому є статистична залежність між показниками та факторами.

$$y = -3,25 - 0,016x_1 + 1,78x_2 + 0,026x_3 - 0,092x_4 - 0,045x_5 - 0,0084x_6 + 0,085x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 3,8\%;$$

$$E_1 = -1,2; E_2 = 4,9; E_3 = 0,6; E_4 = -1,9; E_5 = -0,6; E_6 = -3,4; E_7 = 1,3.$$

Таблиця 16. Кореляційна матриця для Чернівецької області

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	y
x_1	1	-0,3	-0,2	0,45	-0,23	-0,32	-0,07	-0,2
x_2	-0,3	1	0,71	-0,74	0,84	0,99	0,68	0,94
x_3	-0,2	0,71	1	0,7	0,87	0,71	0,65	0,72
x_4	0,45	-0,74	0,7	1	-0,42	-0,73	-0,3	-0,62
x_5	-0,23	0,84	0,87	-0,42	1	0,84	0,53	0,77
x_6	-0,32	0,99	0,71	-0,73	0,84	1	0,7	0,95
x_7	-0,07	0,68	0,65	-0,3	0,53	0,7	1	0,88

$$y_1 = -3,8 + 1,09x_2 + 0,026x_3 + 0,066x_4 - 0,042x_5 - 0,0042x_6 + 0,07x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 3,7\%;$$

$$E_2 = 3; E_3 = 0,8; E_4 = 1,3; E_5 = -0,5; E_6 = -1,7; E_7 = 1,1.$$

За кращу функцію обрано y_1 .

Висновки

Позитивно впливає на показник:

– перший фактор – у Волинській, Закарпатській, Рівненській, Львівській, Тернопільській та Чернівецькій областях;

– другий фактор – у всіх областях, крім Волинської;

– третій фактор – у всіх областях, крім Закарпатської;

– четвертий фактор – у Івано-Франківській, Львівській, Рівненській, Хмельницькій, Чернівецькій областях;

– п'ятий фактор – у Закарпатській, Рівненській, Тернопільській областях;

– шостий фактор – у Волинській, Івано-Франківській, Тернопільській та Хмельницькій областях;

– сьомий фактор – у всіх областях.

Література

1. Голіков А. П. Регіональна економіка та природокористування / А.П. Голіков, О.Г. Дейнека, Л.О. Позунякова, П.О. Чорномаз; навчальний посібник. – К.: «Центр учбової літератури», 2009. – 351 с.
2. Прогнозування і розробка програм / Під ред. В.Ф. Беседіна; методичні рекомендації. – К.: НДЕІ, 2000. – 468 с.
3. Решетило В.П. Экономическая синергетика институциональных изменений / В.П. Решетило; монография. – Харьков: ХНУ им. В.Н. Каразина, 2006. – 288 с.
4. Статистичний щорічник України за 2008 р. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. – 566 с.

Креативність – важливий аспект підвищення рівня розвитку регіонів України в умовах глобалізації

Стаття присвячена визначенню впливу креативності на соціально-економічний розвиток регіонів України.

Статья посвящена определению влияния креативности на социально-экономическое развитие регионов Украины.

The article has been devoted to definition of influence to creative on social and economic development of regions of Ukraine.

Постановка проблеми. Протягом останнього часу в сучасній інноваційній економіці в центр відтворювального процесу ставиться людина. Це виявилось у значному зростанні популярності теорій людського капіталу та креативності. Наприкінці минулого століття виникли теорії ендогенного економічного зростання, у яких людському капіталу відводиться ключова роль внаслідок того, що його вклад у економічне зростання проявляється не тільки через більш високу продуктивність праці кваліфікованих і освічених працівників. Головне – він виступає джерелом нових ідей та інновацій, а також фактором, що полегшує сприйняття та розповсюдження цих ідей [1]. Носії ідей – люди, що відносяться до креативного класу, який в даний час об'єднує більше 30% всієї робочої сили. У майбутньому цей клас буде визначати: як поводитися на робочому місці, які компанії будуть процвітати або банкрутувати, і навіть, які території будуть процвітати або гинути [2].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням креативності присвячені роботи закордонних дослідників: Р. Флоріди [3, 4], А. Пілясова, О. Колеснікової [2], в яких розглядаються питання методичних положень розрахунку рівня креативності відповідно США та Росії; В. Чистякова [5] досліджує взаємозв'язок економічного зростання та рівня освіти в Росії; І. Трофимова [6] досліджує зв'язок конкурентоспроможності та якості людського капіталу Росії. В Україні публікацій щодо зазначених питань не виявлено.

Метою статті є визначення впливу креативності на соціально-економічний розвиток регіонів України; виявлення регіонів, які володіють високим творчим потенціалом.

Виклад основного матеріалу. Узагальнення літературних джерел щодо теорій, які факторами соціально-економічного розвитку та підвищення продуктивності праці визначали знання та його втілення працюючими, дозволило визначити основні філософські напрями зазначеної тематики. Так, Фрідріх Ліст¹ (1789–1846) визначив, що сучасний стан народів є результатом маси відкриттів, винаходів,

удосконалень, що накопичилися завдяки зусиллям поколінь. Все це утворює інтелектуальний капітал людини, яка живе в наш час і кожна окрема нація є продуктивною настільки, наскільки вона зуміла засвоїти ці надбання від минулих поколінь та збільшити їх власними досягненнями. Добробут нації визначається не кількістю багатства, а ступенем розвитку виробничих сил [7].

За М. Кастельсом² (нар. 1942 р.) у новому інформаційно-му суспільстві джерело продуктивності полягає у технології генерування знань, обробці інформації та символічній комунікації. Специфічним є вплив знання на саме знання як головне джерело продуктивності. Внаслідок того, що основою інформаційного суспільства є технології знань та інформація, у такому суспільстві є особливо тісний зв'язок між культурою та виробничими силами [7].

Поль Ромер стверджував, що науково-дослідна діяльність та нагромадження людського капіталу шляхом освіти і професійної підготовки відіграють важливу роль у забезпеченні зростання доходів на душу населення в довготривалій перспективі.

Висновки щодо сильного впливу нагромадження людського капіталу на динаміку економічного росту були також отримані в роботі Дж. Алонсо-Каррера з використанням двосекторної ендогенної моделі, в якій відбувається одночасне нагромадження фізичного та людського капіталу. Автор показав, що такі субсидії ведуть до збільшення темпів економічного росту, причому впливають на динаміку поведінки змінних, які описують як фізичний, так і людський капітал системи [8].

На сьогодні найбільш сучасним підходом до виміру людського капіталу є індексний метод, який дозволяє порівнювати всі обмеження та викривлення показників, що мають різні виміри (натуральних та вартісних). Відповідні комплексні індекси (конкурентоспроможності, спеціалізованих інноваційних індексів тощо) розраховуються різними світовими організаціями.

До спеціалізованих індексів належать: індекс здатності до інновацій (Innovation Capacity Index), розроблений Всесвітнім економічним форумом; загальний інноваційний індекс, розроблений Європейською комісією тощо.

Загальний інноваційний індекс використовується для проведення порівняльного аналізу інноваційної спроможності країн та регіонів, для його розрахунку використовуються

¹ Представник німецької історичної школи у політичній економіці.

² Народився в Іспанії, з 1979 року – професор університету у м. Берклі (США).

Таблиця 1. Структура субіндексу «Людські ресурси»

Людські ресурси
Особи з вищою освітою в галузі технічних та природничих наук серед населення у віці 20–29 років (кількість на 1000 мешканців відповідного віку) – 1-й етап вищої освіти
Особи, що є випускниками аспірантури/докторантури в галузі технічних та природничих наук серед населення у віці 25–34 років (кількість на 1000 мешканців відповідного віку), – 2-й етап вищої освіти
Особи, що мають закінчену вищу освіту, серед населення у віці 25–64 років (кількість на 100 мешканців відповідного віку)
Особи, що беруть участь у програмах підвищення кваліфікації (навчання) для населення у віці 25–64 років (кількість на 100 мешканців відповідного віку)
Рівень освіти юнацтва (питома вага осіб у віці 20–24 років, які мають щонайменше повну середню спеціальну освіту, серед населення відповідного віку)

двадцять дев'ять вхідних, проміжних та вихідних індикаторів, які поділено на сім груп, згрупованих у три блоки [9]. Структуру субіндексу «Людські ресурси» наведено у табл. 1.

Інший інтегральний індикатор – індекс технологічних досягнень [10], розроблений ООН, розраховується на основі чотирьох субіндексів: створення технологій; розповсюдження нових інновацій; розповсюдження старих інновацій; професійні навички. Професійні навички розраховується на основі: 1) середньої кількості років, які витрачено на навчання; 2) валового охоплення вищим рівнем освіти у математичних та технічних науках.

Якісний вимір людського капіталу було зроблено Р. Флоридою. Він описує суспільство, в якому творчий дух стає все більш домінуючим. Дослідження Р.Флориди переконливо доводять, що найчастіше технології, компанії і навіть венчурний капітал переміщуються сьогодні в місця з більшою концентрацією талановитих і креативних людей. Тому першочерговим завданням влади і бізнесу стає створення найкращих умов для залучення креативщиків на свої території.

Р. Флорида розробив методологію розрахунку індексу креативності для 45 країн світу [2]. Згідно з цією методологією інтегральний індекс креативності – це середнє арифметичне трьох індексів: таланту, технологій і толерантності.

Зведений індекс таланту, згідно з методикою Флориди, розраховується як середнє арифметичне індексів креативного класу, людського капіталу та наукового таланту.

Індекс креативного класу розраховується як частка творчих працівників (вчених, інженерів, артистів, музикантів, архітекторів, керівників, фахівців високої кваліфікації, загальна риса яких – здатність до самостійної постановки професійних завдань) у загальній кількості зайнятих.

Індекс людського капіталу є частка зайнятих, що мають вищу освіту.

Індекс наукового таланту оцінюється як число дослідників на 1 млн. населення.

Зведений індекс технологій є середнім арифметичним індексів витрат на винаходи та інноваційну діяльність.

Індекс толерантності за методикою Флориди інтегрує два показники: індекс цінностей і індекс самовираження. Перший відображає ступінь протистояння між традиційним і сучасним суспільствами, готовність співтовариства сприймати нові ідеї; другий – якість життя, демократичність суспільства, терпимість до мігрантів, національних меншин і т.д.

Застосувати методику Р. Флориди в Україні неможливо, тому що ряд найважливіших показників не відслідковується в нашій країні (рівень толерантності, можливість самовираження тощо). З метою формування системи індикаторів для моніторингу креативності регіонів України протестовані на працездатність відповідні показники, які формуються на основі даних державної статистичної звітності. В результаті розроблено методологію розрахунку рівня творчого потенціалу для України з урахуванням наявних даних Державного комітету статистики, застосування якої можливо на всіх рівнях української економіки.

Як для кожного синтетичного (інтегрального) показника, для побудови зведеного індикатора креативності регіону потрібно перш за все розробити теоретичну структуру зведеного індикатора та сформувати систему відповідних простих показників (змінних).

За основу теоретичної структури **зведеного індикатора творчого потенціалу регіону** приймемо структуру інтегрального індексу креативності за методикою Флориди як **середнє арифметичне трьох індексів: таланту, технологій і толерантності**. Так, зведений індекс таланту – це середнє арифметичне індексів креативного класу, людського капіталу та наукового таланту; зведений індекс технологій є середнім арифметичним індексів витрат на винаходи та інноваційну діяльність; індекс толерантності – це середнє арифметичне індексу цінностей і індексу самовираження.

Відбір множини індикаторів повинен здійснюватися з урахуванням наступних вимог: репрезентативність – до переліку простих змінних повинні бути включені всі найбільш суттєві показники, що характеризують категорії синтетичного індикатора; інформаційна доступність, тобто, вибрані індивідуальні показники повинні входити до номенклатури офіційних статистичних показників або розраховуватися на їх основі; інформаційна достовірність – статистичні дані повинні адекватно відображати стан аспекту (категорії), що аналізується [11].

Державний комітет статистики України пропонує наступний набір показників, який може бути використаний для оцінювання ступеню творчого потенціалу: витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи; витрати на інновації; кількість зайнятих, що мають вищу освіту; кількість зайнятих за професійними групами; число дослідників на 1 млн. населення; обсяг реалізованої інноваційної продукції тощо.

Зведений індекс таланту – це середнє арифметичне індексів креативного класу, людського капіталу та наукового таланту.

Для розрахунку Індексу креативного класу Р. Флоридою використовується частка творчих працівників (вчених, інженерів, артистів, музикантів, архітекторів, керівників, фахівців високої кваліфікації).

В українській статистиці відслідковується зайняте населення за такими професійними групами: законодавці, вищі службовці, керівники, менеджери; професіонали; фахівці; технічні службовці; працівники сфери торгівлі та послуг; кваліфіковані робітники сільського та лісового господарства, риборозведення та рибальства; кваліфіковані робітники з інструментом; робітники з обслуговування, експлуатації та контролю за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин; найпростіші професії. Спеціалістів творчих професій в окрему групу не виділено.

Загальна риса креативного класу, як вже зазначалось, – здатність до самостійної постановки професійних завдань. Тому як креативний клас вибираємо показник «законодавці, вищі службовці, керівники, менеджери» та «професіонали».

Індекс креативного класу можна було б розрахувати як частку «законодавців, вищих службовців, керівників, менеджерів» плюс частку «професіоналів» у загальній кількості зайнятих в економіці України. Зазначені дані загалом по Україні присутні у статистичному збірнику «Зайнятість населення України», але за регіонами не наводяться. Тому для виміру регіонального зрізу вибираємо показники «Кількість державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування» та «Чисельність винахідників, авторів промислових зразків та раціоналізаторських пропозицій», які відслідковуються Держкомстатом за регіонами, останній – за даними статистичних спостережень юридичних осіб. Джерело інформації – статистичні збірники «Праця в Україні» та «Наукова та інноваційна діяльність в Україні».

Для розрахунку Індексу людського капіталу можливо використати показники «частка зайнятих, що мають вищу освіту (повну та неповну)», «число кандидатів і докторів наук на 1 млн. населення», «частка випускників вузів, що розпочали роботу у сфері НДДКР у загальній чисельності всіх випускників», «винахідницька активність працівників, зайнятих в економіці за регіонами (чисельність винахідників, авторів промислових зразків та раціоналізаторських пропозицій на 1 тис. працюючих)».

Кількість населення, зайнятого економічною діяльністю, за видами економічної діяльності та рівнем освіти по регіонах наведено у збірнику «Зайняте населення України», який видано за даними Всеукраїнського перепису населення 2001 року. Щорічно цей індикатор Держкомстатом не відслідковується.

У той же час щорічно обліковується показник «кількість штатних працівників, що мають вищу освіту (неповну та повну)». Враховуючи, що облікова кількість штатних працівників

складає 56% зайнятих, вибираємо як достатньо репрезентативну «кількість штатних працівників, що мають вищу освіту». До того ж вибираємо кількість осіб, що мають повну вищу освіту і тим самим виключаємо осіб, що отримали диплом з фахом нижче спеціаліста.

Серед інших можливих показників «частка випускників вузів, що розпочали роботу у сфері НДДКР», відслідковується Держкомстатом лише на загальнонаціональному рівні, тому для нашого випадку непридатний.

Число ж кандидатів і докторів наук на 1 млн. населення слабо впливає на рівень індексу людського капіталу через дуже незначну частку докторів та кандидатів наук як у загальній чисельності населення, так і у чисельності економічно активного населення у віці 15–70 років, тому виключаємо цей показник з набору, який формується.

Винахідницька активність працівників, зайнятих в економіці, має суттєвий вплив на валову додану вартість на душу населення – коефіцієнт кореляції між цими показниками протягом 2001–2009 років коливається від 0,589 до 0,676.

Внаслідок цього Індекс людського капіталу розраховується за двома показниками зі статистичного збірника «Праця в Україні»: частка кількості штатних працівників, що мають повну вищу освіту, у загальній кількості зайнятих і винахідницька активність працівників, зайнятих в економіці регіону (чисельність винахідників, авторів промислових зразків та раціоналізаторських пропозицій на 1 тис. працюючих).

Індекс наукового таланту оцінюється, як і за методикою Флориди: число дослідників на 1 млн. жителів. Із загальної чисельності працівників наукових організацій виключаються техніки, допоміжний персонал, інші. Джерело інформації – статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні».

Зведений індекс технологій – середнє арифметичне індексів витрат на винаходи та інноваційної діяльності.

У якості вихідних даних для розрахунку Індексу витрат на винаходи використовуємо частку витрат на наукові та науково-технічні роботи у ВВП України. Джерело інформації – статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» та «Статистичний щорічник України».

Індекс інноваційної діяльності – кількість виданих патентів на 1 млн. населення регіону, показник результативності наукової та інноваційної діяльності ЄС, ОЕСР, ЮНЕСКО. Джерело інформації – статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» та «Статистичний щорічник України».

Індекс толерантності – це середнє арифметичне індексу цінностей і індексу самовираження.

Перший відображає ступінь готовності суспільства сприймати нові ідеї, другий – терпимість до мігрантів, національних меншин, демократичність суспільства. Ці показники в українській статистиці не відслідковуються.

З метою визначення індикаторів, що відображають зазначені критерії, використовуємо методику російських дослідників [2], згідно з якою рівень толерантності корелює зі ступенем мобільності місцевого населення.

Індекс толерантності – середнє арифметичне частки населення, яке проживає у регіоні не з народження та частки міграційного приросту (зменшення) населення у загальній чисельності населення регіону.

Дані щодо частки населення, яке проживає у регіоні не з народження, є тільки в матеріалах перепису населення 2001 року. Джерело інформації – збірник «Населення України за місцем народження та громадянством» за даними Всеукраїнського перепису населення 2001 року.

Дані щодо міграційного приросту (зменшення) населення наводяться Держкомстатом щомісячно. Джерело інформації – «Статистичний бюлетень» за відповідний період та «Статистичний щорічник України».

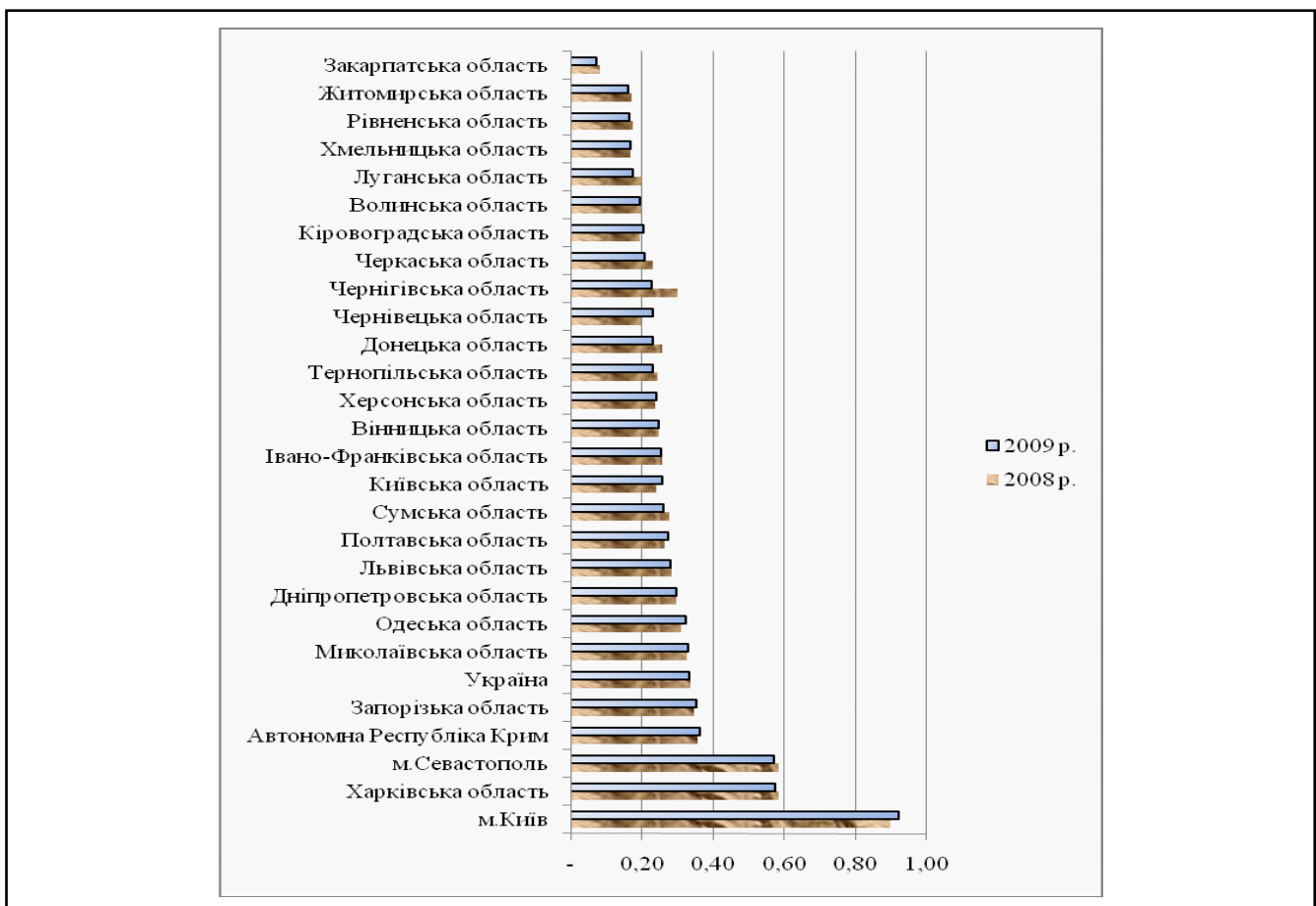
Р. Флорида застосував свою методику до країн з населенням більше 1 млн. осіб. Серед регіонів України тільки Чернівецька область та м. Севастополь мають населення менше 1 млн., достовірність індикаторів по відношенню цих територій нижче. В Чернівецькій області проживає 904,5 тис. жителів, що близько до зазначеного порогового рівня, тому для неї вважатимемо похибку несуттєвою.

Таким чином, в остаточний перелік індикаторів увійшли показники: 1) кількість державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування у відсотках до зайнятого населення віком 15–70 років; 2) чисельність винахідників, авторів промислових зразків та раціоналізаторських пропозицій на 1

тис. працюючих; 3) кількість штатних працівників, що мають вищу освіту, у відсотках до облікової кількості штатних працівників; 4) число дослідників на 1 млн. осіб населення регіону; 5) кількість виданих патентів на 1 млн. населення регіону; 6) частка витрат на наукові та науково-технічні роботи у ВВП регіону; 7) частка населення, яке проживає у регіоні не з народження; 8) частка міграційного приросту (зменшення) населення у загальній чисельності населення регіону.

Розрахований на основі визначених показників індекс творчого потенціалу в цілому по Україні дорівнює 0,33 (для Росії – 0,39), знизившись порівняно з 2006–2008 років на 0,1 пункту (див. рис.).

Одноосібний перший лідер – м. Київ зі значення індексу у 0,90 у 2008 році та 0,92 – у 2009 році. Київ займає перші місця з усіх підіндексів. До групи лідерів, значення індексу яких перевищує середньоукраїнське, відносяться також Харківська область і м. Севастополь з близькими значеннями індексу у 0,58 та 0,57 та АРК і Запорізька область – 0,35–0,36. Миколаївська, Одеська та Дніпропетровська області мають творчий потенціал, що дещо менше середнього по Україні – 0,30–0,33. До аутсайдерів відносяться Закарпатська, Хмельницька, Житомирська, Рівненська та Луганська області, значення індексу творчого потенціалу яких менше за 0,2. Ще 14 регіонів мають творчий потенціал на рівні 0,2–0,3. Серед них – Львівська та Донецька області, які



Рівень творчого потенціалу регіонів України у 2008–2009 роках

Таблиця 2. Індекс творчого потенціалу регіонів України без урахування індексу толерантності

	2006	2007	2008	2009
Київ	0,93	0,92	0,90	0,93
Харківська область	0,65	0,63	0,64	0,64
Севастополь	0,42	0,42	0,43	0,41
Запорізька область	0,33	0,31	0,29	0,30
Україна	0,31	0,30	0,30	0,29
Миколаївська область	0,30	0,28	0,28	0,29
Львівська область	0,26	0,28	0,27	0,27
Івано-Франківська область	0,29	0,27	0,27	0,27
Дніпропетровська область	0,31	0,27	0,25	0,25
Тернопільська область	0,22	0,22	0,22	0,22
Сумська область	0,23	0,23	0,23	0,21
Одеська область	0,24	0,20	0,21	0,21
Вінницька область	0,21	0,18	0,21	0,21
Чернівецька область	0,20	0,20	0,16	0,19
Донецька область	0,25	0,24	0,21	0,18
Кіровоградська область	0,13	0,16	0,16	0,18
Полтавська область	0,19	0,17	0,16	0,17
Автономна Республіка Крим	0,18	0,17	0,17	0,17
Херсонська область	0,16	0,16	0,15	0,15
Київська область	0,13	0,14	0,13	0,13
Чернігівська область	0,15	0,15	0,25	0,13
Волинська область	0,12	0,12	0,12	0,12
Рівненська область	0,13	0,13	0,12	0,12
Черкаська область	0,14	0,14	0,16	0,11
Луганська область	0,16	0,13	0,13	0,10
Житомирська область	0,10	0,10	0,10	0,10
Хмельницька область	0,10	0,10	0,09	0,09
Закарпатська область	0,08	0,07	0,07	0,07

мають достатню кількість вищих навчальних закладів та підприємств, для яких потрібні висококваліфіковані працівники.

Цікавим є такий факт щодо Івано-Франківської області – без урахування індексу толерантності вона займає 7-е місце в індексі творчого потенціалу, Львівська область – 6-е місце, а Автономна Республіка Крим – переміщується з 4 на 17-те місце (табл. 2).

Звідси випливає ще один висновок – західні регіони менш терпимі до мешканців інших національностей. Найбільш толерантними є м. Київ та м. Севастополь, Автономна Республіка Крим та Одеська область.

На основі табл. 2 визначаються регіони з найбільшим науковим і високопрофесійним потенціалом, до яких відносяться: м. Київ, Харківська, Запорізька, Миколаївська, Львівська, Івано-Франківська області та м. Севастополь. Тернопільська область теж перемістилася з 16 на 9-е місце. У 2009 році частка працівників з повною вищою освітою в обліковій кількості штатних працівників у п'яти з цих регіонів склала понад 33% (в середньому по Україні – 29,9%). Ці дані слід мати на увазі при прогнозуванні розвитку регіонів України.

