

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№1 (92)**

Київ 2009

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 1 (92) / Наук. ред. І.К. Бондар. – К., 2009. – 186 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 9 червня 1999 р. 1–05/7 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік №1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

О.І. РОЗЕНФЕЛЬД, доктор економічних наук, професор
І.К. БОНДАР, доктор економічних наук, професор (науковий редактор)
М.М. ЯКУБОВСЬКИЙ, доктор економічних наук (заст. наукового редактора)
А.В. БАЗИЛЮК, доктор економічних наук
В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор
Я.Я. ДЯЧЕНКО, доктор економічних наук, професор
В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор
В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор
О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук
О.С. ЧМИР, доктор економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.М. КРАСНОВ, доктор економічних наук, професор
Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ж.К. СІДНЕВА,
к.е.н., с.н.с., НДЕІ

Порівняльний аналіз використання природного газу Україною та країнами світу

Стаття присвячена порівнянню показників виробництва і споживання природного газу Україною та провідними країнами світу з метою врахування міжнародного досвіду.

Постановка проблеми. На сучасному етапі забезпеченість енергетичними ресурсами виступає найважливішим фактором розвитку економіки. Світове споживання енергетичних ресурсів з 1970 року подвоїлося і до 2030 року може зрости ще на 60%. Прогнозується що 85% приросту буде отримано за рахунок вуглеводнів [3, с. 3]. Світові тенденції розвитку паливно-енергетичного комплексу характеризуються зростанням частки природного газу в загальному обсязі спожитих енергоресурсів. У світовому балансі паливно-енергетичних ресурсів частка нафти зменшилася з 43% у 1990 році до 38% у 2000 році, вугілля – з 28 до 27%, а частка природного газу зросла з 19 до 23%. Надії, які покладалися на використання альтернативних джерел енергії, таких як енергія сонця, вітру, біоенергія, геотермальна енергія та інші, залишаються поки що нереалізованими, їх використання не внесло кардинальних змін у структуру світового енергобалансу. Питома вага альтерна-

тивних джерел енергії, включаючи гідроенергію, становить 6%. Ядерне паливо теж займає незначну частку – 5–6%.

Тенденція зростання споживання природного газу за рахунок зменшення використання вугілля та нафти має місце практично у всіх регіонах світу. Посиленню значення природного газу на світовому енергетичному ринку сприяє і прийняття на конференції у м. Кіото (1997 р.) нових, більш жорстких вимог до охорони навколишнього середовища. На XXI світовому газовому конгресі (Ніцца, 2000 р.) Міжнародний газовий союз представив нове дослідження довгострокового перспективного використання природного газу у світі. Згідно з цим прогнозом попит на газ у 2030 році зросте на 50%, питома вага газу в споживанні первинних енергоресурсів досягне 26%. Найбільший приріст його використання буде спостерігатися у країнах Близького та Середнього Сходу, Східної Європи, Азії та Океанії. Враховуючи стрімке зростання споживання природного газу порівняно з нафтою, можна очікувати, що в загальному обсязі споживання паливно-енергетичних ресурсів до 2030 року газ вийде на перше місце [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням основних проблем розвитку паливно-енергетич-

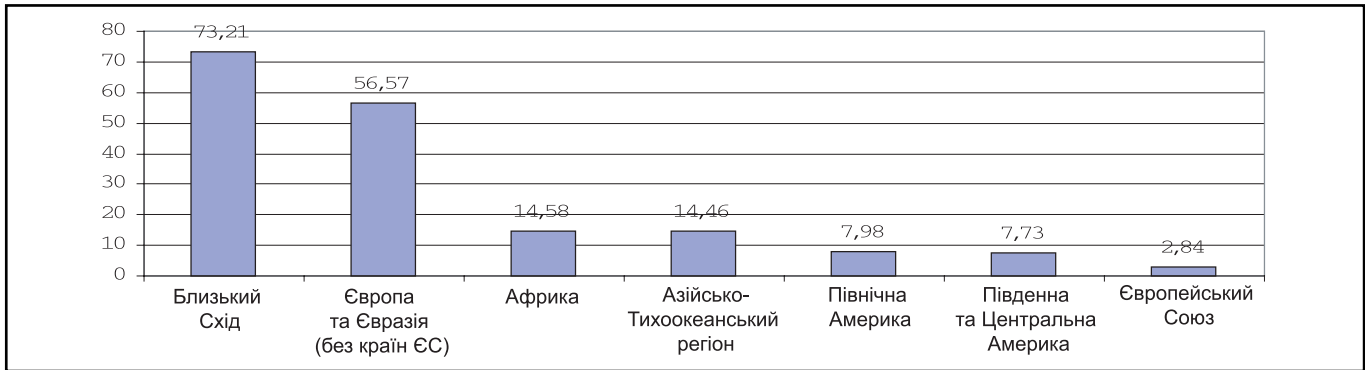


Рисунок 1. Доведені запаси природного газу за регіонами світу станом на кінець 2007 року, трлн. куб. м

ного комплексу України займаються фахівці Національної академії наук України, Ради по вивченню продуктивних сил НАН України, українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова, Науково-дослідного економічного інституту Міністерства економіки України, галузевих інститутів. Питанням їх використання Україною та країнами світу присвячені роботи А.К. Шидловського, М.П. Ковалко, Г.Г. Бурлакт, І.В. Діяка.

Метою статті є порівняльний аналіз основних тенденцій використання природного газу Україною та провідними країнами світу.

Викладення основного матеріалу. Природний газ порівняно з іншими видами палива є більш екологічним і універсальним енергоресурсом. Світові доведені запаси природного газу на кінець 2007 року становили 177,36 трлн. куб. м, з яких 73,21 трлн. куб. м зосереджено на Близькому Сході, 56,57 трлн. куб. м – у країнах Європи та Євразії (без країн ЄС), 14,56 трлн. куб. м – в Африці, 14,46 трлн. куб. м – у країнах Азійсько-Тихоокеанського регіону, 7,98 трлн. куб. м – у Північній Америці, 7,73 трлн. куб. м – у Південній та Центральній Америці (рис. 1).

Найбільшими доведеними запасами природного газу володіють Російська Федерація (25,2%), Іран (15,7%), Катар (14,4%), Саудівська Аравія (14%), ОАЕ (3,4%), США (3,4%), Нігерія (3%). Російська Федерація, Іран і Катар – світові лідери із запасів газу вирішили проводити регулярні тристоронні зустрічі для обговорення взаємодії у газовій сфері. «Велика газова трійка» буде займатися питаннями реалізації конкретних спільних проектів – від геологорозвідки і видобутку до транспортування газу.

Запаси природного газу Російської Федерації на кінець 2007 року оцінюються у 44,65 трлн. куб. м, Ірану – 27,80 трлн. куб. м, Катару – 25,6 трлн. куб. м. Ця «газова трійка» контролює 55% доведених світових запасів природного газу. За умови збереження існуючих темпів видобутку запасів природного газу світовому співтовариству вистачить на 60 років. А такі країни, як Катар, забезпечені газом на 428 років, Іран – 248 років, Венесуела – 180 років, Нігерія – 151 рік, Кувейт – 141 рік, ОАЕ – 124 роки, Саудівська Аравія – 94,5 року, Росія – 73,5 року.

Станом на кінець 2007 року доведені запаси країн Європейського союзу становили 2,84 трлн. куб. м, яких вистачить на 14,8 року (див. табл.).

Із табл. 1 видно, що найбільші запаси природного газу зосереджені в Нідерландах – 1,25 трлн. куб. м, що становить 44,01% загальних обсягів газу країн ЄС, Румунії – 0,63 трлн. куб. м (22,18%), Великобританії – 0,41 трлн. куб. м (14,44%). Наведені дані свідчать, що динаміка обсягів доведених запасів природного газу у країнах ЄС є негативною: так, у Нідерландах протягом 1997–2007 років доведені запаси зменшилися на 30% (з 1,79 до 1,25 трлн. куб. м), у Великобританії – на 47% (з 0,77 до 0,41 трлн. куб. м).

Найбільші доведені запаси природного газу серед країн СНД на кінець 2007 року зосереджені в Туркменістані – 2,67 трлн. куб. м, або 1,5% загально світових, Казахстані – 1,9 трлн. куб. м (1,1%), Узбекистані – 1,74 трлн. куб. м (1,0%). В Україні доведені запаси природного газу становили у 2007 році 1,03 трлн. куб. м, або 0,6% в загальносвітовому обсязі. За цим показником вона посідає восьме місце в Європі. Потенційні ресурси природного газу становлять

Доведені запаси природного газу у країнах ЄС станом на кінець року, трлн. куб. м

Країна	1987	1997	2006	2007	2007 рік, % загального	Співвідношення запасів і видобутку
Нідерланди	1,77	1,79	1,32	1,25	44,01	19,38
Румунія	0,20	0,37	0,63	0,63	22,18	54,31
Велика Британія	0,64	0,77	0,41	0,41	14,44	5,66
Німеччина	0,38	0,26	0,16	0,14	4,93	9,79
Данія	0,07	0,11	0,12	0,12	4,23	13,04
Польща	0,16	0,16	0,11	0,11	3,87	25,58
Італія	0,30	0,27	0,09	0,09	3,17	10,11
Інші країни ЄС	0,23	0,12	0,10	0,09	3,17	13,43
Європейський союз	3,75	3,85	2,94	2,84	100,00	14,80

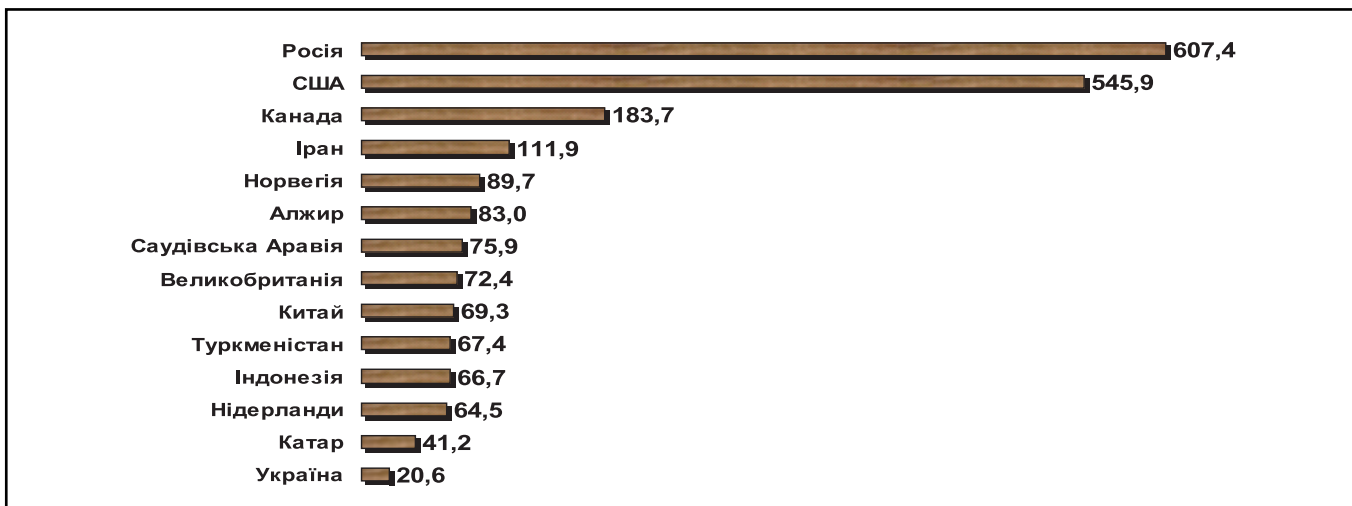


Рисунок 2. Видобуток природного газу основними газовидобувними країнами, млрд. куб. м (2007 рік)

5,4 трлн. куб. м. За обсягами доведених запасів до рівня України наближається Азербайджан (0,85 трлн. куб. м), Казахстан та Узбекистан мають обсяги доведених запасів в 1,6 раза більше, ніж Україна.

Видобуток природного газу у світі зростає відповідно до потреб світової промисловості. За період 1997–2007 років видобуток природного газу зріс в 1,3 раза і становив 2940,0 млрд. куб. м. Питома вага країн Азії у загальносвітових обсягах видобутку природного газу становить 26%, Північної Америки – 28%, Європи – 35%, Африки – 6%, Південної Америки – 4%, Океанії – 1%. Основними країнами з видобутку природного газу є країни, які мають найбільші його запаси.

Лідерами з видобутку природного газу залишаються Російська Федерація (20,66% загальносвітового видобутку), США (18,57%), Канада (6,625%), Іран (3,81%), Норвегія (3,05%), Алжир (2,82%), Саудівська Аравія (2,58%), Великобританія (12,46%). Видобуток природного газу основними газовидобувними країнами ілюструє рис. 2.

У 2007 році країнами Європейського союзу видобувалося 191,9 млрд. куб. м природного газу, або 6,5% загальносвітових обсягів. Серед країн ЄС значні обсяги видобутку мають

такі країни як Великобританія – 37,7%, Нідерланди – 33,6%, Німеччина – 7,5%, Румунія – 6,0%, Данія – 4,8% та Італія – 4,6% загального обсягу видобутку країн ЄС.

При цьому Великобританія (37,7% всього видобутку у 2007 році) і Нідерланди (33,6%) залишаються найбільшими виробниками природного газу серед країн ЄС. Водночас лише Великобританія належить до найбільших світових виробників газу, посідаючи в цьому рейтингу, за результатами 2007 року, сьому позицію з 2,5% загального річного видобутку серед 20 найбільших газовидобувних країн світу.

У 2007 році порівняно з 2006 роком збільшили видобуток такі країни, як Китай – на 18,26%, Катар – на 17,95%, Узбекистан – на 5,6%, США – на 4,34%, Ірак – на 3,04%, Туркменістан – на 8,36%, Мексика – на 7,94% Саудівська Аравія – на 15,5%, Норвегія – на 2,4%. У той же час зменшили видобуток Великобританія – на 9,5%, Аргентина – на 2,82, Індонезія – 3,75, Канада – 2,49%, Туркменістан – на 3,75.

В Україні найбільший рівень видобутку (68,3 млрд. куб. м) був у 1975 році. З того часу спостерігалось поступове його падіння, у 1997–2000 роках рівень видобутку стабілізувався на рівні 18,0 млрд. куб. м на рік, а за останні сім років він зростає і в 2007 році становив 20,6 млрд. куб. м (рис. 3).

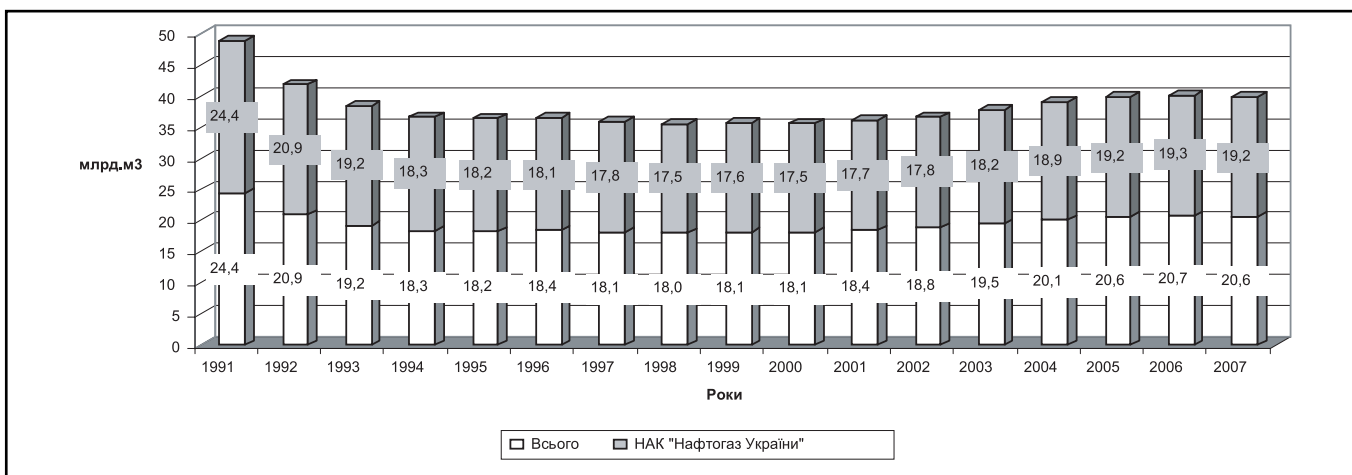


Рисунок 3. Динаміка видобутку природного газу в Україні

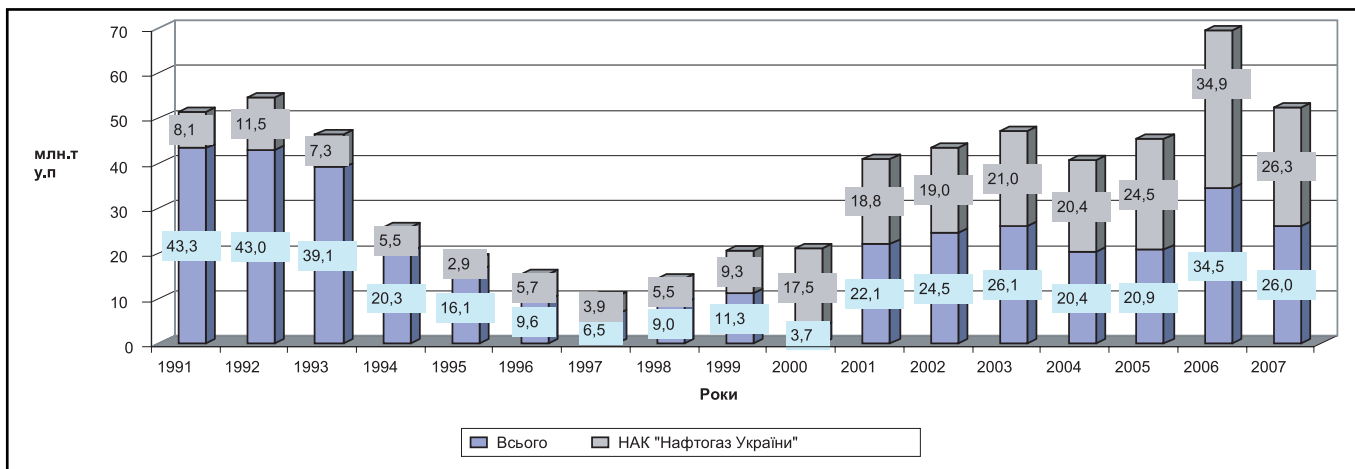


Рисунок 4. Динаміка приросту запасів вуглеводнів в Україні

Цього вдалося досягти за рахунок впровадження заходів з підвищення ефективності використання виробничої та ресурсної баз, введення в розробку нових родовищ. Протягом останніх десятиліть відбувається велике виснаження і деградація нафтогазових родовищ, значно погіршуються геологічні, технічні та економічні умови їх експлуатації. Як відомо, запаси нафти і природного газу є обмеженими і вони не відновлюються. Динаміка приросту запасів вуглеводнів представлена на рис. 4.

Для родовищ з важковидобувними запасами потрібний персональний підхід до кожної свердловини з метою підтримки стабільного видобутку. Це призводить до різкого збільшення виробничих витрат. Світовий досвід показує, що ресурси певного виду палива в країні слід вважати освоєними, коли істотно нарощування обсягів видобутку вже є малоімовірним, а частка видобутого палива в потенційних ресурсах становить 25%. В Україні цю межу вже перейшло видобування газу (26,3% від потенційних ресурсів), а видобуток нафти наближається до цієї величини (22,2%). Значна освоєність ресурсів вуглеводневої сировини в Україні не дозволяє прогнозувати значного зростання її видобутку. Проблематичним є прогнозування відкриття в майбутньому унікальних або великих родовищ.

Унаслідок довготривалого кризового стану геологорозвідувальної служби зупинився розвиток ресурсної бази нафтовидобувної промисловості і лише з кінця 90-х років намітилася тенденція деякого зростання обсягів розвідувального буріння та збільшення обсягів видобутку вуглеводнів за рахунок приросту розвіданих запасів (рис. 5).

Обсяги геологорозвідувального та експлуатаційного буріння характеризується нерівномірністю, про що свідчать дані, наведені на рис. 6.

Останнім часом вживаються заходи щодо прискорення та підвищення ефективності робіт з освоєння ресурсів газу та нафти українського сектору акваторій Азовського та Чорного морів. Український сектор Чорного та Азовського морів становить 133,7 тис. кв. км. Тут зосереджено майже 30% загальних запасів вуглеводнів в Україні. Але в зв'язку з низькою розвіданістю освоєння ресурсів не перевищує 4%.

За 1997–2007 роки сумарний приріст промислових запасів природного газу значно відстає від обсягів його видобутку. У родовищах, що зараз експлуатуються, наступає падаюча або виснажена стадія, в які вітчизняна нафтова галузь вступила з 1982 року, а газова – з 1992 року. Сьогодні більше половини (57,0%) поточних розвіданих запасів за своїми характеристиками відносяться до категорії

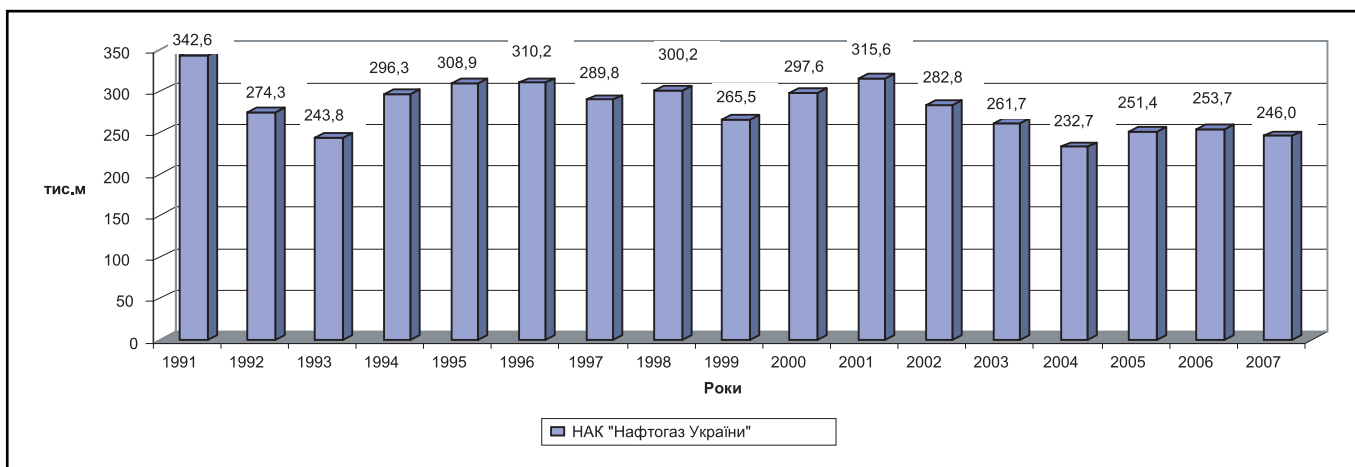


Рисунок 5. Обсяги експлуатаційного буріння по підприємствах НАК «Нафтогаз України»

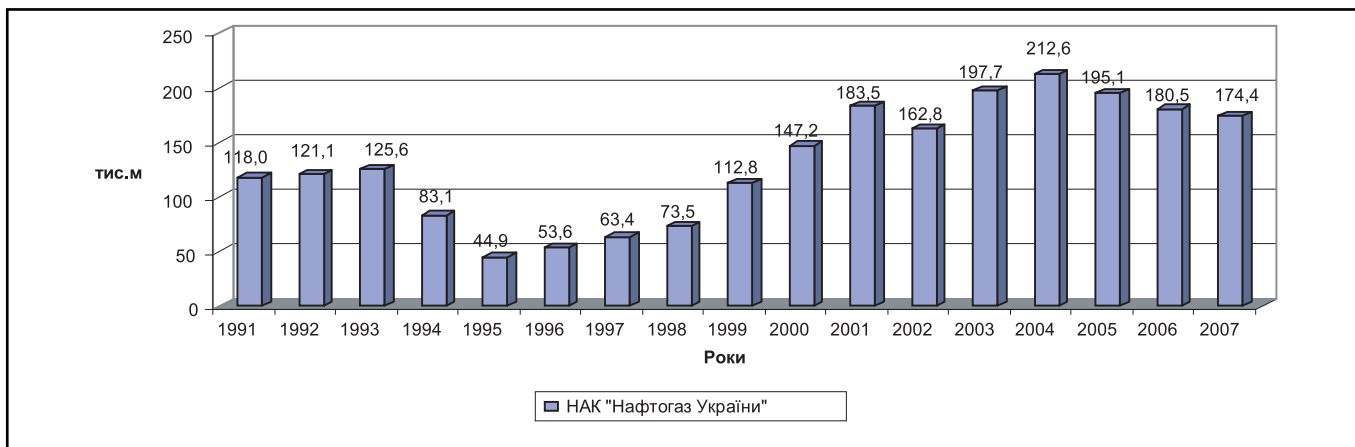


Рисунок 6. Обсяги геологорозвідувального буріння в Україні

важковидобувних, їхня частка в загальному обсязі продовжує зростати. Тому для нарощування видобутку необхідна прискорена розвідка і переведення до категорій розвіданих запасів значних потенційних ресурсів нафти і газу.

Світове споживання природного газу за останні десять років зросло у 1,3 раза. За річним обсягом фактичного споживання природного газу перше місце посідає Америка (32,2% загальносвітового споживання), у тому числі США (22,5%) і Канада (3,42%); Азія та Європа споживають відповідно 25,7 і 38,4%. Найбільшими азіатськими споживачами є Японія (3,17%), Іран (3,1%) і Узбекистан (2,0%); на Європейському субконтиненті головні споживачі такі: Великобританія (3,8%), Німеччина (3,5%) і Україна (2,89%). Росія щорічно споживає 400–413 млрд. куб. м природного газу.

Споживання природного газу країнами ЄС за період 1997–2007 років зросло в 1,2 раза (рис. 7).

Найбільшими споживачами природного газу серед країн ЄС є Німеччина (82,7 млрд. куб. м), Великобританія (91,4 млрд. куб. м), Франція (41,9 млрд. куб. м), Італія (77,8 млрд. куб. м), Нідерланди (37,2 млрд. куб. м), Іспанія (33,7 млрд. куб. м). На ці шість країн у 2007 році припадало понад 70% (336,1 млрд. куб. м) природного газу, спожитого в ЄС. Порівняльна характеристика видобутку і споживання природного газу країнами ЄС та Україною в 2007 році представлена на рис. 8.

Україна залишається країною із значним рівнем споживання газу на душу населення. Із наведених даних видно (рис. 8), що Україна видобуває природного газу в 3,5 раза менше, ніж Великобританія, а споживання на душу населення знаходиться майже на тому ж рівні. Німеччина видобуває природного газу тільки на 15% менше, а споживання на душу населення менше майже в 1,5 раза.

Слід зауважити, що темпи зростання споживання газу помітно випереджають відповідний показник для нафти, обсяги споживання якої за цей час збільшилися лише на 2% – з 690,1 до 703 млн. т. Частка газу в загальному енергетичному балансі ЄС у 2007 році становила 24%.

Особливо високими темпами зростало споживання природного газу у країнах європейського Півдня: Португалії – у 43 рази (з 0,1 млрд. куб. м у 1997 році до 4,3 млрд. куб. м у 2007 році); Греції – у 20 разів (з 0,2 до 4 млрд. куб. м відповідно); Іспанії – майже втричі (з 12,3 до 35,1 млрд. куб. м), Італії – у півтора рази (з 53,1 до 77,8 млрд. куб. м). Водночас в окремих країнах – нових членах ЄС (Болгарії, Румунії) обсяги споживання дещо зменшилися, що зумовлюється скороченням енерговитратного виробництва.

Зростання обсягів споживання газу країнами ЄС очікується й надалі. За прогнозами Європейської комісії, до 2020 року зазначені обсяги зростуть до 600 млрд. куб. м, а частка газу в загальному енергобалансі ЄС становитиме

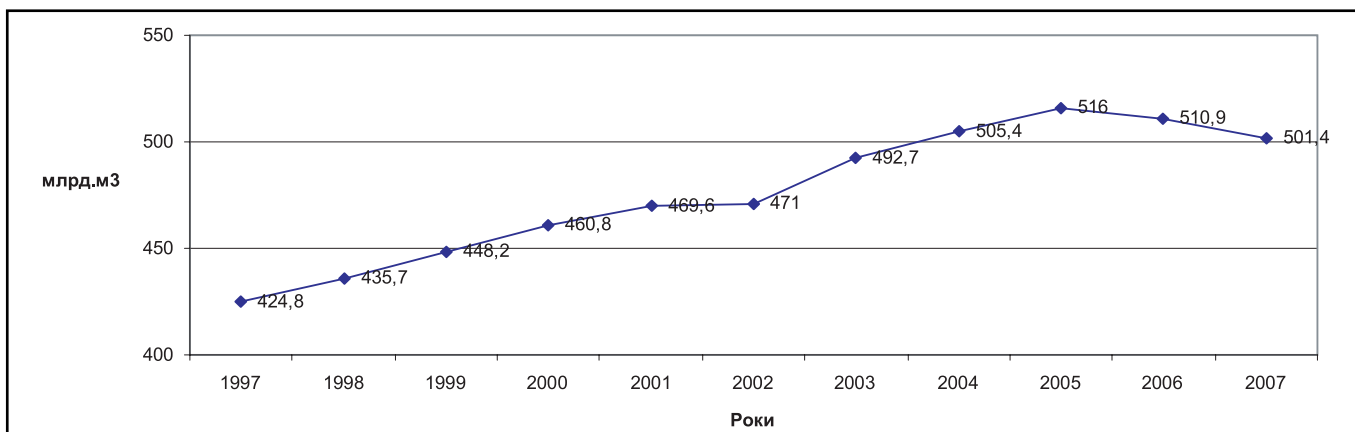


Рисунок 7. Динаміка споживання природного газу в ЄС, млрд. куб. м

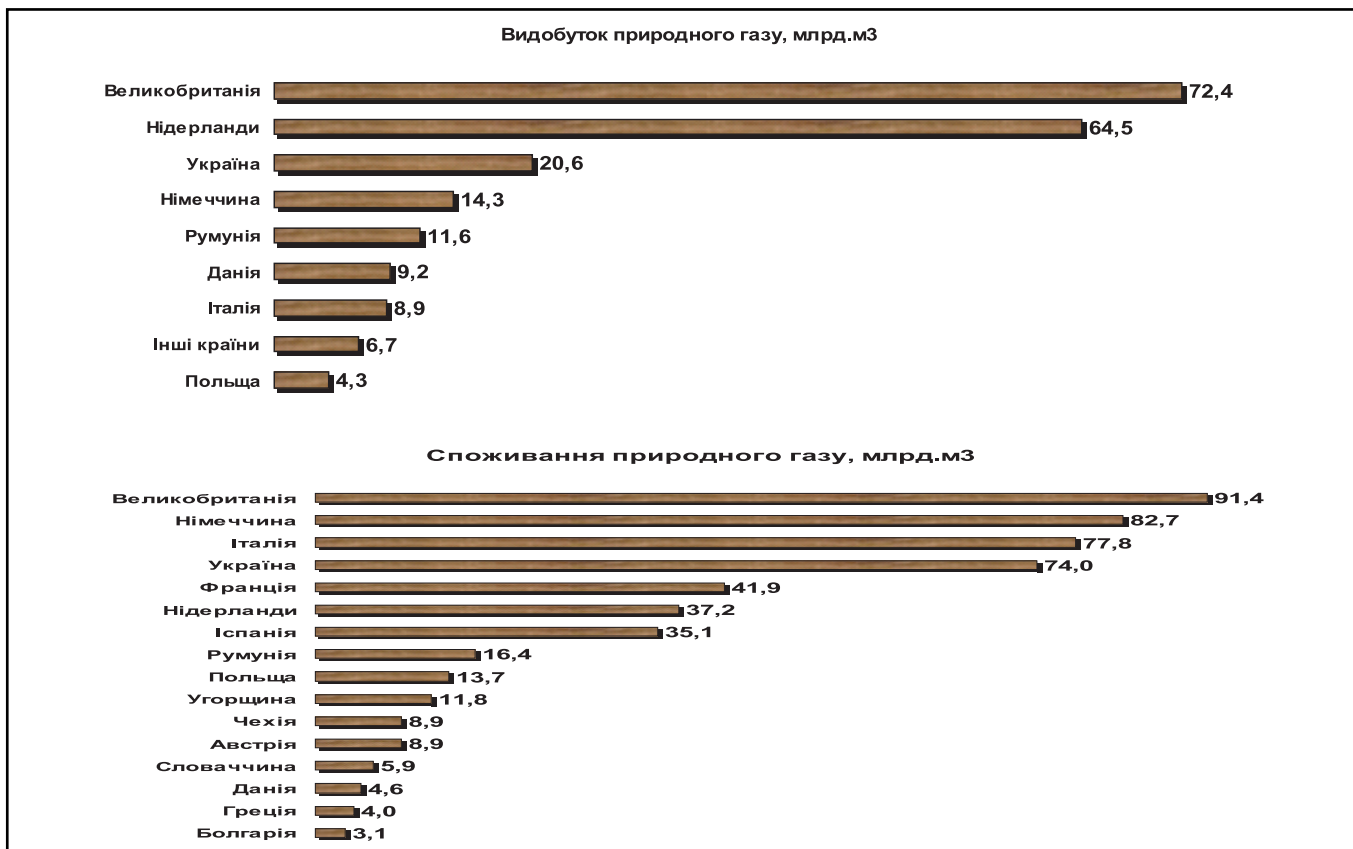


Рисунок 8. Видобуток і споживання природного газу у країнах ЄС та в Україні, 2007 рік

28%. Як і зараз, позитивна динаміка обсягів споживання випереджатиме аналогічний показник для нафти.

Основний обсяг торгівлі природним газом здійснюється на трьох ізольованих регіональних ринках: в Європі та Північній Америці – з використанням трубопроводів, в Азійсько-Тихоокеанському – танкерного флоту. Традиційно постачальниками газу в Європу можуть стати країни Близького Сходу, Іран, Нігерія; активно прагнуть проникнути на європейський ринок Туркменістан і Азербайджан.

Північноамериканський газовий ринок насичується головним чином внутрішньорегіональними постачаннями (з Канади – в США). Азійський газовий ринок є головним

споживачем у світі зрідженого газу і розвивається великими темпами. Останнім часом на Японію, Китай та Республіку Корею припадало 34,6% зростання споживання первинних енергоносіїв у світі. Понад 55% природного газу, що видобувається у світі, є об'єктом міжнародної торгівлі. Майже 20% світової потреби у природному газі задовольняється за рахунок імпорту.

У 2007 році Україна споживала 69,8 млрд. куб. м природного газу, з них 42,5% споживається населенням та компобутом (рис. 9). За рахунок власного видобутку забезпечується 25–29% від фактичного споживання, а решту одержують за імпортом.

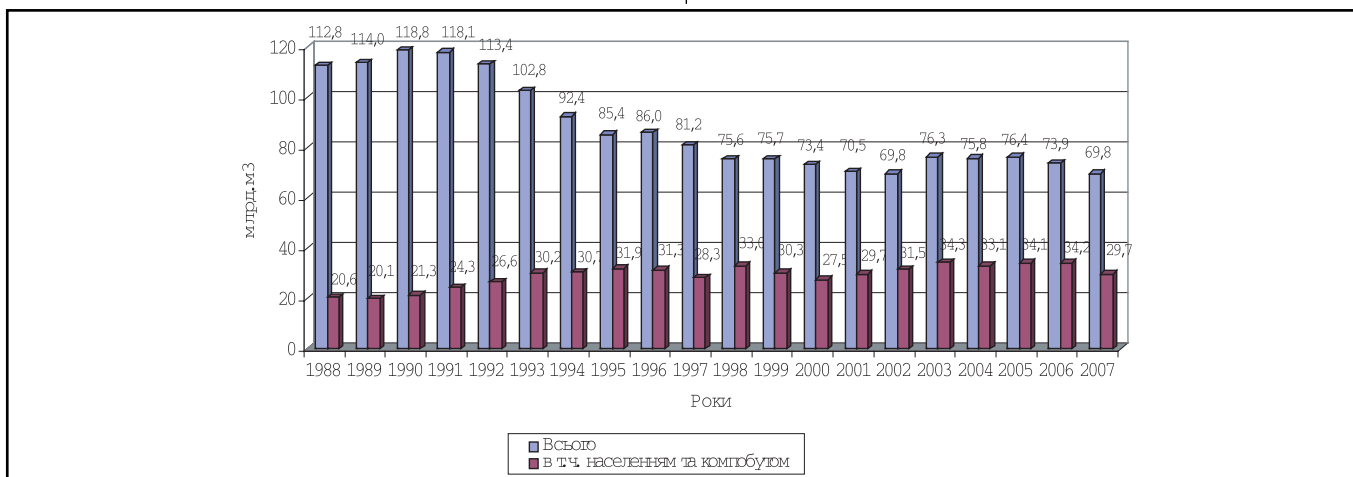


Рисунок 9. Обсяг споживання природного газу в Україні

Найбільші постачальники газу (Російська Федерація, Іран і Катар) домовилися трансформувати Форум країн – експортерів газу в постійно діючу організацію, тобто створити газовий ОПЕК. При «трійці» збиратиметься вищий технічний комітет із фахівців «Газпрому», Ірану та Катару для обговорення питань реалізації конкретних спільних проектів, що охоплюють увесь ланцюжок створення вартості – від геологорозвідки та видобутку до транспортування й спільного маркетингу газу.