За допомогою кореляційного аналізу перевірено зв'язок між рівнем креативності українських регіонів та обсягами валового регіонального продукту на душу населення.

У результаті дослідження виявлено наявність істотного зв'язку між зазначеними показниками – коефіцієнт кореляції становить 0,83.

Висновки

Як свідчать результати нашого аналізу, джерела та фактори економічного зростання нашої країни тісно пов'язані з регіональною креативністю, творчою та інноваційною діяльністю. Ідеї у сучасному світі – це головний двигун змін і найцінніший актив. В умовах вичерпання природних ресурсів, глобальних економічних та політичних потрясінь саме нові ідеї допоможуть створити більш стійкі та прогресивні моделі розвитку [12]. Носії ідей – люди. Саме від них, їх праці залежить конкурентоспроможність економіки, вони забезпечують істотний відрив регіонів-лідерів від своїх сусідів за індексом креативності.

Значні резерви пробудження творчої активності та інноваційності місцевого співтовариства закладені як в регіональних інструментах підтримки малого та середнього бізнесу, формуванні інтелектуальних територій, поліпшенні людського капіталу, стимулюванні творчої діяльності місцевого співтовариства [2], так і в бюджетній політиці держави, яка повинна бути націлена на проведення всебічної модернізації економіки.

Крім того, значний запас освіти, накопичений населенням, може слабо впливати на показники економічного розвитку, якщо він не задіяний у повній мірі у виробничих процесах (наприклад, при високому ступеню безробіття або неефективному використанні кваліфікованої робочої сили). У той же час, успішні країни можуть поповнювати нестачу

тих або інших категорій працівників через заохочення зовнішньої трудової міграції, можливості якої значно зростають в умовах глобалізації [1].

Довгостроковий успіх можливий для тих регіонів, які можуть залучати й утримувати талановитих людей. Інакше наша країна буде поставляти освічених професіоналів на ринки праці інших країн, сприяючи тим самим зростанню економік цих країн внаслідок того, що технології та трудові навички – це ресурси, які є міжнародно-мобільними і можуть бути залучені і сформовані будь-якою країною, що має відповідну культуру підприємництва, ліберальні торговельні та інвестиційні закони, сильну наукову і технологічну інфраструктуру. Держава повинна надати інструменти, за допомогою яких ця задача буде вирішена. Очевидно, що одним з найважливіших інструментів є технологічне оновлення виробництва та поширення позицій на світовому ринку наукоємної продукції.

У зв'язку з необхідністю створення сприятливих фінансових умов для зазначеного оновлення доцільно ввести прискорену реновацію основних засобів з метою впровадження інноваційних технологій. Для цього пропонується:

1) уточнити класифікацію основних засобів шляхом збільшення кількості груп, що дозволить більш точно враховувати строк корисної служби та дасть можливість більш ефективно використовувати амортизаційні відрахування в якості джерела фінансових засобів для впровадження у виробництво нових науково-технічних досягнень;

2) скоротити мінімальні строки амортизації основних фондів відповідно до кращих європейських практик;

3) запровадити прискорені норми амортизації для машин, обладнання та технологій, які входять до спеціального переліку (затвердженого Верховною Радою України, що визначається відповідно до стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку держави, пріоритетів інноваційної та науково-технічної діяльності), а також для устаткування, призначеного для використання у медичній, науково-дослідній, інформаційно-комунікаційній та інших соціально значимих видах діяльності. Перелік машин, обладнання та технологій затверджується ВРУ за поданням Кабінету Міністрів. Аналогічні переліки щодо екологічно чистих технологій, енерго- та водозберігаючих технологій затверджують уряди Голландії та Вели-

кобританії. Механізм дії норми прискореної амортизації, який доцільно запровадити в Україні, може передбачати застосування підвищеної норми амортизації порівняно зі стандартними нормами, визначеними для відповідних груп основних засобів або списання більшої частини вартості основних засобів (від 50 до 100%) впродовж першого-третього років після їх введення в експлуатацію.

Література

1. Соболева И. Парадоксы измерения человеческого капитала / И. Соболева // Вопросы экономики. – 2009. – №9. – С. 51–70.
2. Пилясов А., Колесникова О. Оценка творческого потенциала российских региональных сообществ / А. Пилясов, О. Колесникова. – М.: Вопросы экономики. – 2008. – №9.
3. Florida R. The Flight of the Creative Class. New York, 2007.
4. Florida R. The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life New York, 2005.
5. Чистякова В.Е. Влияние образования на экономический рост и социальное развитие региона / В.Е. Чистякова // Вопросы статистики. – 2009. – №6. – С. 76–79.
6. Трофимова И.Н. Качество рабочей силы и конкурентоспособность / И.Н. Трофимова // Вопросы статистики. – 2009. – №7. – С. 13–21.
7. Корнейчук Б.В. Информационная экономика: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2006. – 400 с.
8. Дагаев А. Новые модели экономического роста с эндогенным технологическим прогрессом // А. Дагаев. – М.: Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – №6. – С. 40–51.
9. European Innovation Scoreboard 2008. Comparative Analysis Of Innovation Performance / [Електронний ресурс]: Режим доступу: www.proinno-europe.eu/EIS2008
10. Economy Statistics / [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.nationmaster.com/graph/econ_tec_ach-economy-technological-achievement
11. Айвазян С.А. К методологии измерения синтетических категорий качества жизни населения / С.А. Айвазян. – М.: Экономика и математические методы. – 2003. – Т. 39. – №2. – С. 33–53.
12. Управление талантами: творчество, креатив, бизнес, инновации / [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://researchclub.com.ua/journal/47>

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

О.П. КОВАЛЬ,
к.е.н., Національний інститут стратегічних досліджень

Місце та роль фінансових посередників у накопичувальній системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування

*У статті аналізуються деякі концептуальні засади за-
провадження накопичувальної системи загально-
обов'язкового пенсійного страхування та пропонуються
інституційні підходи до їх вирішення, зокрема критерії
відбору недержавних пенсійних фондів, механізми зби-
рання пенсійних внесків та напрями інвестування пен-
сійних активів.*

*В статье анализируются некоторые концептуальные
проблемы внедрения накопительной системы обяза-
тельного пенсионного страхования и предлагаются ин-
ституциональные подходы к их решению, в частности
критерии отбора негосударственных пенсионных фон-
дов, механизмы сбора пенсионных взносов и направле-
ния инвестирования пенсионных активов.*

*In article some conceptual problems of introduction of
memory system of obligatory pension insurance are ana-
lyzed and offers institutional approaches to address them,
particularly criteria of selection of not state pension funds,
mechanisms of gathering of pension payments and a di-
rection of investment of pension actives.*

Постановка проблеми. Сьогоднішній незадовільний стан пенсійної системи свідчить про необхідність коригування процесів подальшого проведення пенсійної реформи, насамперед пом'якшення фінансового тиску на Пенсійний фонд України через поступовий перехід до посилення ролі

накопичувальних складових частин пенсійної системи як фактору диверсифікації джерел доходів, забезпечення належного рівня заміщення заробітної плати пенсією та мобілізації довгострокових інвестиційних ресурсів, необхідних для модернізації вітчизняної економіки. Разом із тим навколо певних ключових аспектів запровадження накопичувальної системи й досі точаться дискусії, тобто відчувається брак науково обґрунтованих практичних розробок та рекомендацій. До таких аспектів відносяться, зокрема, підходи до відбору недержавних пенсійних фондів, механізм збирання пенсійних внесків та концептуальні засади інвестування пенсійних активів

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. 28–29 квітня 2010 року в Києві відбулася міжнародна конференція «Пенсійна реформа в Україні: що робити з обов'язковою накопичувальною системою», на якій обговорювалася сукупність питань із вказаної проблематики [1]. Значний внесок у розробку концептуальних засад функціонування недержавних пенсійних фондів належить А.В. Федоренко [2–4]. Наприкінці червня інтернет-холдинг ОБОЗ.ua проводив прес-конференцію з питань пенсійної реформи, на якій наголошувалося в тому числі й на необхідності запровадження накопичувального рівня пенсійної системи [5].

Метою статті є обґрунтування необхідності існування недержавних пенсійних фондів із різною інвестиційною стра-

тегією, критеріїв їх тендерного відбору та переліку фінансових інструментів, в які доцільно інвестувати пенсійні активи.

Виклад основного матеріалу. Переважна більшість спеціалістів вважають за доцільне залучити до участі у II рівні пенсійної системи кількох недержавних пенсійних фондів (далі – НПФ). Але при цьому система має відповідати таким вимогам: кількість НПФ має бути розумно невеликою та вони мають відрізнятися між собою чіткими критеріальними ознаками. Вказаний підхід потребує розробки таких інституційних засад запровадження:

1. Критерії відмінності НПФ та право вибору.
2. Механізм збирання пенсійних внесків
3. Суб'єктність відбору.
4. Концептуальні засади інвестування пенсійних активів.

Критерії відмінності НПФ та право вибору

Відповідно до найкращого світового досвіду найбільш доцільним критерієм, що забезпечує диференціацію НПФ, є інвестиційна стратегія, яка визначає (задає) ступінь ефективності інвестування та прийнятний ступінь ризику як гарантії примноження та збереження пенсійних накопичень.

За цією політикою НПФ мають бути диференційовані, але єдиної думки щодо ступеню диференціації не існує. Наприклад, в Угорщині функціонують НПФ, які забезпечують три інвестиційні стратегії, в Естонії – чотири, у Чилі – п'ять. Проектом російської концепції проведення пенсійної реформи передбачається сім рівнів диференціації інвестиційної стратегії, тобто їх кількість визначається кожною країною окремо.

Враховуючи ступінь розвитку вітчизняного фінансового ринку, вважаємо, що для започаткування II рівня достатньо трьох типів диференціації інвестиційної стратегії: зростаюча, збалансована та консервативна. Відмінності інвестиційної стратегії мають забезпечуватися встановленням граничних обмежень на інвестування у різні типи фінансових інструментів залежно від співвідношення «дохідність / ризик».

Так, НПФ, який призначений для втілення зростаючої стратегії інвестування, формує інвестиційний портфель, в якому доля більш дохідних (одночасно й більш ризикованих активів) є максимально допустимою.

Навпаки, консервативна інвестиційна стратегія передбачає мінімально допустиму частку таких активів. Збалансована стратегія передбачає формування портфелю, для яко-

го співвідношення «дохідність / ризик» знаходиться посередині між аналогічним показником для зростаючого та консервативного портфелів.

Допустимі частки по класах фінансових інструментів мають бути визначені на законодавчому рівні.

Якщо взяти за основу модель, за якою роботодавець сплачує страхові внески на користь робітника та існує вибір НПФ (інвестиційних стратегій), потрібно виробити точку зору щодо таких організаційних аспектів: кому належить право вибору НПФ як носія інвестиційної стратегії та чи має існувати право зміни НПФ (див. табл.).

У разі законодавчого закріплення вимоги щодо вибору НПФ роботодавцем існує майже повна гарантія, що таку вимогу буде виконано. Натомість досвід Росії доводить, що більше 90% робітників проігнорували таке право (так звані «мовчуні»), відтак їх кошти були спрямовані до державного НПФ, призначеного спеціально для таких випадків. Хоча надання права вибору НПФ є більш демократичною процедурою, призначеною максимально врахувати інтереси робітників, переважна більшість громадян України не мають необхідних для цього спеціальних знань у фінансовій галузі, а відтак і не в змозі зробити усвідомлений вибір.

З іншого боку, право робітника на вибір НПФ цілком виключає корупційну складову, тоді як надання права вибору роботодавцю у вітчизняних реаліях неодмінно буде реалізовуватися через корупційні схеми.

Таким чином, право вибору НПФ як роботодавцем, так й робітником має як переваги, так й недоліки. Як компромісний варіант може бути реалізований алгоритм, за яким слід встановити певні вікові межі (наприклад, 35 та 50 років для чоловіків, відповідно 30 та 45 років для жінок), по досягненні яких кошти робітника автоматично переводяться до НПФ з менш ризиковою та, відповідно, менш дохідною інвестиційною стратегією, але більшою гарантією їх збереження.

Таким чином, за весь період трудової діяльності кошти робітника «перетікають» від «зростаючого» (з початку трудової діяльності до досягнення 35 років), через «збалансований» (від 35 до 50 років) до «консервативного» (від 50 до 60 років) НПФ. Крім того, запропонований алгоритм потребує мінімальних організаційних та фінансових витрат.

Організаційні аспекти вибору НПФ

Варіанти	Переваги	Недоліки
Право вибору		
Роботодавець	1. Гарантія виконання	1. Можливість неврахування інтересів робітника. 2. Незрозумілість критеріїв
Робітник	1. Врахування інтересів робітника. 2. Помилковість критеріїв	1. Відсутність гарантії виконання
Встановлений алгоритм	1. Гарантія виконання. 2. Опосередковане врахування інтересів робітника. 3. Зрозумілість критеріїв	Можливі недоліки можуть бути компенсовані наявністю права зміни НПФ за бажанням робітника
Можливість зміни НПФ		
Присутня	1. Врахування інтересів робітника	1. Збільшення організаційних та фінансових витрат
Відсутня	1. Мінімізація організаційних та фінансових витрат	1. Неврахування інтересів робітника

Разом із тим не можна вважати доцільним повне позбавлення робітника права вибору. Слід на законодавчому рівні закріпити можливість його волевиявлення відносно переходу (або, навпаки, не переходу) до НПФ з іншою інвестиційною стратегією. Причому з метою упередження зловживань таке право може бути реалізоване безкоштовно лише один раз. Право на подальші переходи з одного НПФ до іншого має реалізовуватися на платній основі.

Повертаючись до потенційної можливості існування множини НПФ у рамках однієї інвестиційної стратегії, зазначимо її недоцільність через, знову ж таки, корупційний аспект.

Крім того, при існуванні множини НПФ, що представляють однакову інвестиційну стратегію, обов'язково виникне ситуація, коли дві особи, що сплачували однакові пенсійні внески протягом однакового строку, але в різні фонди, при виході на пенсію можуть отримувати неоднакові виплати. На нашу думку, таке явище дискредитує саму ідею накопичувального пенсійного страхування II рівня.

Додаткова перевага запропонованого підходу полягає у наступному. Якщо взяти за основу другий варіант запровадження системи II рівня, на початковому етапі достатньо створити НПФ зі збалансованою стратегією. Необхідність створення «консервативного» НПФ виникне через п'ять років, а «зростаючого» – через сім років. Таким чином, «збалансований» НПФ буде свого роду пілотним проектом, на прикладі якого можна відпрацювати усі адміністративно-управлінські процедури.

Механізм збирання пенсійних внесків

Аналіз досвіду 24 країн, в яких запроваджено II рівень пенсійного забезпечення, свідчить, що у семи країнах віддано перевагу децентралізованому збиранню коштів (спрямування коштів безпосередньо до недержавних пенсійних фондів), тоді як у 17 країнах віддано перевагу централізованому збиранню коштів [6].

Основними перевагами централізованого збирання коштів є простота виконання вимог законодавства для платників та спрощена процедура контролю з боку державного ре-

гулятора та висока ефективність застосування заходів впливу на порушників.

До недоліків централізованого збирання коштів інколи відносять високі технологічні вимоги до органу, що збирає кошти. У вітчизняних реаліях цей фактор, навпаки, слід віднести до переваг у тому сенсі, що в ПФУ вже створені необхідні технологічні умови для обслуговування цієї процедури, тоді як адміністратори НПФ ще мають їх створити.

Додатковою перевагою для України слід також вважати опосередковану можливість переходу на єдиний соціальний внесок (замість чотирьох існуючих соціальних зборів), необхідність введення якого навіть не піддається сумніву.

Алгоритм збору та розподілу пенсійних внесків у спрощеному виді представлено на рисунку [2].

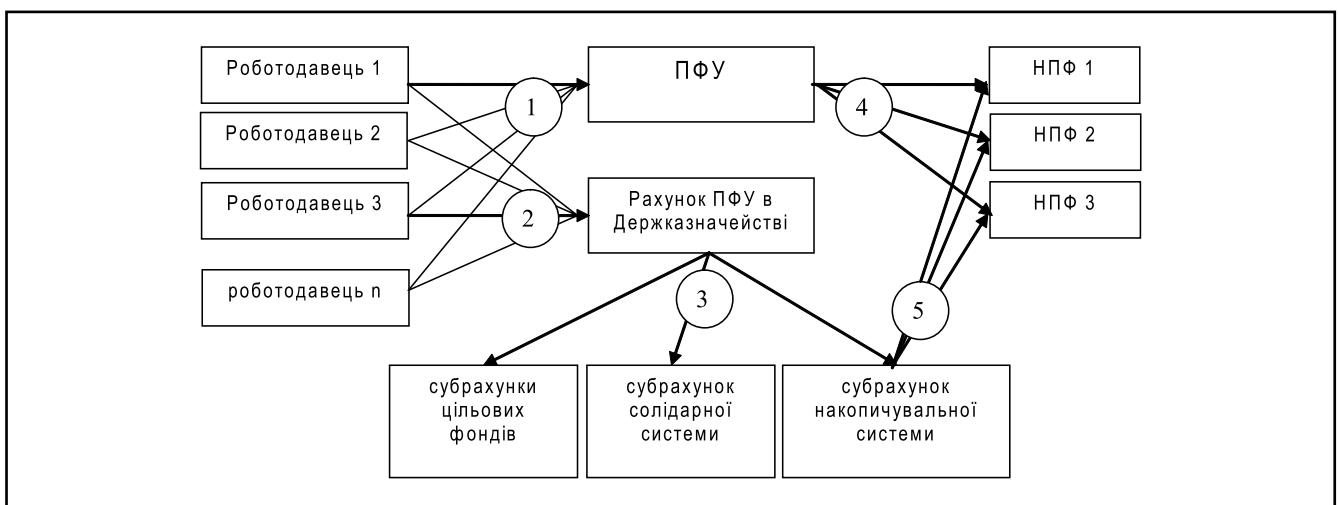
1. Роботодавці відправляють до ПФУ персоніфіковані дані щодо застрахованих осіб.
2. Роботодавці відправляють на рахунок ПФУ в Держказначействі суму єдиного соціального внеску.
3. ПФУ здійснює розбивку єдиного соціального внеску на внески до цільових фондів, солідарної системи та накопичувальної системи.
4. ПФУ відправляє персоніфіковані дані до НПФ.
5. ПФУ розподіляє пенсійні внески між НПФ.

Запропонована схема забезпечує максимальний рівень контролю з боку ПФУ за станом реєстру застрахованих осіб, рухом пенсійних коштів через рахунок ПФУ (страхові внески та їх переведення) та за їх обліком на індивідуальних пенсійних рахунках у адміністраторів НПФ.

Суб'єктність відбору

Проект Закону України «Про запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування» [7] формулює критерії, яким має відповідати НПФ, який має намір провадити діяльність зі страховими внесками, а саме:

- 1) показник зміни чистої вартості одиниці пенсійних внесків пенсійного фонду протягом 12 місяців до дня подання заяви про надання права на провадження діяльності



Алгоритм збору та розподілу пенсійних внесків

із страховими внесками не нижчий від середнього показника зміни чистої вартості одиниці пенсійних внесків, який щокварталу розраховується Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України за результатами аналізу звітності та опубліковується в установленому нею порядку;

2) сума активів пенсійного фонду на день видачі відповідної ліцензії не менша від мінімальної суми активів для таких пенсійних фондів, визначеної Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України.

Вважаємо такий підхід цілком неприйнятним з таких причин:

1. *Правовий статус НПФ.* НПФ – юридична особа, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства). Засновниками НПФ можуть бути юридичні та фізичні особи та об'єднання юридичних та фізичних осіб.

Єдиним органом управління пенсійного фонду є рада НПФ. Членами ради є представники засновників та роботодавців–платників.

2. *Економічний статус.* Рада НПФ укладає від імені НПФ договори з адміністратором, компанією з управління активами (далі – КУА), зберігачем, аудитором. Решта юридично значущих дій щодо адміністрування страхових внесків здійснюється адміністратором НПФ.

Відтак, запропоновані проектом закону показники діяльності НПФ за своєю економіко–правовою сутністю є показниками діяльності адміністраторів НПФ та компаній з управління активами. Тому вважаємо, що критерії відбору суб'єктів, що мають намір проводити діяльність з страховими внесками II рівня, мають бути сформульовані саме для адміністраторів НПФ, КУА та зберігачів. Критерії відбору КУА та зберігачів наводяться у чинному законі, тоді як критерії для адміністраторів в ньому відсутні.

Як такі критерії можуть виступати:

1) досвід роботи на ринку (адміністрування певної кількості персональних рахунків (наприклад 50 тис.) протягом певного терміну (наприклад, трьох років);

2) професійна репутація (відсутність санкцій, накладених державними регуляторами);

3) фінансова спроможність:

а) розмір власного капіталу не менш певної суми, але більше мінімально встановленого рівня;

б) відсутність «сміттєвих» активів у власному портфелі.

Крім того, окремо слід наголосити на небажаності залучення існуючих фондів до механізмів II рівня. По–перше, такі фонди наповнені активами III рівня, які не мають ніякого відношення до II рівня. Хоча відокремлений облік та управління різними групами активів не є надзвичайно складною проблемою, виходячи з принципу обережності активи II рівня доцільно виокремити в новостворений НПФ.

По–друге, як було зазначено вище, існуючі НПФ мають ради, сформовані з представників засновників та роботодавців, які теж не мають жодного відношення до страхових внесків II рівня.

Тому вважаємо, що кошти II рівня доцільно спрямовувати у новостворені фонди, ради яких мають бути сформовані з представників державних регуляторів (ДКЦПФР, ДКРРФП) та Мінпраці. Враховуючи соціальну гостроту проблематики, таким представникам мають бути делеговані розширені (у порівнянні з НПФ III рівня) повноваження та законодавчо передбачена відповідальність за результати діяльності.

Якщо прийняти за основу концепцію функціонування трьох НПФ із різними інвестиційними стратегіями, їх адміністрування теоретично можна зосередити під одним адміністратором. Однак з огляду на проблему надмірної концентрації (монополізму) вважаємо за доцільне залучити до адміністрування кожного НПФ окремого адміністратора.

Концептуальні засади інвестування пенсійних активів

Закон «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [8] містить перелік фінансових інструментів, в які дозволяється вкладати кошти II рівня, а саме: банківські депозити та ощадні сертифікати, цінні папери, погашення та отримання доходу за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України, Радою міністрів Автономної Республіки Крим, облігації місцевих позик, корпоративні облігації, акції українських емітентів, цінні папери, погашення та отримання доходу за якими гарантовано урядами іноземних держав, акції та облігації іноземних емітентів, інші активи, не заборонені законодавством України.

Виходячи із запропонованої концепції головними пріоритетами при інвестуванні коштів II рівня слід вважати економічну ефективність та надійність фінансових інструментів.

Якщо йдеться про формування довгого інвестиційного ресурсу, який покликаний забезпечити прийнятний рівень зростання ВВП, вказаний перелік слід обмежити виключно вітчизняними фінансовими інструментами, оскільки інвестиції в цінні папери іноземних емітентів працюють на економіки іноземних держав. Такими інструментами мають бути банківські вкладення (депозити, ощадні сертифікати), державні цінні папери, облігації та акції вітчизняних підприємств. Не повинні бути включені до переліку дозволених такі фінансові інструменти, як інвестиційні сертифікати, векселі, деривативи, нерухомість, банківські метали тощо.

При цьому банківські вкладення слід розміщати виключно в державних банках, оскільки їх повернення гарантується державою. Причому дохідність таких вкладень має бути не меншою, ніж інфляція.

Державні цінні папери мають відповідати таким вимогам: По–перше, дохідність державних фінансових інструментів мають корелювати з рівнем інфляції. По–друге, НПФ повинні мати право первинного доступу до аукціонів НБУ [4]. По–третє, держава повинна забезпечити необхідний рівень ліквідності через надання НПФ права на дострокове пред'явлення до викупу та/або запровадження інституту маркет–мейкерів.

Що стосується акцій та облігацій вітчизняних підприємств, то виходячи з економічної природи та механізмів інвестуван–

ня в реальний сектор економіки, такі вкладення мають здійснюватися виключно на первинному ринку (при первинному розміщенні, або в контрольні пакети в процесі приватизації). Причому законодавством має бути передбачено систему критеріїв та особливий режим відповідальності для емітентів за напрямки та ефективність використання залучених коштів.

Як окремий вид вкладень можна розглядати інвестиції в економіку України за напрямами, визначеними Кабінетом Міністрів України (розроблення та впровадження високо-технологічного устаткування, іншої інноваційної продукції, ресурсо- та енергозберігаючих технологій, розвиток транспортної інфраструктури, у тому числі будівництво та реконструкція автомобільних доріг на концесійній основі, розвиток сектору зв'язку та телекомунікацій).

Концентрація інвестиційного ресурсу в середньостроковій (до 5 років) та подальшій перспективі дозволить НПФ запропонувати вітчизняним фінансово-промисловим групам механізми первинного розміщення, альтернативні нинішнім IPO (Initial Public Offering).

Висновки

1. З метою забезпечення прийнятних ступенів ефективності інвестування та ризику як гарантії примноження та збереження пенсійних накопичень доцільно:

- передбачити існування НПФ з трьома типами інвестиційних стратегій (зростаюча, збалансована, консервативна):
- кожний тип має бути представлений одним НПФ;
- спрямування коштів до відповідного НПФ має відбуватися на підставі вікового критерію для робітника;
- робітник повинен мати змогу власного вибору НПФ;
- такий вибір може бути реалізований один раз безкоштовно, наступні рази на платній основі.

2. Централізоване збирання страхових внесків найбільшим чином відповідає найкращій світовій практиці, повністю вписується в існуючі вітчизняні реалії, забезпечує найкращу можливість державного контролю та опосередковано спонукає до спрощення умов підприємницької діяльності (перехід до єдиного соціального внеску).

3. Для забезпечення функціонування системи II рівня доцільно утворити три новостворені НПФ, для адміністрування

цими НПФ здійснити на тендерній основі відбір трьох адміністраторів, які відповідають певним критеріям та ради таких НПФ сформувати з представників держави.

4. Інструментами інвестування коштів повинні бути вкладення в державні банки (депозити, ощадні сертифікати), державні цінні папери (первинне розміщення), облігації та акції вітчизняних підприємств (первинне розміщення), інвестиції в економіку України за напрямами, визначеними Кабінетом Міністрів України

На нашу думку, одним із напрямів подальшого дослідження може бути більш детальна науково-практична розробка критеріїв відбору адміністраторів НПФ для участі у II рівні системи пенсійного страхування.