На думку фахівців, певна, але не дуже глибока координація трьох країн можлива, але не більше. Природний газ є набагато менш мобільною сировиною, ніж нафта. Призупинити видобуток із діючої свердловини неможливо, а якщо вона буде законсервована, то поновлення видобутку є надто витратним і нерідко економічно неефективним. Найбільший споживач енергоресурсів США в той же час виробляє практично стільки ж природного газу, скільки й Російська Федерація.

Незважаючи на великі газові запаси, Російська Федерація, Іран і Катар мають суперечливі інтереси на ринках збуту. «Газпром» займає трохи більше чверті європейського ринку. Іран, будучи другим у світі за запасами, добуває лише 110 млрд. куб. м, і в умовах американських санкцій фактично позбавлений можливостей залучати інвестиції та технології, необхідні для розробки своїх запасів. Катар, навпаки, стає найбільшим виробником зрідженого газу, який на пароплавах постачається споживачам. Усе це свідчить, що маркетингові цілі в учасників «великої трійки» дещо різні, якщо не вважати такими високі ціни на природний газ. Але оскільки в світі використовуються різні механізми ціноутворення, а можливість руху такого специфічного товару між ринками є мінімальною, говорити про можливий вплив виробників на ціни не доводиться.

Різка падіння цін на нафту й очікуване зниження цін на газ примушує країни–виробники шукати способи хоча б стабілізації ситуації на ринку вуглеводнів. Поки їм це не дуже вдається.

Висновки

Україна при недостатній забезпеченості власними ресурсами газу на відміну від інших країн має досить високу частку природного газу в паливно–енергетичному балансі (45%) і зв'язана практично з єдиним джерелом імпорту, якщо врахувати, що туркменський газ законтракований Російською Федерацією і надходить по системі її газопроводів. Такий високий рівень залежності від зовнішніх джерел і переважання одного джерела постачання газу є загрозою національної і енергетичної безпеки держави. В цих умовах диверсифікація джерел газопостачання сприятиме надійному стабільному розвитку паливно–енергетичного комплексу. Треба врахувати досвід розвинених країн, які відстоюють свою енергетичну незалежність шляхом збільшення в енергетичному балансі недефіцитних видів палива, в першу чергу вугілля.

Література

1. Байков Н., Безмельниціна Г., Гринкевич Р. Перспективы развития мировой энергетики до 2030 года // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – №5. – С. 19–30.
2. Дудкин О. Газовый фактор в геополитике // Энергетическая политика Украины. – 2005. – №9. – С. 10–13.
3. Каныгин П. Энергетическая безопасность Европы и интересы России // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – №5. – С. 3–11.
4. Мазин А. Ресурсы и конфликты // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – №8. – С. 3–9.
5. Природный газ: ситуация в Европе и в мире // ТЭК. – 2000. – №10(22). – С. 84.
6. 2004, Energy Statistics Yearbook. United Nations, New York, 2007.
7. Monthly Bulletin of Statistics, United Nations, New York, 2007.
8. Energy Statistics, Paris, 2005.
9. The BP Statistical Review of World Energy, BP 2002.

Д.Г. ОСИПЧУК,
аспірантка, Державна навчально–наукова установа «Академія фінансового управління» при Міністерств фінансів України

Особливості теоретичного обґрунтування сутності фінансової та грошово–кредитної політики держави

У статті розглянуто погляди сучасних українських та зарубіжних вчених відносно визначення теоретичної сутності фінансової та грошово–кредитної політики держави. Також на основі проведеного дослідження запропоновано власні визначення цих понять з урахуванням їхніх особливостей.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку надзвичайно актуальним є питання розв'язання такого наукового завдання, як чітке теоретичне визначення сутності фінансової та грошово–кредитної політики. Функціонування фінансової системи країни, її соціальний і економічний розвиток неможливі без спланованої фінан-

сової політики та її координації із заходами грошово-кредитної політики.

Дуже важливим для розробки напрямів реалізації фінансової та грошово-кредитної політики й визначення впливу на реальний сектор економіки та соціальний розвиток країни є аналіз їхнього теоретичного змісту.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Визначенню сутності грошово-кредитної та фінансової політики держави присвячені роботи багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних вчених та економістів. Серед досліджень цієї проблеми українськими вченими, на нашу думку, можна виділити роботи В.М. Опаріна, О.Д. Василика, І.О. Петровської, Д.В. Клинового, В.Д. Базилевича, О.П. Чернявського, П.В. Мельника, Б.А. Карпінського, О.В. Герасименка, В.С. Михайленка, М.М. Артуса, І.О. Лютого, М.І. Савлука, А.М. Мороза та М.Ф. Пуховкіної, В.А. Юценка, В.С. Лисицького, Б.С. Івасіва та інших.

З-поміж іноземних вчених багато уваги теоретичному обґрунтуванню сутності державної фінансової та грошово-кредитної політики у своїх дослідженнях приділяють К. Ховард, Н. Журавльова, Н. Еріашвілі, Б. Енченгрін, Ф. Фетч, Т. Маєр, Дж.М. Дуенсбері, Р. Алібер, Едвін Дж. Долан, Колін Д. Кемпбелл, Розморі Дме. Кембелл, А. Бліндер, М. Мелвін, К.Р. Макконел, С.Л. Брю та інші.

Однак визначення фінансової та грошово-кредитної політики цих авторів не розкривають повного їх змісту. Тому на сьогоднішній день надзвичайно важливим науковим завданням є розробка чіткого формулювання теоретичної сутності вказаних понять.

Метою даної статті є аналіз сутності фінансової та грошово-кредитної політики держави на основі досліджень сучасних вчених і розробка визначень, що найбільш повно розкривають зміст зазначених понять.

Викладення основного матеріалу. В перекладі з грецької мови «політика» означає мистецтво управління державою. Поняття політики включає в себе всі напрями державної діяльності. Залежно від сфери суспільно-економічних відносин розрізняють внутрішню та зовнішню, фінансову, економічну, соціальну, грошово-кредитну, бюджетну, боргову, податкову державну, валютну політику тощо.

Фінансова політика виступає одним із найважливіших засобів реалізації загальної політики держави в усіх сферах суспільної діяльності. Фінансова політика має бути направлена на мобілізацію фінансових ресурсів держави їх розподіл та ефективне використання для забезпечення економічного та соціального розвитку країни.

Сучасні вчені-економісти приділяють значну увагу вивченню теоретичної сутності фінансової політики держави. Розглянемо погляди окремих вітчизняних та зарубіжних науковців щодо вирішення даної наукової задачі.

Відомий український вчений, доктор економічних наук В.М. Опарін визначає фінансову політику як комплекс дій і заходів, що здійснюються державою в межах наданих їй

функцій та повноважень у сфері фінансової діяльності суб'єктів господарювання та фінансових інституцій, громадян і безпосередньо держави з метою вирішення певних завдань і досягнення поставлених цілей. [1, с. 47]. Однак дане визначення, на наш погляд, не є повним, тому що не розкриває спрямованості дій та заходів, які здійснює держава для реалізації своєї фінансової політики.

В.Д. Базилевич у своїх дослідженнях характеризує фінансову політику як діяльність держави, підприємства з цільового використання фінансів [2, с. 268]. Але заходи держави у сфері розробки та реалізації фінансової політики не зводяться тільки до використання фінансових ресурсів. На першому етапі відбувається концентрація ресурсів у державному бюджеті, наступним є розподіл, а тільки після цього здійснюється контроль за ефективністю їх використання.

О.Д. Василик розробку та реалізацію фінансової політики держави відносить до сфери діяльності органів законодавчої та виконавчої влади, яка, на його думку, «включає заходи, методи і форми з організації та використання фінансів для забезпечення її економічного й соціального розвитку» [3, с. 57]. Як частину загальної економічної політики фінансову політику розглядають Б.А. Карпінський та О.В. Герасименко, головним завданням якої є забезпечення фінансовими ресурсами економічної та соціальної державних програм. Фінансова політика проявляється у фінансовому законодавстві держави і характеризується набором форм і методів мобілізації фінансових ресурсів держави [4, с. 16].

У роботах О.П. Чернявського, П.В. Мельника та В.М. Мельника зміст фінансової політики полягає у розробці основних напрямів використання фінансів виходячи з необхідності вирішення економічних і соціальних завдань [5, с. 28].

Фінансову політику як систему форм та методів мобілізації фінансових ресурсів та їхнього розподілу розглядають В.П. Петровська та Д.В. Клиновий. Відповідно до їх точки зору «фінансова політика – це спосіб впливу фінансових відносин на економічний і соціальний розвиток суспільства; знаходиться в безпосередній залежності від характеру виробництва і сутності виробничих відносин» [6, с. 22]. Але фінансову політику не можна розглядати як результат фінансових відносин через те, що саме фінансова політика безпосередньо формує та впливає на фінансові відносини в державі.

Ще більш не точним, на наш погляд, є характеристика теоретичного змісту фінансової політики багатьма іноземними вченими. Як приклад можна навести її визначення, яке пропонують К.Р. Макконел і С.Л. Брю у своїй книзі «Економікс: принципи, проблеми та політика». Вони ототожують фінансову політику з фінансово-бюджетною і розглядають її як зміни, які вносить уряд до переліку та обсягів державних витрат і оподаткування. Також, на їхню думку, ці зміни мають бути спрямовані на стримання рівня інфляції та забезпечення повної зайнятості [7, с. 287]. Як заходи у сфері бюджетного регулювання розглядають фінансову політику відомі вчені з США Т. Маєр, Дж.М. Дуенсбері та

Р. Алібер. Ці науковці вважають, що основне завдання фінансової політики держави полягає у підтримці макроекономічної стабільності [8, р. 161].

Американський Б. Енченгрін розглядає фінансову політику в контексті макроекономічної політики, основним завданням якої є забезпечення стабільності національної грошової одиниці через механізм грошово-кредитного регулювання [9, р. 148].

Ф. Фетч у своїх дослідженнях вказує на те, що сутність фінансової політики полягає у регулюванні банківської системи держави та фінансового ринку з метою підтримки рівня ліквідності національної валюти [10, р. 969–970]. Однак регулювання банківської системи є одним із завдань діяльності центрального банку, тому таке визначення не розкриває сутності фінансової політики.

Таким чином, розглянувши характеристику сутності фінансової політики держави відомими вченими, можна дійти висновку, що жодне з них не розкриває в повній мірі її сутності. Тому на основі проведеного дослідження, на нашу думку, можна запропонувати таке визначення: фінансова політика – це економічна діяльність держави, яка спрямована на мобілізацію фінансових ресурсів, їхній розподіл та використання з метою забезпечення виконання поставлених макроекономічних завдань та функцій держави.

Фінансова політика держави має враховувати суспільні потреби та особливості економічного розвитку. Вона має сприяти:

1) розвитку виробництва, підтримці підприємницької активності та зростанню рівня зайнятості;

2) забезпеченню суспільних потреб за рахунок мобілізації і використання фінансових ресурсів;

3) раціональному використанню природних ресурсів та зменшенню шкідливих технологій через систему податків та штрафів, які сплачують виробничі структури для відшкодування затрат на відновлення природного середовища.

До складу фінансової політики держави входять такі взаємопов'язані складові:

- бюджетна політика;
- грошово-кредитна політика;
- податкова політика;
- міжнародна фінансова політика.

Однією з основних складових, без якої неможлива реалізація фінансової політики, є грошово-кредитна політика центрального банку. Вона виступає основою функціонування грошової та кредитної систем країни, а її правильна розробка та реалізація на сьогодні надзвичайно важливі для розвитку економіки. Тому теоретичне обґрунтування сутності грошово-кредитної політики є актуальним для економіки кожної країни.

Значна частина дослідників визначає грошово-кредитну політику як комплекс заходів з боку держави. Можна навести її визначення на прикладі таких українських вчених:

– В.С. Михайленко характеризує грошово-кредитну політику як сукупність заходів у сфері грошового обігу і кредитних відносин, які проводить держава [11, с. 246];

– М.М. Артус під грошово-кредитною політикою розуміє систему стратегічних і тактичних заходів держави у сфері грошового обігу і кредиту, спрямованих на досягнення певного рівня соціально-економічних відносин [12, с. 43];

– І.О. Лютий визначає грошово-кредитну політику як державне регулювання сфери грошового обігу та кредитних відносин. Основна мета такої політики підпорядкована загальноекономічній політиці держави і направлена на досягнення економічної стабільності та прогресу в умовах оптимального рівня основних макроекономічних показників [13, с. 96].

У своїх дослідженнях В.А. Ющенко та В.О. Лисицький розглядають грошово-кредитну політику як один із секторів економічної політики вищих органів державної влади [14, с. 24].

Російські вчені К. Ховард, Г. Журавльова та Н. Еріашвілі подають визначення грошово-кредитної політики як використання державою права контролювати пропозицію грошових та кредитних ресурсів для здійснення впливу на економічну активність взагалі та, зокрема, для здійснення контролю за рівнем інфляції та стимулювання економічного росту [15, с. 262]. А такі відомі американські дослідники, як Едвін Дж. Долан, Колин Д. Кемпбелл і Розмори Дме. Кемпбелл, у своїй праці «Гроші. Банківська справа та грошово-кредитна політика» відносять її до урядової політики впливу на кількість грошей в обігу [16, с. 19].

Але розробка та реалізація грошово-кредитної політики в більшості країнах покладена на центральний банк. Тому, на нашу думку, найбільш точним є визначення, яке відносить її до діяльності центрального банку. Наприклад, Б.С. Івасів визначає грошово-кредитну політику як комплекс заходів, що здійснюється центральним банком з метою ефективного впливу на господарську активність, темпи економічного зростання, стримування інфляції та забезпечення зайнятості робочої сили [17, с. 421]. Професор з США Алан С. Бліндер характеризує її як сукупність заходів центрального банку щодо стримування рівня інфляції, підтримки виробництва та регулювання зовнішнього торговельного балансу [18, р. 3].

Деякі дослідники у своїх роботах не виділяють суб'єкта реалізації грошово-кредитної політики, а розглядають її як сукупність заходів щодо підтримки стабільності національної валюти, стимулювання економічного та соціального розвитку країни тощо. Наприклад, М.І. Савлук, А.М. Мороз та М.Ф. Пуховкіна розглядають грошово-кредитну політику як процес економічного регулювання через механізми зміни пропозиції (маси) грошей та їх ціни (проценти) на грошовому ринку [19, с. 178–179]. Науковці з США М. Мелвін [20, р. 51], К.Р. Макконел та С.Л. Брю [7, с. 325] вказують на те, що сутність грошово-кредитної політики держави полягає у

підтримці стабільності обмінного курсу національної валюти, регулюванні рівня інфляції та сприянні досягненню повної зайнятості.

Дослідивши погляди українських та іноземних науковців стосовно визначення теоретичного змісту грошово-кредитної політики, на нашу думку, найбільш точно розкриває її зміст визначення, що яке подається Законом України «Про Національний банк України». Він характеризує грошово-кредитну політику як комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, направлених на регулювання економічного зростання, стримування інфляції та забезпечення стабільності грошової одиниці України, забезпечення зайнятості населення та вирівнювання платіжного балансу [21]. Таке визначення характеризує сферу впливу та основні завдання грошово-кредитної політики. Також у даному законі зазначено те, що суб'єктом її розробки та реалізації в Україні є НБУ. Тому найбільш доцільним у дослідженнях науковців є використання сутності грошово-кредитної політики саме у цьому контексті.

Висновки

Отже, можна стверджувати, що на сьогодні залишається не вирішеною таке важливе наукове завдання, як чітко теоретичне визначення сутності фінансової та грошово-кредитної політики. Велика кількість українських та зарубіжних вчених приділяють значну вагу її розв'язанню. Однак, на наш погляд, визначення фінансової та грошово-кредитної політики, що наведені у працях розглянутих дослідників, не розкриває повного змісту всіх особливостей цих понять.

Отже, на основі проведеного дослідження вважаємо доцільним запропонувати таке визначення фінансової політики: фінансова політика – економічна діяльність держави, яка спрямована на мобілізацію фінансових ресурсів, їхній розподіл та використання з метою забезпечення виконання поставлених макроекономічних завдань та функцій держави. Найбільш повно розкриває зміст грошово-кредитної політики визначення наведене Законом України «Про Національний банк України».

Таким чином, питання визначення теоретичної характеристики фінансової та грошово-кредитної політики держави потребує подальшого дослідження, яке є надзвичайно важливим для розвитку як економічної науки, так і для розвитку реального сектору економіки та соціальної сфери.

Література

1. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія): [навч. посіб.] / Опарін В.М. – 2 вид. доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2001. – 236 с.
2. Державні фінанси [навч. посіб.] / За ред. Базилевича В.Д.] – Вид. 2-ге, доп. і перероб. – К.: Атіка, 2004. – 368 с.

3. Василик О.Д. Теорія фінансів: [підручник для студ. екон. спец. вищих навч. закладів] / Василик О.Д. – Київський нац. університет ім. Шевченка. – К.: НІОС, 2001. – 411 с.

4. Карпінський Б.А. Фінансова система [навч. посіб.] / Карпінський Б.А., Герасименко О.В. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2003. – 415 с.

5. Чернявський О.П. Теорія фінансів: [Навч. посібник для студентів екон спец.] / За заг. ред. Чернявського О.П., Мельника П.В. та Мельника В.М. – К.: ДІА, 2000. – 235 с.

6. Петровська І.О., Клиновий Д.В. Фінанси (з елементами статистики фінансів) [навч. посіб.] / Петровська І.О., Клиновий Д.В. – К.: ЦУЛ, 2002. – 300 с.

7. Макконелл К.Р. Економикс:приципы, проблемы и политика [пер. с 14-го англ. изд.] / Макконелл К.Р., Брю С.Л. – М.: ИНФРА, 2003. – 972 с.

8. Mayer T. Money, banking, and the economy / Toms Mayer, James S. Duesenberry, Robert Z. Aliber. – 5th ed., 1993. – 593 p.

9. International monetary arrangements for the 21st century / Barry Eichengreen p. cm. – (Integrating national economies). 1994. – 183 p.

10. Falko Fecht. On The Stability Different Financial System // Journal Of The Economic Association, 12, 2004. – P. 969–970.

11. Михайленко В.С. Гроші та кредит. [Навч. посіб. для дистанційного навчання / За наук. ред. А.А. Чухна] / Михайленко В.С. – 2-ге вид. стер. – К.: Вид-во «Університет «Україна», 2006. – 372 с.

12. Артус М.М. Гроші та кредит: [навч. посіб.] / Артус М.М. – 2-ге вид. перероб. і доп. – К.: Вид-во Європейського ун.-ту, 2005. – 166 с.

13. Лютий І.О. Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки: [монографія] / Лютий І.О. – Київ: Атіка, 2000. – 240 с.

14. Юценко В. Гроші: розвиток попиту і пропозиції в Україні / Юценко В., Лисицький В. – К., 1998. – 336 с.

15. Ховард К. Экономическая теория: [учебник для вузов] / Ховард К., Журавлёва Г., Эриашвили Н. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 278 с.

16. Долан Эдвин Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Эдвин Дж., Кэмпбелл Колин Д., Кэмпбелл Розмори Дме. – М.; Л., 1991. – 448 с.

17. Гроші та кредит: [підручник / за ред. проф. Б.С. Івасіва]. – Тернопіль: Карт-бланш, 2000. – 510 с.

18. Central banking in theory and practice / Alan S. Blinder. p. cm. – (The Lionel Robbins lectures), 1998. – 103 p.

19. Гроші та кредит: [підручник] / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін. [за заг. ред. М.І. Савлука]. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 598 с.

20. Melvin M. International money and finance / Michael Melvin. – 6th ed. p. cm. – (The Addison-Wesley series in economics), 1999. – 302 p.

21. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.99 р. – Чинний з 22.06.99 р. // www.rada.gov.ua

Деякі підходи до визначення вартості бізнесу

У статті обґрунтована необхідність проведення оцінки вартості підприємства та здійснено порівняння існуючих методів оцінки.

Постановка проблеми. Розвиток ринкової економіки України проходить дуже складний і довгий шлях. Важко прогнозована динаміка ринку, надмірна кількість нових директивних рішень і законодавчих актів створюють для українських підприємств численні перешкоди для розвитку. За даних умов дуже важливою є якість стратегічного управління підприємством. Стратегічне управління забезпечує основу для управлінських рішень у короткостроковому плані, а також дозволяє здійснювати оцінку цілей і напряму розвитку організації.

У процесі стратегічного управління особлива роль належить етапу аналізу та оцінки стратегічних рішень. Але в рамках даного завдання виникає багато запитань щодо критеріїв ефективності, а також необхідності обліку факторів невизначення та ризику. Підприємства, як правило, використовують такі критерії оцінки результату прийняття рішень, як прибуток, рентабельність, продуктивність тощо. У той же час провідні економісти світу визнали, що головною фінансовою ціллю стратегічного управління підприємством є збільшення його вартості. Найважливішим елементом в системі управління вартістю є визначення вартості бізнесу. Відповідно для прийняття ефективних рішень оцінка має бути максимально відповідною до мети оцінювання. З цією метою і розглядається ряд способів визначення вартості підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання теорії і практики оцінювання є предметом розгляду низки західних та вітчизняних вчених. Серед західних дослідників даної проблеми можна виділити Тома Коупленда, Тіма Коллера, Джека Мурріна, Кристофера Мерсера, Тревіса У. Хармса, Кеннета Ферріса, Барбару Пешеро Петі та інших. Серед науковців пострадянського простору, роботи яких присвячені зазначеним проблемам, слід назвати таких, як В.М. Рутгайзера, В.А. Щербаківа, Н.А. Щербаківу, В.Г. Балашова, В.А. Ірківа, С.І. Іванову, Г.Р. Марголіта тощо.

Метою роботи є обґрунтування необхідності проведення оцінки вартості підприємства та порівняння існуючих методів оцінки.

Викладення основного матеріалу. Оскільки в Україні оцінка бізнесу тільки починає розвиватися, то цілком очевидним є відсутність консенсусу в термінології, що використовується. Як свідчить практика, основні розбіжності і відсутність взаєморозуміння опонентів при обговоренні процесу оцінки бізнесу викликає різне трактування термінів.

Як і більшість концепцій у бізнесі і менеджменті, поняття «вартість бізнесу» взяте з практики розвинутих країн із ринковою економікою. Найбільше розповсюдження воно отримало у США. Найбільший методичний інтерес при розгляді оцінки бізнесу представляють стандарти BSV Американської спілки оцінювачів (ASA), що стали концентрацією американського досвіду. Термінологію щодо оцінки бізнесу визначає стандарт BSV-I, прийнятий в 1988 році, і доповнення до стандарту BSV-I, прийняті в 1991 році. Цей стандарт регулює і підходи до проведення оцінки вартості підприємства.

Весь процес оцінки залежить від причин, що її спричинили та цілей її проведення. При цьому один і той же об'єкт на одну і ту ж дату може володіти різною вартістю залежно від цілей його оцінки, і вартість визначається різними методами.

Приблизна класифікація існуючих цілей оцінки бізнесу з боку різних суб'єктів представлена в таблиці [8].

Особливістю економіки Сполучених Штатів та інших країн з англосаксонською моделлю корпоративного управління є високий ступінь розвитку ринку цінних паперів.

В умовах, коли акції переважної більшості підприємств котируються на фондовій біржі, вартість бізнесу набуває конкретного значення і матеріально відображається в ціні акцій. Звичайно, сумарна ринкова вартість акцій як вартість компанії є занадто вузькою категорією і практично не використовується в США, але все ж таки вона представляє собою деяку величину, яка приблизно відображає вартість бізнесу.

Для України такий підхід, на наш погляд, є неприйнятним, оскільки на відкритому фондовому ринку котируються акції лише декількох найбільших компаній. Тому оцінка українського бізнесу базується на інших принципах і підходах, які також запозичені з західної практики.

У теорії і практиці оцінки бізнесу традиційно існує класифікація підходів до оцінки вартості підприємства за типами даних, що використовуються. Стандарт BSV-I дає таке визначення цим підходам:

1. Ринковий підхід (market approach) – загальний спосіб визначення вартості підприємства та його власного капіталу, в рамках якого використовується один або більше методів, заснованих на порівнянні даного підприємства з аналогічними вже проданими капіталовкладеннями. Сам підхід регламентується стандартом BSV-VI.

2. Доходний підхід (income approach) – загальний спосіб визначення вартості підприємства та його власного капіталу, в рамках якого використовується один або більше методів, заснованих на перерахунку очікуваних доходів. Він регламентується стандартом BSV-VII.

Класифікація цілей оцінки бізнесу з точки зору різних суб'єктів

Суб'єкт	Цілі оцінки
Підприємство як юридична особа	Забезпечення економічної безпеки
	Розробка планів розвитку підприємства
	Випуск акцій
	Оцінка ефективності менеджменту
Власник	Вибір варіанту розпорядження власністю
	Створення об'єднаних и роздільних балансів при реструктуризації
	Обґрунтування ціни купівлі–продажу підприємства або його частини
	Встановлення розміру виручки при впорядкованій ліквідації підприємства
Кредитні установи	Перевірка фінансової дієздатності позичальника
	Визначення розміру кредиту, що видається під заставу
Страхові компанії	Встановлення розміру страхового внеску
	Визначення суми страхових виплат
Фондові біржі	Розрахунок кон'юнктурних характеристик
	Перевірка обґрунтованості котирувань цінних паперів
Інвестори	Перевірка доцільності інвестиційних вкладень
	Визначення допустимої ціни купівлі підприємства з метою включення його в інвестиційний проект
Державні органи	Підготовка підприємства до приватизації
	Визначення бази обкладання для різних видів податків
	Встановлення виручки від примусової ліквідації через процедуру банкрутства
	Оцінка для судових цілей

3. Підхід на основі активів, тобто затратний підхід (asset based approach) – загальний спосіб визначення вартості підприємства та його власного капіталу, в рамках якого використовується один або більше методів, заснованих на розрахунку вартості активів підприємства за винятком зобов'язань. Він регламентується стандартом BSV–IV.

За ринковим підходом вартість бізнесу, що оцінюється, визначається шляхом порівняння недавніх продажів порівнянних компаній. Таким чином, головною умовою застосування підходу є наявність сформованого ринку, на якому оцінювач шукає схожу угоду купівлі чи продажу компанії, що є аналогом оцінюваної.

Як зазначає А. Соколов [8], застосовуючи метод ринку капіталу, вартість бізнесу оцінюваної компанії (V1) визначається як відношення ринкової ціни компанії–аналога (V2) і її базового показника (R2) на базовий показник оцінюваної компанії (R1):

$$V1 = \frac{V2}{R2} \times R1. \quad (1)$$

Як базові показники можуть використовуватися прибуток до виплати відсотків і податків, чистий прибуток, балансова вартість компанії тощо.

Метод угод передбачає аналіз цін контрольних пакетів акцій схожих компаній, які продавались або купувались.

Для проведення оцінки бізнесу необхідно зібрати загальну фінансову і техніко–економічну інформацію компаній–аналогів, про ставки доходу по альтернативним капіталовкладенням, по операціях з вільнообіговими акціями, про злиття та поглинання компаній в даній галузі. Для цього проводять маркетингові дослідження, вивчають спеціалізовані матеріали засобів масової інформації, а також матеріали консалтингових фірм та рейтингових агенцій

При виборі компаній–аналогів необхідно керуватися такими вимогами:

- компанія має відноситися до тої ж галузі, що і оцінювана, або до галузі, яка реагує на ті ж економічні явища;
- якісні і кількісні характеристики компанії мають бути близькими;
- обсяг інформації по компаніям–аналогам має бути достатнім.

Особливістю застосування цього підходу в Україні є те, що при купівлі–продажу фірм покупцеві поступає мінімум інформації про угоду. Відповідно, якщо навіть відома вартість проданої компанії–аналога, неможливо сказати, які конкретно фактори її сформували, чи не було при цьому будь–яких «підводних течій» і взаємних зобов'язань продавця і покупця, прихованих від інших.

З приводу співставлення інформації для оцінки української і іноземної компанії–аналога оцінювачі зазначають, що кількість працівників, зайятих в іноземній компанії, що є аналогом української фірми, за обсягом продажів можуть відрізнятися на порядок.

Ринковий підхід, на наш погляд, може бути з успіхом застосований при оцінці окремих активів, а саме: обладнання, нерухомість, транспортні засоби тощо. Для деяких галузей, в яких обсяги інформації по угодам зростають, наприклад телекомунікації, нафтова галузь, значення цього методу постійно зростає. Цей метод постійно використовують як інструмент перевірки результатів, отриманих доходним методом.

При доходному підході вартість бізнесу визначається величиною очікуваних доходів. При цьому дохід, що очікується в майбутньому, залежить від структури капіталу, перспектив розвитку компанії, особливостей галузі, минулих результатів діяльності і ризиків. Найбільш відомими методами

доходного підходу вважають метод прямої капіталізації і метод дисконтування грошових потоків.

Як свідчить практика, метод капіталізації застосовується, якщо в прогнозованому періоді доходи бізнесу залишаться приблизно на одному рівні, близькому до теперішнього. Метод заснований на перетворенні доходу, отриманого від експлуатації майна підприємства за рік, у вартість з допомогою відповідного коефіцієнту капіталізації. Валерій і Наталія Щербакі [9] для розрахунку вартості компанії методом прямої капіталізації доходу використовує формулу 2:

$$V_t = \text{ЧОД} / K, \quad (2)$$

де V_t – оцінювана вартість;

ЧОД – чистий операційний дохід від експлуатації об'єкта за рік;

K – відповідний коефіцієнт капіталізації, тобто відношення ринкової вартості бізнесу до чистого річного прибутку, що він приносить.

Середня ставка капіталізації, яка прийнята в Україні для розрахунку вартості бізнесу, становить приблизно 20% [2].

Метод прямої капіталізації є достатньо простим, і в цьому його головна перевага. Проте важко назвати підприємство, де дохід був би постійною величиною протягом тривалого часу. Це може стосуватися організацій, які, наприклад, здають в оренду землю. Але так не може бути на виробничому підприємстві. Як правило, в реальному житті компанії беруть кредити, залучають інвестиції, попит на виготовлені ними товари змінюється. Все це впливає на величину доходу.

Метод дисконтованих грошових потоків дозволяє врахувати різні за величиною грошові потоки протягом певного проміжку часу. Цей метод користується найбільшою популярністю зарубіжних інвесторів, тому що дисконтування грошових потоків дозволяє окрім ринкової вартості компанії оцінити також ризик вкладень і величину майбутнього прибутку. Інвестор може оцінити повну картину руху грошових потоків, оскільки його перш за все цікавить віддача з вкладеного капіталу і як швидко будуть повернені грошові вкладення.

Метод дисконтованих грошових потоків представляє собою спробу оцінки вартості бізнесу в рамках математичної моделі багатofакторного аналізу. Вартість компанії визначається її майбутніми прибутками або позитивними грошовими потоками. Як зазначають Щербаков, Наврузов, Грінченко [5, 7, 9], дану залежність можна відобразити у вигляді формули 3:

$$VB = \sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{(1+i)^k}, \quad (3)$$

де VB – показник вартості бізнесу;

CF_k – значення грошового потоку у відповідному періоді;

k – номер періоду;

n – загальна кількість періодів, що враховуються;

i – ставка дисконтування, яка прийнята для окремого виду бізнесу.

Проведені дослідження дозволяють зробити висновок, що для визначення вартості підприємства необхідно розрахува-

ти перспективний період отримання прибутку, спрогнозувати грошові потоки в кожному із майбутніх періодів та визначити ставку дисконтування для даного бізнесу.

Даний розрахунок є досить складним. Навіть найпростіше із завдань – визначення терміну для розрахунку грошових потоків вимагає розуміння завдань бізнесу, його специфіки, чіткого уявлення про альтернативні варіанти отримання прибутку і можливі горизонти процесу планування.

Найбільш складним завданням, на наш погляд, є визначення ставки дисконтування. Її економічний зміст полягає в тому, щоб показати суму альтернативного прибутку, який можна отримати в заданому періоді. Для цього необхідно підібрати відповідні альтернативи, які мають схожі з оцінюваним бізнесом параметри, а потім слід спрогнозувати грошові потоки, які виникають в контексті кожної з них. Тому ставка дисконтування переважно обирається виходячи з уявлення про ступінь ризику бізнесу і галузевої норми прибутку.

Для оцінки вартості бізнесу використовуються найбільш поширені методи: метод економічної доданої вартості, метод наведеної чистої вартості, метод грошових потоків та інвестицій, метод доданого грошового потоку.

Незважаючи на те, що у кожного методу своя специфіка використання, їх об'єднує чітка спрямованість на прогнозування і дисконтування майбутніх грошових потоків. Застосування цих методів дозволяє отримати значення вартості бізнесу, що найбільш точно відображає його здатність приносити прибуток своїм власникам у майбутньому. Єдиним фактором, що перешкоджає повному домінуванню цього підходу, є складність прогнозування і оцінка вірогідності, що суттєво підвищує рівень ризику при прийнятті управлінських рішень, пов'язаних із вартістю бізнесу.

На наш погляд, при визначенні рівня ризику бізнесу і виборі ставки капіталізації і дисконтування велика роль суб'єктивного фактору. Вихідну інформацію про поточні доходи оцінювач отримує із фінансової звітності компанії; перспективи отримання майбутніх доходів визначаються ним на основі прогнозів, складених самою компанією і загальних перспектив даного бізнесу. В процесі роботи оцінювач залучає дані первинної бухгалтерської звітності для укрупнення і аналізу окремих статей балансу. Цілком зрозуміло, що звітність не завжди достовірно відображає фінансовий стан компанії. Тому точність оцінки залежить від того, наскільки глибоко оцінювач ознайомився з реальним станом речей.

Проте існують підстави стверджувати про доцільність використання саме підходу дисконтування майбутніх грошових потоків в оцінці вартості бізнесу. Якщо визначити вартість бізнесу як параметр, що служить головним критерієм для вибору стратегічних альтернатив розвитку підприємства, то підхід дисконтованих грошових потоків, на наш погляд, є найбільш оптимальним. Він також ефективний при оцінці малого та середнього бізнесу.

Метод дисконтування грошових потоків може бути рекомендованим у випадку, коли справи підприємства покра-

щуються і прогнозується, що в майбутньому воно здатне отримати набагато більше прибутку, ніж в даний момент.

Витратний підхід розглядає вартість підприємства з точки зору понесених витрат. Зазвичай балансова вартість активів підприємства не відповідає ринковій. Тому стоїть завдання в їх переоцінці. Після визначення реальної ринкової вартості всіх активів із неї вираховується поточна вартість всіх зобов'язань підприємства, тим самим розраховується оцінкова вартість власного капіталу [2, 6, 8, 9].

Цей підхід, на думку авторів, є найбільш ефективним у випадку, коли покупець збирається порівняти затрати на придбання бізнесу з затратами на створення аналогічного підприємства. Недоліком методу є те, що проведення індивідуальної оцінки вартості нематеріальних активів, таких як: ноу-хау, торгова марка, база клієнтів, персонал, є доволі складним і суб'єктивним процесом. Крім того, цей підхід не розглядає рівні прибутку і є статичним, у ньому відсутній облік майбутніх очікувань.

Методи затратного підходу мають тим більші неточності, чим більший вік оцінюваного суб'єкту. Існують два основних методи оцінки, які базуються на визначенні вартості активів: метод чистих активів та метод ліквідаційної вартості.

При застосуванні методу чистих активів вартість бізнесу визначається як різниця між ринковою вартістю всіх активів і всіма зобов'язаннями. Його доцільно використовувати, якщо доходи фірми складно прогнозувати чи неможливо підрахувати, а також коли підприємство володіє значними матеріальними і фінансовими ресурсами.

Метод ліквідаційної вартості, як правило, використовують коли фірмі загрожує банкрутство. По суті, оцінювач має підрахувати, за яку ціну можна продати майно компанії на даний момент. Зазвичай цей метод дає нижчий рівень вартості оцінюваного бізнесу. Затратний метод може бути застосований до новоствореної компанії, але, як і порівняльний метод, він не враховує майбутній прибуток компанії, тобто перспективи бізнесу.

Висновки

Як ключовий показник результативності діяльності компанії вартість бізнесу справляє надзвичайно великий

вплив на всю логіку управління, як на рівні прийняття стратегічних рішень, так і для підвищення операційної ефективності їх реалізації. Проте існуючі методики оцінки не пристосовані для прийняття рішень в умовах нестабільної економічної ситуації. Підтвердженням цьому є той факт, що традиційні методи доходного підходу не дозволяють врахувати ефекти, які присутні в ринковій економіці, що розвивається.

Крім того, оцінка бізнесу в рамках даних методів у недостатній мірі враховує фундаментальні показники діяльності підприємства, такі як рентабельність капіталу, політику інвестицій тощо. Зазначені методи розрахунку вартості не дозволяють врахувати невизначеність у вихідних для прогнозу даних. Як наслідок, сучасні методи оцінки вартості бізнесу не дозволяють визначити вплив менеджменту компанії на підвищення її вартості і потребують удосконалення та розробки нових, більш адекватних до сучасних умов.

Література

1. Кеннет Феррис, Барбара Пешеро Пети. Оценка стоимости компании: как избежать ошибок при приобретении. – М.: Вильямс. – 2003. – 256 с.
2. Куцаченко Е. Вы торгуйтесь, говорите настоящую цену // БИЗНЕС. – 2003. – №21. – С. 113–117.
3. Мерсер К., Трэвис У. Хармс. Интегрированная теория оценки бизнеса. 2-е издание, М.: Дело. – 2008. – 288 с.
4. Мертенс А. Стоимость компаний в теории и на практике // Финансовый директор. – 2002. – №5(9).
5. Наврузов Ю., Гринченко Ю. Концепция стоимости бизнеса в стратегическом управлении // Генеральный Директор. – 2005. – №26. – С. 55–57.
6. Павловец В. Введение в оценку стоимости бизнеса // http://www.manager-erp.com/lib/news_detail.php?ID
7. Рутгайзер В.М. Оценка стоимости бизнеса. – М.: Маросейка. – 2007. – 448 с.
8. Соколов А. Методы оценки при покупке бизнеса // Креативная экономика. – 2002. – №10(27).
9. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). Изд. 3-е – М.: Омега. – Л. – 2008. – 299 с.