Література

1. Міжнародна конференція «Пенсійна реформа в Україні: що робити з обов'язковою накопичувальною системою» // Україна Бізнес Ревю. – №13. – 1 квітня 2010 р.
2. Федоренко А.В. Концептуальні засади запровадження накопичувальної системи пенсійного страхування в Україні (2-й рівень). Державна установа «Інститут економіки та прогнозування» НАН України. Грудень 2009 р. [Електронний ресурс] Режим доступу <http://www.uaapf.com/images/SAYT/presentation/Fedorenko.ppt>
3. Федоренко А. Механізм запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (концептуальні засади) [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/100.htm
4. Федоренко А.В. Концептуальні засади випуску й обігу державних пенсійних облігацій // Фінанси України. – №7/2009. – С. 64–74.
5. Пресс-конференція «Пенсионная реформа: что, когда и почему стоит менять», м. Київ 29.06.2010 р. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://obozrevatel.com/news/2010/6/29/374918.htm>
6. Нечай А. Використання міжнародного досвіду в юридичному полі України. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.uaapf.com/images/SAYT/presentation/Nechai.ppt>
7. Проект Закону України від 29.12.2006 р. №2854 «Про запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування».
8. ВР України. Закон «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 9 липня 2003 р. №1058-IV (зі змінами).

Суть кількісних підходів до менеджменту персоналу підприємства в сучасних умовах

Розглянуті математичні моделі для ефективності підбору та оцінки персоналу в умовах трансформаційних економічних процесів.

Рассмотрены математические модели для эффективности подбора и оценки персонала в условиях трансформационных экономических процессов.

Mathematical models are considered for efficiency of selection and estimation of personnel in the conditions of transformation economic processes.

Постановка проблеми. Посилення впливу структури і складу персоналу на кінцеві результати виробничо-господарської діяльності підприємств виступає як основна ціль функціонування системи управління персоналом.

Ключова проблема для абсолютної більшості українських підприємств — проблема неефективного управління персоналом. Ринок освітніх послуг виявився практично незбалансованим з реальними потребами ринку кваліфікованої праці. Якісний рівень працівниками підприємств істотно поступається вимогам, що пред'являються на міжнародному ринку праці.

Система управління персоналом на більшості підприємств не відповідає стратегії ринкових реформ, що стримує можливості реалізації програм стійкої стабілізації, пожевлення виробництва і структурної перебудови економіки, підвищення якості і конкурентоспроможності української продукції. Періодичність підвищення кваліфікації практично всіх категорій персоналу продовжує рости і складає в даний час для керівників і фахівців в середньому 7–9 років, тоді як у країнах Західної Європи і Японії — 3–5 років.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивчення і розв'язання проблеми управління персоналом завжди займали важливе місце в системі наукових досліджень. У розробку теоретико-методичних, соціально-економічних та прикладних проблем управлінської праці вагомий вклад зробили О.А. Бугуцький, В.П. Галушко, О.Д. Гудзинський, Й.С. Завадський, М.Й. Малік, В.В. Юрчишин та інші. Останнім часом досить популярними стали дослідження з проблем менеджменту персоналу, які розкрито в роботах Й.С. Завадського, Г.В. Щокіна, В.І. Ярового та інших.

Крім того, існує ряд дискусійних питань, які потребують додаткових досліджень. Актуальність проблеми, недостатній ступінь її дослідженості стосовно сучасних потреб економіки і зумовили **мету** цієї **статті** — математичне обґрунтування процесів менеджменту персоналу в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Управління — це особливий вид діяльності, що перетворює неорганізований натовп на ефективну цілеспрямовану і продуктивну групу. Управління як таке є і стимулюючим елементом соціальних змін, і прикладом значних соціальних змін [1, 5].

Управління персоналом — багатогранний і виключно складний процес, що має свої специфічні особливості і закономірності. В умовах переходу України до ринкової економіки, що зумовив нестабільність економічного середовища, управління персоналом повинне придбати системність і завершеність на основі комплексного рішення проблеми, що вимагає дослідження проблем внутрішньогосподарського менеджменту і менеджменту персоналу, як його складової частини [2].

Управління персоналом не можливо без технологій і інструментів, за допомогою яких здійснюються такі процедури відбору, конкурсів, управління професійної і посадової кар'єрою, створення мотиваційного середовища.

Продумана і високо ефективна система оцінки персоналу виконує ряд важливих соціальних функцій.

Вона дозволяє:

- знижувати конфлікти в колективах, створювати сприятливі соціально-психологічні відносини між співробітниками керівниками і підлеглими;
- стимулювати роботу персоналу;
- встановлювати справедливі співвідношення між кількістю і якістю праці і грошовим змістом оплати праці (заробітної плати);
- отримувати інформацію про рівень професійного розвитку персоналу.

Типологія оцінок може бути проведена і по засобах представлення інформації про предмет оцінки: вербальні (словесні), формалізовані (знакові, графічні), комбіновані. Так, письмово складена характеристика — типовий приклад вербального представлення результатів оцінки, оскільки інформація про оцінювані індикатори висловлена. Це вельми стародавній спосіб оцінки і представлення її результатів.

Можна говорити і про форми оцінки персоналу. Найбільш поширеними з них виступають: атестація, кваліфікаційний іспит, тестування.

Зміст предмету оцінки персоналу багато в чому визначається вмістом і характером праці персоналу, його формами в системі управління.

Зразкова структура критеріїв, по яких слід оцінювати персонал, може мати такий склад (рис. 1).

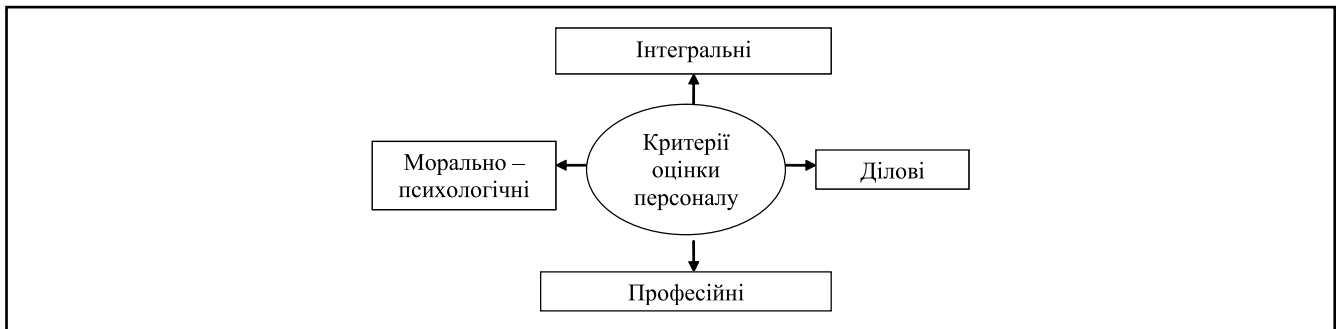


Рисунок 1. Структура критеріїв оцінки

Коротко розкриємо зміст критеріїв оцінки:

- професійні – це характеристики професійних знань, умінь, навиків, професійного досвіду людини, його кваліфікації, результатів праці;
- ділові – вони характеризують організованість, відповідальність, ініціативність, заповзятливість, ефективність діяльності персоналу;
- морально–психологічні – розкривають такі особливості людини, як здібність до самооцінки, чесність, справедливість, психічну стійкість;
- інтегральні – це характеристики, які утворюються на основі цілого ряду інших властивих людині якостей і говорять про його авторитет, стан здоров'я, загальну культуру, культуру мислення, мову.

Оцінювання персоналу – це процедура, за допомогою якої виявляється ступінь відповідності якостей працівника, його трудової поведінки, результатів діяльності певним вимогам.

Постійне використання системи оцінювання персоналу суттєво впливає на ефективність організації та її конкурентоспроможність. Виявляючи ступінь невідповідності фактично досягнутих рівнів виконання очікуваним, менеджери можуть розробити конкретні управлінські рішення, заходи, спрямовані на покращення як загальних, так і індивідуальних результатів роботи.

Запропонуємо деякі кількісні підходи до моделювання процесу управління персоналом.

Використання ланцюгів Маркова для аналізу колективної поведінки. Аналізуючи колективну поведінку передбачають, що структура організації задовольняє вимоги Марківського аналізу, тобто система має кінцеве число різних станів; умовні ймовірності переходу системи із одного стану в інші не залежать від попереднього, а залежать лише від станів, що система знаходиться в даний момент; ймовірності переходу не змінюються в часі; відомий набір початкових станів системи в виді ймовірностей [1]. Якщо ці вимоги виконують, то задачу можна подати у вигляді динамічної моделі:

$$X(t+1) = X(t) * P + y(t) * G + z(t) * H,$$

де $X(t)$ – вихідні (ендогенні) змінні (або змінні стану), некерівані із сторони особи, приймаючого рішення, реалізація яких визначається матрицею вірогідності переходу P ; $y(t)$ – регульовані змінні, співвідношення між якими описується

структурною матрицею G ; $z(t)$ – вхідні (екзогенні) змінні, що впливають на систему зовні, співвідношення між якими описується структурною матрицею H .

Дана модель може бути також використаний при плануванні складу персоналу, для прогнозування очікуваного числа співробітників, що займає кожну з наявних посад в даний момент часу, або для вибору варіанту рішення, що передбачає прийом нових співробітників.

Природно, такий підхід незастосовний, коли мають місце непередбачені структурні зміни системи, оскільки передбачається, що існуюча структура системи залишається незмінною. В цьому випадку для прогнозування кадрової потреби використовується експертний метод Дельфі.

Моделювання процесу підбору кадрів. В організації управління персоналом розрізняють процеси підбору, підготовки, розстановки, підвищення кваліфікації і використання робітників на виробництві.

У даний час є три основні механізми підбору, висунення і розстановки кадрів управління: вільного підбору, задоволення формальним критеріям і конкурсу [3].

Вільний підбір полягає в самостійній діяльності кадрових служб підприємств і організацій по пошуку кандидатів на вакантні управлінські посади. Недоліки вільного підбору полягають в обмеженні в обмеженні коло, з числа яких підбираються кандидати осіб, випадковості в просуванні по службі, труднощах дотримання для всього апарату вимог.

Другий механізм функціонує відповідно до встановленого формальними критеріями, наприклад, номенклатурою посад керівників і фахівців, професійно–кваліфікаційними моделями працівників, загальногалузевими кваліфікаційними характеристиками посад і ін. Недолік даного механізму полягає в тому, що практично неможливо визначити точний і повний перелік вимог до відповідного працівника.

Третій механізм ґрунтується на принципі конкурентності кандидатів.

Названі механізми підбору, висунення й розстановки кадрів управління можна представити у вигляді відповідних моделей формування кадрового потенціалу, які умовно позначаються як модель еталона, модель «прополки» і модель делегування.

Для моделювання процесу підбору кадрів може бути використаний задача вибору або задача про призначення.

Для оцінки ефективності роботи працівника необхідно дати йому випробувальний термін, після чого ухвалюється рішення про призначення.

Нехай i – кількість наявних посад, $i = 1, 2, \dots, n$;

J – кількість працівників $j = 1, 2, \dots, n$;

C_{ij} – ефективність роботи j -го виконавця на i -й посаді;

$X_{ij} = 1$, якщо j -й виконавець призначається на i -ту посаду;

$X_{ij} = 0$, якщо на i -ту посаду вибраний інший виконавець.

$$\sum_{i=1}^n X_{ij} = 1$$

$$\sum_{j=1}^n X_{ij} = 1.$$

Оцінка ефективності j -го працівника здійснюється шляхом його тестування, або методом експертних оцінок.

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n C_{ij} \cdot X_{ij} \rightarrow \max.$$

Теоретично відбір майбутніх співробітників можливо здійснити і за допомогою теорії ухвалення рішень стосовно індивідуального вибору.

Модель оцінки відповідності кадрового складу техніко-економічним вимогам. Аналіз якісного складу кадрів припускає вивчення працівників по підлозі, зросту, освіті, кваліфікації, стажу роботи і іншим соціально-демографічним ознакам. Аналіз якісного складу кадрів керівників і фахівців з боку їх освіти і кваліфікації припускає визначення кількісного складу працівників з вищою і середньою спеціальною освітою; визначення якісного рівня розстановки працівників по посадах; визначення ступеня раціонального використання фахівців з вищою і середньою спеціальною освітою.

Вивчення якісного складу кадрів управління доцільно також проводити з боку тривалості їх використання на одній посаді і аналізу посадового шляху, що має важливе значення для вдосконалення підбору кадрів.

Для оцінки якості персоналу розроблена наступна модель, в якій використовуються вимоги, що пред'являються до працівників і що містяться в номенклатурі посад. Оцінка проводиться по безрозмірній шкалі, встановленій користувачем і що розповсюджується на всі його вимоги.

Нехай s – кількість розрядів працівників на підприємстві; $s = 1, 2, \dots, p$;

I – кількість працівників $i = 1, 2, \dots, n$;

j – кількість вимог, що пред'являються працівникам, $j = 1, 2, \dots, m$;

k_s – вага s -го розряду;

I_j – вага j -ї вимоги;

$r_{ij}^{(s)}$ – оцінка i -го працівника s -го розряду j -ї вимоги;

$$\sum_{j=1}^m r_{ij}^{(s)} \cdot I_j \text{ – оцінка } i\text{-го робітника } s\text{-го розряду;}$$

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m r_{ij}^{(s)} \cdot I_j \text{ – сумарна оцінка робітника } s\text{-го розряду;}$$

$$\sum_{j=1}^m I_j = 1; \sum_{s=1}^p K_s = 1; r_{ij}^{(s)} > 0;$$

$$\sum_{s=1}^p \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m r_{ij}^{(s)} \cdot I_j \cdot k_s \rightarrow \max.$$

У працях зарубіжних учених [5, 6] одним з основних методів оцінки ефективності персоналу є визначення значущості корисних показників виконавця відповідно до вибраної шкали оцінок особистих якостей і професійної майстерності.

Іншим методом є психометричне дослідження, зокрема психологічне тестування. В цьому випадку обґрунтованість отриманих оцінок визначається шляхом порівняння результатів тестування «відомої групи» людей з деякими показниками успішного функціонування організації, наприклад, розміром окладу, певним розподілом виконавців і робіт, думкою керівника і т.д.

Висновки

На нашу думку, наявні підходи до визначення ефективності не охоплюють усіх аспектів організаційного функціонування. Так, за межами залишається ефективність здійснення менеджменту стосовно наявних функцій, таких як планування, організація, мотивація, керівництво, контроль. Тому доцільним є виокремлення управлінської ефективності, яка відображає вплив менеджменту на досягнення мети, запланованих результатів, своєчасність прийняття рішень, достовірність прогнозів, раціональність інформаційних потоків, результативність мотиваційного механізму, подолання відчуження працівників від інноваційної діяльності та її наслідків.

На стратегічному рівні оцінка персоналу сприяє вирішенню таких завдань [4]:

- підвищення ефективності організації виробництва шляхом оптимального використання наявних людських ресурсів;

- виявлення співробітників, спроможних виконувати відповідальнішу роботу й надання їм можливості реалізувати свій потенціал;

- підвищення заробітної плати для її відповідності фаховому рівню.

На тактичному рівні оцінка фахової діяльності допомагає:

- підвищувати зацікавленість співробітників за допомогою мотивації їхньої праці;

- домагатися кращого порозуміння між керівниками й підлеглими через співбесіди, спостереження, обговорення;

- підвищувати в співробітників задоволення від роботи через виявлення перешкод у роботі й пошук способів їхньої ліквідації;

- доводити до відома підлеглих оцінку їхньої діяльності;

- накопичувати професійні сили, а за потреби вдосконалення й перепідготовки діяти згідно з конкретним планом;

- ставити реальні цілі на майбутнє;

– розглядати всі можливі варіанти перестановок персоналу всередині підприємства.

Оцінювання праці є складним творчим процесом, здійснення якого має свою специфіку в кожній організації.

Література

1. Багриновский К.А., Бусыгин В.П. Математика плановых решений. – М.: Наука, 1980. – 224 с.
2. Галушко В.П. Основы теории управления в сельскому хозяйстве. – К.: Урожай, 1993. – 198 с.

3. Грейсон Дж. Американский менеджмент на пороге XXI века. – М.: Экономика, 1991. – 319 с.

4. Завадський Й.С. Менеджмент=Management: Підручник для студентів економічних спеціальностей в учбових закладах 3–4 рівнів акредитації. – 2-ге вид. К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1998. – 542 с.

5. Стивен. П. Роббинз. Основы организационного поведения. – М.: Вільямс, 2005. – 448 с.

6. Хильб Мартин. Интегрированный менеджмент персонала. Цели – стратегии – инструменты. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 679 с.

Н.В. ПОПРОЗМАН,
к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Теоретико-методологічні засади аналізу зайнятості та регулювання безробіття в ринкових умовах

У статті акцентується увага на проблемах зайнятості населення, оскільки цей фактор перебуває у центрі всіх аспектів соціально-економічного зростання країни. Вказується на методологію визначення індексу людського розвитку, поняття бідності та на значення соціального захисту для незабезпечених верств населення.

В статье акцентируется внимание на проблемах трудоустройства населения, так как этот фактор является центром социально-экономического развития страны. Указывается на методологию определения индекса развития населения, понятие бедности и на значение социальной защиты для незащищенных слоев населения.

In the paper the attention is accented on problems of employment of the people as this factor in the center of all aspects of social – economical growth of a country. It is pointed to the methodology of definition of an index of human development, the concept of poverty and on the meaning of social protection for segment of the people without means.

Постановка проблеми. Реалізація Україною стратегічного курсу побудови соціально орієнтованої ринкової економіки та інтеграція її у світовий економічний простір потребують здійснення ряду превентивних заходів щодо посилення соціального захисту населення, а особливо належну увагу слід звернути на людей з обмеженими фізичними можливостями.

На ринку праці виступають два основних суб'єкти – роботодавці та наймані працівники, які суттєво розрізняються по відношенню їх до засобів виробництва. Роботодавці є власниками засобів виробництва, а наймані працівники володіють здібностями до праці. Тому на ринку праці формуються попит і пропозиція робочої сили, які знаходяться під впливом різних факторів. Попит на робочу силу залежить від рівня продуктивності праці, технічного оснащення виробництва,

рівня економічної активності – фази циклу. Пропозиція визначається рівнем заробітної плати, освіти і кваліфікації, профспілковим захистом, релігією, податковою системою. Співвідношення між попитом і пропозицією на ринку праці проявляється в ринковій ціні робочої сили – заробітній платі.

Ринок праці розрізняють в широкому і вузькому значенні.

Ринок праці в широкому значенні – це система економічних відносин, що складаються між суб'єктами, які формують робочі місця і суб'єктами, які претендують на них.

Ринок праці у вузькому значенні – це співвідношення пропонування робочих місць і суб'єктів, що претендують на них

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання соціальної захищеності, трудових відносин, зайнятості, професійного навчання населення, в тому числі його соціально уразливих верств, привертають увагу науковців і практиків. Значний внесок в їхню розробку внесли такі вчені, як С.І. Бандур, Д.П. Богиня, І.К. Бондар, О.А. Бугуцький, Б.М. Генкін, І.Ф. Гнибіденко, О.А. Грішнова, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцов, Т.А. Заяць, К.В. Корсак, М.М. Костаков, Ю.М. Краснов, Г.І. Купалова.

Мета статті. Економіка країни характеризується кризовими явищами, зростанням безробіття, інфляцією, підвищенням цін та іншими негативними тенденціями, що загострюють проблему нерівності соціальних груп, розриву в доходах населення, посилення соціальної напруги, то метою статті є дослідження рівня життя населення А ще цей показник концентрує в собі досягнення певного ступеня економічного, соціально-політичного, демографічного та інтелектуального розвитку країни в цілому.

Виклад основного матеріалу. Зайнятість населення України забезпечується державою шляхом проведення активної соціально-економічної політики, спрямованої на за-

доволення його потреб у добровільному виборі виду діяльності, стимулювання створення нових робочих місць і розвитку підприємництва. В економічній науці існують такі теорії зайнятості: класична, кейнсіанська, неокласична, монетаристська, інституціоналістська, марксистська.

Нерівновага між попитом і пропозицією зумовлюється дисбалансом між чисельністю робочої сили, яка формує пропозицію на ринку праці, і кількістю робочих місць, які визначають попит. Для аналізу використовуються такі показники [4]:

- попит на робочу силу та її пропозиція у галузево-регіональному розрізі та за підприємствами різних форм власності;
- професійно-кваліфікаційна підготовка робочої сили;
- коефіцієнт навантаження на одне робоче місце і зворотній йому рівень вакантності.

Пропозицію на ринку праці формують такі категорії економічно активного населення:

- 1) безробітні, чисельність яких поповнюється випускниками навчальних закладів та раніше зайнятих в домашньому господарстві;
- 2) ті, хто мають роботу, але незадоволені нею і шукають іншу;
- 3) зайняті, які ризикують залишитись без роботи і тому шукають нову.

Попит на робочу силу змінюється під впливом:

- 1) випереджаючих темпів зростання продуктивності праці порівняно з динамікою ВВП, що зменшує попит на робочу силу, і навпаки;
- 2) збільшення капіталомісткості виробництва, що зменшує попит на робочу силу, і навпаки.

Якщо в економіці має місце природне безробіття, то потребу окремого аналізу професійна підготовка робочої сили, яка здійснюється за напрямками [2]: первинне навчання ($U_{пн}$), перепідготовка ($U_{пп}$), підвищення кваліфікації ($U_{пк}$).

Тоді: $U_{пр.п} = U_{пн} + U_{пп} + U_{пк}$

де $U_{пр.п}$ – чисельність безробітних, охоплених професійною підготовкою.

Окремо визначається структура професійної підготовки незайнятого населення:

$$k_{пн} = \frac{U_{пн}}{U_{пр.п}}, k_{пп} = \frac{U_{пп}}{U_{пр.п}}, k_{пк} = \frac{U_{пк}}{U_{пр.п}}.$$

Аналізується динаміка професійної підготовки:

$$T_{пр.п} = \frac{U_{пр.п}(i)}{U_{пр.п}(i-1)},$$

де $T_{пр.п}$ – темпи зміни професійної підготовки.

До основних соціально-економічних індикаторів рівня життя населення відносяться:

1. Обсяг реального ВВП на душу населення.
2. Грошові доходи та витрати населення.
3. Реальна заробітна плата.
4. Споживання основних продуктів харчування на душу населення.

5. Природний приріст населення та середня тривалість життя.
6. Частка витрат на розвиток соціальної сфери в бюджеті.
7. Використання вільного часу.

Аналізу також підлягає диференціація доходів населення за показниками [1]:

1. Коефіцієнт фондів – характеризує в скільки разів доходи 10% населення з найбільшими доходами перевищують доходи 10% найбідніших.

2. Децильний коефіцієнт диференціації – показує в скільки разів мінімальний дохід 10% найбільш забезпечених верств населення перевищує максимальний дохід 10%.

3. Коефіцієнт Джині (KG) характеризує диференціацію доходів (витрат) населення у вигляді ступеня відхилення фактичного розподілу доходів (витрат) за пропорційно рівними групами населення від абсолютно рівного їх розподілу між ними, тобто він показує ступінь рівномірності (нерівномірності) розподілу доходів серед верств населення. Коефіцієнт Джині варіює в інтервалі від 0 до 1.

4. Квінтільний коефіцієнт диференціації доходів (витрат) населення – відношення мінімального рівня доходів (витрат) серед 20% найбільш забезпеченого населення до максимального рівня доходів (витрат) серед 20% найменш забезпеченого населення.

Нерівність розподілу доходів населення ілюструє крива Лоренца – кумулятивний розподіл кількості населення та відповідних їй доходів. Крива відображає співвідношення часток усіх доходів та часток усіх їх отримувачів. За умови абсолютно рівного розподілу доходів 10% населення одержувало б 10% доходів, 20% – п'яту частину всіх доходів, 50% – половину тощо. Цей розподіл мав би вигляд лінії рівномірного розподілу (діагоналі квадрату зі сторонами від 0 до 100%). Нерівномірний розподіл характеризується кривою Лоренца (лінією фактичного розподілу), яка відхиляється тим далі від діагоналі квадрата, чим більша диференціація. Оскільки в умовах ринкової трансформації економіки показники витрат точніше за показники доходів віддзеркалюють стан матеріальної забезпеченості населення, криву Лоренца слід розглядати як фактичну диференціацію населення України за рівнем добробуту.

В економіках перехідного періоду відзначається зростаюча поляризація в реальних доходах населення, яка супроводжується зростанням бідності. Причинами такої поляризації є те, що джерелом доходів, крім заробітної плати, може бути ще й приватна власність. Існує також диференціація в доходах між регіонами, галузями, підприємствами різних форми власності.

Існують спроби розробити узагальнюючий показник рівня життя населення – індекс людського розвитку (ІЛР) [3]. Людський розвиток – це безперервний процес розширення можливостей вибору, які постійно змінюються. Серед різних можливостей вибору визначальними вважаються довге і здорове життя, здобуття освіти, доступ до засобів, що забезпечують гідний життєвий рівень. Ці три можливості є провідними для людського розвитку, всі інші підпорядкову-

ються їм, є другорядними по відношенню до них. Отже, рівень доходу виявляється важливою, але не єдиною складовою людського розвитку і метою останнього є не лише постійне зростання доходів, а також збалансування зростаючих можливостей людини з використанням цих можливостей в різних сферах діяльності.

Для визначення ІЛР за методикою ООН рекомендується враховувати три показники: ВВП на душу населення, середню тривалість життя, рівень освіти населення старше 25 років. Ці показники по країні порівнюються з максимальними в світі аналогічними показниками.