С.В. ЛОТОЦЬКА,
аспірантка, Національний авіаційний університет

Методологія управління ризиками сучасного банку

У статті розглядаються характерні ризики, що виникають у процесі діяльності сучасного банку, та запропоновані основні категорії ризиків. Досліджена методологія управління ризиками та шляхи їх мінімізації в банківській системі.

Постановка проблеми. Вивчення процесу управління банківськими ризиками набуває все більшої актуальності для керівників українських банків. У зв'язку з тим, що банки не мають можливості ефективно вкладати кредитні ресур-

си у сферу реального виробництва, яке є низькорентабельним, банківська діяльність залишається ризиковою.

Сьогодні, в умовах світової фінансової кризи, немає такого банку, який би не зіткнувся з проблемами у своїй діяльності. Основним завданням менеджменту в таких випадках є зменшення показників імовірності виникнення несприятливих подій та попередження і уникнення негативних наслідків. Саме тому постає проблема оптимізації наявної системи управління ризиками банку та всебічного її удосконалення.

Наявність затверджених Національним банком України Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування системи ризик-менеджменту, яка б забезпечувала надійний процес виявлення, оцінки, контролю та моніторингу усіх видів ризиків лише підсилює актуальність тематики [3].

У цій ситуації особливої актуальності набувають дослідження глибинних причин порушення фінансової стійкості банків, механізму виникнення фінансової кризи та методології управління ризиками банку в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У світовій та вітчизняній науковій літературі достатньо глибоко проведені дослідження основних аспектів управління фінансовою стійкістю банків, їх ролі у ринковій економічній системі. Цим питанням присвячені наукові роботи, авторами яких є Л.А. Бондаренко, Л.О. Коваленко, В.В. Вітлінський, А.М. Герасимович, В.П. Малюков, К.Е. Раєвський, Р.І. Шіллер, В.І. Сушко, О.І. Ястремський, В.В. Іванов, О.С. Стоянова, В.М. Усоскін, Е. Альтман, Б. Бухвальд, Е. Долан, Т. Кох, Е. Рід [1–5]. Однак залишається відкритою та мало вивченою проблема методології управління ризиками банку в цілому.

Метою статті є дослідження методології управління ризиками сучасного банку та розроблення рекомендацій щодо їх мінімізації.

Викладення основного матеріалу. В умовах нестабільного зовнішнього середовища забезпечення стабільного функціонування банку вимагає формування сучасної ефективної системи управління ризиками. В економічній літературі та практиці термін «ризик» вживають досить часто, і залежно від контексту в це поняття вкладається різний зміст, оскільки визначення ризику багатогранне. У найширшому розумінні ризиком називають невизначеність щодо здійснення тієї чи іншої події в майбутньому. У сучасній банківській практиці процес управління ризиками розглядається як ключовий напрям менеджменту. Велика увага приділяється вивченню ризикових сфер і основних видів ризиків, пошуку ефективних методів їх оцінювання, контролю та моніторингу, а також створенню відповідних систем управління.

Ризик вимірюється ймовірністю того, що очікувана подія не відбудеться і не призведе до небажаних наслідків. У банківській справі, як і в інших видах бізнесу, ризик пов'язують передусім із фінансовими втратами, що виникають у разі реалізації певних ризиків. Оскільки повністю уникнути ризиків неможливо, ними можна й потрібно свідомо керувати, пам'ятаючи про те, що всі види ризиків взаємопов'язані і їхній рівень постійно змінюється під впливом динамічного оточення.

Загалом банківська сфера характеризується вищою ризиковістю порівняно з іншими видами діяльності. Ця особливість зумовлена специфікою тих функцій, які виконує кожний банк. Банки мають багато партнерів, клієнтів, позичальників, фінансовий стан яких безпосередньо впливає на їх стан. Діяльність банку дуже різноманітна і включає операції залучення коштів, випуск і купівлю цінних паперів, видачу кредитів, факторинг, лізинг, забезпечення клієнтів готівкою та ін.

Ефективний ризик-менеджмент ґрунтується не тільки на висококваліфікованій команді ризик-менеджерів, але



Рисунок 1. Основні передумови, що забезпечують функціонування системи управління ризиками банку

і доповнюється професійністю усіх без виключення співробітників.

Практика діяльності свідчить, що процес формування свідомості кожного співробітника є довготривалим.

До основних передумов, що забезпечують функціонування ефективної системи управління ризиками та її удосконалення, на думку автора, слід віднести такі, як представлено на рис. 1.

Аналіз практичної діяльності сучасних банків свідчить про те, що більшість із них вступили в активну фазу оновлення та удосконалення структури, політики і методологічних процесів ризик-менеджменту. На думку автора, методологія впровадження стандартів мусить гарантувати послідовність і логічність процесів управління ризиками, які включають такі етапи: ідентифікацію, оцінку, моніторинг, контроль, мінімізацію ризиків, а також процедури аналізу ефективності процесів управління ризиками.

Ризики сучасного банку, на думку автора, доцільно об'єднати в такі основні категорії:

- кредитний ризик;
- операційний ризик;
- ризик ліквідності;
- ринковий ризик;
- ризик репутації;
- стратегічний ризик.

Управління кредитним ризиком, на думку автора, передбачає контроль таких параметрів кредитного ризику:

- склад портфелів активів та рівень концентрацій;
- забезпечення кредитного ризику заставою;
- тенденції щодо зростання обсягів активних операцій, прострочень, негативно класифікованих кредитів і збитків від активних операцій;

– достатність резервів банку під можливі втрати за активними операціями.

Управління кредитним ризиком направлене на підвищення якості активів, диверсифікацію кредитного портфеля, формування достатнього обсягу резервів для покриття можливих втрат та зміцнення позицій банку на кредитному ринку.

Пропозиції автора щодо мінімізації кредитного ризику представлені на рис. 2.

У процесі управління кредитним ризиком особливу увагу слід приділяти взаємозв'язку з операційним ризиком, щоб зростання активів, які генерують кредитний ризик, було плановим і відповідало досвіду та операційним можливостям персоналу. При розширенні обсягів кредитування доцільно застосовувати жорсткий підхід до структури, термінів, рівня зростання та способів розрахунків.

Впровадження ефективної системи управління операційним ризиком передбачає реалізацію механізмів ідентифікації ризику з використанням різних незалежних каналів інформації (анкетування співробітників, впровадження системи реєстрації консультацій співробітників банку з технічних проблем тощо), оцінку величини операційного ризику, моніторинг індикаторів операційного ризику, контроль і мінімізацію операційного ризику.

Комплексне управління операційним ризиком ґрунтується на тісній співпраці з іншими структурними підрозділами банку.

Практика діяльності сучасних банків свідчить, що з метою ефективного управління ризиком ліквідності вони визначають відповідні принципи, методи та процедури управління активами і пасивами, формують систему управлінської звітності, яка базується на принципах своєчасності, повноти, достовірності, зрозумілості і включає аналіз макроекономічного середовища, статичний і динамічний звіти про



Рисунок 2. Заходи щодо мінімізації кредитного ризику

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

невідповідності між термінами погашення активів і виконання зобов'язань банку тощо.

Для забезпечення мінімізації ризику ліквідності, на думку автора, доцільно встановити чіткі обмеження щодо невідповідності між термінами погашення активів і виконання зобов'язань банку з урахуванням активності ринку банківських послуг, можливостей по залученню ресурсів, їх вартістю та нормативних значень щодо структури активів і пасивів банку.

Особливе значення в діяльності банку повинна мати оцінка впливу кризових ситуацій за різними сценаріями глибини кризи. З цієї метою слід застосовувати методи прогнозування, стрес-тестування, розроблення плану фонування на випадок кризових ситуацій тощо.

Ринкові ризики банку доцільно розглядати як сукупність процентного, валютного, фондового і товарного ризиків.

Управління ринковими ризиками банку, на наш погляд, представляє собою комплексний процес, який включає такі етапи:

- ідентифікацію ринкових ризиків;
- оцінку ринкових ризиків;
- моніторинг рівня ринкових ризиків;
- контроль прийнятності рівня ринкових ризиків;
- розробку та виконання заходів щодо мінімізації ринкових ризиків.

Ідентифікація ринкових ризиків здійснюється шляхом вивчення і аналізу зовнішнього середовища та проведення експертизи нових банківських продуктів.

Оцінка і моніторинг рівня ринкових ризиків здійснюється з використанням різних статистичних підходів, за умови

впливу на ціноутворення ринкових чинників, і аналізом сценаріїв, за умови впливу на ціноутворення неринкових чинників, з використанням наявної інформації щодо прогнозів провідних світових фінансових організацій, динаміки макроекономічних показників, політики центральних банків, економічної політики урядів тощо. Крім того, для оцінки потенційних втрат при настанні гостро кризових (стресових) подій використовується стрес-тестування.

Контроль прийнятності рівня ринкових ризиків реалізується через встановлення певних обмежень, а саме:

- обмежень невідповідності між термінами погашення або переоцінки чутливих до змін процентної ставки активів і зобов'язань банку, мінімального рівня процентної маржі (процентний ризик);
- обмежень відкритих позицій по цінних паперах (фондовий ризик) і придбаній валюті по відношенню до банківських металів (валютний ризик);
- обмежень співвідношення між об'ємом кредиту і вартістю, ліквідністю забезпечення (товарний ризик).

Заходи щодо мінімізації ризиків, на думку автора, повинні включати диверсифікацію портфелів фінансових інструментів (валют, цінних паперів, заставного майна), хеджування (висновок угод на придбання чи продаж активу за певною ціною в майбутньому), страхування ризиків зменшення вартості активу тощо.

Ризик репутації доцільно розглядати як ризик виникнення збитків в результаті зменшення кількості клієнтів чи контрагентів банку, формування в суспільстві негативного уявлення про фінансову стійкість банку, якість банківських по-

Управління ризиком репутації банку							
Моніторинг частки ринку, яку займає банк;	Моніторинг частки ринку, яку займають філіали банку;	Адекватний облік результатів перевірок уповноважених органів державної регуляції;	Облік та аналіз результатів перевірок аудиторських компаній;	Постійне удосконалення сервісу обслуговування клієнтів банку;	Дотримання внутрішньої дисципліни, виконання внутрішніх дисциплінарних процедур;	Ретельне вивчення клієнтів банку на місцях;	Дотримання законодавчих вимог в питаннях ідентифікації клієнтів і фінансового моніторингу операцій клієнтів банку;
Постійний аналіз перспектив розширення банківських продуктів і послуг з урахування потреб клієнтів банку.							

Рисунок 3. Управління ризиком репутації банку

слуг, імідж банку, його власників і менеджменту, характер діяльності банку в цілому.

Забезпечення ефективності управління ризиком репутації банку, на думку автора, можна здійснити заходами, що представлені на рис. 3.

Не менш важливим у діяльності банку є ідентифікація стратегічного ризику. Його слід розглядати як ризик виникнення збитків у результаті помилок чи недоліків, допущених при ухваленні рішень, які визначають стратегію діяльності і розвитку банку. Управління стратегічним ризиком банку здійснюється шляхом узгодження стратегічних цілей, бізнес-стратегій, ресурсів, а також якості реалізації цілей банку.

До основних інструментів мінімізації стратегічного ризику в процесі управління ним, на думку автора, слід віднести такі:

- забезпечення комплексного процесу стратегічного планування;
- доведення до виконання належним чином стратегічних цілей і завдань;
- адекватний облік фінансових показників банку при формуванні стратегічних планів;
- наявність достатнього рівня капіталу для виконання стратегічних цілей.

Таким чином, виходячи з методології управління ризиками банку головною стратегічною метою банку є забезпечення його розвитку шляхом підвищення системної стабільності, зменшення чутливості до зовнішніх і внутрішніх чинників нестабільності, підвищення якості і ефективності діяльності, фінансової стійкості банку під час кризових ситуацій.

Серед основних напрямів роботи, що сприяють зміцненню банку і зростанню довіри з боку вкладників і інвесторів, є заходи, спрямовані на поліпшення корпоративного управління і удосконалення системи управління ризиками.

Висновки

Система управління ризиками покликана забезпечити своєчасну ідентифікацію ризиків, оцінку ризиків і вжиття заходів щодо їх оптимізації, ефективну взаємодію підрозділів на всіх організаційних рівнях і вирішення конфлікту інтересів, що виникають у процесі управління ризиками. Рівень ризиків, який постійно зростає в процесі функціонування банків в світовій економічній системі, вимагає подальших досліджень.

Література

1. Бондаренко Л.А. Побудова системи ризик-менеджменту в комерційному банку // Фінанси України . – 2003. – №9. – С. 85–93.
2. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М., Фінансовий менеджмент. – К.: Знання, 2005. – 485 с.
3. Методичні рекомендації НБУ щодо організації та функціонування системи ризик-менеджменту в банках України // www.kbs.flint.kiev.ua
4. Обуздание риска // www.management.com.ua/finance/
5. Риск-менеджмент – благородное дело // www.finansmag.ru
6. New OECD Guidelines for Multinational Enterprises reinforce framework for the global economy. Organization for Economic Cooperation and Development. News Release, June, 2004.

Т.О. МАТВІЄНКО,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Економічна природа та сутність зобов'язань підприємств за податками і зборами

Висвітлено основні теоретичні засади зобов'язань підприємств за податками і зборами з точки зору обліковців. Розкрито їх соціально-економічну природу та сутність, а також авторське бачення як об'єкта обліку і звітності. Це сприятиме кращому розумінню теоретичних і практичних аспектів обліку операцій з оподаткування підприємств.

Постановка проблеми. В сучасних умовах світової економічної кризи особливо важливе значення відводиться фінансовій податковій політиці як на рівні держави, так і окремих підприємств. На 1 січня 2008 року в Україні функціонувало 1222,6 тис. підприємств та організацій, з них – 826,5 тис. (67,6%) рентабельних і 396,1 тис. (32,4%) нерентабельних. За останні роки простежується тенденція до

зростання частки рентабельних підприємств, але окремі сфери діяльності, зокрема фінансова, не мають таких оптимістичних перспектив. Це свідчить про їх низьку платоспроможність, внаслідок чого має місце несвоєчасна сплата податків і зборів та виникнення заборгованості перед державними податковими органами та підприємствами-контрагентами. Очікується, що через існуючу кризу фінансовий стан навіть економічно сильних підприємств погіршиться. Для усунення цих та інших негативних економічних наслідків урядом України прийнято пакет антикризових законопроектів, значне місце в яких відводиться заходам зміцнення податкової політики. В цих умовах значно зростає роль обліку зобов'язань за податками і зборами та контролю їх виконання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням природи та сутності зобов'язань підприємств займалися вчені та практики різного профілю: економісти—теоретики, обліковці, юристи, фінансисти, фінансові менеджери. Зокрема, вагомий вклад у це внесли такі зарубіжні вчені: М.Ф. Ван Бреда, В.В. Качалін, Ч. Макміллан, Б. Нідлз, Б. Райан, Е.С. Хендрігсен, С.Н. Щадилова та ін. Серед вітчизняних вчених—економістів слід назвати І.О. Власову, А.Г. Загороднього, О.М. Петрука, І.І. Сахарцеву, В.В. Сопка та ін. [1–9].

Однак у законодавстві та науковій літературі поки що немає однозначності у визначенні соціально—економічної та обліково—аналітичної сутності зобов'язань підприємств. Так, у законодавчо—нормативних актах наводиться різне тлумачення цієї категорії. Особливої актуальності це питання набуває зараз, в умовах здійснення урядом України Стратегії переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності.

Метою статті є уточнення економічної природи та сутності зобов'язань підприємств як соціально—економічної та обліково—аналітичної категорії.

Для досягнення мети визначені такі завдання:

- вивчення підходів до визначення зобов'язань;
- розкриття їх сутності як об'єкту обліку і звітності;
- формулювання авторського розуміння зобов'язань підприємств.

Об'єктом дослідження є операції по виконанню зобов'язань підприємствами України.

Викладення основного матеріалу. Зобов'язання охоплюють усі сфери господарської діяльності, а також входять у систему економічних відносин між господарськими суб'єктами. Проте при вивченні існуючих наукових досліджень та норм діючого законодавства з'ясувалося, що часто зустрічаються не тільки розбіжності, а й суперечності у їх тлумаченні. На нашу думку, це пояснюється тим, що зобов'язання – досить багатогранне поняття, що втілює в собі юридичну, фінансово—економічну, а також облікову сутність.

У результаті критичного аналізу наукових розробок з проблем зобов'язань підприємств встановлено, що існують три основні напрями щодо визначення терміну «зобов'язання». Прихильники першого (Х. Андерсон, Г.Л. Вознюк, А.Г. Загородній, Д. Колдуелл, Б. Нідлз, О.М. Петрук, Б. Райан) виходять з юридичної природи їх виникнення. Друга група вчених (М. Ван Бреда, Г. Велш, Т.І. Єфіменко, В.В. Качалін, Ю.А. Кузьмінський, Ч. Макміллан, І.І. Сахарцева, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, Е. Хендрігсен, Н.В. Чебанова, Д. Шорт) пояснює сутність зобов'язань як заборгованість підприємства. Представники ж третього напрямку (М.І. Должанський, А.М. Должанський, О.В. Лишиленко, С.Н. Щадилова) зводять їх визначення до переліку видів зобов'язань.

Зупинимось на зазначених вище теоретичних позиціях докладніше. Прихильники юридичної природи при визначенні зобов'язань виходять із діючих норм цивільного права. При цьому їм здебільшого властиве ототожнення зобов'язань з правовідносинами. Так, у Цивільному кодексі

України визначено, що «зобов'язанням є правовідношення, в якому одна сторона (боржник) зобов'язана вчинити на користь другої сторони (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, надати послугу, сплатити гроші тощо) або утриматися від певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку» [10, ст. 509].

На правовий аспект зобов'язань звертає увагу і В. Нідлз, зазначаючи, що вони є юридичною основою для наступних платежів за товари чи надані послуги [3, с. 178]. Схожої думки дотримується І.О. Власова, визначаючи зобов'язання як «взаємовідносини між двома або більше сторонами господарських відносин в процесі здійснення діяльності, яка має економічну доцільність» [6, с. 11]. Причому важливо документально підтвердити здійснені операції на підприємстві, в результаті чого виникли зобов'язання. Часто юридичним підтвердженням виступає господарський договір, в якому фіксується факт виникнення заборгованості. В будь—якому разі не варто розглядати зобов'язання суто з юридичної точки зору, треба обов'язково враховувати їх соціально—економічну та обліково—аналітичну сутність.

Вчені—обліковці, що належать до другого напрямку, трактують зобов'язання конкретніше, виходячи не з факту виникнення зобов'язань у підприємства (як це розглядалося у першому підході), а з їх виконання. В Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» наводиться таке визначення: «зобов'язання – це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди» [11, ст. 1; 12, п. 4].

Такої ж думки притримуються вчені—науковці Т.І. Єфіменко, Ю.А. Кузьмінський, І.І. Сахарцева, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, Н.В. Чебанова. Вони визначають не всі можливі зобов'язання, а лише зобов'язання у вигляді заборгованості. При цьому О.М. Петрук зазначає, що в обліковому процесі беруть участь тільки ті з них, які впливають з виконання укладених підприємством договорів або здійснених дій (в даному випадку йдеться мова про внесення платежів до бюджету та позабюджетних фондів) [7, с. 71–72]. Облікову сутність зобов'язань можна зобразити на рис. 1.

Аналогічно до вищевказаних вчених зарубіжні економісти, зокрема Е.С. Хендріксен та М.Ф. Ван Бреда, ототожнюють зобов'язання з кредиторською заборгованістю і визначають як можливі майбутні вилучення коштів підприємства, обумовлені раніше прийнятими на себе зобов'язаннями [4, с. 416]. Такої ж думки притримується російський вчений—економіст В.В. Качалін, визначаючи зобов'язання як потенційні втрати господарських вигод в майбутньому. Ця категорія, на нашу думку, повністю відображає облікову природу зобов'язань, оскільки вона має такі характеристики:

- 1) передбачає передачу активів, що здатні принести економічну вигоду в майбутньому;

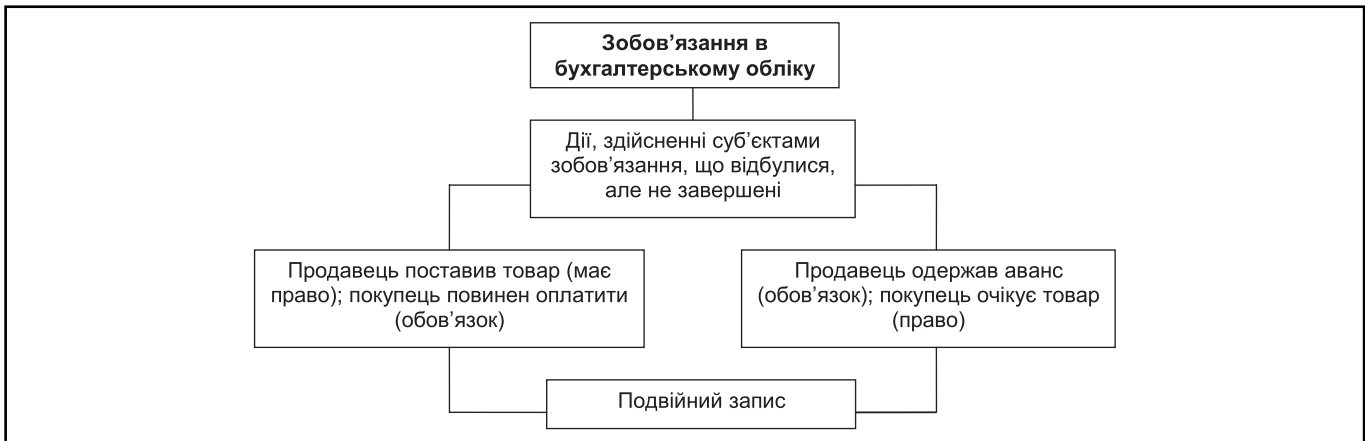


Рисунок 1. Традиційний підхід до змісту зобов'язання в бухгалтерському обліку [4, с. 72]

2) надає інформації про те, кому та на яких умовах має бути здійснена передача активів;

3) є результатом раніше здійснених угод [1, с. 38–39].

Крім того, окремі науковці другого напрямку вважають, що поява зобов'язань у підприємства спричинена виставленими претензіями. Наприклад, Ч. Макміллан визначає зобов'язання як будь-які претензії, фактичні чи потенційні, до фізичної особи чи організації [2, с. 241]. Причому тут йде мова саме про фінансові претензії у формі боргів підприємства перед іншими контрагентами, а це, на наш погляд, є вже результатом існування зобов'язань, але не пояснює природу їх виникнення.

У той же час у Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку та фінансової звітності порівняно традиційних підходів уточнено, що саме теперішня заборгованість виступає у формі зобов'язань [13, с. 43–44]. На нашу думку, це досить важливо при відображенні останніх в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності.

Вчені третього напрямку (зокрема, М.І. Должанський, А.М. Должанський, О.В. Лишиленко, С.Н. Щадилова та ін.) визначення терміну зобов'язань зводять до переліку складових. При цьому наводиться різний склад зобов'язань залежно від ознак їх класифікації. Таке трактування не дає достатньої інформації для розуміння сутності заборгованості.

На жаль, у П(С)БО 11 «Зобов'язання» немає визначення сутності зобов'язань, воно наводиться лише у П(С)БО 2 «Баланс» при розгляді складових балансу. Так, П(С)БО 11 розглядає зобов'язання лише в контексті їх видів, а саме це:

1) поточні зобов'язання (зобов'язання, що мають бути погашені протягом операційного циклу підприємства або протягом 12 місяців);

2) довгострокові зобов'язання (зобов'язання, що не включаються до складу поточних зобов'язань);

3) забезпечення (зобов'язання з невизначеною сумою або часом погашення на дату балансу);

4) непередбачені зобов'язання (зобов'язання, що виникли при узгодженні минулих господарських операцій реальними, якщо відбудеться або не відбувається у майбутньому одна чи кілька невизначених подій);

5) доходи майбутніх періодів (доходи, одержані підприємством у звітному році, але віднесені до наступних періодів) [14, п. 4, 6, 8].

У довідковій літературі описується зміст зобов'язання де-що по-іншому, як борги компанії кредиторам, працівникам, державним органам та ін., тобто характеризуючи їх залежно від контрагентів. Такої ж думки дотримується і С.Н. Щадилова, виділяючи у складі зобов'язань позики та кредити банків кредиторську заборгованість, тобто неоплачені підприємством борги [5, с. 14]. Однак це визначення є дуже вузьким, оскільки не враховує процеси виникнення, оцінки та списання заборгованості з балансу підприємства.

Таким чином, усі наведені вище напрями не виключають один одного, але відображають лише окремі сторони зобов'язань. На нашу думку, юридична та обліково-економічна характеристики зобов'язань не можуть існувати окремо, що потребує їх поєднання. Проте варто відзначити, що процес зближення цих точок зору потребує не чисто механічного узагальнення, а застосування системного підходу. Це дозволить зрозуміти як сутність зобов'язань, так і простежити етапність їх формування на підприємстві.

Розглянемо процес виникнення заборгованості у підприємства. Передовсім необхідно розуміти, що у ньому задіяні два суб'єкти – боржник і кредитор. Тому при поясненні природи зобов'язань необхідно враховувати те, що взаємодія боржника і кредитора відбувається через систему розрахунків, а невиконання розрахунків призводить до виникнення зобов'язань (рис. 2).

Узагальнивши інформацію про зобов'язання підприємств, ми дійшли висновку про необхідність уточнення їх соціально-економічної та обліково-аналітичної сутності. На нашу думку, зобов'язання – це система виробничо-комерційних та організаційно-управлінських взаємовідносин між суб'єктами економічних відносин, в яких одна сторона зобов'язана вчинити на користь іншої сторони господарську дію через систему розрахунків або утриматися від такої дії, а кредитор має право вимагати від боржника погашення його заборгованості. Такий підхід вважаємо змістовнішим і повнішим. Він дає змогу всебічно характеризувати

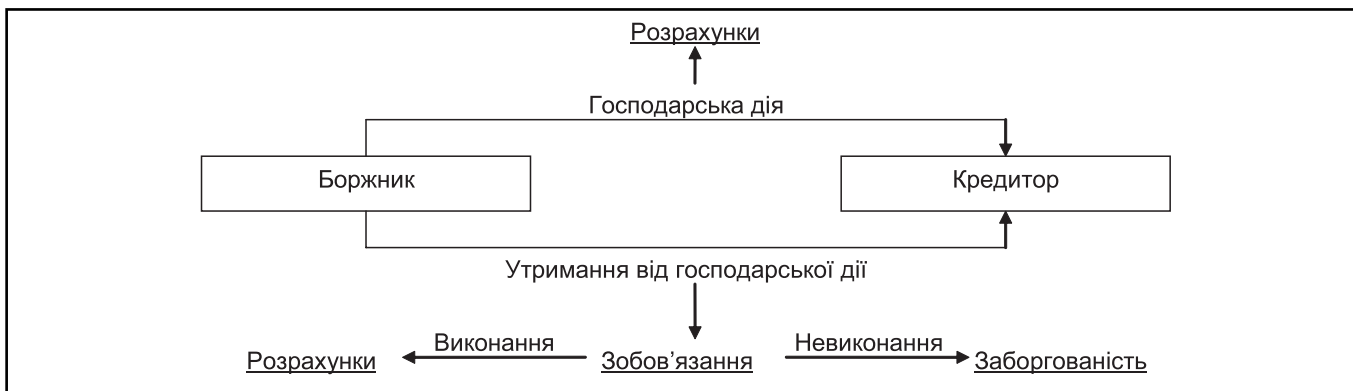


Рисунок 2. Схема виникнення зобов'язань на підприємстві

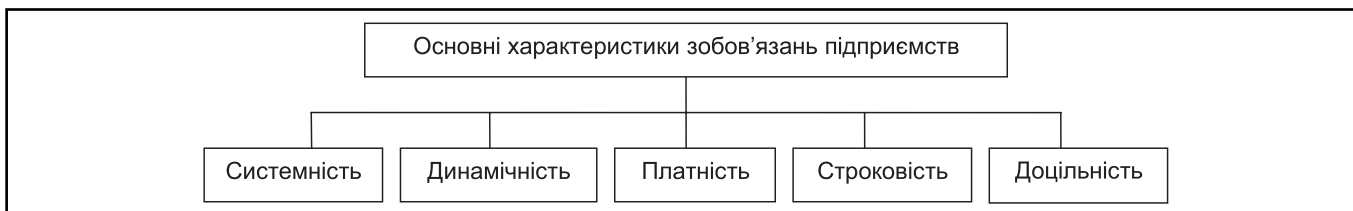


Рисунок 3. Основні характеристики зобов'язань підприємств

суб'єкти розрахунків, господарські дії, що виникають між ними, а також результати таких дій.

Однак для розуміння сутності зобов'язань як об'єкту обліку і звітності недостатньо лише розкрити природу їх виникнення у підприємства, треба також враховувати властиві цій категорії характерні особливості. Із запропонованого нами визначення можна зробити висновок про те, що заборгованості підприємств притаманні такі характеристики: системність, динамічність, платність, строковість і доцільність (рис. 3).

Доцільно детальніше розкрити вищевказані характеристики. Системність впливає з трактування сутності зобов'язань як системи взаємовідносин між суб'єктами господарської діяльності. Як вже зазначалося, важливим є відображення етапів формування заборгованості на підприємстві.

Про динамічну природу зобов'язань свідчить те, що вони є не лише фактом, зафіксованим у бухгалтерському обліку, а й охоплюють весь господарський процес від виникнення до погашення заборгованості підприємства. При цьому облікова інформація про зобов'язання є лише наслідком кожного етапу цього складного процесу.

Крім того, важливою характеристикою є платність зобов'язань, тобто здатність підприємств сплачувати за своїми боргами. Це необхідно враховувати при обґрунтуванні управлінських рішень щодо фінансової стійкості підприємства.

Як відомо, кожне зобов'язання має визначений термін свого існування. Тому строковість є основною характеристикою не тільки для розуміння природи зобов'язань, а й з точки зору їхньої класифікації для потреб бухгалтерського обліку і фінансової звітності.

Не менш важливою є, на нашу думку, доцільність існування розрахункових взаємовідносин між суб'єктами. Це дає змогу обґрунтувати факт виникнення заборгованості перед державними податковими органами та підприємствами-контрагентами.

На нашу думку, тлумачити зобов'язання треба виходячи саме з наведених вище характеристик, оскільки це дозволяє зрозуміти юридичну, економічну, а також облікову сутність заборгованості підприємства. Невірне тлумачення природи зобов'язань в подальшому негативно позначиться на їхньому відображенні на рахунках бухгалтерського обліку і у фінансовій звітності.

Висновки

При визначенні зобов'язань підприємства доцільніше розглядати їх з урахуванням правової, економіко-фінансової та обліково-аналітичної сутності, а також за допомогою системи взаємовідносин, тобто як виробничо-комерційні та організаційно-технічні взаємовідносини між суб'єктами економічних відносин. У результаті цього одна сторона зобов'язана вчинити на користь іншої сторони господарську дію через систему розрахунків або утриматися від такої дії, а кредитор має право вимагати від боржника погашення його заборгованості. Крім того, для розуміння сутності зобов'язань необхідно враховувати такі характеристики: системність, динамічність, платність, строковість та доцільність. Це сприятиме правильному розумінню природи зобов'язань підприємств, що призведе до уникнення помилок при їхньому відображенні на рахунках бухгалтерського обліку і у фінансовій звітності.

Література

1. Качалин В.В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами GAAP. – М.: Дело, 1998. – 432 с.
2. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М.: ИНФРА, 2003. – 608 с. – («Библиотека словарей ИНФРА-М»).
3. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Дж. Принципы бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 496 с.

4. Хендригсен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 576 с.: ил. – (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту).

5. Щадилова С.Н. Основы бухгалтерского учета: Учеб. пособие. – 3 изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2003. – 575 с.

6. Власова І.О. Облік розрахунків з дебіторами та кредиторами: Автореферат на здобуття наук. ступ. канд. ек. наук: 08.06.04 / Національний аграрний ун-т. – К., 2005. – 20 с.

7. Петрук О.М. Бухгалтерський облік договірних зобов'язань і прав. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 186 с.

8. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.

9. Сахарцева І.І. Методологія складання програми аудиту кредиторської заборгованості та інших зобов'язань // Аудитор України. – 2006. – №06. – С. 21–27.

10. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. №435–IV, із змінами та доповненнями.

11. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №996–XIV із змінами та доповненнями.

12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. №87 із змінами та доповненнями.

13. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) включаючи Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) та Тлумачення за станом на 31 березня 2004 року. – I частина. – ПП «Видавництво «Фенікс», 2004. – 1272 с.

14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. №20 із змінами та доповненнями.

І.В. ГАРКАВИЙ,
ст. викл., Чернігівський державний інститут економіки та управління,
Н.В. ШАРКАДІ,
ст. викл., Чернігівський державний інститут економіки та управління

Банківське кредитування суб'єктів господарювання та напрями мінімізації їх ризику

У статті представлено аналіз кредитних вкладень банками України та, зокрема, банками Чернігівського регіону й визначено методи мінімізації кредитного ризику.

Постановка проблеми. Значне зростання грошових коштів, що акумулюються банками, в тому числі і значне зростання депозитів громадян за рахунок виплати заробітної плати через банківську систему, змушує банки розширювати напрями вкладання додаткових коштів.

Основним напрямом вкладень, а також основним джерелом доходів банків є кредитні операції. Одночасно кредитні операції мають високий рівень ризику, основною причиною якого є побудова взаємовідносин з позичальником.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених з питань ризиків у банківській діяльності знайшли відображення у працях багатьох науковців

Важливу роль у дослідженні сутності ризику, його видів та способів зниження відіграли такі вчені, як В. Вітлівський, Я. Наконечний, Т. Великоіваненко, Н. Машина, І. Сало, О. Пернарівський [1–4].

Однак питання мінімізації банківських ризиків потребує подальших наукових досліджень. Зокрема, вивчення та практичне застосування теорії економічного, у тому числі кредитного ризику, розроблення конкретних методів управління ризиками сприятимуть поліпшенню ефективності

функціонування та підвищенню надійності вітчизняних банків. Ось чому розуміння суті цих ризиків, правильна оцінка і їх мінімізація дозволяє уникнути або значно зменшити неминучі втрати, які виникають в банківській діяльності.

Мета статті – дослідити зростання кредитних вкладень банками України та, зокрема, банками Чернігівського регіону, їх безпеку та мінімізацію ризику.

Досягнення мети дослідження вимагає вирішення таких завдань:

- наявність джерел кредитних вкладень та їх достатність і структура;
- теоретичні підходи та управління структурою кредитного портфелю банку;
- ефективність існуючих методів забезпечення кредитних вкладень та рівень ризику останніх.

Викладення основного матеріалу. Останніми роками в Україні був здійснений перехід до принципово нових економічних відносин, який зумовив необхідність кардинальних перетворень у банківській сфері. Сутність цих перетворень полягає у застосуванні комплексу заходів щодо забезпечення відповідності діяльності банків ринковим умовам, тобто у здійсненні нової банківської, в тому числі кредитної політики.

В умовах цивілізованого ринку визначальним фактором розвитку є вільна (у межах закону) взаємодія суб'єктів економіки. Ризик є невід'ємною частиною банківської діяльності ще й тому, що, крім ризиків, які характерні для перехід-

ного періоду від однієї економічної системи до іншої, банківським установам притаманні ризики, пов'язані виключно зі специфікою банківської діяльності, які мають тенденції до ускладнення й розширення у зв'язку з виникненням нових банківських операцій і послуг.

Вивчення ризиків вітчизняною наукою розпочалося порівняно недавно, бо за радянських часів ризик набув статусу буржуазного явища, яке несумісне з плановою економікою, і на сьогодні пропонується розглядати ризик у двох площинах: як історичну і як економічну категорії. Як історична категорія ризик пов'язаний із будь-якою діяльністю людей, і виникнення його зумовлене страхом людей перед невідомим. Як економічна категорія ризик представляє собою імовірність виникнення непередбачуваних втрат (зменшення або повна втрата прибутку, недотримання запланованих доходів, виникнення непередбачуваних витрат) в ситуації невизначеності умов фінансово-господарської діяльності [5].

На етапі фінансової стабілізації істотно зростатиме вплив банківської системи на національну економіку, на формування її стратегії. Нарощуючи масштаби діяльності, банки прямо й опосередковано сприяють становленню якісно нової структури суспільного виробництва, технологічному оновленню, успішному розв'язанню соціальних проблем, зміцненню України як держави європейського рівня і її інтеграції у світове економічне співтовариство.

Водночас слід враховувати, що глобальне зростання ролі банків в економіці викликати істотне збільшення ризиків у їхній діяльності. Адже банківська діяльність взагалі є одним із найризикованіших видів підприємництва. Тому банкам життєво важливо активно впроваджувати й удосконалювати системи управління ризиками. Оптимізація банківської діяльності повинна ґрунтуватися на системному підході до управління банком у цілому та управління ризиками зокрема.

Банківська діяльність за своєю природою пов'язана з ризиками, що викликаються різними обставинами. Кредитні операції належать до базових операцій. Як свідчить світовий досвід, саме кредитування приносить фінансово-кредитним установам значну частину прибутків. Та водночас воно пов'язане з кредитним ризиком і ризиком втрати ліквідності та платоспроможності, а в підсумку – з ризиком банкрутства.