Фахівці Ради по вивченню продуктивних сил України НАНУ та Міністерства статистики запропонували національну методику визначення ІЛР. За цією методикою ІЛР охоплює дев'ять показників, які характеризують [5]:

- демографічну ситуацію в країні та в регіонах: чисельність населення; міське, сільське населення, природний щорічний приріст (скорочення) населення,

- очікувана тривалість життя при народженні, індекс очікуваної тривалості життя, демографічне навантаження населення працездатного віку (%) – це відношення чисельності населення у віці 0–15 років та пенсійного віку до населення у працездатному віці тощо;

- стан ринку праці: рівень зайнятості та безробіття, жіноча робоча сила, частка безробітних жінок, середня заробітна плата жінок у відсотках до зарплати чоловіків (у держсекторі) тощо;

- рівень життя населення: ВВП на душу населення, індекс споживчих цін, децильний коефіцієнт диференціації доходів, кількість куплених радіоприймачів, телевізорів на 1000 жителів, кількість телефонів на 100 помешкань тощо;

- житлові умови: загальна площа житлового фонду, житлова площа на душу населення, рівень і динаміка оплати житлово-комунальних послуг тощо;

- охорону здоров'я та рівень здоров'я населення: державні витрати на охорону здоров'я у відсотках до ВВП, кількість населення в розрахунку на одного лікаря, материнська смертність на 1000 живо народжених, споживання алкогольних та тютюнових виробів на душу населення тощо;

- рівень освіти: державні витрати на освіту у відсотках до ВВП, рівень грамотності дорослого населення, індекс досягнутого рівня освіти – середньої, неповної вищої, вищої, сукупна частка учнів – частка осіб, які навчаються у закладах освіти серед населення відповідної вікової групи, прийом до вищої школи (в тому числі на стаціонар) – частка осіб, які вступили до вузів усіх рівнів акредитації (I–IV) серед населення віком 15–18 років тощо;

- соціальне середовище: щорічне відвідування закладів культури та мистецтва на 1 жителя, разовий тираж газет на 100 жителів, видання книжок (одиниць на 100 тис. населення), криміногенна ситуація: число осіб, які загинули внаслідок злочинів; частка підлітків серед злочинців злочинність, пов'язана з наркотичними засобами (на 100 тис. населення); самогубства на 100 тис. населення тощо;

- фінансування основних галузей, які забезпечують людський розвиток;

- екологічну ситуацію: викиди шкідливих речовин в навколишнє середовище тощо.

Прожитковий мінімум визначається вартістю так званого «споживчого кошика». Останній розраховується, виходячи з мінімально припустимих нормативів споживання найважливіших благ та послуг. Такі нормативи споживання встановлюються, як правило, за фактичною структурою витрат 10% найменш забезпечених верств населення.

У світовій практиці застосовують нормативний та статистичний методи розрахунку прожиткового мінімуму. Нормативний метод заснований на науково – обґрунтованих нормативах мінімального споживання товарів і послуг, необхідних лише для відтворення продуктивних сил. Статистичний метод базується на даних реального мінімального споживання населенням матеріальних благ.

Аналізується також співвідношення рівня заробітної плати та прожиткового мінімуму в динаміці. Мінімальна заробітна плата повинна встановлюватись в розмірі не нижче за офіційно визначений прожитковий мінімум. За методикою ЄЕТ (європейське економічне товариство) до низькооплачуваних відносяться ті, чия заробітна плата становить 2/3 і нижче від середнього рівня в країні.

Виникнення бідності пояснюється, як правило, економічними причинами: зростанням безробіття, низьким рівнем оплати праці та пенсійного забезпечення, заборгованістю по виплатах заробітної плати.

ООН наголошує на чотирьох основних проявах бідності (Human Development Report. 1997, – New York, UNDP, 1997, p. 5):

- коротка тривалість життя;
- низька професійно-освітня підготовка;
- відсутність необхідної бази для нормального життя – чистої питної води, медичних послуг, якісного харчування;
- ізоляваність від суспільного життя.

В Указі Президента України «Про стратегію подолання бідності» від 15 серпня 2001 року №637/2002 визначені основні терміни, які використовуються при аналізі рівня бідності населення: бідність, межа бідності, рівень бідності, глибина бідності, крайня форма бідності, опікуваний державою дохід. Так, межа бідності характеризується рівнем доходу, нижчим від якого є неможливим задоволення основних потреб людини. Рівень бідності означає частку сімей, у яких рівень споживання (доходів) на одну особу є нижчим від визначеної межі бідності. Глибина бідності вимірюється відхиленням величини доходів від визначеної межі бідності. Економічна сутність інших із зазначених показників наведена в термінологічному словнику до даної теми.

Верстви населення, які знаходяться нижче межі прожиткового мінімуму, потребують соціального захисту.

За умов високої інфляції необхідно співвідносити фіксовані доходи населення та зростання індексу вартості життя. Для цього існують три способи:

- адаптація (приспосовування до умов);
- компенсація;
- індексація (найбільш поширений спосіб).

Розрізняють очікувану і ретроспективну індексацію доходів населення. Очікувана індексація передбачає підвищення доходів з урахуванням прогнозованого зростання цін. Ретроспективна індексація здійснюється відповідно зростання цін за минулий період. В світовій практиці частіше застосовується ретроспективна індексація або через фіксовані проміжки часу (3–6 місяців), або за шкалою заробітної плати автоматично із зміною цін. Але в будь-якому випадку доходи індексуються тільки тоді, коли відбувається лише інфляційне зростання цін, загальноприйнято споживчих.

Висновки

Однією з найскладніших соціально-економічних проблем в умовах ринкової трансформації є формування національного ринку праці. У постсоціалістичних країнах сформувалася нова транзитивна модель ринку праці, характерними особливостями якої є: розширення тіньової складової, монопонічна структура, високий рівень прихованого безробіття, нееластичність попиту і пропозиції праці, низька заробітна плата тощо. Розвиток українського ринку праці, як і багатьох інших постсоціалістичних країн далекий від закономірностей основних західних моделей.

В умовах трансформаційної економіки, створення і розвитку її ринкових засад посилюється орієнтація населення на збільшення своїх доходів. Водночас зростають диференціація, нерівність доходів населення, яка у трансформаційній економіці є не тільки наслідком неоднакової ефективності та продуктивності праці, виробництва, а й результатом нерів-

ного розподілу приватної власності на засоби виробництва в ході процесів приватизації. Оскільки трансформаційні процеси супроводжуються кризовими явищами в економіці, зростанням безробіття, інфляції, підвищенням цін, збільшенням масштабів тіньового сектору та іншими негативними тенденціями, вони загострюють проблему економічної нерівності населення.

Усе це вимагає здійснення глибоких перетворень у сфері зайнятості різних категорій населення, у першу чергу соціально вразливих, і розробки нових підходів щодо її регулювання та посилення захищеності громадян. У цих складних умовах важливе місце займають проблеми зайнятості та професійної реабілітації інвалідів, які надзвичайно актуальні для України.

Практичне значення такої методології створює основу для дослідження і практичного вирішення проблем удосконалення системи працевлаштування, професійної підготовки і перепідготовки осіб та розробки нової стратегії зайнятості за умов модернізації економіки України.

Література

1. Трансформаційна економіка: Навч. посіб. / В.С. Савчук, Ю.К. Зайцев, І.Й. Малий та ін.; За ред. В.С. Савчука, Ю.К. Зайцева. – К.: КНЕУ, 2006. – 612 с.
2. Базелевич В.Д., Баластрик Л.О. Макроекономіка. Навчальний посібник. – К.: Атіка, 2002. – 368 с.
3. Панчишин С.М. Макроекономіка. Навчальний посібник. – К.: Либідь, 2002. – 614 с.
4. Теория переходной экономики: Учеб. пособие / Ред. И.П. Николаева. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2001.
5. Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.09.01 / О.Й. Лесько; НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України. – К., 2003. – 20 с. – укр.

К.М. ШИЛО,
аспірант, НДІ

Показники оцінки трудового потенціалу

У статті досліджено теоретичні та методичні показники економічної оцінки трудового потенціалу та на основі аналізу автором виділено основні підходи до оцінювання економічної категорії «трудова потенція».

В статье исследованы теоретические и методические показатели экономической оценки трудового потенциала и на основе анализа автором выделены основные подходы к оценке экономической категории «трудова потенция».

This article shows us theoretical and methodological showings of economic estimation of labor potential, with the help of deep analysis the author points out the main ways as for estimation of economic category «labour potential».

Постановка проблеми. Факторами, що визначають трудовий потенціал країни в сучасних умовах, є зростання чи-

сельності і якості трудових ресурсів; раціоналізація їх розподілу за професіями, видами діяльності, територіям, секторам економіки, підвищення ефективності використання трудових ресурсів, підвищення питомої ваги економічно активного населення в чисельності трудових ресурсів, а також частки зайнятих у чисельності економічно активного населення та інші фактори.

Трудова потенція, будучи складовою частиною економічного потенціалу, грає в ньому ключову роль. Одночасно праця є і фактором виробництва, впливає на його кінцеві результати і може бути представлена як самостійний об'єкт економічної оцінки. Незважаючи на увагу окремих економістів до даного питання, методологія визначення трудового потенціалу поки повністю не розроблена, і існує ряд методологічних проблем та дискусійних моментів із визначенням

критеріїв його оцінки та вартості трудових ресурсів. Значення показників трудового потенціалу в характеристиці можливостей процесу економічної діяльності в країні визначається теорією факторів виробництва, а саме тим, що людина зі своїми знаннями, виробничим досвідом і кваліфікацією є основним елементом продуктивних сил суспільства. Тому здійснити оцінку трудового потенціалу країни та визначити його роль в економіці можливо шляхом розгляду та аналізу процесів, що відбуваються на ринку праці в цілому та в розрізі окремих підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різні аспекти цієї проблеми знайшли відображення в наукових роботах провідних вчених: О. Амоши, С. Бандура, І. Джаїн, Д. Богині, І. Бондар, Н. Горелова, О. Грішнєвої, М. Долішнього, С. Злупка, А. Колота, Ю. Краснова, А. Котляра, В. Лича, І. Лукінова, І. Маслової, І. Мацкуляка, В. Онікієнко, С. Писаренко, С. Пиріжкова, М. Романюка, В. Стешенко, О. Сологуб, Г. Слезінгера, Т. Заяць, О. Макарової, Н. Ушенко та інших.

Мета статті – узагальнення сучасних наукових підходів та поглядів щодо методів оцінювання трудового потенціалу країни.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі як об'єкт оцінки розглядаються декілька категорій: трудові ресурси, ресурси праці, робоча сила, людський фактор, якість робочої сили, трудовий потенціал окремого працівника і трудовий потенціал економічно активного населення. Також є відмінності і за видами оцінки. Так, розглядаючи визначення поняття «трудовий потенціал», можна розуміти інтегральну оцінку кількісних (чисельність трудових ресурсів країни, зайнятість, безробіття тощо) та якісних характеристик, наприклад стан здоров'я, психофізіологічні особливості, освітній, фаховий та інтелектуальний рівень, соціально-етнічний менталітет людини тощо.

В. Цицак, О. Голубник [1] стверджують, що трудовий потенціал – це інтегральна оцінка населення цієї території до продуктивної трудової професійної діяльності. Ефективність використання трудового потенціалу буде тим кращою, чим точніше буде оцінена його величина. Це, зокрема, методи, що ґрунтуються на використанні показника середнього віку трудового життя для кожної людини, чисельності зайнятих економічною діяльністю, розмірів середньорічної продуктивності праці за середньою тривалістю трудового життя тощо. Проте всі ці методи не враховують якісну сторону трудового потенціалу (освіту, здоров'я, моральність, інтелект та ін.). Крім цього, при оцінюванні трудового потенціалу до нього потрібно підходити як до багатовимірної категорії. Автори роботи пропонують при оцінці трудового потенціалу використовувати систему підтримки прийняття рішень, яка враховує кількісні і якісні характеристики трудового потенціалу (на рівні регіону).

Так, В. Приймак [2, с. 5] вважає, що для всебічного дослідження трудового потенціалу треба знати можливості наявного працездатного населення до праці, а також те, наскільки ці можливості в даний момент часу реалізуються цим

населенням у його трудовій діяльності. Тому він розрізняє такі форми трудового потенціалу регіону: номінальний (максимальні можливості залучення працездатного населення до трудової діяльності, визначені як сукупність його кількісних і якісних характеристик з урахуванням умов і регіональних особливостей, які впливають на його розвиток) і реальний (відношення між номінальним трудовим потенціалом і його використанням).

С. Бандур, Т. Заяць, І. Терон [3, с. 98] для оцінки рівня соціально-економічного розвитку регіонів України, в тому числі використання трудових ресурсів, використовують метод головних компонент, а інтегральний показник будується на основі відхилення первинних статистичних показників у кожному регіоні від середньоукраїнського значення. У. Садова, Л. Семів для інтегральної оцінки стану реального трудового потенціалу використовують абсолютний і відносний показники рівня їхнього розвитку [4, с. 101].

В. Васильченко, А. Гриненко, О. Грішнєва, Л. Керб [5, с. 276] та багато інших дослідників величину трудового потенціалу пропонують визначати шляхом добутку чисельності працездатної частини населення (осіб) і фонду робочого часу, який встановлено на підставі законодавства для кожної групи населення (людино-днів), що дозволяє визначити максимально можливу потенційну здатність до праці індивіда, організації та суспільства в цілому через ефективність використання потенційного (можливого) фонду робочого часу за певний період.

Л. Ільч у роботі [6, с. 18] запропонувала методику комплексної оцінки ефективності використання трудового потенціалу, яка ґрунтується на основі побудови та визначення рівня загального інтегрального показника, складовими якого є показники оцінки основних компонентів трудового потенціалу на фазі формування: демографічна компонента (тривалість життя при народженні, міграція, частка населення працездатного віку, рівень старіння населення, смертність від зовнішніх причин); медична компонента (ємність амбулаторно-поліклінічних закладів, чисельність лікарів, чисельність середнього медичного персоналу на 1000 населення, захворюваність на соціально-небезпечні хвороби); освітньо-професійна компонента (кількість вищих та професійно-технічних навчальних закладів на 100 тис. населення, частка штатних працівників за рівнем освіти, чисельність працівників, які пройшли професійне навчання). На фазі реалізації виокремлюється економічна компонента: рівень зайнятості, професійне навчання, рівень працевлаштування, рівень використання робочого часу, середньомісячна заробітна плата, навантаження на одну вакансію, рівень безробіття, умови праці, виробничий травматизм.

Стан трудового потенціалу визначається за допомогою кількісного і якісного рівня трудового потенціалу. Кількісні та якісні характеристики трудового потенціалу доцільно визначити широким та специфічним комплексом показників, обґрунтованих з точки зору повноти і рівня доступності. Си-

Інтегральний показник Кількісний і якісний рівень трудового			III рівень – групування комплексних показників у інтегральний			
Комплексні показники <table><tr><td>Кількісний стан трудового потенціалу</td><td>Стан здоров'я населення</td><td>Рівень освіченості населення</td></tr></table>			Кількісний стан трудового потенціалу	Стан здоров'я населення	Рівень освіченості населення	II рівень – групування одиничних показників у комплексні
Кількісний стан трудового потенціалу	Стан здоров'я населення	Рівень освіченості населення				
Одиничні показники <table><tr><td>Кількість осіб, які доживають до нижньої межі працездатного віку; кількість людин-років, які має прожити до кінця життя особа, яка дожила до нижньої і верхньої межі працездатного віку</td><td>Рівень захворюваності населення; суб'єктивна оцінка стану свого здоров'я</td><td>Рівень професійної підготовки населення; рівень оновлення знань; науковий потенціал суспільства; рівень винахідництва; раціоналізаторства; рівень комп'ютерної грамотності населення; рівень творчої та інноваційної активності</td></tr></table>			Кількість осіб, які доживають до нижньої межі працездатного віку; кількість людин-років, які має прожити до кінця життя особа, яка дожила до нижньої і верхньої межі працездатного віку	Рівень захворюваності населення; суб'єктивна оцінка стану свого здоров'я	Рівень професійної підготовки населення; рівень оновлення знань; науковий потенціал суспільства; рівень винахідництва; раціоналізаторства; рівень комп'ютерної грамотності населення; рівень творчої та інноваційної активності	I рівень – добір і розрахунок одиничних показників
Кількість осіб, які доживають до нижньої межі працездатного віку; кількість людин-років, які має прожити до кінця життя особа, яка дожила до нижньої і верхньої межі працездатного віку	Рівень захворюваності населення; суб'єктивна оцінка стану свого здоров'я	Рівень професійної підготовки населення; рівень оновлення знань; науковий потенціал суспільства; рівень винахідництва; раціоналізаторства; рівень комп'ютерної грамотності населення; рівень творчої та інноваційної активності				

Систематизація показників вимірювання кількісного і якісного стану трудового потенціалу

Джерело: [7, с. 119].

стема індикаторів об'єднує показники трьох рівнів: одиничні, комплексні, інтегральний (див. рис.).

Одиничні показники, які визначають кількісний рівень трудового потенціалу, залежать від демографічного стану. Якісні показники складаються з статистичних та доповнюються характеристиками соціальних спостережень. Комплексні показники визначають перспективні потреби регіонів у збереженні трудового потенціалу і напрями формування заходів щодо його розвитку.

Інтегральний показник кількісного і якісного рівня трудового потенціалу вимірюється реальною тривалістю трудового життя населення, станом здоров'я і освітнім рівнем населення.

Узагальнюючи різні методи і способи оцінки трудового потенціалу, можна виділити два принципово різні підходи до вирішення даної проблеми – «витратний» і «результативний». Можливість вартісної оцінки трудових ресурсів на базі зазначених методів визначається їх місцем і роллю в організації суспільного виробництва. Згідно з цим методом економічна оцінка трудового потенціалу може бути визначена за формулою [8, с. 10]:

$$Q = R + mRY, \quad (1)$$

де Q – економічна оцінка трудового потенціалу території;

R – сукупні витрати, пов'язані з формуванням, підтриманням та розвитком трудового потенціалу (визначаються як «людський капітал»);

m – середня норма прибутку на вкладений капітал, що визначається на рівні банківської облікової ставки;

Y – економічний збиток від недовикористання трудового потенціалу.

Виходячи з цільового призначення витрати на формування, підтримання та розвиток трудового потенціалу розподілені за напрямками:

– на формування якісних характеристик робочої сили;

– на підтримання життєздатності людини, її спроможності до праці;

– на запобігання та часткове усунення фізичного виснаження робітників;

– на усунення морального виснаження робочої сили.

Витрати на формування трудового потенціалу проводяться з різних джерел фінансування: державного та місцевих бюджетів, коштів підприємств та організацій, галузевих профспілок, позабюджетних, благодійних та спеціалізованих фондів, бюджету сімей. Загальний обсяг витрат на формування трудового потенціалу визначається за формулою [9, с. 11]:

$$R = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^t C_{ij}, \quad (2)$$

де C_{ij} – витрати i -го виду, пов'язані з формуванням, відновленням та розвитком трудового потенціалу робітника, які проводяться у j -му році розрахункового періоду;

n – кількість видів витрат на формування, відновлення та розвиток трудового потенціалу;

t – тривалість періоду проведення витрат i -го виду.

«Витратний» підхід ґрунтується на сукупності витрат, пов'язаних зі створенням трудового потенціалу у фазі виробництва робочої сили. «Результативний» – базується на оцінці вартості створюваного продукту в процесі реалізації трудового потенціалу в майбутньому.

З економічної точки зору «результативний» підхід є більш логічним, тому що відповідає сприйняттю будь-якого потенціалу як можливості отримання чого-небудь у майбутньому. При цьому можливий результат пов'язується з якісною та кількісною складовими трудового потенціалу.

Найбільш відповідальним і трудомістким етапом економічної оцінки трудових ресурсів території є збір і обробка вихідної інформації. Для проведення розрахунків щодо оцінки трудового потенціалу відповідно до прийнятої методики ви-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Основна інформація до оцінки трудового потенціалу

Вид інформації	Показники
Демографічна	1. Чисельність постійного населення області. 2. Чисельність міського та сільського населення. 3. Чисельність населення працездатного віку, диференційованого по містах обласного підпорядкування та районах області. 4. Баланс трудових ресурсів з виділенням: – усіх трудових ресурсів в їх сукупності; – працездатного населення у працездатному віці; – осіб старших вікових груп, зайнятих в економіці; – підлітків, зайнятих в економіці; – усіх зайнятих в економіці людей; – учнів у працездатному віці, що навчаються з відривом від виробництва; – працездатного населення у працездатному віці, зайнятого в особистому підсобному та домашньому господарстві; – середньорічної чисельності безробітних; – чисельності економічно активного населення; – розподілу зайнятого населення по галузях народного господарства. 5. Розподіл трудових ресурсів по містах та районах області. 6. Розподіл трудових ресурсів за рівнем освіти: вища; незакінчена вища; середня спеціальна; середня загальна, в тому числі професійно-технічна; початкове; без освіти. 7. Сальдо міграції населення. 8. Розподіл міграції населення за рівнем освіти
Економічна	1. Споживчими видатками в середньому на одного жителя за роками досліджуваного періоду, представленими у цінах відповідних років і фінансованими з коштів бюджету сім'ї. Джерелом цієї інформації є дані обстеження бюджетів сімей. 2. Даними про виконання бюджету території за роками періоду по соціальним напрямкам. 3. Витратами на освіту у навчальних закладах в середньому на одного учня на рік. Джерелами даної інформації є відомості обласного управління освіти, результати вибіркового обстеження діяльності вузів, технікумів та училищ області. 4. Індексом споживчих цін на товари і послуги на території конкретної області. Джерелом цієї інформації є дані обласного комітету державної статистики
Соціальна	Представляється в основному даними про структуру навчаючихся у різних навчальних закладах, терміни навчання, а також рівень життя населення регіону

користовуються такі види інформації: демографічна, економічна, соціальна (див. табл.).

Деякі економісти вважають, що трудовий потенціал можна виміряти трудовим внеском зайнятих у суспільному виробництві при оптимальному використанні їхніх можливостей. При цьому критеріальним показником використання трудового потенціалу може бути приріст національного доходу. Можлива оцінка трудового потенціалу через всі види енергії (механічної, хімічної, біологічної), які витрачаються в процесі праці.

Для того щоб реально оцінити трудові можливості країни, регіону чи галузі, необхідно знати реальний стан їх трудового потенціалу, тобто дослідити ефективність використання трудового потенціалу, яка значною мірою залежить від змін кількісно-якісних його характеристик.

Початковим етапом визначення кількісно-якісної характеристики трудового потенціалу є оцінка чисельності і складу осіб, здатних і готових працювати. На практиці для цього найбільш придатний такий статистичний показник, який відображає економічну активність населення, тобто ту частину населення, яка протягом досліджуваного періоду забезпечує пропозицію робочої сили для виробництва товарів і надання послуг.

Цей показник найбільш повно відображає кількісну сторону трудового потенціалу, оскільки до економічно активного населення, крім населення в працездатному віці, нале-

жать також працюючі особи в непрацездатному віці (підлітки та особи пенсійного віку, які мають право на пенсію на пільгових умовах чи за віком), зайняті чи безробітні, які пропонують свою працю на ринку праці. Зрозуміло, що це більше, ніж чисельність населення у працездатному віці.

Проте до економічно активного населення не включається та категорія суспільства, яка не бере участі в процесі виробництва, тобто особи, які навчаються, одержують пенсії за віком або на пільгових засадах, зайняті в домашньому господарстві, вихованням дітей та доглядом хворих, зневірені знайти роботу і ті, що припинили її пошук. Дану категорію суспільства можна віднести до потенціального запасу праці регіону, території чи галузі, тому при визначенні кількісно-якісного стану трудового потенціалу її також варто враховувати.

Характеристика освітньо-інтелектуальних можливостей трудового потенціалу передбачає оцінку підготовленості працездатного населення до участі в процесі праці і у виробництві при досягнутому рівні: розвитку продуктивних сил; загальної і професійної освіти, економічної підготовки; трудової мобільності (галузевої, професійної, територіальної).

До показників освітньо-інтелектуального рівня можна віднести, наприклад, такі, як рівень освіти (відношення кількості працівників чи населення, які мають відповідну освіту, до загальної їх кількості), рівень кваліфікації (відношення кількості працівників певної кваліфікації до загальної їх кількості).

Розгляд показників стану здоров'я дозволить опосередковано судити про рівень працездатності та психофізичної придатності працездатного населення до праці, яка є однією із важливих якісних характеристик трудового потенціалу.

Таким чином, кількісна оцінка можливостей участі працездатного населення в суспільній праці залежить від низки якісних характеристик трудового потенціалу. Вона базується, з одного боку, на оцінці різних структур працездатного населення (стать, вік, рівень смертності, освітньо-інтелектуальні можливості тощо), які зумовлюють рівень розвитку здібності до праці. З іншого боку, якісна оцінка трудового потенціалу повинна доповнюватися показниками його соціально-економічної структури (галузевої і професійної) для виявлення міри відповідності потребам ефективного використання матеріальних складових економічного потенціалу.

Оцінка кількісно-якісних параметрів трудового потенціалу є надзвичайно важливою в процесі функціонування і розвитку як окремого підприємства, так і економіки в цілому, оскільки від них залежать можливості використання виробничих, природних ресурсів, матеріально-технічної бази та обсяг виробництва суспільного продукту. При цьому варто зазначити, що трудовий потенціал є достатньо мінливою величиною, тому необхідно аналізувати чисельність та склад працівників підприємства (населення) в динаміці, щоб заздалегідь виявляти негативні тенденції і своєчасно змінювати умови, що їх породжують.

Не менш важливим для оцінки динаміки кількісних показників трудового потенціалу на рівні суспільства є дослідження й аналіз тенденцій природного і механічного руху населення. До показників, які характеризують цей рух, належать показники народжуваності, смертності, природного і механічного приросту (зменшення) на 1000 осіб населення. При макроекономічному аналізі забезпеченості економіки ресурсами живої праці і можливостей використання економічного потенціалу даний аналіз відіграє важливу роль. Незважаючи на відмінність кількісних границь чисельності населення і його економічно активної частини, такий аналіз дозволить виявити достатньо точно характер тенденцій у чисельності і структурі трудового потенціалу.

До основних показників, що характеризують рівень та ефективність використання трудових ресурсів, можна віднести:

1. Коефіцієнт (рівень) зайнятості працездатного населення ($K_{ЗПН}$) або ж коефіцієнт (рівень) трудової участі ($K_{ТУ}$), який визначається як відношення загальної кількості працюючих ($ЗК_{ПР}$) до чисельності осіб працездатного віку ($Ч_{ПРВ}$):

$$K_{ЗПН} (K_{ТУ}) = \frac{ЗК_{ПР}}{Ч_{ПРВ}}. \quad (3)$$

Коефіцієнт зайнятості всього населення ($K_{ЗВН}$) – це відношення кількості працюючих ($ЗК_{ПР}$) до загальної чисельності всього населення ($Ч_{ВН}$):

$$K_{ЗВН} = \frac{ЗК_{ПР}}{Ч_{ВН}}. \quad (4)$$

Обчислювати даний показник варто, як щодо працездатних працівників (населення), так і працівників (населення) з обмеженою працездатністю.