У банківській діяльності із всіх ризиків, що притаманні економічній діяльності, виділяються такі основні види, як відсотковий, валютний, ризик ліквідності, кредитний ризик.

Особливе місце в банківському бізнесі посідає кредитний ризик. Ідеться про імовірність неповернення позичальником отриманого кредиту та процентів за користування позикою в результаті фінансових ускладнень, фінансового краху чи шахрайства [6].

Кредитний ризик, пов'язаний із кредитною діяльністю банків, посідає особливе місце в системі банківських ризиків. Він тісно пов'язаний із ризиком ліквідності, відсотковим та валютним ризиками. Наявність у кредитному портфелі банку значного обсягу проблемних кредитів та зниження

ринкової вартості кредитного портфелю призводить до зменшення капіталу. Це може спричинити вплив коштів клієнтів та інвесторів банку, що призводить до втрати ліквідності. Для покриття дефіциту ліквідності банк повинен залучати кошти на грошовому ринку у все більших розмірах та за більшою ціною. Збільшується відсотковий ризик. Для покриття ліквідності банк змушений продавати ліквідні активи, у тому числі валютні кошти, що змінює валютну позицію банку і збільшує валютний ризик.

До чинників, які збільшують ризик кредитних операцій комерційного банку, належать:

- надмірна концентрація – зосередження кредитів в одному із секторів економіки, виді кредиту;
- надмірна диверсифікація, яка призводить до погіршення якості управління за відсутності достатньої кількості висококваліфікованих фахівців зі знаннями особливостей багатьох галузей економіки та видів кредиту;
- валютний ризик кредитного портфеля;
- структура кредитного портфеля, якщо він сформований лише з урахуванням потреб клієнтів, а не самого банку;
- рівень кваліфікації персоналу банку.

Важливим фактором мінімізації кредитних ризиків є своєчасне і якісне управління кредитним ризиком. Воно відбувається на двох рівнях: на рівні центрального банку – Національного банку України й на рівні комерційного банку.

Це пов'язано з тим, що у своїй діяльності, і насамперед кредитній, комерційні банки керуються обов'язковими до виконання правилами, що встановлюються НБУ.

Управління кредитним ризиком на рівні банку має на меті урівноваження таких його цілей, як прибутковість, ризик, ліквідність. При цьому для кредитної діяльності банку найрелевантнішими цілями є прибутковість і ризик.

Управління кредитним ризиком може бути ефективним, раціональним за таких умов:

- при визначеному рівні прибутковості неможливо сформувати кредитний портфель із нижчим ризиком;
- при однаковому ризику неможливо сформувати кредитний портфель із вищою прибутковістю.

У багатьох країнах якість кредитного портфеля, або кредитний ризик, банку розглядається як показник якості всіх сукупних активів. Такий підхід виправданий, оскільки кредити є найбільш ризикованою частиною активів банку і саме кредитний портфель значною мірою визначає загальний рівень ризикованості активів. Це дає підстави за розмірами резервів судити про якість активів банку.

Одним із методів мінімізації ризиків кредитного портфеля є метод диверсифікації ризиків. Сутність цього методу полягає у розподілі кредитних ресурсів серед широкого кола позичальників, які відрізняються один від одного як за характеристиками (розмір капіталу, форма власності), так і за умовами діяльності (галузь економіки, географічний регіон). Розглядають три види диверсифікації – галузеву, географічну та портфельну.

Таблиця 1. Показники використання банками України наявних активів та джерел коштів за 2004–2007 роки*, млн. грн.

Показники	01.01.2005	01.01.2006	01.01.2007	01.11.2007	01.01.2006 до 01.01.2005	01.01.2007 до 01.01.2006	01.11.2007 до 01.01.2007
Загальні активи	141497	223024	353086	537741	157,6	158,3	152,3
Із них кредитний портфель	97197	156385	259688	421208	160,9	166,1	162,2
у тому числі:							
юридичним особам	72875	109020	167661	248868	149,6	153,8	148,4
фізичним особам	14599	33156	77755	135509	227,1	234,5	174,3
Довгострокові кредити	45531	86227	157224	250536	189,4	182,3	159,3
Проблемні кредити	3145	3379	4456	6830	107,4	131,9	153,3
Питома вага в кредитному портфелі	3,2	2,2	1,7	1,8	–	–	–
Резерви на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями	6367	8328	22246	17934	130,8	267,1	80,6
Рівень покриття проблемних кредитів	202	246,5	499,2	262,6	–	–	–
Кошти суб'єктів господарювання	40128	61214	76898	103564	152,5	130,5	134,7
Кошти фізичних осіб	41207	72542	106078	144875	176,0	146,2	136,6

* Розраховано за даними Національного банку України.

Методи диверсифікації слід застосовувати зважено та обережно, спираючись на статистичний аналіз і прогнозування, враховуючи можливості самого банку і, насамперед, рівень підготовки кадрів. Диверсифікація потребує професійного управління та глибокого знання ринку. Саме тому надмірна диверсифікація веде не до зменшення, а до зростання кредитного ризику. Адже навіть великий банк не завжди має достатню кількість висококваліфікованих фахівців, котрі володіють глибокими знаннями в багатьох галузях економіки, знають специфіку різних географічних територій, мають практичний досвід роботи з різними категоріями позичальників.

Концентрація є поняттям, протилежним за економічним змістом диверсифікації. Концентрація кредитного портфеля означає зосередження кредитних операцій банку в певній галузі чи групі взаємозв'язаних галузей, на географічній території або кредитування певних категорій клієнтів, сегменті ринку і спеціалізується на обслуговуванні певної клієнтури.

Щоб уникнути ризику концентрації кредитних вкладень в окремі суб'єкти, встановлюється ліміт по кредитах окремим позичальникам, групі однотипних позичальників, галузі господарства. Це зменшує вірогідність можливих втрат від кредитних операцій.

Формування резервів є одним із методів зниження кредитного ризику на рівні банку, слугуючи для захисту вкладників, кредиторів та акціонерів. Одночасно резерви за кредитними операціями підвищують надійність і стабільність банківської системи в цілому.

В останні роки відбувається стрімке накопичення ресурсів в банківській системі за рахунок юридичних та фізичних осіб. Відповідно швидко прискорюється їх вкладання в активні операції особливо в кредитні операції.

Із зростанням обсягів кредитних операцій відповідно зростають проблемні кредити та відрахування в резерв, що характеризуються показниками наведеними в табл. 1.

Результати дослідження дають можливість зробити висновки відносно загального зростання ресурсів банків України, що відбувалося значними темпами за рахунок юридичних та фізичних осіб від 10 до 35% щорічно.

Необхідно зауважити, що депозити населення зростали на 76–36%, тобто швидкими темпами, ніж депозити юридичних осіб.

Якщо станом на 1 січня 2007 року депозити становили відповідно 40 128,0 та 41 207,0 млн. грн., то станом на 1 листопада 2007 року – відповідно 103 564,0 та 144 875,0 млн. грн., або депозити населення перевищили депозити юридичних осіб на 39,9%. Значне зростання депозитних коштів свідчить про довіру власників грошових коштів до банківської системи а також про вивід грошей з тіньової економіки.

Зростання ресурсної бази банків потребує відповідного ефективного вкладення наявних ресурсів.

Вдосконалення аналітичної роботи банківської системи з питань роботи із позичальниками, особливо в частині оцінки їх кредитоспроможності, дало можливість значно розвинути кредитування виробничо-посередницьких операцій юридичних осіб.

Поступове зростання матеріального добробуту дало можливість населення поліпшити свої умови життя шляхом придбання предметів домашнього вжитку довгострокового користування. Одночасно банківська система, враховуючи ці фактори, надала можливість населенню придбавати ці товари з використанням банківського кредиту. В результаті за останні роки стрімко зросли обсяги кредитування юридичних і фізичних осіб, незважаючи на високий рівень плати за користування кредитами.

Щорічний приріст кредитного портфелю за 2005 року по листопад 2007 року становив більше 60% щорічно з 97,2 до 421,2 млрд. грн., або 4,3 раза більше, а юридичних осіб при 50% щорічному зростанні від 72,9 до 248,2 млрд. грн. –

Таблиця 2. Показники окремих напрямів кредитування банками Чернігівщини*

	«Демарк»		Полікомбанк		«Синтез»		«Демарк»		Полікомбанк		«Синтез»		«Демарк»		Полікомбанк		«Синтез»		«Демарк»		Полікомбанк		«Синтез»	
	1.01.2006	% до 2005	1.01.2006	% до 2005	1.01.2006	% до 2005	1.01.2007	% до 2006	1.01.2007	% до 2006	1.01.2007	% до 2006	1.10.2007	% до 2006	1.10.2007	% до 2006	1.10.2007	% до 2006	1.10.2007	% до 2006	1.10.2007	% до 2006	1.10.2007	% до 2006
Загальні активи	176,3	259,1	47,0	153,1	125,2	235,2	128,5	533,3	205,8	209,8	137,0	314,8	741,9	256,4	122,2	672,1	213,5	122,2	122,2	122,2	256,4	122,2	672,1	213,5
кредити	153,7	222,9	145,0	134,4	128,1	206,2	135,6	438,6	196,8	152,1	113,2	247,4	596,9	172,2	113,2	317,1	128,2	113,2	113,2	172,2	113,2	317,1	128,2	
Питома вага	87,2	86,0		87,8	x	87,7	x	82,2	x	72,5	x	78,6	80,5	67,2		47,2	x			67,2		47,2	x	
В т.ч. юридичні особи	x	200,6	x	126,0	x	102,4	x	400,3	199,6	145,7	115,6	58,7	525,4	59,5	109,5	76,2	129,8	109,5	109,5	59,5	109,5	76,2	129,8	
Фізичні особи	x	22,3	x	8,4	x	103,8	x	38,3	171,7	6,4	76,2	188,7	71,5	12,7	198,4	240,9	127,7	198,4	198,4	12,7	198,4	240,9	127,7	
Розмір резерву	19,4	28,6	47,4	13,3	109,0	8,0	222,2	49,6	173,4	17,6	132,3	11,2	72,3	19,1	108,5	121	108,0	108,5	19,1	108,5	121	108,0		
В % кред. портфелю	12,6	12,8	x	9,9	x	3,9	x	11,3	x	11,6	x	4,5	12,1	11,1	x	3,8	x	x	11,1	x	3,8	3,8	x	

* Розраховано за даними НБУ.

в 3,4 раза, тоді як кредитування населення за цей період зросло з 14,6 до 135,5 млрд. грн., тобто в 9,2 раза більше, а щорічний приріст становив близько 75–130% у різні роки.

Про зростання довіри банків до позичальників свідчить значне зростання довгострокового кредитування, обсяги якого зросли більше як в 5 разів.

При високих темпах зростання обсягів кредитування якість кредитного портфелю, оскільки питома вага проблемних кредитів знизилася з 3,2 до 1,8%.

Загальнодержавна тенденція використання ресурсів відображається і на банківських установах регіонального рівня.

Аналіз показників кредитної діяльності окремих банків, що працюють в Чернігівській області свідчить про їх різносторонню кредитну політику. Розглянемо показники кредитної діяльності двох банків, що зареєстровані в області, – «Демарку» та Полікомбанку та банку «Синтез», що має значну мережу в м. Чернігові (табл. 2).

Діяльність банків в 2004–2005 роках свідчить про їх активну кредитну політику. Питима вага кредитного портфелю становила 83–88% від загальних активів, що значно вище загального рівня. Це свідчить про ризикованість кредитних операцій. Одночасно про рівень ризикованості свідчить і рівень формування резервів для покриття можливих витрат від кредитних операцій. Якщо це резерви «Демарку» та Полікомбанку становлять близько 10–13% від кредитного портфелю, що резерви «Синтез» тільки 2,3–3,9%, що свідчить про високий рівень забезпеченості кредитів та високий рівень обслуговування боргу позичальників КБ «Синтез».

Незважаючи на загальне зростання кредитних портфелів названих банків у 2006–2007 роках, їхня кредитна політика стала обережнішою і питома вага кредитів у загальних активах знизилася на 7–20%. Банк «Синтез» змінив у 2007 році напрями вкладень. Суттєво наростивши залучення, особливо за рахунок коштів фізичних осіб, а також банківські запозичення, банк «Синтез» знизив питому вагу кредитного портфелю до 47,2%, надав перевагу вкладенню ресурсів в інші банки, що становить 33,2%, тобто третину активів.

При тому що банки «Демарк» та Полікомбанк надавали переваги в кредитуванні юридичним особам, банк «Синтез» при кредитуванні в 2005 році юридичних та фізичних осіб 50% на 50%, то це співвідношення в 2006–2007 роках

становило 1 до 3,2. При цьому банки зберегли співвідношення сформованих резервів та кредитного портфелю.

Продумана кредитна політика банку є ключовою передумовою мінімізації кредитного ризику кредитним ризиком.

Банківською практикою напрацьовані певні заходи, спрямовані на мінімізацію втрат від кредитного ризику. Серед них виділяються:

- політика банку по формуванню активів і кредитного портфелю;
- оцінка позичальника;
- структура кредитного портфелю і створення власних резервів;
- робота з проблемними кредитами.

Кредитна політика є фундаментом надійності та прибутковості кредитного портфелю, тому також впливає на стабільність банку.

Висновки

Вважаємо за необхідне ще раз підкреслити, що робота з проблемними кредитами проводиться на тому етапі, коли у позичальника виникають труднощі з поверненням позички. Протягом усього строку користування позичкою банк підтримує з позичальником контакт. Банку треба уважно стежити за станом справ клієнта й у разі виникнення проблемних ситуацій вжити необхідних заходів мінімізації кредитного ризику.

Література

1. Кредитний ризик комерційного банку: Навчальний посібник / В.В. Вітлівський, Я.С. Наконечний, Т.І. Великоіваненко.; За ред. В.В. Вітлінського. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2000 р. – 251 с.
2. Машина Н.І. Економічний ризик і методи його вимірювання: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
3. Сало І.В., Крислій О.А. Фінансовий менеджмент у банку: Навчальний посібник. – Суми. – 2007. – 314 с.
4. Потійко Ю. Теорія і практика управління різними видами ризиків у комерційних банках // Вісник НБУ. – 2003. – №2. – С. 58–60.
5. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. – Чернігів: ЧДІЕУ, 2001. – 456 с.
6. Аналіз банківської діяльності: Підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій–Вергуненко та ін.; За ред. А.М. Герасимович. – К.: КНЕУ, 2004. – 599 с.

Сучасний стан та перспективи економічного співробітництва України з країнами Західної Африки

У статті розглядається сучасний стан економічних відносин України з країнами Західної Африки і майбутні можливі перспективи їхнього розвитку з урахуванням можливостей економіки зазначених країн.

Постановка проблеми. В українській політиці та науці існує думка щодо необхідності дотримання для України курсу на євроінтеграцію. При тому у виборі векторів зовнішньоекономічної стратегії приділяється незначна увага слаборозвинутих країнам. Але, на нашу думку, на сучасному етапі розвитку глобальної економічної системи, враховуючи техніко-технологічні можливості України, розвиток економічного співробітництва з країнами, що розвиваються, з низькими доходами може сприяти інтеграції української економіки у світове господарство як інноваційна стратегія розвитку зовнішньоекономічної діяльності та росту вітчизняної економіки.

Метою статті є розгляд економічних відносини України з країнами Західної Африки (ЗА), відомі на світовому ринку як постачальники сировинної продукції гірничодобувної та сільськогосподарської галузей.

Викладення основного матеріалу. Зазначена проблема до цього часу не була об'єктом спеціального дослідження в Україні. Деякі аспекти відносин України з країнами Африки в цілому, і зокрема її західної частини, в період відпаді колоніальної системи до розпаду Радянського Союзу відображені в роботі українського вченого О.І. Лукаша. В його монографії «Украинская ССР в связях Советского Союза с развивающимися странами (60–80-е годы)» [1] основна увага була сконцентрована на дослідженні ключових питань взаємозв'язків УРСР з країнами Азії, Африки та Латинської Америки до розпаду Радянського Союзу. Недоліками цієї роботи можна назвати певну заідеологізованість та її довідковий характер, через що ця робота не може претендувати на комплексний аналіз еволюції взаємозв'язків української республіки з африканськими країнами.

Інтерес нашої держави до цих країн полягає в їх можливостях забезпечувати українське господарство сировинними товарами, як ринки для українських товарів, а також як партнери для інвестиційного співробітництва із залученням українських технологій та фахівців. Щодо інтересу західноафриканських країн до розвитку економічних зв'язків з Україною, на думку автора, поглиблення економічного співробітництва цих країн з Україною може дати позитивний ефект для розвитку їх економік, що дозволить їм проводити самостійну зовнішньоекономічну політику, уникаючи домінування розвинутих країн [2, с. 262].

Згідно із системою, прийнятою в ООН, до Західної Африки відносяться 16 держав: Бенін, Буркіна-Фасо, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Кабо-Верде, Кот-д'Івуар, Ліберія, Мавританія, Малі, Нігер, Нігерія, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Того.

Зовнішньоекономічні зв'язки України із західноафриканськими країнами ґрунтуються на відносинах, започаткованих ще за часів Радянського Союзу [3, с. 13] в період протистояння соціалістичного та капіталістичного таборів за укріплення своїх позицій в колишніх колоніях після падіння колоніальної системи в 1960–ті – 1980–ті роки [4, с. 505]. У цей період найбільш динамічно торгівля СРСР, і України зокрема, розвивалася з країнами, які обрали некапіталістичний шлях розвитку. Їхній товарообіг визначався, головним чином, завданнями економічної та технічної допомоги в будівництві промислових енергетичних, транспортних та інших об'єктів африканських країн [1, с. 15].

Експортні поставки підприємств України в цей період були спрямовані на становлення та розвиток важкої індустрії в країнах Африки (за прикладом СРСР, де саме важкій індустрії надавалося першочергове значення). В африканські країни експортувалося доменне, прокатне та сталеплавильне обладнання з Краматорська та Дніпропетровська, коксове обладнання з Слов'янська, різноманітні верстати з Донецька, Лубен та інших промислових центрів України, трансформатори, чорні метали, чавун, листовий та сортовий прокат із промислових підприємств Запоріжжя та Маріуполя. Також у цей період з України до країн Африки, і зокрема її західної частини, постачались турбіни, екскаватори, насосно-компресорне, дорожньо-будівельне та енергетичне обладнання, трактори та сільськогосподарські машини, важкові автомобілі, тепловози, різні прибори, засоби автоматизації та зв'язку, електротехнічні вироби, геофізичні пристрої для розвідки різних корисних копалин, бурові установки, нафтопромислове обладнання, екскаватори, прохідні та очисні комплекси для вугільних шахт, різні вантажні машини. Обсяг українського експорту до Нігерії в ці роки був найбільшим не тільки серед країн ЗА, а й найбільш вагомим серед усіх африканських країн.