2. Виходячи з поняття економічної активності можна виділити достатньо важливий чинник, що суттєво впливає на використання трудового потенціалу – трудову активність, яка відображає можливості та бажання працездатної особи чи групи осіб втілювати набуті знання і досвід на практиці, за певну винагороду, для задоволення матеріальних і моральних потреб. Відповідно, одним із показників використання трудового потенціалу є рівень трудової активності всього населення ($P_{ТАСН}$) можна розрахувати діленням чисельності трудоактивного населення ($Ч_{ТАСН}$) на загальну кількість населення ($Ч_{СН}$):

$$P_{ТАСН} = \frac{Ч_{ТАСН}}{Ч_{СН}}. \quad (5)$$

3. Також можна розраховувати рівень трудової активності, враховуючи населення в економічно активному віці (чоловіки і жінки від 15 до 70 років), тоді цей показник буде розраховуватись як відношення чисельності економічно активного населення до всього обстеженого населення (сума економічно активного і економічно неактивного населення). ($P_{ТАП}$) визначається діленням суми відпрацьованих постійними працівниками людино-годин, днів ($\sum ВП_{л, з, л, д}$) на їх кількість (ЗК):

$$P_{ТАП} = \frac{\sum ВП_{л, з, л, д}}{ЗК} \quad (6)$$

4. Показник рівня працездатності всього населення ($РП_{ВСН}$) практично співзвучний рівню трудової активності, проте при його розрахунку береться до уваги все населення незалежно від віку. Визначається він як відношення чисельності населення працездатного віку ($ЧСН_{ПВ}$) до загальної кількості населення (ЗКН):

$$РП_{ВСН} = \frac{ЧСН_{ПВ}}{ЗКН}. \quad (7)$$

5. Ступінь використання фонду робочого часу в суспільному виробництві та інших сферах трудової діяльності. Основним показником тут вважається коефіцієнт використання робочого часу ($K_{в.р.ч.}$), який визначається діленням фактичної кількості відпрацьованих постійними працівниками людино-днів (людино-годин) ($\sum T_{л-д, [л-г]}$) на норматив-

но-можливий фонд робочого часу ($\sum T_{м.ф. р.ч.}$), причому слід зазначити і звернути особливу увагу, що якщо цей коефіцієнт дорівнює одиниці, то це свідчить про раціональне використання трудових ресурсів:

$$K_{в.р.ч.} = \frac{\sum T_{л, д(л, з)}}{\sum T_{м.ф. р.ч.}} \quad (8)$$

6. Економічне навантаження всього населення ($ЕН_{ВН}$) розраховується як відношення чисельності всього населен-

ня, яке молодше ($ЧВН_{МПВ}$) і старше працездатного ($ЧВН_{СПВ}$) віку, до загальної чисельності населення ($ЗЧН_{ПВ}$):

$$EH_{BH} = \frac{ЧВН_{МПВ} + ЧВН_{СПВ}}{ЗЧН_{ПВ}}. \quad (9)$$

7. Економічне навантаження працюючого населення ($ЕН_{ПРН}$) розраховується як відношення чисельності працюючого населення, що молодше ($ЧПРН_{МПВ}$) і старше працездатного ($ЧПРН_{СПВ}$) віку, до загальної чисельності працюючого населення працездатного віку ($ЗЧПН_{ПВ}$):

$$ЕН_{ПРН} = \frac{ЧПРН_{МПВ} + ЧПРН_{СПВ}}{ЗЧПН_{ПВ}}. \quad (10)$$

8. Рівень продуктивності праці.

9. Рівень оплати праці.

10. Рівень використання інших ресурсів (землі і основних виробничих фондів).

Ці показники у своїй сукупності та взаємозв'язку становлять систему використання трудових ресурсів. Їх можна обчислювати як стосовно всіх працівників, так і щодо їх ставово-вікових і професійно-кваліфікаційних груп. На їх основі можна визначити невикористані цілорічні або сезонні резерви робочої сили підприємства, галузі в результаті неповного залучення працівників до суспільного виробництва або неповного використання фонду їх робочого часу.

Найважливішим показником оцінки ефективності трудового потенціалу і одночасно ефективності економічного потенціалу можна вважати продуктивність праці. Продуктивність праці відображає можливості окремого робітника виробляти певну кількість продукції чи виконувати певний обсяг роботи за одиницю робочого часу або кількість витраченого часу на виробництво одиниці продукції чи обсяг роботи. Тільки на його основі можна виміряти сукупну економію праці, що отримується від використання трудового потенціалу, спрогнозувати економію праці на перспективу. Як зазначають в одній із своїх праць В.С. Дієсперов та Л.Ф. Кондратенко [10, с. 46], продуктивність праці – найважливіша характеристика стану економіки країни та окремих галузей. За її розмірами та динамікою можна оцінювати розвиток продуктивних сил, ступінь освоєння науково-технічного прогресу, використання трудового потенціалу. Крім того, вони підкреслюють, що продуктивність праці визначає рівень життя населення. Праця за ефективної економіки найдорожчий фактор, що підтверджується рівнем її оплати, тому в ринкових умовах підприємства з високими трудовими затратами, як правило, не виживають.

Важливо звернути увагу на характеристики інших параметрів, які здатні оцінювати стан трудового потенціалу, як приклад, можна проаналізувати методики оцінки людського потенціалу, індексу людського розвитку, якості життя, які засновані на розрахунку інтегральних показників. У 2000–2006 роках проводилися обстеження «Базової захищеності населення України» органами державної

статистики України за підтримки Міжнародної організації праці, що стало важливим джерелом для прийняття управлінських рішень щодо забезпечення людського розвитку, формування завдань, стратегій і заходів подальшого реформування соціальної політики та системи соціального захисту.

Кожний із напрямів може бути представлений системою показників, що найбільшою мірою оцінюють стан окремої складової рівня життя. Методика оцінки якості життя може бути використана і для оцінки трудового потенціалу України. Її можна доповнювати індикаторами, що оцінюють можливості реалізації трудового потенціалу. Наведені теоретичні узагальнення щодо якості життя, його структури і змісту дають змогу розробити методичну основу оцінки трудового потенціалу і запропонувати методику розрахунку інтегрального показника трудового потенціалу.

Для оцінки трудового потенціалу першочерговими є визначення та послідовне розв'язання низки таких завдань:

- 1) побудувати систему показників як основу розробки інформаційного простору для його оцінки;
- 2) провести оцінку важливості показників;
- 3) обґрунтувати і здійснити вибір методики нормування показників;
- 4) визначити інтегральний показник оцінки трудового потенціалу.

Методика оцінки трудового потенціалу має ґрунтуватися на такому основному принципі: кількість і зміст компонентів мають бути необхідними і достатніми для опису всіх сторін досліджуваного явища. Вибір конкретної системи показників залежить від різних факторів і диференціюється залежно від об'єкта дослідження і від можливості дослідження інформації про його зміст. Остання умова виступає вирішальною, тобто підбирається такий набір показників, який є в офіційній звітності і достатньо доступний, а також ті показники, які залучаються при проведенні спеціальних вибірко-вих обстежень. Дуже важливими виступають показники зайнятості, безробіття та рівня економічної активності населення як основні індикатори розвитку трудового потенціалу.

Набір окремих індикаторів може бути або доповнений, або, навпаки, скорочений при оцінці трудового потенціалу для уникнення можливості їхнього дублювання. Після формування системи індикаторів як інформаційного забезпечення ідентифікації інтегрального показника «трудо-вий потенціал» розробляється безпосередньо методика його розрахунку. Існують різні методологічні підходи до оцінки інтегральних показників [11, с. 64], які базуються на послідовному розв'язанні таких етапів:

- формування системи показників (індикаторів);
- визначення вагових коефіцієнтів (або більш детально конкретних показників у структурі інтегрального показника);
- вибір методики нормування індикаторів;
- вибір методики розрахунку безпосередньо інтегрального показника.

Не менш цікавою є методика оцінки інтегрального показника, який розроблений ПРООН, — індексу людського розвитку (human development index (HDI)), який містить інформацію про всі аспекти людського життя: очікувану тривалість життя при народженні; рівень письменності дорослого населення; сукупний валовий показник охоплення навчанням; ВВП на душу населення, доларів США за паритетом купівельної спроможності [12, с. 56]. Індекс людського розвитку та індекси його складових є коефіцієнтами, значення яких змінюються в межах від 0 до 1 (чим вище значення, тим індекс вищий). Обрахунок інтегральних індексів, які одним числовим значенням дають загальну оцінку складних соціально-економічних явищ, набуває дедалі більшого розповсюдження, у тому числі на національному рівні. З цією метою розроблена методика побудови індексів регіонального людського розвитку [13], яка, на нашу думку, може бути взята і за основу оцінки трудового потенціалу України. Система показників побудована за ієрархічною схемою:

— верхній щабель — це інтегральний індекс досліджуваного показника;

— другий щабель — узагальнювальні індикатори розвитку основних аспектів досліджуваного показника, наприклад, для оцінки трудового потенціалу індикаторами можуть бути демографічний розвиток, стан ринку праці та охорони здоров'я, рівень освіти, безпека на виробництві тощо;

— третій щабель — показники, що характеризують окремо взятий аспект.

Серед вітчизняних досліджень з питань визначення трудового потенціалу можна відзначити розрахунки очікуваної тривалості життя, що здійснювались ще у 20-х роках ХХ ст. в Інституті демографії Академії наук України під керівництвом М.В. Птухи, у 80-х роках — праці С.І. Пиріжкова. Сьогодні потенціальну демографію використовують, наприклад, при оцінці вартості одного року середньої тривалості подальшого життя людини (відомі праці вітчизняних вчених С.І. Пиріжкова, Е.М. Лібанової, О.В. Макарової та ін. [14, с. 214], Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України ім. М.В. Птухи).

Незважаючи на значний обсяг наукових досліджень, єдина система оцінних показників (критеріїв) трудового потенціалу України ще не розроблена. Порівняльний аналіз і узагальнення існуючих методологічних підходів до вимірювання й оцінки трудового потенціалу України переконує, що і в теоретичному, і в методологічному плані необхідним є проведення глибокої змістовної їх оцінки. Першим кроком у створенні такої оцінки має бути забезпечення однозначного розуміння того, які елементи, складові, явища розвитку трудового потенціалу підлягають оцінюванню, щоб дати уявлення про його реальний стан як у функціональному, так і в територіальному розрізі.

Висновки

У сучасних умовах розвитку економіки України важливого значення набуває необхідність пошуку оптимальних підходів до оцінювання трудового потенціалу України. Від того, наскільки

ефективно країна використовує трудові ресурси, залежать майбутні тенденції розвитку економіки. Досліджуючи теоретичні та методичні підходи до оцінювання трудового потенціалу країни виявлено багато цікавих методик, які мають величезну наукову і практичну новизну, але основним недоліком яких є відсутність комплексного підходу до узагальнення кількісних і якісних факторів, які впливають на трудовий потенціал.

Таким чином, процес формування і використання трудового потенціалу потребує постійного аналізу на основі низки показників, що характеризують ефективність його використання, а отже, виявлення та запобігання негативних тенденцій. Зокрема, застосування сучасних методів оцінки трудового потенціалу в умовах ринкової економіки набуває особливого значення. Головним завданням здійснення такої оцінки є виявлення трудового потенціалу кожного працівника, який був би здатний в умовах гострої конкуренції отримувати професійні знання високого рівня з метою подальшої їх реалізації на благо всього суспільства.

Література

1. Цицак В.М. III Всеукраїнська науково-практична конференція «Проблеми впровадження інформаційних систем і технологій в економіці і бізнесі» (5–7 листопада 2002 р). — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.isep1.narod.ru/pub/Cicak.htm
2. Приймак В. Якісні зміни трудового потенціалу регіонів України / В. Приймак // Україна: аспекти праці. — 2006. — №7. — С. 3–7.
3. Бандур С.І. Сучасна регіональна соціально-економічна політика держави: теорія, методологія, практика / С.І. Бандур, Т.А. Заяць, І.В. Терон. — К.: РВПС України НАН України. — 2002. — С. 98.
4. Долішній М.І. Регіональні ринки праці: аналіз та прогноз / Долішній М., Садова У., Семів Л. — Л.: ІРД НАН України, 2000. — С. 90–102.
5. Васильченко В. Управління трудовим потенціалом / В. Васильченко, А. Гриненко, О. Грішнова, Л. Керб. — К.: КНЕУ, 2005. — 403 с.
6. Ільч Л.М. Трудовий потенціал України та ефективність його використання: автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд. екон. наук: спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка та політика» / Л.М. Ільч. — ІНДСД НАН України, К, 2006. — 20 с.
7. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку / [за ред. З.С. Варналя]. — К.: Знання України, 2005. — 498 с.
8. Джаїн І.О. Економічна оцінка трудового потенціалу території: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка та політика» / І.О. Джаїн. РВПС НАН України, К. — 19 с.
9. Там само.
10. Дієсперов В.С., Кондратенко Л.Ф. Фактори продуктивності праці / В.С. Дієсперов, Л.Ф. Кондратенко // Економіка АПК. — 2003. — №12. — С. 46–53.
11. Айвазян С.А. Интегральные свойства качества жизни населения (моделирование, измерение, информационное обеспечение) / С.А. Айвазян // Проблемы информатизации. — 1999. — №2. — С. 60–66.

12. Лібанова Е.М. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т ДСД НАН України, 2007. – 327 с.

13. Методика побудови індексів регіонального людського розвитку для порівнянь між основними територіальними одиницями. – Затверджена спільним наказом Президії НАН України та колегії

Державного комітету статистики України від 14.03/05.04 2001 р. – №76/182.

14. Макарова О.В. Державні соціальні програми: теоретичні аспекти, методика розробки та оцінки / О.В. Макарова. – К.: Ліра-К, 2004. – 328 с.

Г.М. КОЦЮРУБЕНКО,
аспірантка, Одеський державний економічний університет

Джерела формування доходної частини бюджету домогосподарства

У статті досліджено ймовірні джерела формування доходів домогосподарств в умовах ринкової економіки. Наведена та обґрунтована авторська точка зору щодо можливості їх групування та розмежування.

В статье исследуются возможные источники формирования доходов домохозяйств в условиях рыночной экономики. Предложена и обоснована авторская точка зрения относительно возможности их группирования и разграничения.

The possible sources of a formation of household's income in the market economy are investigated in the article. The author's point of view relative to the possibility of their grouping and differentiation is proposed and substantiated.

Постановка проблеми. Залучення до фінансових відносин та становлення як самостійного їх суб'єкта зумовлює необхідність активізації ролі домогосподарства у процесах формування та використання власного бюджету. Трансформаційні процеси, викликані переходом до ринкових методів економічної діяльності, мали вплив на функціонування вітчизняних домогосподарств, адже дали змогу даному суб'єкту бути задіяним у всіх сферах економічної діяльності й отримувати різні види доходів, які формують відповідну частину бюджету домогосподарства та становлять основу для подальшого повноцінного функціонування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різні аспекти формування доходів домогосподарства досліджували такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як С. Белозьоров, Н. Героніна, О. Свірідонов, Л. Окунева, Ю. Русанов, Т. Кізіма та інші.

Ринкові методи господарювання дають змогу існування різних форм доходів та можливих методів їх отримання, що є відносно новим явищем для вітчизняних домогосподарств і визначає потребу чіткого окреслення джерел отримання доходів для домогосподарства як суб'єкта фінансових відносин, можливості їх групування та розмежування.

Метою даної статті є дослідження можливих джерел формування доходної бази бюджету домогосподарства в умовах господарювання у ринковій економіці.

Виклад основного матеріалу. У переважній більшості випадків при розгляді бюджету домогосподарства з матеріальної точки зору його характеризують як певний фонд грошових коштів, що містить доходну та видаткову складові, тобто об'єднує доходи та видатки домогосподарства [1, 2].

Джерелами формування доходної частини бюджету домогосподарства виступають доходи домогосподарства, які представляють з себе частину національного доходу країни, що надходить у розпорядження домогосподарства, в результаті розподілу та перерозподілу виробленого валового внутрішнього продукту, та призначена для задоволення матеріальних та духовних потреб членів даного утворення.

Доходи можуть надходити до домогосподарства як у грошовій, так і у натуральній формі. До останніх можна віднести продукцію, отриману з особистого підсобного господарства, натуральну оплату праці, пільги та субсидії від держави, що надійшли у натуральній формі тощо. Однак, якщо домогосподарство здійснює реалізацію продукції, отриманої у натуральній формі, тоді дохід набуває грошової форми вираження та дорівнює виторгу від реалізації [3, с. 193].

Участь домогосподарств у суспільному виробництві в умовах ринкової економіки визначає існування різних форм та можливих джерел отримання доходу, що зумовлює певну складність в їх чіткому виокремленні та групуванні. Так, доходи домогосподарств можна розглядати з двох сторін:

– і наймана праця, і особисте господарство, і індивідуальні промисли, і т. ін. вважаються своєрідним різновидом бізнесу та відносяться до складу підприємницьких доходів. У цьому випадку до складу доходів домогосподарства можна віднести лише соціальні трансферти (пенсії, соціальні виплати інвалідам і т. ін.);

– до складу доходів домогосподарства зараховують всі доходи окремої особи або групи осіб та фактично всі різновиди підприємницьких доходів [4, с. 225].

Зняття наведених протиріч визначає необхідність чіткого усвідомлення змін, що мали місце у функціонуванні домогосподарства з переходом до ринкової економіки. Необхідно звернути увагу, що набуття статусу повноправного учасника економічних відносин дає змогу домогосподарствам само-

стійно приймати рішення, пов'язані з усіма сферами його діяльності, зокрема щодо використання належних йому ресурсів. Крім того, за умов ринкової економіки структура домогосподарства в розрізі зайнятості його членів, а відповідно й складу отримуваних доходів, може бути досить різною: кожен член домогосподарства ладен перебувати як у статусі найманого працівника, так і бути само зайнятим, однак це є лише статусом, за суттю даний індивід залишається учасником певного домогосподарства (або ж сам становить домогосподарство). Організацію власної справи (власного бізнесу) слід розглядати саме як один із можливих варіантів заробітку для учасників домогосподарства, як і отримання доходів, пов'язаних із використанням фінансових активів, нерухомості або землі тощо.

Відтак, специфічність домогосподарства полягає в тому, що доходи даного учасника утворюються у всіх сферах та в тій чи іншій мірі присутні у всіх доходах, що формуються в економіці, тому в переважній більшості випадків доходи домогосподарств класифікують залежно від джерела отримання доходу.

За методологією Державного комітету статистики України залежно від основного джерела отримання доходів виділяють такі види доходів домогосподарств:

- оплата праці найманих працівників;
- змішаний дохід (прибуток) роботодавців та самостійно зайнятих працівників;
- соціальні допомоги, інші поточні та капітальні трансферти;
- доходи від власності та інші фінансові надходження [5].

Доходи домогосподарств можна класифікувати і за іншими критеріями:

- 1) залежно від рівномірності надходжень:
 - регулярні (оплата праці, орендна плата та ін.);
 - періодичні (авторські гонорари, доходи з цінних паперів і т. ін.);
 - випадкові або разові;
- 2) залежно від надійності надходження:
 - гарантовані (державні пенсії, доходи від державних позик);
 - умовно-гарантовані (оплата праці);
 - негарантовані (гонорари, комісійні винагороди) [2, с. 316].

Домогосподарство в переважній більшості випадків орієнтується на регулярні та гарантовані (або умовно-гарантовані) доходи, що дають змогу здійснювати певне планування щодо можливості витрачання коштів. Натомість отримання випадкових доходів домогосподарством частіше за все є негарантованим. Проте такий дохід виступає додатковим ресурсом для забезпечення потреб членів домогосподарства, або ж може бути використаний як складова для збільшення існуючих заощаджень.

Крім того, для можливості оцінки динаміки доходів населення, використовують показники «наявний дохід населення» та «реальний наявний дохід населення».

Наявний дохід населення – це максимальний обсяг грошових доходів, які призначені для використання домашніми господарствами на придбання споживчих товарів та оплату послуг [5].

Реальний наявний дохід населення – це наявний дохід, який скоригований на індекс споживчих цін [5].

Домогосподарство є безпосереднім учасником суспільного виробництва, зокрема через постачання на ринок факторів виробництва, що дає змогу даному суб'єкту брати участь у розподілі та перерозподілі національного доходу і претендувати на певну його частку. Це обумовлено правом власності на той чи інший ресурс, від так, відносини власності багато в чому визначають пропорції розподілу та частку доходу на яку може претендувати кожен учасник.

Розподіл національного доходу країни дає змогу отримувати доходи залежності від внеску у його створення, тобто фактично домогосподарство отримує платню за використання у суспільному виробництві ресурсів, що йому належать. Утворенні в такий спосіб доходи називаються первісними доходами. Вони характеризують ступінь залучення домогосподарства до процесу створення сукупного суспільного продукту.

Проте в сучасних умовах дії ринкового механізму певним чином корегуються державним втручанням. Певну частину доходів домогосподарство отримує не як платню за використання у виробництві ресурсів, що йому належать, а у наслідок перерозподілу виробленого національного доходу. Механізм перерозподілу реалізується за допомогою низки важелів державного втручання (податкової, цінової політики тощо), що дає змогу домогосподарствам отримувати похідні доходи: пенсії, стипендії та інші форми соціальних виплат.

Розгляд доходів домогосподарства як платні за ресурси є характерним для функціонального підходу до процесу суспільного розподілу, в межах якого можна визначити – яка частина грошового доходу відповідає кожному з задіяних ресурсів через встановлення ціни кожного з них: робоча сила, як ресурс, реалізується у праці найманих працівників та виражається у розмірі заробітної платні; володіння майном або земельною ділянкою та здача їх в оренду оцінюються за допомогою орендної платні; ціною надання грошових коштів у позику або їх інвестування виступає процент і т.д. [6, с. 364; 7, с. 185].

Реалізація учасниками домогосподарства своєї здатності до праці та набуття ними статусу «найманого працівника» визначає можливість отримання доходу у формі заробітної платні, відтак, заробітна плата – це складова доходів домогосподарства, яка являє собою певну суму грошових коштів, що їх отримує індивід за реалізацію такого належного йому ресурсу як «робоча сила».

Встановлення розміру заробітної плати знаходиться в компетенції роботодавця та залежить від багатьох чинників. Одним із визначальних є ефективність використання даного ресурсу для виробництва. Крім того, певний вплив мають і такі фактори як досвід, професійний та освітній рівень тощо [2, с. 185].

Проте і сам робітник здатен впливати на розмір заробітної платні, адже існує можливість самостійного вдосконалення своїх професійних навичок (додаткова освіта, володіння іноземними мовами і т. ін.) тощо. Поряд із тим кожен індивід

приймає самостійні рішення щодо сфери застосування та напряму реалізації своїм вмінням, що зумовлює можливість пошуку найефективнішого їх застосування, тобто оптимального поєднання належного рівня заробітної платні та переліку виконуваних робіт.

У переважній більшості країн із розвинутою ринковою економікою значний вплив на відносини між роботодавцем та працівником мають профспілкові організації, які покликані захищати та відстоювати інтереси працюючих, зокрема й щодо умов оплати праці. Успішність діяльності профспілкових організацій проявляється в тому, що члени такої організації отримують заробітну платню вищу, ніж ті робітники, які до неї не входять [7, с. 185].

На жаль, в Україні профспілковий рух не має такої сили та впливу на владу та керівників підприємств. Якщо профспілкові організації існують частіше за все на державних підприємствах та установах, а виконувані ними функції істотно не впливають на рівень заробітної плати. Хоча в умовах ринкової економіки, коли вплив держави значно менший ніж за умов, наприклад, командно-адміністративної системи, саме профспілки мають бути одним із важелів впливу на відносини між роботодавцем та найманим робітником.

Ще одним суб'єктом фінансових відносин, що здатен впливати на розмір заробітної плати, виступає держава, зокрема через встановлення мінімального рівня оплати праці, регулювання тривалості робочого тижня і т. ін. Крім того, за допомогою податкових важелів держава впливає на розмір фактично отриманої заробітної платні.

Складовою доходів домогосподарств, що є доволі «звичною» для вітчизняних домогосподарств, ще з радянських часів виступають трансфертні платежі, які в переважній більшості випадків населення отримує від держави у вигляді соціальних виплат.

За методологією Державного комітету статистики трансферт — це «економічна операція, яка має на меті надання (отримання) товару, послуги, активів (фінансових або не фінансових) однією інституційною одиницею іншій без отримання будь-якого вартісного еквіваленту у вигляді іншого товару, послуги, активу» [5].

Соціальні трансферти (соціальні виплати) представляють з себе певні грошові кошти, що їх отримує населення від держави при настанні певних подій: вихід на пенсію, хвороба, безробіття тощо. Однак у переважній більшості випадків такі виплати фінансуються з фондів державного соціального страхування, джерелами формування яких виступають, зокрема, і платежі робітників та роботодавців, тобто має місце процес перерозподілу грошових доходів.

Соціальні трансферти можна об'єднати в чотири групи:

1) виплати, що пов'язані з трудовими пенсіями (у тому числі і військовими), надбавки та доплати;

2) виплати соціального характеру (допомога малозабезпеченим, для догляду за дітьми, у зв'язку з вагітністю та пологами і т. ін.);

3) виплати, пов'язані з послугами індивідуального використання (послуги сфери охорони здоров'я, освіти, культури, некомерційних організацій та ін.);

4) виплати обмеженої дії. Це допомога з безробіття, стипендії в продовж професійної підготовки та перепідготовки за направленням служби зайнятості тощо [8].

Соціальна допомога населенню може надходити і в натуральній формі: пільги, знижки, продуктові пакети і т. ін.

З набуттям Україною незалежності та переходом на ринкові засади функціонування економіки, однією з складових якої є існування приватної власності, вітчизняні домогосподарства отримали змогу доповнити можливі джерела своїх доходів, зокрема за рахунок доходів від власності, що проявляються у вигляді відсотків, дивідендів та ренти.

Відсотки — це вид доходу, який отримують кредитори або інвестори від розміщення (інвестування) своїх грошових коштів.

Дивіденди — це різновид доходу, який отримують власники цінних паперів.

Рента — це дохід, який отримують власники земельних ділянок у випадку надання їх у оренду.

Існування в ринковій економіці різних форм власності, змога самостійно приймати рішення щодо свого функціонування та наявність у володінні домогосподарства різних факторів виробництва виступають своєрідними передумовами для можливості здійснення домогосподарством самостійної підприємницької діяльності. В цьому випадку домогосподарство виступає не лише постачальником ресурсів, а й одночасно є їх покупцем. Відтак, змінюється статус — з найманого працівника індивід перетворюється на само зайнятого.

Прибуток, який отримує таке домогосподарство, є нічим іншим як поєднанням заробітної плати, відсотків за користування грошовими коштами, платнею за використання майна домогосподарства тощо. Особливістю такої форми доходу домогосподарства є складність розмежування доходів від кожного конкретного ресурсу, крім того, дохід від здійснення підприємницької діяльності є реалізації ще одного фактору виробництва — підприємницької здатності.

До складу грошових доходів домогосподарств також відносять доходи, отримані від зайнятості в неформальному секторі економіки. Найбільш типовими різновидами неформальної діяльності є вулична торгівля; послуги населенню з будівництва, ремонту, шиття; приватні послуги — прибирання, приготування їжі; приватні уроки; а також брокерська та посередницька діяльність.

Висновки

Отже, функціонування домогосподарств як самостійного суб'єкта ринкової економіки, неоднорідність членів домогосподарства в розрізі можливих способів застосування здібностей та навичок, наявність у домогосподарства права приватної власності зумовлюють той факт, що доходи домогосподарства можуть утворюватись в різних секторах економіки та поєднують у собі різні складові національного до-

ходу. Відтак, доцільним можна вважати розгляд доходів домогосподарств саме через ціну ресурсу, що використовується, та розмежовувати за джерелами утворення, адже можливість домогосподарства отримувати доходи зумовлена володінням різними ресурсами, що використовуються у виробництві, тобто доходи можна розглядати як платню за надані та використані ресурси.

Однак за сучасних умов розвитку світової спільноти та фінансової системи взагалі, доходи домогосподарств не є повноцінним відображенням участі даного суб'єкта у процесах виробництва та розподілу національного доходу. Зокрема це відноситься до такого специфічного виду доходу домогосподарства як трансфертні платежі, адже їх отримання домогосподарством не можна вважати платою за використання того чи іншого ресурсу, а радше доцільно сприймати як наслідок змін ролі держави у ринковій кон'юктурі, чи то об'єктивну необхідність, викликану недосконалістю ринкового механізму тощо.

З огляду на зазначене доходи домогосподарства можна поділити на:

- заробітну плату;
- трансфертні платежі;
- доходи від власності (проценти, дивіденди, рента);
- підприємницькі доходи.

Доходи, які надходять у розпорядження домогосподарств, є чинником матеріального достатку, запорукою стабільності відтворення населення, складовою передумов духовного розвитку, тобто виступають базою для здійснення витрат.

Література

1. Карпінський Б.А. Фінансова система. Навчальний посібник / Б.А. Карпінський, В.О. Герасименко. – К.: «Центр навчальної літератури», 2003. – 184 с.
2. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов / [Г.Б. Поляк, Л.Д. Андросова, Т.А. Башкатова и др.]; Под ред. Г.Б. Поляка. – [2-е изд.]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 512 с.
3. Свиридонов О.Ю. Финансы, денежное обращение, кредит / О.Ю. Свиридонов. – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 288 с. – (Высшее образование).
4. Финансы: Учебник / [Е.В. Быкова, В.А. Галанов, Е.И. Громова, Л.М. Гужавина и др.]; Под ред. С.И. Лушина, В.А. Слепова. – М.: Изд-во Рос. эконом. акад., 2000. – 384 с.
5. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Вступ до економічної теорії. Підручник / [З. Ватаманюк, О. Ватаманюк, С. Панчишин, С. Кудин та ін.]; За ред. З. Ватаманюка. – [3-є вид., допов.]. – Львів: «Новий світ – 2000», 2006. – 504 с.
7. Політична економія: Навч. посіб. / Г.А. Оганян, В.О. Паламарчук, А.П. Румянцев та ін.; За заг. ред. Г.А. Оганяна. – К.: МАУП, 2003. – 520 с.
8. Государственные и муниципальные финансы: Учебник / [А.Я. Быстряков, Т.Д. Викулина, В.Ф. Воля, Н.М. Гаврилова и др.]; Под общ. ред. И.Д. Мацкуляка – М.: Изд-во РАГС, 2003. – 680 с. // Электронная библиотека Северо-западной академии государственной службы // [Електронний ресурс]. – [Режим доступу]. – <http://www.nwapa.spb.ru/ftxt/2030/>

І.В. АНДРУЩЕНКО,
аспірант, Національний університет державної податкової служби України

Моделі базових корпоративних структур у комплексному аналізі національного господарства

На основі використання методу комплексного економічного аналізу досліджено історичні аспекти створення базових корпоративних структур та розроблено модель їх функціонування в сучасному національному господарстві.

На основании использования метода комплексного экономического анализа исследованы исторические аспекты создания базовых корпоративных структур и разработана модель их функционирования в современном национальном хозяйстве.

Based on the complex economic analysis the historical aspects of creation the basic corporate structures are examined, as well as the model of their operating in the modern national economy is developed.

Постановка проблеми. В кінці XX століття економіка України зазнала значних трансформаційних перетворень: відхід

від планової форми національного господарства і перехід до ринкової економіки потребував зміни форми власності, і основним інструментом досягнення мети було роздержавлення економіки шляхом приватизації підприємств. У результаті цих процесів було кардинально змінено модель національної економіки і закладено фундамент розвитку приватних корпоративних структур, які поступово посилювали свою роль у національному господарстві і з часом стали тією сукупністю економічних суб'єктів, які склали основу економічної системи.

Серед великої кількості суб'єктів господарювання, які представляють національну економіку, варто виділити окрему категорію – фінансово-промислові групи, які в межах національного господарства являють собою базові корпоративні структури, оскільки мають значний вплив на основні показники розвитку економіки України. В умовах недо-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

статності ресурсів, необхідних для ефективного управління державою, що стало особливо відчутним у період світової фінансово-економічної кризи, актуальним став пошук додаткового потенціалу розвитку економіки, а ефективний пошук такого потенціалу має базуватися, перш за все, на розумінні моделі функціонування великих корпоративних структур у національному господарстві.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі питання функціонування базових корпоративних структур досліджували такі вітчизняні та зарубіжні автори: Ю. Нетесаний, С. Телешун, Ф. Волков, М. Козлова, Т. Савельєва, Л. Федулова, Р. Морк, М. Накамура, О. Пасхавер, В. Ларцев та інші.

Але, незважаючи на наявність певних досліджень в напрямі діяльності базових корпоративних структур, на сьогодні комплексна модель їх функціонування в національній економіці не є достатньо розкритою в науковій літературі, що тягне за собою відсутність ефективних практичних методів управління ними.

Метою статті є розкриття сучасної моделі діяльності базових корпоративних структур в економічній системі на основі використання методу комплексного економічного аналізу функціонування національного господарства.

Виклад основного матеріалу. Досліджені методом комплексного економічного аналізу сучасні тенденції макроекономічної, галузевої та регіональної структури економіки показують відсутність стрімких структурних зрушень у господарстві України в останні 20 років: незважаючи на щорічне зростання ВВП з початку ХХІ століття, цей показник не досяг рівня 1990 року, промисловість залишається домінуючою сферою економіки, а східна частина України продовжує займати провідні позиції в промисловому розвитку. В умовах низького рівня розвитку економіки актуальним постає завдання глибоко зрозуміти модель сучасної економіки шляхом виділення базових суб'єктів національного господарства, що стане підґрунтям для аналізу причин повільного розвитку економіки та розробки дієвих механізмів забезпечення стабільної тенденції покращення основних показників економічної ситуації в країні.

Одним із прогресивних шляхів розвитку економіки в останні два десятиліття стало реформування власності, що лягло в основу розвитку приватного капіталу. В результаті різноманітних процесів в національному господарстві, серед яких домінуючий вплив мало роздержавлення економіки, були сформовані великі корпоративні структури, що на сьогодні діють у

Таблиця 1. Найбільші фінансово-промислові групи України

Назва групи	Сфера діяльності	Базові активи
System Capital Management	Гірничо-металургійний бізнес	Північний гірничо-збагачувальний комбінат, Центральний гірничо-збагачувальний комбінат, Авдіївський коксохімічний завод, ВАТ «Павлоградвугілля», ВАТ «Шахта «Комсомолец Донбасу» та ін.
	Енергетика	ТОВ «Східенерго», ВАТ «Підприємство електричних мереж – Енерговугілля», ТОВ «Сервіс-Інвест» та ін.
	Фінансовий бізнес	Перший Український Міжнародний банк, Донгорбанк, страхова компанія «АСКА» та ін.
	Телекомунікаційний бізнес	ТОВ «Оптима-Телеком», ТОВ «Оптима-Зв'язок», ТОВ «Астеліт» та ін.
	Нерухомість	«ЕСТА Холдінг», «ЕСТА Проперті Менеджмент», готелі «Опера», «Донбас Палац» та ін.
	Медіа-бізнес	ЗАТ «ТРК «Україна», ЗАТ «Сьогодні Мультимедіа», Digital Ventures та ін.
East One	Металургійний бізнес	ВАТ «Нікопольський завод феросплавів», ЗАТ «Нікопольська трубна компанія», АТ «Труболіт», ЗАТ «Нікопольський завод безшовних труб Ніко-Тьюб» та ін.
	Енергетика	ЗАТ «Луганський енергетичний альянс», ЗАТ «Центральна енергетична компанія», ВАТ «Дніпрообленерго» та ін.
	Будівництво	ТОВ «Укрсоцбуд» та ін.
	Фінанси	ТОВ «Укрсоц-Капітал», ЗАТ «Кредит-Днепр» та ін.
	Медіа-бізнес	ТОВ «Видавництво «Економіка», ТОВ «ТРК «Російське Радіо Україна», ЗАТ «Новий телеканал» та ін.
	Транспорт	ЗАТ «АероСвіт», ЗАТ «АероСвіт-Термінал» та ін.
Група «Приват»	Металургія	ВАТ «Запорізький феросплавний завод», ВАТ «Дніпровагонмаш», ВАТ «Комінмет» та ін.
	Нафтогазова промисловість	ВАТ «Укрнафта», ЗАТ «Укртатнафта», ТОВ «Альта-Нафта», ВАТ «Одесафтопродукт», ВАТ «Київміськнафтопродукт» та ін.
	Фінанси	ЗАТ КБ «ПриватБанк», СК «Інгосстрах», АБ «Приватінвест» та ін.
	Хімічна промисловість	ВАТ «Дніпроазот», ВАТ «Укрхіменерго», ТОВ СП «Хімпром» та ін.
	Медіа-бізнес	ЗАТ СП «Комсомольська правда-Україна» та ін.
Група «Фінанси та Кредит»	Машинобудівництво	ВАТ «Бердичівський машинобудівний завод», ВАТ «Кам'янець-Подольськавтоагрегат», ВАТ «АвтоКрАЗ», ЗАТ «Росава» та ін.
	Гірничорудна промисловість	ТОВ «Феррекспо», ТОВ «Схід-Руда» та ін.
	Фінанси	ВАТ «Фінанси та Кредит», ЗАТ СК «Омега» та ін.
	Фармацевтика	ВАТ «Київмедпрепарат», ВАТ «Галичфарм» та ін.

* Побудовано на основі даних [2].

формі фінансово-промислових груп, капітал яких ефективно поєднує промисловість та фінансову сферу. В науковій літературі вони розглядаються як неформальні або формальні об'єднання юридичних осіб, які діють як самостійні, дочірні суб'єкти, що пов'язані частково або повністю між собою системою договорів та матеріальними зобов'язаннями, з метою реалізації загального економічного інтересу всіх членів фінансово-промислової групи через існуючі форми та механізми впливу на суспільні відносини [1, с. 16].

Саме ці суб'єкти господарювання стали фундаментом розвитку сучасної економічної системи, оскільки відіграють велике значення для господарства України. Використання методу факторного аналізу дозволило виділити перелік найпотужніших фінансово-промислових груп України, які мають найбільший вплив на основні показники національної економіки (табл. 1).

Співставлення основних показників діяльності фінансово-промислових груп з макроекономічними показниками розвитку економіки України показало, що досліджувана група суб'єктів господарювання відіграє значну роль у функціонуванні національного господарства в цілому, а тому представляє інтерес з точки зору аналізу сучасної моделі її функ-

ціонування з метою розробки ефективних шляхів стимулювання їх діяльності.

Як і всі інституційні утворення, фінансово-промислові групи України мають притаманні їм специфічні особливості функціонування, які виявляються у найрізноманітніших напрямках, включаючи механізм їх діяльності, який характерно проявляється крізь призму їх структури та взаємодії з іншими елементами вітчизняної та світової економічної системи. За відносно короткий термін існування фінансово-промислові групи України набули рис складної комплексної системи взаємозв'язків всередині групи та із зовнішнім середовищем (іншими компаніями вітчизняного та іноземного походження, державою тощо).

Досить ефективно сучасна модель функціонування фінансово-промислових груп розкривається шляхом дослідження генезису інтегрованих корпоративних структур. У результаті використання методу історичного аналізу було виявлено основні етапи створення фінансово-промислових груп в національній економіці України (рис. 1) і досліджено вплив цих етапів на сучасну структуру груп. Результати дослідження генезису великих корпоративних структур дозволили розкрити базові передумови форму-

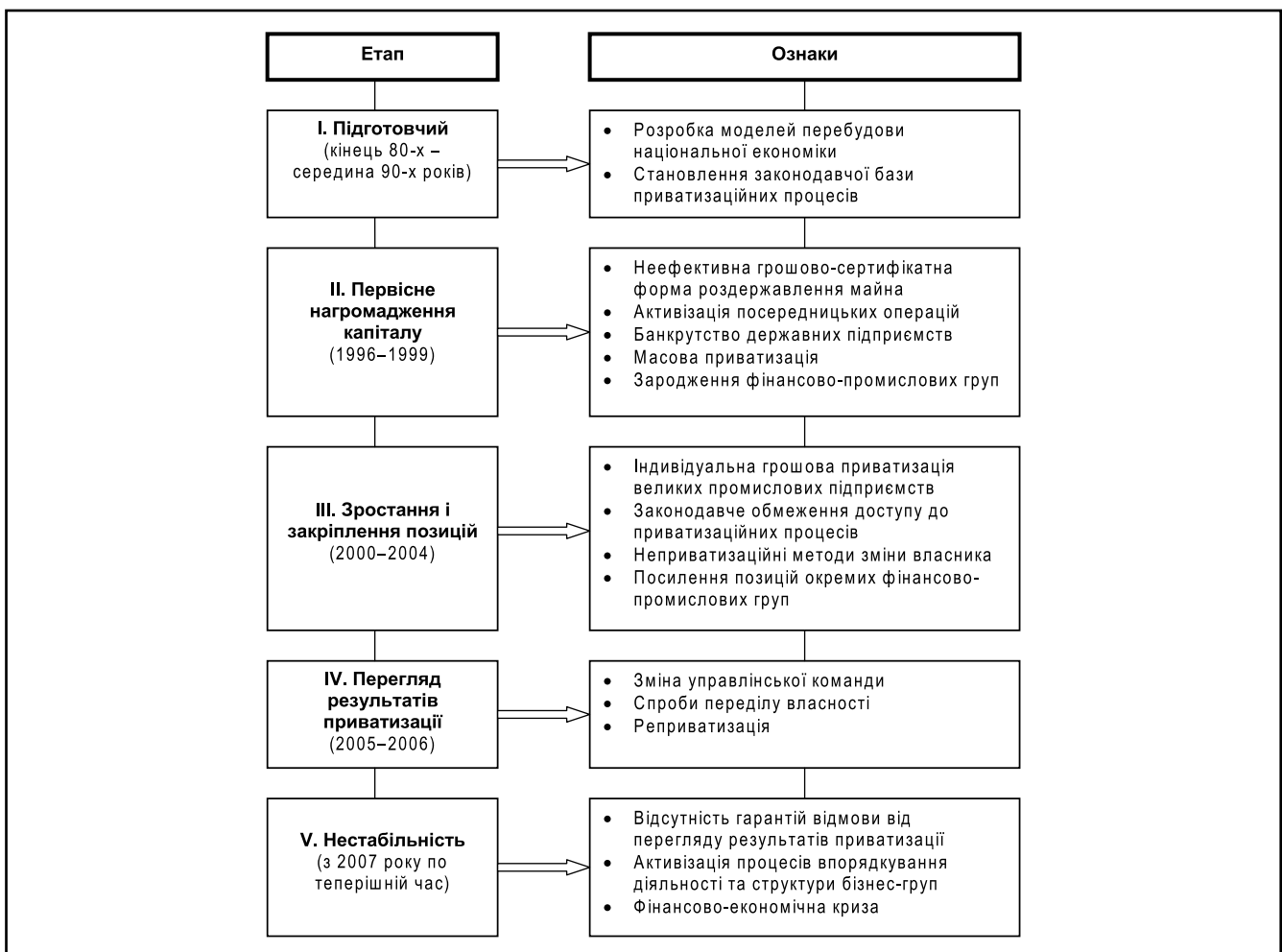


Рисунок 1. Етапи створення вітчизняних фінансово-промислових груп

* Побудовано на основі даних [3, с. 44–46].

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

вання фінансово-промислових груп, серед яких найважливіше місце посідає перебудова національної економіки шляхом зміни форми власності.

У процесі дослідження особливостей формування фінансово-промислових груп на різних етапах становлення самостійної економічної системи були виявлені суттєві диспропорції між цілями державної політики у сфері зміни форми власності та отриманими результатами роздержавлення економіки. Плануючи сформувати потужний середній клас,

який володів би значною частиною національного багатства у формі участі у статутному капіталі приватних підприємств, державна влада в умовах слабкої законодавчої бази та відсутності практичних механізмів регуляторного впливу фактично передала більшу частину національного господарства обмеженій кількості власників, які в процесі активної участі у приватизаційних процесах утворили потужні фінансово-промислові групи і зосередили підприємства найрізноманітніших галузей економіки.

Таблиця 2. Іноземні холдингові компанії у структурі фінансово-промислових груп

Група	Іноземна компанія	Країна	Основні підконтрольні українські активи	Частка іноземної компанії в українському активі, %
SCM	Metinvest B.V.	Нідерланди	Макіївський металургійний завод, ЗАТ	90,18
			Авдіївський коксохімічний завод, БАТ	85,99
			Інгулецький горно-збагачувальний комбінат, БАТ	82,46
			Азовсталь, БАТ	74
			Єнакіївський металургійний завод, ЗАТ	55,22
	DTEK Holdings Limited	Кіпр	ДТЭК Комсомолец Донбасу, БАТ	44,64
			Дніпроенерго, БАТ	41,65
			Донецькобленерго, БАТ	28,83
	Ucomline Holding Limited	Кіпр	Цифрові системи зв'язку, ТОВ	100
			Фарлєп-Інвест, БАТ	99,88
	ESPV Limited	Кіпр	ЕСТА Холдінг, ТОВ	100
			Інтерн, ТОВ	99,99
			Донбас Палас, ТОВ	89
East One	Interpipe Limited	Кіпр	АСКА, ЗАТ УСК	89,06
			АСКА-Життя, ЗАТ УАСК	55,67
			Дніпропетровський втормет, БАТ	95,95
			Інтерпайп Нікопольський завод безшовних труб Ніко Тьюб, ЗАТ	75
	Epstein Corporate Resources S.A.	Люксембург	Інтерпайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод, БАТ	31,84
			Кредит-Дніпро, ЗАТ КБ	14,73
	Garlestone Company Limited	Кіпр	Трубінвест, ЗАТ	24,95
	Salex Investments Limited	Кіпр	Інтерпайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод, БАТ	60
	Ramelton Holdings Limited	Кіпр	Інтерпайп Новомосковський трубний завод, БАТ	86,47
	Brekstad Holdings Limited	Кіпр	Трубінвест, ЗАТ	24,95
«Приват»	Preskona Management Limited	Кіпр	Ексімнафтопродукт, БАТ	19,77
			Одесанафтопродукт, БАТ	7,2
	Inofos Management Limited	Кіпр	Київгорнафтопродукт, БАТ	19,77
			Ексімнафтопродукт, БАТ	8,1
			Одесанафтопродукт, БАТ	20
	Moshona Investments Limited	Кіпр	Запорожнафтопродукт, ЗАТ	22,2
	Circe Ventures Limited	Кіпр	Запорожнафтопродукт, ЗАТ	22,2
	Ferrexpo AG	Швейцарія	Полтавський гірсько-збагачувальний комбінат, БАТ	87,84
			АвтоКрАЗ, БАТ ХК	8,38
	Domennium Enterprices Ltd	Британські Віргінські острови	Нафтохімік Прикарпаття, БАТ НПЗ	14,04
	Margarozza Commercial Limited	Кіпр	Прикарпаттяобленерго, БАТ	11,04
			Полтаваобленерго, БАТ	10,26
			Дніпроспецсталь, БАТ	11,01

* Побудовано на основі даних [2].

У результаті поєднання методів історичного та факторного аналізу, представленого розглядом окремих елементів у структурі фінансово-промислових груп, були виявлені специфічні характеристики в сучасному механізмі їх функціонування. Однією з найбільш феноменальних особливостей у сучасній структурі фінансово-промислових груп є те, що вона не відповідає історичним аспектам їх утворення. Інтегровані корпоративні структури історично були створені на базі державних підприємств, які перейшли у власність України після здобуття незалежності, та за рахунок капіталу, який виник на території України. Фактично це означає, що корені вітчизняних фінансово-промислових груп зосереджені виключно в межах України. Однак сучасна модель інтегрованих корпоративних структур передбачає наявність в їх складі великої кількості іноземних холдингових компаній (табл. 2).

Як видно з табл. 2, холдингові компанії вітчизняних фінансово-промислових груп, зареєстровані на території іноземних держав, мають значну частку в активах великих українських підприємств. При цьому наявність іноземних холдингових компаній притаманна всім фінансово-промисловим групам України. Результати аналізу специфічних особливостей структурування бізнесу вітчизняних груп дозволили виділити спільні риси, характерні для структури найбільших фінансово-промислових груп, і на їх основі побудувати сучасну модель функціонування фінансово-промислових груп України (рис. 2).

Результати розробки базової моделі функціонування фінансово-промислових груп показали, що вітчизняні великі корпоративні структури організовані у вигляді холдингових структур, в яких як мінімум одна з компаній, яка володіє часткою в статутному фонді українських підприємств, зареєстрована на території іноземної держави. При цьому виробничі підприємства, тобто ті, які приносять реальний дохід, діють у межах України. Іноземні ж холдингові компанії здій-

снюють лише управління ними і отримують пасивні доходи у формі роялті, дивідендів та процентів.

Враховуючи той факт, що до складу активів вітчизняних фінансово-промислових груп входять підприємства, які були приватизовані українськими інвесторами, можна констатувати відсутність об'єктивних причин їх сучасної структури, за якої в статутному фонді найбільших компаній фактично переважає іноземний капітал українського походження.

Відсутність об'єктивних причин передбачає наявність інших мотивів сучасної форми поєднання капіталів різних підприємств в складі фінансово-промислових груп. У результаті більш детального аналізу причин виведення материнських компаній в інші країни було виявлено специфічну закономірність притаманну всім найбільшим фінансово-промисловим групам України: «холдингові компанії фінансово-промислових груп створені в іноземних юрисдикціях з низьким рівнем оподаткування». Така структура дозволяє значно знизити витрати групи на сплату податків шляхом ефективної оптимізації внутрішньогрупових операцій. Механізм такої оптимізації полягає в тому, що максимальна частина витрат фінансово-промислових груп зосереджена в Україні, а прибутки виводяться в іноземні країни з помірним рівнем оподаткування. В результаті, занижені доходи декларуються в Україні і оподатковуються податком на прибуток за ставкою 25%, а завищені доходи – в іноземних юрисдикціях.

Структурний аналіз іноземних інвестицій в Україну показав, що найбільшим інвестором в економіку України є Кіпр, доля якого в загальному обсязі іноземних інвестицій перевищує 21% (табл. 3).

Така ситуація може пояснюватися тим, що на сьогоднішній день Кіпр є однією з найсприятливіших країн для розміщення холдингової компанії, оскільки діючий договір про уникнення подвійного оподаткування [5] передбачає звіль-

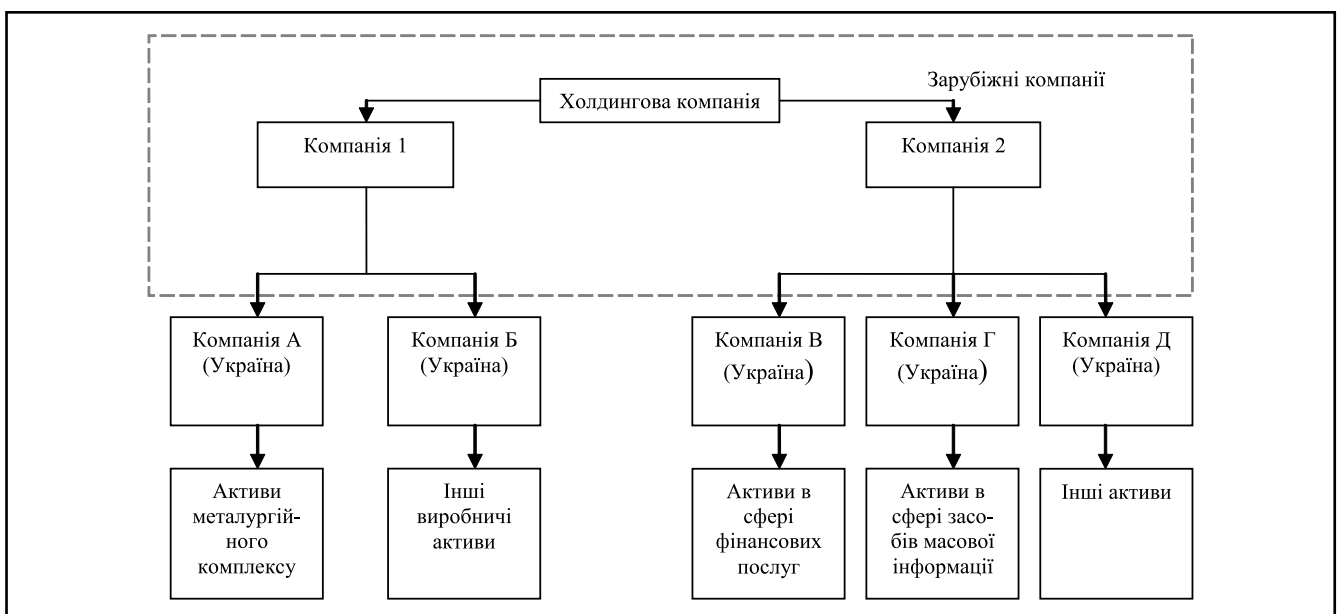


Рисунок 2. Модель фінансово-промислових груп України

Таблиця 3. Прямі іноземні інвестиції в Україну

	Обсяги прямих інвестицій на 01.01.2010 р., \$ млн.	У % до підсумку
Усього	40 026,8	100,0
у тому числі		
Кіпр	8 593,2	21,5
Німеччина	6 613,0	16,5
Нідерланди	4 002,0	10,0
Російська Федерація	2 674,6	6,7
Австрія	2 604,1	6,5
Інші	15 539,9	38,8

* Побудовано на основі даних [4].

нення від оподаткування пасивних доходів, сплачуваних українськими підприємствами холдинговим компаніям, зареєстрованим на території цієї держави.

Виходячи з вищевикладеного можна констатувати той факт, що, з одного боку, для фінансово-промислових груп сучасна модель їх функціонування є важелем їх активного розвитку, оскільки дозволяє зекономити значну частину коштів, забезпечивши збереження потенціалу подальшого зростання. З іншого боку, для національної економіки сучасна модель базових корпоративних структур не є вигідною, оскільки вивід капіталу в іноземні юрисдикції зумовлює втрату значної частини доходів державного бюджету, знижує інвестиційні можливості національної економіки та призводить до відтоку іноземної валюти з України.

Висновки

Сучасна модель функціонування базових корпоративних структур в економіці України, розроблена на основі поєднання методів історичного та факторного аналізу, показує те, що вітчизняні фінансово-промислові групи, на відміну від інших форм корпоративних структур, не обмежуються територією України, оскільки сучасна структура фінансово-промислових груп передбачає наявність холдингових

підприємств в іноземних державах. При цьому внаслідок різноманітних причин, іноземні компанії фактично виконують роль власника активів, зосереджених на території України, що негативно впливає на національну економіку, оскільки володіння українськими активами призводить до вилучення значної частки ресурсів з національного господарства, і перетворення таких ресурсів на капітал, який працює на економіку інших країн.

Література

1. Телешун С.О. Хроніка становлення українських фінансово-промислових груп. За матеріалами вітчизняних та закордонних ЗМІ. – Ж., ТОВ «Центр». – 2004. – 96 с.
2. <http://baza.proua.com>.
3. Андрущенко І. Концентрація капіталу в економіці України: розвиток фінансово-промислових груп / І. Андрущенко // Економіка та держава. – 2009. – № 12. – С. 44–46.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Договір між Урядом СРСР і Урядом Республіки Кіпр про уникнення подвійного оподаткування доходів і майна від 29 жовтня 1982 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>

А.А. МАЗАРАКІ,
д.е.н., професор, КНТЕУ,
Т.М. МЕЛЬНИК,
д.е.н., професор, КНТЕУ

Двостороннє співробітництво України та Польщі: стан та можливості активізації

У статті досліджуються різносторонні напрями співпраці України і Польщі в різних сферах економіки. Активізації інвестиційної складової економічних відносин та зростанню економік як Польщі, так і України.

В статье исследуются разносторонние направления сотрудничества Украины и Польши в разных сферах экономики. Активизации инвестиционной составляющей экономических отношений и роста экономик как Польши, так и Украины.

In the article scalene directions of collaboration of Ukraine and Poland are investigated in the different spheres of economy. To activation of investment constituent of economic relations and increase of economies of both Poland and Ukraine.

Постановка проблеми. Одним з пріоритетних напрямів у зовнішньоекономічній політиці України є розбудова зв'язків з Польщею, що зумовлено не тільки тривалою традицією українсько-польських взаємин, а перш за все єдністю політико-стратегічних інтересів, активною співпрацею у всіх сфе-

рах суспільного життя обох країн. Поглиблення співробітництва з Польщею, яка сформувала якісно нову економічну систему в рамках ЄС, надається можливість Україні скористатися її досвідом з метою інтенсифікації власних трансформаційних процесів.

Історія взаємовідносин з Польщею свідчить про значне сприяння цієї країни прискоренню реалізації інтеграційних намірів України. Помітними були зусилля Польщі щодо налагодження співробітництва України з такими країнами, як США, Німеччина, Італія, Франція та Литва.

Мета статті – дослідити різносторонні напрями співпраці України і Польщі в різних сферах економіки.

Виклад основного матеріалу. Нещодавні кризові явища виявили необхідність аналізу ефективності співробітництва між Україною та Польщею, оцінки достатності здійснених заходів для подальшого розвитку економічних відносин. Доволі непроста економічна ситуація, в якій опинилися нині Польща й Україна, вимагає переосмислення двосторонніх відносин у площині активізації, зокрема, інвестиційних та торговельних їх аспектів.

Українсько-польські відносини формувалися під впливом змін, які відбулися на європейському економічному просторі в останні 20 років.

Обидві країни мають багатолітню історію відносин як сусідні держави з близьким слов'янським менталітетом. На сучасному етапі їх розвитку на соціально-економічний стан країни вплинув розпад соціалістичної системи і СРСР. Однак для України, яка була складовою народногосподарського комплексу СРСР, розрив виробничих зв'язків на тривалий час визначив відставання від поступального руху сусідніх країн. Відтягування з кардинальним реформуванням економіки призвело до втрати цілого десятиліття і до 2000 року, коли в Україні розпочалося економічне зростання, країна підійшла з багатьма невирішеними проблемами. Відсутність довгострокової стратегії економічного розвитку, орієнтація на досягнення короткострокових цілей спричинили нестабільність економічного зростання та нестійкість перед кризовими явищами.

Водночас Польща демонструвала стабільне зростання економіки, посиленню якого сприяло входження до Європейського Союзу.

Динаміка ВВП Польщі і України (рис. 1) унаочнює відмінності розвитку країни впродовж 1996–2009 років.

В Україні у 2008 році уповільнилися темпи зростання ВВП, у 2009 році – відбулося його глибоке падіння на 15,1% внаслідок скорочення внутрішнього та зовнішнього попиту, стагнації і скорочення промислового виробництва та будівництва, що, в свою чергу, призвело до зменшення доданої вартості оптової та роздрібною торгівлі і транспорту.

Глибина падіння більша, ніж в інших країнах, пояснюється також відтягуванням з проведенням реформ у економіці, високою енерго- та ресурсозалежністю країни, зниженням економічної активності.

У Польщі в 2009 році на фоні економічного спаду інших країн Європейського Союзу зростання реального ВВП становило 1,7%, що пояснюється меншим скороченням попиту на внутрішньому ринку, проведеними державою заходами підтримки виробництва і населення шляхом скорочення податків і індексації пенсій і соціальних виплат, а також збереженням діючої банківсько-фінансової системи країни. Завдяки належному державному регулюванню і виваженій діяльності банківського сектору, вдалося запобігти значним кризовим явищам, які стали серйозною проблемою для сусідніх з Польщею країн, у тому числі і для України.

Відмінності у траєкторії економічного розвитку зумовили неоднакові його результати. ВВП України у 2009 році становив \$114,0 млрд. [1], або в 3,7 раза менше, ніж у Польщі (430 млрд. поточних дол. США), при більшій чисельності населення (46 млн. осіб проти 38 млн.).

За даними статистичних органів обох країн, ВВП на душу населення сформувався на рівні \$2478 в Україні та \$11315 у Польщі, або у співвідношенні 1,0:4,5. У розрахунку за паритетом купівельної спроможності ВВП на душу у поточних доларах США складав відповідно 6327 і 19059, тобто у співвідношенні 1:3.

Формування нижчого рівня показників економічної діяльності України пов'язане з високою затратомісткістю виробництва, недостатньою ефективністю та результативністю використання всіх ресурсів економіки порівняно з Польщею (табл. 1).

Особливе значення має ефективність економічної діяльності, яка оцінюється виробництвом кінцевої продукції (ВВП)

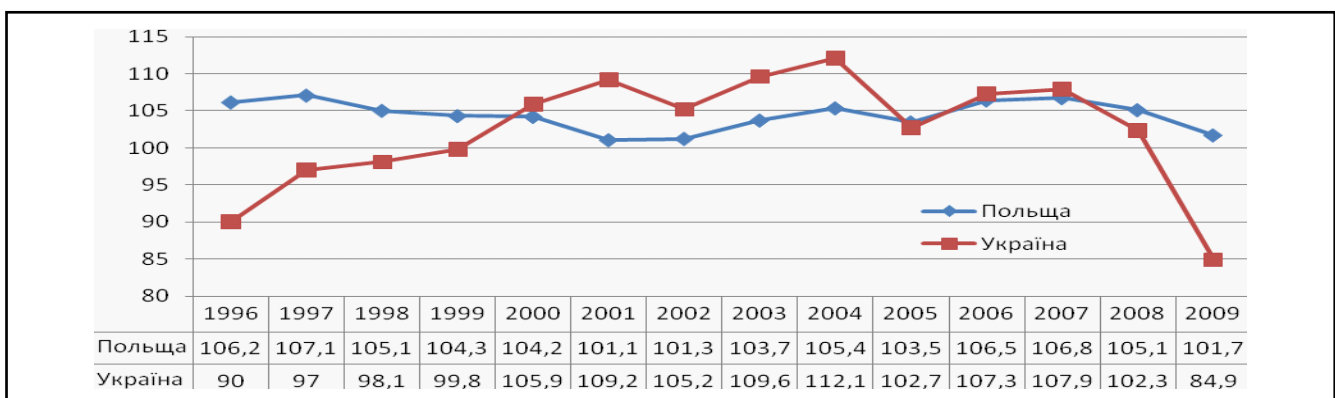


Рисунок 1. Динаміка ВВП України і Польщі, % до попереднього року

Таблиця 1. Ефективність економічної діяльності України і Польщі

Показники	Україна			Польща		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Затратомісткість (ПС*/ ВВ**)	61,0	60,0	59,4	55,6	56,8	57,1
Результативність (ВВП***/ ВВ)	44,3	46,0	46,0	50,4	49,1	49,1
Ефективність (ВВП / ПС)	72,7	76,8	77,5	90,5	86,5	86,0

* Валовий випуск.

** Валовий внутрішній продукт.

*** Проміжне споживання.

Джерело: розраховано за даними Національних розрахунків відповідних років [електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: www.UNdata.org

на одиницю затрат (проміжного споживання – ПС). Через більш високі витрати ресурсів в Україні вироблялося 77,5 коп. кінцевої продукції на 1 грн. проміжних витрат, у Польщі – 86 коп. ВВП на 1 злотий проміжного споживання.

Різний рівень економічного потенціалу обох країн зумовив утворення різної структури валової доданої вартості (рис. 2).

Україна відстає за розвитком послуг, обсяг експорту яких вдвічі менший, ніж у Польщі. У структурі ВДВ України значно більшою (2,3 раза) є частка сільського господарства при нижчій його ефективності. Так, у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь валова додана вартість, вироблена у галузі 2009 року, складала в Україні – 158 тис. євро, у Польщі – 384 тис. євро, або в 2,4 раза більше.

Попри близькі показники частки промисловості у ВДВ обох країн її продукція відрізняється за якістю. Україна продукує переважно низько- і середньонизькотехнологічну промислову продукцію, в складі якої до 67% займає сировина, 14% – продукція інвестиційного призначення, 18% – товари широкого вжитку і 1% – товари тривалого використання.

За умов, що склалися в обох країнах, двосторонні відносини між ними отримали розвиток.

Важливим напрямом українсько-польських відносин в контексті євроінтеграції є співпраця в торговельній сфері. Аналіз свідчить, що Польща входить до п'ятірки основних торговельних партнерів України. Динамічна зміна товарообігу між країнами спричинила останнім часом переорієнтацію зовнішньоторговельних відносин на користь імпорту з Польщі. За даними Державного комітету статистики України, у 2007 році у структурі товарообігу України 64% припадало на її експорт до Польщі, а в 2009 році – лише 37% [2].

При цьому ємність польського ринку збуту українських товарів відзначається постійним зростанням: станом на жовтень 2010 року вона збільшилася на 53,6% порівняно з відповідним періодом 2009 року [3]. У грошовому еквіваленті український експорт на цю дату становить \$1037 млн., або 3,3% від загального обсягу експорту.

Слід відзначити набагато вищу динаміку польського експорту в Україну, ніж імпорту з України. Так, його обсяг у

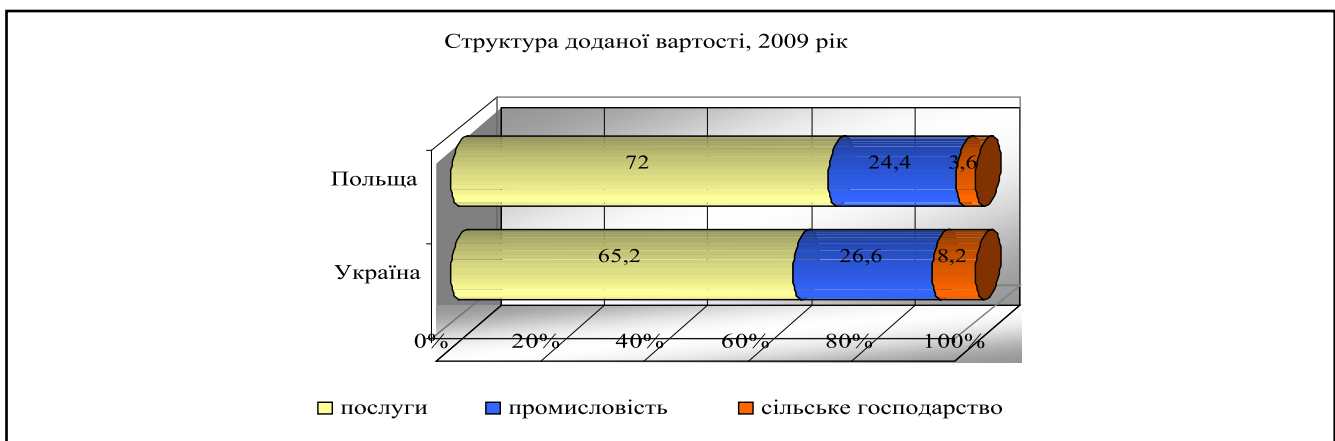


Рисунок 2. Структура валової доданої вартості у 2009 році

Таблиця 2. Динаміка зовнішньої торгівлі України та Польщі, 2005–2010 роки (% до попереднього року)

Рік	Експорт з України в Польщу		Імпорт з Польщі в Україну		Сальдо
	вартість, \$ млн.	% у загальному обсязі експорту України	вартість, \$ млн.	% в загальному обсязі імпорту України	
2005	1010	3,0	1388	3,9	–378
2006	1344	3,5	2085	4,8	–742
2007	2884	3,3	1637	2,17	1248
2008	2329	2,25	4191	3,43	–1863
2009	1213	3,06	2080	4,25	–867
2010*	1037	3,29	1528	4,52	–491

* Дані за 10 місяців.

Джерело: розраховано за даними Держкомстату за відповідні роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

2010 році зріс на 15,2% порівняно з відповідним періодом 2009 року. У загальному обсязі українського імпорту обсяг надходжень з Польщі становить \$1528 млн., або 4,2% (табл. 2).

Основними чинниками, що зумовили зменшення двостороннього зовнішньоторговельного обороту в 2009 році, стали наслідки світової фінансової кризи, передусім несприятлива цінова кон'юнктура та коливання курсів злотого й гривні.

Український експорт до Польщі має в цілому сировинну орієнтацію, однак позитивним фактором є поступове зростання частки поставок до Польщі готової продукції. Так, у товарній структурі експорту з України в 2009 році електротехнічне обладнання, продукти деревообробного виробництва та рослинного походження складають відповідно 12%, 9% та 8% (рис. 46).

У структурі експорту з Республіки Польща до України у 2009 році переважає готова продукція, а найбільші обсяги посіли такі групи товарів (рис. 4а):

- електротехнічне обладнання (16%);
- вироби з недорогоцінних металів (12%);
- продукти хімічної промисловості (12%);
- штучні вироби, каучук (11%) [4].

Аналіз двостороннього інвестиційного співробітництва дає змогу відмітити важливу роль польських інвестицій в українській економіці. Незважаючи на кризові явища в економіці обох країн, українсько-польське інвестиційне співробітництво за підсумками 2009 року характеризувалося позитивними показниками.

Якщо у 2001 році сума інвестицій становила \$69,998 млн., то, за даними Держкомстату України, станом на 1 січня 2010 року капітал інвесторів Польщі в Україні досяг \$864,9 млн., що становить 2,2% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій в Україні [5] (табл. 3).

За даними Державного комітету статистики України, обсяг українських інвестицій у польській економіці станом на 1 липня 2010 року становив \$47,2 млн., що становить 0,7% від загального обсягу українських інвестицій за кордоном.

Традиційно польські інвестиції спрямовано [6]: у фінансовий сектор (близько 47%), в обробну промисловість (близько 31%) та в металургійне виробництво (близько 10%).

Для України головним інвестиційним напрямом залишається оптова торгівля та встановлення посередницьких зв'язків, на які припадало в 2009 році 97% сукупних українських інвестицій в економіку Польщі. В переробну промисловість Польщі було спрямовано лише 2% українських інвестицій.

Останнім часом започатковано багато важливих інвестиційних проектів польськими інвесторами в Україні, серед них: відкриття мережі книгарень «Буква»; будівництво фабрики предметів особистої гігієни Bella; заснування страхової компанії «PZU Україна».

Водночас польське підприємництво в Україні значно активніше працює, щорічно збільшуючи кількість підприємств.

У 2009 році в рамках двостороннього інвестиційного співробітництва в Україні діяло 1309 підприємств з капіталом польських інвесторів і лише дев'ять підприємств з українським капіталом – у Польщі (табл. 4).

Найвагомішими польськими інвестиціями, реалізованими в Україні, є фабрика будівельної кераміки «Церсаніт», фабрика паркету «Барлінек», меблева фабрика «Новий Стиль», фабрика упаковки «Кен-Пак», фабрика автозапчастин «Інтер-Гроклін», м'ясокомбінат «ПКМ Дуда», банки «Кредо», Плюс-банк.

Найвагоміші українські інвестиційні проекти в Польщі, пов'язані з вкладеннями у Варшавський автомобільний завод (інвестор – «АвтоЗАЗ»), металургійний комбінат «Гута Ченстохова» (інвестор – «ІСД»), суднобудівельний завод «Сточне Гданське» (інвестор – «ІСД»), металотрейдер «Центросталь Бидгощ» (інвестор – «УГМК») [7].

У 2008 році відкрито представництва автомобільного заводу КрАЗ та горілчаної компанії Nemiroff у Польщі.

Серед перспективних напрямів співпраці країн в інвестиційній сфері слід відмітити плани Польщі щодо залучення в свою економіку нових інвестицій [8], пов'язаних з автомобільним сектором та високими технологіями. Наразі кількість інвестиційних проектів галузі моторизації досягає 23.

Таблиця 3. Обсяги польських і українських інвестицій, \$ млн.

Напрямок	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*
з Польщі до України	69,3	98,4	153,3	192,3	224,0	366,0	670,5	694,7	864,9	873,6
% до загального обсягу інвестицій за кордоном	–	–	–	–	–	–	–	–	–	2,2
з України до Польщі	0,3	0,3	0,4	0,3	21,3	24,2	30,1	46,9	49,4	47,2
% до загального обсягу інвестицій за кордоном	–	–	–	2,3	1,4	1,7	2,3	1,9	2,2	0,7

* Дані за шість місяців.

Джерело: розраховано за даними Держкомстату за відповідні роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Таблиця 4. Кількість українських підприємств в Польщі та польських підприємств в Україні

Показник	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Кількість польських підприємств в Україні	710	791	861	942	1 027	1 087	1 238	1 244	1309
Кількість українських підприємств у Польщі	7	8	7	7	7	8	8	9	9

Джерело: Інвестиційне співробітництво Польщі та України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/analiz_inv_spivrobництва/pol/341.html

Крім того, пріоритетним напрямом двосторонньої українсько-польської інвестиційної співпраці залишається розвиток стратегічного партнерства з Польщею у нафто-транспортній галузі (проект Євро-Азійського нафтопортного коридору) [9].

Основними гальмівними факторами розширення інвестиційного співробітництва з боку України є негативний інвестиційний клімат [10]. Його зумовлюють досить високий рівень корупції, непрозорість законодавства та неефективність діяльності судів [11]. Іншим фактором виступає нераціональне використання стимулюючих інвестиційні потоки інструментів.

Розширенню обсягів інвестиційних потоків у Польщу заважає брак ресурсів вітчизняних підприємств, недооцінення потенціалу Польщі та обмеження на трансфер капіталу з України.

Співпраця України та Польщі у сфері транспорту виступає чи не першочерговою об'єктивною вимогою часу за умов проведення футбольного чемпіонату Євро-2012 та спільності прикордонної лінії. Сучасний етап двосторонніх взаємовідносин окреслюється реалізацією спільних проектів з розвитку транспортної інфраструктури в межах футбольного чемпіонату Європи, поглиблення та розвитку зв'язків у міжнародному транспортному коридорі №3, що проходить як через територію України, так і Польщі, а також набуття Україною досвіду реформування сфери транспорту країнами ЄС, в тому числі і Польщею. Важливою сферою двосторонніх відносин у сфері транспорту залишається здійснення транзиту газу з Росії через Україну до Польщі, а також завершення роботи над введенням в експлуатацію нафтогону Одеса – Броди – Плоцьк – Гданськ.

Транспортна інфраструктура Польщі та України дещо різниться, зокрема за такими характеристиками, як довжина автомобільних доріг з твердим покриттям, їх середня щільність, довжина електрифікованих залізничних колій. Наприклад, в Україні частка електрифікованих залізничних колій становить близько 45%, тоді як в Польщі сягає 59%. Довжина автомобільних доріг з твердим покриттям в Україні майже на 40% менша, ніж у Польщі (табл. 5).

Безперечною сильною стороною України залишаються залізничні перевезення, що в порівнянні з загальноєвро-

пейським показником у 8% у загальній структурі перевезень становлять 60% всіх перевезень. Проте, хоча за рівнем потенціалу залізничного транспорту Україна посідає четверте місце у світі (після Росії, США та Канади), транзитний потенціал країни (3,11) використовується лише на 60%, через що бюджетом недоотримується щороку близько \$2,5 млрд. [12]. Польща ж, яка має за даними англійської консалтингової фірми Rendall транзитний рейтинг 2,72, щороку від транзиту отримує до \$4 млрд. [13].

У сфері повітряного транспорту важливим може бути досвід Польщі у впровадженні концепції «Єдиного неба». Досвід показав, що традиційним національним компаніям вдалося зберегти свій сегмент ринку, доступ до авіаперевезень розширився для багатьох звичайних громадян, які виявилися найголовнішими бенефіціантами політики відкритого неба.

Беззаперечним залишається необхідність розвитку транзитного потенціалу України як власними силами, так і шляхом реалізації з Польщею спільних проектів як країн, що формують вузол зв'язку Західної та Східної Європи і Азії. Транзит морських вантажів після світового спаду обсягів перевезень становив у Польщі у 2009 році 8297 тис. т [14], тоді як у тому ж році в українських портах був зафіксований фактичний оборот стандартних контейнерів 600 тис. За підрахунками державних та міжнародних транспортних організацій, до 2011 року вантажопотік складе 4,5 млн. стандартних контейнерів, до 2013 року – 5 млн., а у 2015 році потік контейнерів через українські порти може скласти близько 10 млн. стандартних контейнерів [15]. Україна залишається для Польщі вузловим сходженням вантажопотоків з Чорноморського басейну та значної частини Азії, що прямують до Польщі, тому розширення пропускних спроможностей всієї транспортної інфраструктури обох країн сприятиме прискоренню руху товарних потоків між країнами.

Розширення та подовження міжнародних транспортних комунікацій сприятиме швидшому транзиту товарів з Західної Європи до її східної частини, що водночас зміцнюватиме транзитний потенціал країн та підвищить рівень доходів від перевезень.

Необхідність динамізації співпраці в сфері транспортної інфраструктури стає більш відчутною за необхідності нала-

Таблиця 5. Порівняльна характеристика загальних показників розвитку залізничного та автомобільного транспорту в Україні та Польщі у 2009 році

Показник	Україна	Польща
Експлуатаційна довжина залізничних колій, тис. км	21,66	20,36
з них електрифікованих, тис. км	9,73	11,96
Середня щільність залізничних колій, км/тис. кв. км	36	65
Середня щільність електрифікованих залізничних колій, км/тис. кв. км	16	38
Обсяг перевезення вантажу залізничним транспортом, тис. т	392523	201226
Кількість перевезених пасажирів залізничним транспортом, тис. чол.	425975	282729
Довжина автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям, тис. км	165,82	261
Середня щільність автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям, км/тис. кв. км	274,7	836
Обсяг перевезення вантажу автомобільним транспортом, тис. тонн	1068857,9	1424883
Кількість перевезених пасажирів автомобільним транспортом, тис. осіб	4012900	612875

Джерело: Інвестиційне співробітництво Польщі та України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/analiz_inv_spirivnictva/pol/341.html

годження безперервних зв'язків між країнами в підготовці до чемпіонату Європи з футболу. Так, зараз пріоритетним є будівництво євроколії, що з'єднає Львів із Західною Європою через Перемишль та Вроцлав, замість альтернативної траси Львів – Варшава – Гданськ.

На даний час у Підкарпатському воєводстві розпочалося будівництво 166 км автостради, яка планово має бути доведена до Корчова, а з української сторони, від Краківця, добудована до Львова. З польського боку в межах даного проекту будується пункт перетину, щоб легкові автомобілі і автобуси перетинали кордон на смузі автостради, а не мусили в'їжджати на термінал, на якому пропускають вантажівки. Проектні пункти перетину є дуже важливими як для польської, так і для української сторони – для Підкарпатського воєводства та Львівської області – це Медика – Шегині і Корчова – Краківець [16]. Крім того, з коштів регіональної операційної програми ЄС виділено \$31 млн. на з'єднання польських автошляхів з українсько-польським пропускним пунктом Будомеж – Грушів (Львівська область) [17].

На покращення транспортної інфраструктури в межах України у 2009 році «Укрзалізницею» було витрачено 2,5 млрд. грн. [18], тоді як на 2010 рік КМУ виділено ще понад 120 млн. грн. [19], з яких 32,2% передбачено на модернізацію транспортних сполучень України, в тому числі й з Польщею.

Таким чином, перспективним залишається залучення польських інвестицій та кредитних коштів з метою спільної побудови на території України платних автодоріг (частина плати за проїзд, яка використовується на погашення зобов'язань); купівля в Польщі на спеціальних умовах рухомого складу залізниць, що курсуватиме в межах 3-го міжнародного транспортного коридору, який з'єднує Берлін (Дрезден) – Вроцлав – Катовіце – Львів – Київ; впровадження за сприяння Польщі концепції «Єдиного неба».

Належні передумови співробітництва мають Україна і Польща у сфері освіти і науки. Понад 100 українських вищих навчальних закладів плідно співпрацюють із понад 200 вищими навчальними закладами Польщі. У 2008/2009 роках у вищих навчальних закладах України навчалося 543 польських громадян. А в межах функціонування проекту *Te-gaz Wrocław* в Польщі у 2009–2010 роках навчалося 40 українських студентів [20]. У рамках співробітництва до Польщі було направлено близько 1400 фахівців і студентів для наукової роботи та стажування, читання лекцій, участі у конференціях, довготермінової педагогічної роботи [21].

На даний час обмін студентами і викладачами за індивідуальними та колективними угодами здійснюється, зокрема, зі Варшавським, Ягеллонським, Люблінським, Краківським і Жешувським університетами, Вроцлавською педагогічною, Свентокшиською філологічною та Краківською економічною академіями.

На міждержавному рівні Польща реально і доволі активно заохочує українських студентів, насамперед із західних областей, до навчання у своїх вузах, особливо на факультетах ту-

ризму і бізнесу. Така співпраця вважається вигідною для обох країн, скільки сприяє налагодженню дружніх взаємин і відкриває можливості щодо спільного розвитку туристичного бізнесу, зокрема у Карпатському регіоні. Серед польських бізнесових кіл туристична індустрія українських Карпат розглядається як досить вигідна для майбутніх інвестицій.

Головною перспективною ціллю співпраці у сфері освіти і науки залишається вирішення питання про створення Європейського польсько-українського університету, що надасть нового поштовху розвитку проекту Європейський колегіум польських та українських університетів.

Найближчими роками польські ВНЗ планують залучити до навчального процесу більшу кількість українських студентів. З українського боку, актуальною є динамізація ініціативності створення проектів щодо привернення уваги більшої кількості польських студентів за обміном, прикладом чого може бути реалізація низки двосторонніх зв'язків Інституту регіональних досліджень НАН України, а саме з Державною вищою школою фахової освіти (м. Ярослав), Головним Інститутом гірничої справи (м. Катовіце), Вищою економічною школою (м. Білосток), Вищою школою маркетингового управління та іноземних мов (м. Катовіце), Вищою господарською школою (м. Перемишль), Свентокшиською Академією ім. Яна Кохановського в Кельце тощо [22].

Подібність природно-рекреаційного потенціалу Польщі та України, спільність історичного та культурного спадку, проведення Євро 2012 сприяють транскордонному співробітництву з метою підвищення інтегральної конкурентоспроможності туристичної сфери регіону на основі застосування кластерної моделі, яку доцільно створити в географічних межах Львівської, Волинської, Закарпатської областей України та Подкарпатського, Любелського воєводства Польщі.

Україна і Польща у сфері туризму мають досвід і передумови співробітництва:

1. Реалізовано спільні транскордонні туристичні проекти відповідно до Програми добросусідства Польща – Білорусь – Україна *Interreg IIIA/Tacis CBC 2004–2006* роках, дію якої продовжено до 2013 року.

2. Україна і Польща плідно працюють у форматі туристичних обмінів, насамперед, у прикордонних регіонах. Динаміка показників взаємних обмінів туристами віддзеркалює позитивну тенденцію, зокрема, в рейтинговому переліку основних країн в'їзного туризму до України. Вже впродовж кількох років Польща посідає другу після Росії позицію і демонструє щорічне зростання кількості туристів (табл. 6).

3. Щорічно збільшується кількість українських туристів, що виїжджають до Польщі, незважаючи на деякі перешкоди на шляху здійснення туристичних поїздок, а саме – дію асиметричного візового режиму на користь польських туристів. Серед дев'яти основних країн в'їзного туризму Польща також посідає другу після Росії позицію (табл. 7).

4. Розвитку різних видів сезонного та несезонного туризму сприяють природно-кліматичні особливості територій.

Таблиця 6. Кількість осіб–учасників в'їзного туризму в Україну

№		2005		2006		2007		2008		2009	
		осіб	частка	осіб	частка	осіб	частка	осіб	частка	осіб	частка
	Всього	17630760	100%	18900263	100%	23072942	100%	25449078	100%	3776352	100%
	в тому числі:										
1	Росія	6043829	34%	6423850	34%	7248502	31%	7638222	30,0%	991628	26%
2	Польща	3489033	20%	3977938	21%	4427772	19%	5242980	20,6%	611076	16%
3	Молдова	2780880	16%	3055833	16%	3997567	17%	4418821	17,4%	909743	24%
4	Угорщина	1957708	11%	1158771	6%	1250244	5%	1033376	4,1%	172850	5%
5	Білорусь	1841783	11%	2126839	11%	2917859	13%	3407064	13,4%	451928	12%
6	Словаччина	321977	2%	505480	3%	663588	3%	644918	2,5%	133937	3%
7	Німеччина	189546	1%	214389	1%	234269	1%	231632	0,9%	27621	1%
8	Румунія	161948	1%	348157	2%	1009017	4%	1440466	5,7%	253169	7%
9	США	73046	0,4%	111446	1%	130321	1%	128122	0,5%	20285	0,5%
	Разом 9 країн	16859750	96%	17922703	95%	21842000	95%	24086271	95%	3567027	95%

Джерело: розраховано за даними офіційного сайту Державної служби курортів та туризму України. [Електронний ресурс]. Режим доступу – www.tourism.gov.ua

Таблиця 7. Рейтинговий перелік дев'яти основних країн виїзного туризму з України

№		2005		2006		2007		2008		2009	
		осіб	частка	осіб	частка	осіб	частка	осіб	частка	осіб	частка
	Всього,	16453704	100%	16875256	100%	17334653	100%	15498567	100%	3183 918	100%
	в тому числі:										
1	Росія	5967881	36%	5856411	35%	5784814	33%	5610191	36%	1069116	34%
2	Польща	4357567	26%	4609238	27%	4380264	25%	2245876	15%	594007	19%
3	Угорщина	2028771	12%	1790008	11%	1367642	8%	1276180	8,2%	367653	12%
4	Білорусь	1231281	7%	1282972	8%	1506199	9%	1242560	8%	205122	6%
5	Молдова	1108593	7%	1124305	7%	1504752	9%	1893321	12%	432201	14%
6	Словаччина	310358	2%	317964	2%	374118	2%	438412	2,8%	96636	2,5%
7	Туреччина	284336	2%	392071	2%	476062	3%	564181	4%	–	–
8	Німеччина	181133	1%	172180	1%	166002	1%	–	–	36816	1%
9	Румунія	174454	1%	300588	2%	599261	3%	521131	3%	107432	3%
	Разом 9 країн	15678560	96%	16020201	96%	16180753	95%	13697814	92%	2915291	94%

Джерело: розраховано за даними офіційного сайту Державної служби курортів та туризму України. Режим доступу – www.tourism.gov.ua

5. Україна має достатню кількість закладів для розміщення туристів з відносно низькою завантаженістю протягом року. В межах регіону співробітництва Львівська область характеризується найбільшою кількістю закладів для розміщення туристів, тоді як Подкарпатське воєводство – агротуристичними садибами та екологічними господарствами.

6. Обидві країни мають унікальні культурно–історичні пам'ятки, що становлять цінність для розвитку пізнавально–го туризму.

7. Україна і Польща мають достатньо розвинену мережу навчальних закладів з підготовки кадрів для туристичної сфери та працівників з високою кваліфікацією у сфері туризму та рекреації.

8. Країни розташовані на перетині міжнародних шляхів.

Доцільність формування українсько–польського транскордонного туристичного кластера також визначається в межах Пріоритету №3 «Підтримки розвитку туризму та охорону культурної спадщини» Польсько–української стратегії транскордонного співробітництва на 2007–2015 роки [23].

Формування польсько–українського транскордонного туристичного кластера динамізує транскордонний туризм, уможливить вирішення інфраструктурних проблем туристичної галузі, поліпшить ефективність роботи учасників

кластера, підвищить рівень якості туристичних та супутніх послуг, що надаються, а також знизить трансакційні витрати і скоротить безробіття.

Аналіз економічного розвитку, а також стану двосторонніх відносин Польщі та України дає змогу виокремити основні проблемні та перспективні аспекти подальшої співпраці двох країн. Так, до основних проблем, що стоять на шляху інтенсифікації польського вектора в зовнішньоекономічній політиці України, слід віднести такі:

– нижчий рівень життя населення в Україні (що визначається втричі меншим ВВП на душу населення, при цьому на харчування українська сім'я витрачає понад 58% сукупного доходу, тоді як польська – лише 26%) [24];

– якісно відмінна структура промислового виробництва з переважанням в польській економіці обробних галузей (близько 80%), а в українській – паливної промисловості (11,6%), металургії (24,5%) та енергетики (16,5%) [25], не–ефективне сільське господарство через недостатню державну підтримку;

– досить нераціональна структура торгівлі між країнами: в експорті України простежується домінування товарів з низьким ступенем обробки, тоді як в імпорті – низька частка інвестиційних товарів;

Таблиця 8. Основні напрями двостороннього співробітництва України та Польщі

Напрямок співпраці	Основні заходи в межах співпраці	Результат
Транспорт	– розбудова транс'європейських міжнародних транспортних коридорів та логістичних центрів і комплексів; – введення в експлуатацію нафтогону Одеса – Броди – Плоцьк – Гданськ – реалізація проектів будівництва магістралей та пунктів перетину кордону в рамках підготовки до Євро-2012	Підвищення та реалізація транзитного потенціалу
Ділова кооперація	– співпраця у сфері науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок; – утворення спільних підприємств; – налагодження зв'язків малих і середніх підприємств	Розвиток інвестиційного потенціалу
Енергетика	– спільний видобуток вуглеводнів; – транзит нафти та газу; – експортування електроенергії	Формування системи європейської енергобезпеки
Туризм, прикордонні зв'язки	– спільне польсько-українське використання рекреаційних ресурсів Карпатського регіону; – транскордонне співробітництво; – розвиток системи високоякісного сервісного туризму	Використання туристичного потенціалу
Освіта і наука	– співпраця та обмін досвідом між університетами; – кооперація науково-дослідних інститутів	Реалізація наукового потенціалу та підвищення якості освітніх послуг
Охорона здоров'я	– співпраця у сфері підвищення рівня медичного обслуговування; – співробітництво в межах напрямів і заходів окреслених Угодою між Міністром здоров'я Республіки Польща та МОЗ України про співробітництво в галузі охорони здоров'я від 13.03.2008 р. [27]; – співпраця у сфері контролю інфекційних хвороб та ВІЛ/СНІД; – використання Україною позитивних елементів польського досвіду формування системи медичного страхування	Забезпечення підвищення якості медичного обслуговування

Таблиця 9. Проблеми, вирішення яких поліпшить умови економічного співробітництва України та Польщі

Проблеми	Шляхи вирішення
Недостатність повноважень місцевих органів влади, що ускладнює співробітництво. Польща пройшла процес децентралізації і регіони одержали повноваження розвивати міжнародне співробітництво. Україна залишається централізованою країною	Надання місцевим органам влади в Україні, особливо у прикордонних регіонах більше повноважень у сфері транскордонного співробітництва
Дефіцит торгового та платіжного балансів у торгівлі України з Польщею	Створення ефективної системи інституційного та інформаційного забезпечення українсько-польської торгівлі
Запровадження візового режиму для громадян України, що призводить до зменшення контактів між мешканцями прикордонних територій (багато сімей прикордонних територій мають родичів на протилежному боці кордону)	Оскільки існуючий кордон не відповідає європейським стандартам, що призводить до значних черг і незадоволень громадян, потрібно будувати нові пункти пропуску та реконструювати існуючі, збільшити їх потужність; для спрощення процедури перетину кордону необхідно також запровадити механізм загального контролю, що дозволить скоротити час огляду однієї одиниці транспорту; запровадити безвізовий режим для громадян України
Можливості подальшого розширення двосторонніх відносин	Державне сприяння активного розвитку політичного, економічного (торговельного, енергетичного, транспортного, виробничо-технічного, фінансового) й інформаційного співробітництва на двосторонній основі, взаємній міждержавній політико-економічній підтримці на міжнародній арені; налагодження і розширення громадських, науково-дослідних, освітніх та культурно-мистецьких зв'язків
Непрозорість і часта змінність українського законодавства; ускладнені і нечіткі бюрократичні процедури; високий рівень корупції в різних сферах господарського життя; низький рівень юстиції, брак можливості чіткого і об'єктивного розв'язання господарських суперечок	Гармонізація українського законодавства і нормативної бази до вимог СОТ та з врахуванням норм і законів ЄС. Боротьба з корупцією. Удосконалення судової системи
Програма «Польща – Україна – Білорусь 2007–2013» створювала перспективи для розвитку прикордонної інфраструктури, людського капіталу, інституційної співпраці, але надані можливості були використані лише частково, а подекуди і повністю втрачені	Необхідно оновити і продовжити програму та здійснювати передбачені нею заходи з метою інтенсифікації дво-, тристоронніх відносин
Недосконала система нетарифного регулювання в Україні	Спрощення процедур сертифікації та ліцензування, визнання результатів зарубіжного тестування якості; імплементація норм анти-монопольного і антидемпінгового регулювання
Відсутність ефективної інфраструктури двостороннього співробітництва	Інтенсифікація співробітництва між фінансовими інституціями обох країн, запровадження інформаційних інновацій, новітніх методів і форм розрахунків за зовнішньоторговельними угодами, розвиток комунікацій, ефективної страхової системи експортно-імпорتنих операцій

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

– зниження рівня польських інвестицій. За даними Міжнародного товариства польських підприємців в Україні, майже усі польські підприємства мають проблеми із поверненням ПДВ. Наприклад, невідшкодований обсяг ПДВ підприємства Cersanit сягає 10 млн. євро.

– вступ Польщі до ЄС, що супроводжувався її приєднанням до системи нетарифних обмежень щодо експорту з України;

– перетворення України за останні кілька років на ринок збуту готової продукції з Польщі. Даний аспект, задля досягнення більшої ефективності двостороннього партнерства, має врегульовуватися збалансуванням товаропотоків з порівнянними ступенями обробки;

– підвищення вартості комерційних угод у зв'язку із введенням візового режиму (при вступі до ЄС);

– ускладнення прикордонної торгівлі, ділових обмінів та регулювання трудової міграції на міждержавному рівні. Проте, планове розширення зони малого прикордонного руху на всю територію прикордонних з Польщею українських областей до 2013 року має посприяти вирішенню даної проблеми [26].

Подальший розвиток українсько-польської торгівлі має відбуватися на основі критеріїв оптимізації експорту/імпорту, що базуватимуться на міжнародних правилах торгівлі, в першу чергу ЄС та СОТ, та сприятимуть поліпшенню її позиції на міжнародних ринках, в тому числі на польському.

Перехід Польщі та України на новий післякризовий етап зовнішньоекономічних відносин має ґрунтуватись на пріоритетних сферах співробітництва кожної з країн. До таких пріоритетних сфер можна віднести транспорт, ділову кооперацію, енергетику, туризм та прикордонне співробітництво, освіту і науку та охорону здоров'я.

Аналіз різних аспектів двостороннього співробітництва України та Польщі дозволив узагальнити основні його напрями, заходи і результати (табл. 8).

З метою забезпечення належних умов для реалізації зазначених напрямів і заходів двостороннього співробітництва виявлено основні проблеми та обґрунтовано шляхи їх вирішення (табл. 9).

Висновки

Дослідження різних напрямів співпраці України і Польщі в різних сферах економіки підтверджують актуальність та вагомість двостороннього співробітництва. Незважаючи на існуючі проблеми розширення взаємовідносин, можливості співпраці країн є досить значними, і реалізація низки заходів в межах пріоритетних напрямів співробітництва сприятиме відчутному підвищенню взаємного товарообороту, активізації інвестиційної складової економічних відносин та зростанню економік як Польщі, так і України.

Окрім суто економічних наслідків, поглиблення українсько-польського співробітництва після світової фінансово-економічної кризи висвітлить можливість та вміння обох країн вирішувати складні питання виживання і розвитку, а також готовність об'єднати зусилля для взаємної підтримки.

Література

1. Показник у доларах США – тобто обрахований за поточним обмінним курсом національної валюти.
2. Дані Держкомстату. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Зовнішня торгівля України товарами за січень–серпень 2010 р. 12.10.2010 р. №240 // Державний комітет статистики України, 2010.
4. Україна – Польща. Аналіз двостороннього зовнішньоторговельного обороту (2008–2009 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/tovaroobig_z_stat/pol/4035.html
5. Економічний бюлетень ТЕМ, 30 грудня 2009. – №41. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbs.org.ua/files/6849769847.pdf>
6. http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/analiz_inv_spivirobnictva/pol/1792.html
7. Україна–Польща. Інвестиційне співробітництво. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/analiz_inv_spivirobnictva/pol/2803.html
8. Соціально-економічна ситуація в Республіці Польща (22–28 січня 2010 р.). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/oglad_economiki/pol/3158.html
9. Щодо пріоритетних напрямів українсько-польської інвестиційної співпраці (січень – квітень 2009 р.). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/analiz_inv_spivirobnictva/pol/3628.html
10. Дашевський О.В. Польський вектор в українській зовнішньоекономічній політиці: життя після кризи // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України, 2009. – №2. – С. 38–45.
11. Польські інвестори на східних ринках і в Україні (09.10.09). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/analiz_inv_spivirobnictva/pol/2398.html
12. Транспортна політика України та її наближення норм до Європейського Союзу. – К.: «Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки», 2010. – С. 30–33.
13. Мартынов О. Контуры «коммуникационного каркаса» // О. Мартынов, А. Хахлюк // Политика і час, 2002. – №10. – С. 7–14.
14. Concise Statistical yearbook of Poland. Central statistical Office, Warsaw. – 2010. – Р. 375.
15. Транспорт – 2009. – №52. – С. 44.
16. Україна і Польща мають скоординуватися в підготовці інфраструктури до Євро-2012, – Підкарпатський воєвода // Інтернет-видання «Zaxid.Net». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zaxid.net/newsua/2010/10/12/110541/>
17. Спрогнозовані навіть витрати туристів під час Євро-2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sport.ukrinform.ua/analytical/32001/>
18. Украинская железная дорога в 2009 году потратила на подготовку к Евро-2010 больше 2,5 миллиардов гривен // ЕВРО-2010 Украина/Польша. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://2012.ua/ukrainskaya-zheleznyaya-doroga-v-2009-go>

du-potratila-na-podgotovku-k-evro-2012-bolshe-25-milliar-dov-griven.html

19. Кабмін выделил на Евро-2010 более 120 млн // ЕВРО-2010 Украина/Польша. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://2012.ua/kabmin-vydelil-na-evro-2012-bolee-120-mln.html>

20. http://www.studyinpoland.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=76&Itemid=96

21. Вакарчука І. Університетська автономія і реформа вищої освіти. Ситуація в Україні // Матеріали міжнародної конференції «Еліти, публічний діалог і реформа вищої освіти від 8 грудня 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.scribd.com/doc/23428733/Університетська-автономія-і-реформа-вищої-освіти-Ситуація-в-Україні>

22. Міжнародне наукове та науково-технічне співробітництво. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://irr.org.ua/international.php>

23. Polsko-ukraińska strategia współpracy transgranicznej na lata 2007–2015. – Lublin, 2008.

24. Дані Держкомстату України [Електронний ресурс]. Режим доступу – www.ukrstat.gov.ua ; Concise Statistical yearbook of Poland. Central statistical Office, Warsaw – 2010., 471–475 pp.

25. Дані Держкомстату України [Електронний ресурс]. Режим доступу – www.ukrstat.gov.ua; Concise Statistical yearbook of Poland. Central statistical Office, Warsaw – 2010.

26. Польша розширить зону малого прикордонного руху з Україною // ZIK. [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://zik.com.ua/ua/news/2010/09/28/247215>

27. Угода між Міністром здоров'я Республіки Польща та МОЗ України про співробітництво в галузі охорони здоров'я від 13.03.08. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ms.gov.pl/bpt/documents/14968>

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ОЛЕЙНИКОВА Л.Г. Напрями підвищення конкурентоспроможності національної системи оподаткування	3
ПОГРЕБНЯК М.М. Основні характеристики і структура фінансового плану концесійної пропозиції	7
БЕГЛИЦЯ В.П. Формування конкурентної галузі	10
ЦУКІН Б.М., КУКАНОВА А.М., ШАБРАНЬКА Н.І. Структурні параметри економіки України в порівнянні з розвинутими країнами (з даних таблиць «витрати – випуск»)	17
БАЛИЧЕВ Є.Ю. Оподаткування споживання у фінансовій теорії: еволюція поглядів	24
БОГАЧ Ю.А. Концептуалізація функціонального розподілу регулювання державного сектору між макро– та мезорівнями	28
ПАЛАМАРЧУК Д.М. Фіскальна ефективність та напрями удосконалення національної моделі ПДВ	34
СОЛОВІЙОВА О.А. Практичне моделювання портфеля цінних паперів страховиків за допомогою класичного підходу Г. Марковіца	42
ГОНЧАРОВА Н.П., КОЦИНСЬКИЙ Б.Б. Роль епістемології у ресурсному використанні економіки	46
СУЩЕНКО О.М., ПАВЛЕНКО К.В. Сучасний стан та перспективи розвитку похідних цінних паперів світового ринку капіталів: теоретичний аспект	50
ТАРНАВСЬКА Н.П., МАКАРОВА І.І. Нові погляди на сутність конкурентоспроможності підприємств	57
ТКАЧУК Н.М. Теоретичні основи формування суспільного добробуту як базової передумови недопущення бідності в Україні	66
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Явище інституційної комплементарності: протиріччя потенційних переваг та загроз	73

Інноваційно-інвестиційна політика

ТОКАР В.В. Інституційні заходи подолання «тінізації» економіки України в контексті національної мобілізаційно-інноваційної моделі	79
ГАНУЩАК–ЄФІМЕНКО Л.М. Модель формування портфеля інноваційних проєктів підприємства	83
КУЖЕЛЬ В.М. Особливості інвестування вітчизняних підприємств	87
ДАВИДОВА О.Г. Особливості інноваційних процесів у сфері рекреаційних послуг	92
ФЕДОТОВА С.Ю. Синтез алгоритмів оперативного управління виробництвом будівельних матеріалів за критерієм сумарної ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності товаровиробника	96
МАТВИЄНКО Т.О. Програма аудиту зобов'язань за податками і зборами	99
ПЕТРОВСЬКА І.П. Державна інноваційна політика як складова економічного розвитку України	105
ПЕТРОВСЬКА Т.Е. Державно-приватне партнерство у залученні інвестиційних ресурсів у надрокористуванні	108
ЖУЧЕНКО З.О. Місце концепцій стратегічного управління у контексті визначення інвестиційності ресурсів підприємства	112

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ГОЛЛЯК Ю.Б. Вплив факторів витрат на ефективність формування міжгалузевих потоків балансу на підприємствах авіаційної галузі	120
КУЧЕРУК Т.Г. Визначення природи поняття «інноваційний потенціал регіону»	124
ОМЕЛЬЧУК В.О. Сутність та функції житлової іпотеки	128
РЕЗНІК Н.П. Підходи та методики щодо оцінки ризиків в агропромисловому комплексі	134
ГОРАЛЬ Л.Т., МІЛЕВСЬКА В.І., МЕТОШОП І.М., СТЕП'ЮК М.Д. Ефективність використання енергоресурсів у магістральному транспорті газу	139
УШЕРЕНКО С.В. Прибутковість підприємства: теоретичні основи дослідження та управлінські аспекти забезпечення	144
ГРИГОРЕНКО Т.М. Формування франчайзингових роздрібних торговельних мереж	147
КОСТЕНОК Я.О. Перспективні напрями управління енергомісткістю ВВП	154
МАЛЯРЧУК К.С. Особливості сприйняття і використання банківських відділень	159
НЕБОГА М.М. Аспекти організаційного та правового забезпечення протидії незаконному поглинанню корпоративних підприємств	163
ПАРХОМЕНКО І.В. Проблема кредитування виробників зерна	169
ПОТІЙ В.З., КУЛІШ А.П. Цінні папери як джерело формування позикового капіталу підприємств	172
ЖУК В.В. Економічний аспект функціонування кіноіндустрії. Світовий та український досвід	175
ТРЕТЯК Д.Д. Бюджетний потенціал місцевого соціально-економічного розвитку	180
ПАРХОМЕНКО С.П. Лізинг як джерело фінансових ресурсів підприємств комунального господарства	183
ФЕДИК М.В. Інфраструктурне забезпечення розвитку банківської системи	187
БУРБЕЛА Т.М. Методичні підходи оцінки ефективності виробництва товарів і послуг національної економіки	193
БОДЮК А.В. Економіко-ресурсні потреби геологічної галузі	201
ЗОЛОТАРЕВСЬКИЙ А.В. Створення стратегії економічного розвитку підприємства	207
ЦИБОК В.О. Забезпечення ефективності реалізації цільових програм розвитку українського села	214

Розвиток регіональної економіки

РИЖАКОВА Г.М. Економетричні залежності обсягів реалізації продукції малих підприємств у Західному регіоні України	218
КВАЩА Т.К., КАСЬЯНЕНКО Д.П. Креативність – важливий аспект підвищення рівня розвитку регіонів України в умовах глобалізації	225

Соціально-трудові проблеми

КОВАЛЬ О.П. Місце та роль фінансових посередників у накопичувальній системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування	231
КЛИМЕНКО Н.А. Суть кількісних підходів до менеджменту персоналу підприємства в сучасних умовах	236
ПОПРОЗМАН Н.В. Теоретико-методологічні засади аналізу зайнятості та регулювання безробіття в ринкових умовах	239
ШИЛО К.М. Показники оцінки трудового потенціалу	242
КОЦЮРБУСЕНКО Г.М. Джерела формування доходної частини бюджету домогосподарства	249
АНДРУЩЕНКО І.В. Моделі базових корпоративних структур у комплексному аналізі національного господарства	252
МАЗАРАКІ А.А., МЕЛЬНИК Т.М. Двостороннє співробітництво України та Польщі: стан та можливості активізації	257

Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№ 12 (115) 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 21.12.2010 р.
Формат 60х84 ¹/₈. Ум. друк. аркушів 31,16.
Наклад — 500 прим.