Окрім торгівлі, співпраця України з африканськими країнами в цей період полягала у залученні українських фахівців до будівництва промислових об'єктів, допомоги українських викладачів та лікарів, а також у спільних наукових дослідженнях, тут, зокрема, необхідно зазначити про досвід спільної наукової роботи українських та гвінейських науковців з океанографії.

З африканських країн до України протягом 1960–1980-х років імпортувалися переважно товари їх традиційного експорту, а саме: руди, концентрати кольорових металів, каучук, бавовна, арахіс, кава, прянощі та інше [1, с. 18].

Після розпаду Радянського Союзу в 1990-ті роки економічні відносини України з країнами Західної Африки і африканського континенту в цілому мали переважно інертний характер. На відміну від 1990-х у 2000-х роках зовнішньоекономічні зв'язки України із західноафриканськими країнами значно активізувалися, що відбулося, головним чином, через зростання обсягів зовнішньої торгівлі [5]. Якщо в 2001 році обсяг товарообігу України з державами Західної Африки становив близько \$346 млн., то в 2007 році – \$954 млн. Хоча в загальному українському товарообігу питома вага цих країн є мізерною. Згідно з показниками Державного комітету статистики України, в 2008 році в загальному українському експорті ці країни в цілому займають близько 1,2%, а в імпорті – 0,8% [6].

Сальдо торговельного балансу нашої держави з цими країнами є позитивним і постійно зростає, що свідчить про переважання з більш активним розвитком експорту над імпортом в торгівлі України із зазначеними країнами (див. рис.).

З більшістю країн ЗА у нашої держави з 2001 року спостерігається позитивне торговельне сальдо, негативним воно є тільки з Ганою, Гвінеєю, які імпортують в Україну руди різних металів, та Кот-д'Івуаром, який імпортує в Україну какао та продукти з нього, каучук і також різні руди металів.

Незважаючи на зростаючі обсяги українського експорту в ЗА, починаючи з 2001 року його структура залишається практично незмінною з домінуванням продукції металургійної та хімічної промисловості і незначною питомою вагою

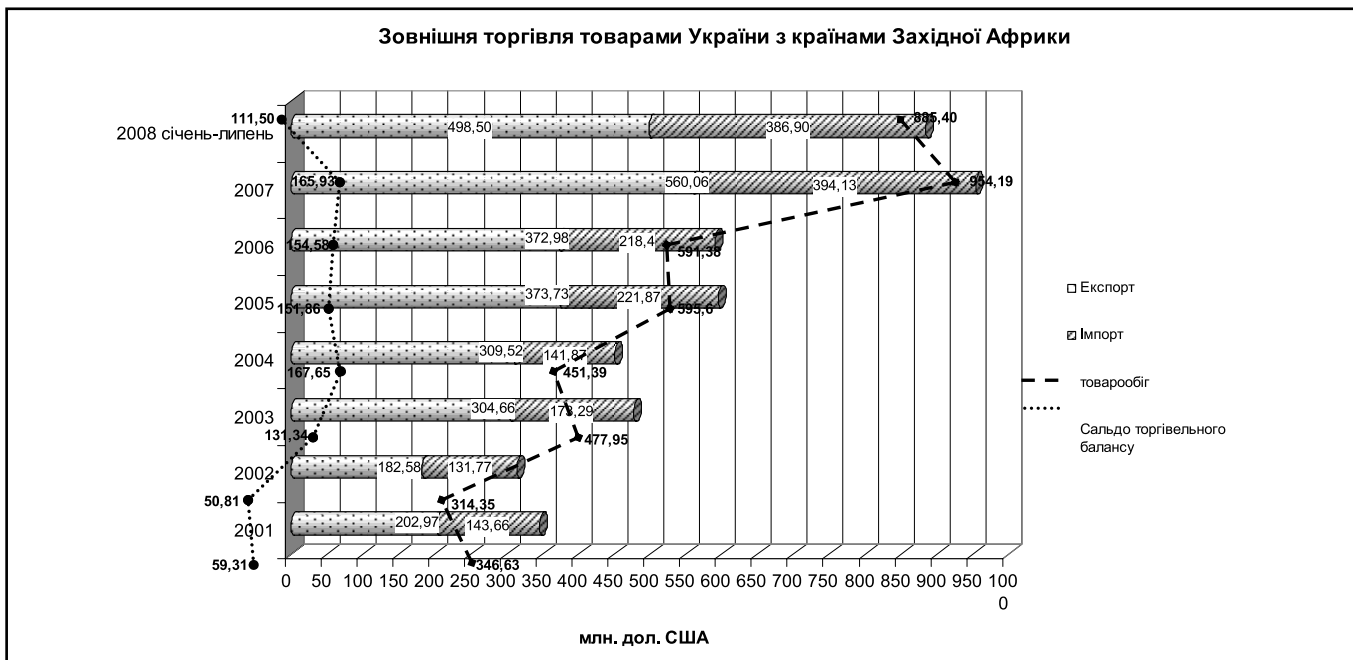
машин, обладнання та інших товарів з високою доданою вартістю. 80% від загального експорту в ЗА (в деякі країни ЗА – 100%) становлять чорні метали та вироби, з них близько 20% – мінеральні добрива та продукти неорганічної хімії, 3Ц4% – продукти харчування та товари масового споживання [6, 7]. Тобто Україна експортує в країни ЗА в основному товари низької та середньої техноємності. Найбільша частка українського експорту в ці країни припадає на Нігерію – майже 50% від загального експорту в ЗА.

Говорячи про питому вагу продукції харчової промисловості та сільського господарства в українському експорті в ЗА, необхідно звернути увагу, що, як зазначено вище, вона є дуже незначною. В цілому вона становить близько \$20 млн. [6]. Враховуючи недостатню забезпеченість продуктами харчування населення країн ЗА, яке активно зростає, а також можливості українських виробників і важкодоступність для них світових ринків, ми вважаємо, що для українських постачальників продуктів харчування, як сировинних сільськогосподарських, так і перероблених, ринки країн ЗА можуть забезпечити зростання їхніх прибутків.

Імпорт в Україну з регіону ЗА є не однорідним по всіх зазначених країнах. На 65–70% він складається з різних руд металів, головні постачальники Гана та Гвінея, на 25–30% – з какао з Кот д'Івуару, на 5–8% – з каучуку з Ліберії, Кот д'Івуару та Нігерії, менше 5% займає риба, кава, деревина та інші товари [6]. Тобто наша держава імпортує з країн ЗА первинну продукцію видобувної та сільськогосподарської галузей. Найбільша частка українського імпорту з цих країн припадає на Гану – близько 60%.

Торгівля послугами України з країнами ЗА відстає від торгівлі товарами більш ніж в 10 разів. У 2007 році укра-

Динаміка торгівлі товарами України з країнами Західної Африки з 2001 року по липень 2008 року



Складено за даними Держкомстату України www.ukrstat.gov.ua/, жовтень 2008 року.

їнський експорт послуг у ці країни становив близько 39,87, а імпорт – \$2,48 млн. (відсутні дані по Гвінеї–Бісау). В загальному українському експорті послуг частка цих країн є також дуже незначною – близько 0,44% [6].

Тобто між Україною та країнами Західної Африки здійснюється інтерсекторіальна торгівля на основі теорії Хекшера – Оліна [8, с. 47].

Негативною особливістю у зовнішньоекономічних відносинах України з країнами Західної Африки є те, що українські підприємства практично не залучені до відтворювального процесу в цих країнах. Активність українського бізнесу та українських інвестицій у цих країнах є дуже низькою, у порівнянні із загальним обсягом інвестицій в місцеві економіки вони є незначними. При тому вони в основному зосереджені в Нігерії, яка не тільки в регіоні ЗА, а і в усій Африці на південь від Сахари є лідером за обсягами зовнішньоекономічного співробітництва із зовнішнім світом. На сьогодні найбільшим українським інвестором в ЗА є компанія «Індустріальний Союз Донбасу», яка у 2006 році придбала контрольний пакет акцій сталепрокатного заводу у м. Джосі (Нігерія) і вклала в його модернізацію \$6,5 млн. Прокат заводу, який виробляється з української заготовки, становить 450 тис. т на рік. Але для порівняння зазначимо, що обсяги притоку прямих іноземних інвестицій в Нігерію в 2006 році становили майже \$14 млрд. [9, р. 254], що перевищує українські інвестиції більш ніж у 2000 разів.

Серед найбільш важливих економічних проектів у регіоні ЗА, в яких залучена Україна, можна назвати [7]:

- завершення будівництва найбільшого у Західній Африці металургійного комбінату у м. Аджаокуті;
- спільне українсько–нігерійське підприємство в Нігерії зі створення та розвитку мережі торгово–технічних центрів по складанню і технічному обслуговуванню тракторів та іншої сільгосптехніки українського виробництва;
- співробітництво українських компаній у нафтогазовому секторі Нігерії;
- участь українських компаній у розробці фосфорних родовищ у нігерійському штаті Замфарі;
- проект постачання в Гану продукції української фармацевтичної промисловості і реалізацію виробництва лікарських засобів із залученням українських фахівців та технологій;
- співробітництво між Україною та Нігерією у ракетно–космічній галузі;
- закупівлю літаків АН різних модифікацій, створення в Нігерії технічного центру по ремонту придбаних за радянських часів літаків цього типу;
- надання в оренду українських суден для рибальства.

Крім вищезазначених напрямів Україна співробітничала з країнами ЗА в галузі освіти. Зокрема, в навчальних закладах України навчаються студенти з цих країн, переважно з Нігерії, Гвінеї та Гани.

Говорячи про умови розвитку економічних відносин України з країнами ЗА, необхідно вказати на негативні чин-

ники, які гальмують цей процес. Найбільш вагомими серед них є:

- відсутність або нерозвиненість договірно–правової бази двосторонніх відносин;
- низька активність українських компаній з просування своєї продукції, зокрема шляхом участі у виставково–ярмаркових заходах на території країн ЗА;
- недостатня інформованість ділових кіл України та потенційних партнерів про взаємні можливості та потреби;
- у ряді випадків брак потужностей вітчизняних підприємств для забезпечення потреб західноафриканських країн в окремих видах продукції;
- високий рівень конкуренції з боку інших держав–виробників, таких як Китай, Ізраїль, Туреччина, Ліван, Пакистан, Індія, які експортують в африканські країни продукцію, аналогічну провідним статтям українського експорту;
- високі ризики інвестування у більшості країн ЗА через політичну і соціально–економічну нестабільність в цих країнах;
- низький рівень ділової культури в країнах ЗА, а також високий рівень корупції в цих країнах.

Поряд із цим необхідно зазначити, що урядами країн ЗА проводяться заходи, спрямовані на покращення умов для економічної діяльності в цих країнах, поліпшення регулювання економічних відносин з іноземними партнерами та підвищення привабливості для іноземних інвесторів. Серед них необхідно зазначити такі:

- спрощення адміністративної процедури для реєстрації та контролю діяльності підприємств із залученням іноземного капіталу;
- створення сприятливого режиму для діяльності іноземних інвесторів, що передбачає звільнення від більшості податків компаній, особливо для тих, які інвестують великі капітали в місцеві економіки, а також здійснюють інвестиції в пріоритетні галузі господарств та слабозвинені райони;
- створення безподаткових зон для експортно орієнтованих виробництв;
- відсутність обмежень щодо питомої ваги володіння бізнесом іноземними інвесторами – можливо до 100%;
- у більшості країн інвестиційний кодекс гарантує захист від експропріації інвестованого капіталу;
- зменшення або скасування імпортного мита на капітальне обладнання;
- дозвіл на репатріацію прибутків.

Для визначення перспектив економічного співробітництва нашої держави з країнами ЗА розглянемо галузі, в яких зазначені країни потребують участі іноземних партнерів, і Україна для розвитку цих напрямів забезпечена необхідними ресурсами, найбільш важливими серед яких є капітальні, людські та технологічні.

Через активне зростання населення у 2000–2005 роках темпів збільшення населення в ЗА 2,58 [10, р. 454] та недостатню самозабезпеченість продуктами харчування більшості з цих країн потребує імпорту продовольчих товарів.

Тому одним із напрямів розвитку українських зовнішніх ринків в цьому регіоні може бути збільшення обсягів постачання українських продуктів харчування. Крім того, головним чином в Нігерії, а також і в інших країнах регіону місцева промисловість не забезпечує внутрішній ринок товарами повсякденного споживання [11, с. 658], де також могли б знайти свою нішу українські товари. Враховуючи те, що вітчизняні постачальники зазначених товарів будуть конкурувати з десятками іноземних виробників аналогічної продукції, ми вважаємо, що шанси на закріплення на цьому ринку матимуть ті компанії, які будуть здатні забезпечити функціонування ефективної системи збуту власної продукції.

З урахуванням структури економіки України, а також потреб країн ЗА вітчизняні товаровиробники крім продуктів харчування та товарів повсякденного споживання мають можливість розширити експортну нішу на ринках цих країн по таких позиціях, як сільськогосподарська техніка та устаткування, енергетичне обладнання, транспортні засоби, обладнання для нафтохімічної та нафтогазової промисловості, матеріали та устаткування для нафто- і газопроводів, обладнання для переробних галузей агропромислового комплексу, засоби очистки води, продукція фармацевтичної промисловості.

Більшість населення (54,5% в 2005 році [10, р. 433]) у країнах ЗА задіяна в сільському господарстві. Також у деяких з них ця галузь є важливим джерелом валютних надходжень, сюди відноситься експорт таких продуктів, як бавовна в Беніні, Буркіна-Фасо і Малі, какао в Кот-д'Івуарі та Гані, кава в Кот-д'Івуарі. Враховуючи потребу країн ЗА у просуванні цієї галузі та забезпеченість України необхідними для цього технологіями та фахівцями, можливим напрямом співробітництва нашої держави із зазначеними країнами може бути налагодження виробництва по обробленню місцевої продукції сільського господарства. При цьому створення таких трудомістких підприємств може допомогти у вирішенні проблеми зайнятості чисельної робочої сили ЗА. Залучення українських підприємств до такого виробництва сприятиме міцнішому їх закріпленню на ринках ЗА і просуванню українською продукції, що в умовах гострої конкуренції з постачальниками з інших країн є дуже складним завданням.

Важливим чинником для розвитку торговельних відносин є забезпечення транспортних послуг, тому у співробітництві з країнами ЗА по їх експортних галузях українським підприємцям необхідно також просувати на їхні ринки транспортні послуги.

Усі країни ЗА, за виключенням Малі, Буркіна-Фасо та Нігеру, мають вихід до моря. Значна частина продовольчої промисловості прибережних країн забезпечується за рахунок рибальства, для функціонування якого їм бракує відповідного риболовного флоту. Тому ще одним напрямом співробітництва України з ними могло бути надання в оренду українських риболовних суден для риболовного промислу, що здійснювалося і до цього часу, але на майбутнє така взаємодія може

здійснюватися в більших обсягах із збільшенням прибутковості українських риболовних підприємств.

У деяких країнах ЗА вагому роль для економічного розвитку відіграє видобувна промисловість. Питома вага продукції цієї галузі в загальному експорті становить від 50 до 95%. Сюди відноситься Гвінея (боксити – 50%, золото – 25%), Кабо-Верде (нафтопродукти – 80%), Кот-д'Івуар (нафтопродукти – 17%), Малі (золото – 50%), Нігер (уран і торій – 45%, золото – 14%), Нігерія (нафтопродукти – більше 95%). Крім того, в країнах ЗА існують ще нерозвідані поклади, розроблення яких має важливе значення для економічного розвитку цих країн. Таким чином, враховуючи зростаючі потреби країн ЗА у розвитку цієї галузі, автор погоджується з позицією українського уряду, що українські компанії могли б значно збільшити надання послуг із проведення геологорозвідувальних та пошукових робіт, проектування об'єктів нафтогазопереробної промисловості та трубопровідного транспорту. Також це стосується металургійної промисловості, транспортної інфраструктури та енергетики. Крім вищезазначених напрямків, український промисловий та науково-технологічний потенціал може бути задіяний для реалізації великомасштабних проектів в регіоні таких як, як спорудження гідроелектростанції потужністю 800 МВт на річці Кадуна в Нігерії [7].

Інфраструктура в усіх країнах регіону орієнтована переважно на забезпечення потреб головних галузей цих країн – гірничовидобувної та сільського господарства і в цілому потребує будівництва або реконструкції, а в деяких країнах, де нещодавно закінчилися військові протистояння, – Сьєра-Леоне та Ліберії – майже повного відбудовування потребують комунікації, системи постачання води та електроенергії, логістичні мережі, порти. Маючи достатньо кваліфіковані кадри, через участь у тендерах українські будівельні компанії могли б зайняти частку цього ринку ЗА.

У відносинах між Україною та зазначеними країнами традиційним є співробітництво в галузі освіти. В цих країнах на багатьох керівних посадах працюють колишні випускники українських вищих навчальних закладів. Продовжуючи ці традиції, на думку автора, важливим напрямом співробітництва України з цими країнами має бути взаємодія в галузі освіти. Саме підготовка висококваліфікованих кадрів в українських інститутах та університетах слугуватиме базою для створення осередку підтримки українських підприємців на території Західної Африки в майбутньому.

Щодо конкуренції для виходу на ринки ЗА можна твердити, що вони не є повністю зайнятими іншими країнами. За умови співвідношення конкурентоспроможних цін та якості продукції й послуг для українських виробників існують можливості розширення своєї присутності на ринках західноафриканського регіону, хоча тут також існують серйозні ризики втрати очікуваних прибутків. З метою уникнення таких ситуацій ретельної підготовки потребують проекти, які плануються втілювати в цьому регіоні [12, с. 359].

Враховуючи ризикованість економічної діяльності та нестабільність господарств цих країн, ми вважаємо, що концепція виходу українських підприємств на ринки країн ЗА має будуватися на основі їх залучення у відтворювальному процесі в галузях, в яких Україна здатна компенсувати брак ресурсів країн ЗА, що згодом має сприяти експансії українських товарів у цих країнах.

Також ми вважаємо, що урядом України повинна втілюватися програма підтримки українських підприємств, які намагаються закріпитися на цих ринках. Залучення вітчизняних компаній до тендерів з реалізації економічних проектів в ЗА, спираючись на механізми державної підтримки, включаючи страхування інвестицій, сприяло б просуванню товарів українського виробництва та послуг на ринки західноафриканських країн.

Говорячи про вихід та закріплення українських підприємств на ринках країн ЗА, ми вважаємо, що це необхідно здійснювати через розвиток економічних зв'язків із тими країнами, де співробітництво було вже налагоджене. На нашу думку, наявність довготривалих відносин України з деякими з держав ЗА, насамперед із Гвінеєю та Нігерією, є важливим позитивним чинником, який необхідно враховувати при просуванні економічного співробітництва України з цими країнами.

Висновки

Розбудова економічних відносин з країнами Західної Африки має виходити з пріоритетності економічних інтересів України, які ґрунтуються на можливостях нарощування експорту до цих країн широкого спектру українських товарів, у тому числі машин, обладнання та іншої продукції з високою доданою вартістю, а також у забезпеченні потреб вітчизняної промисловості за рахунок імпорту з країн ЗА мінералів, різних руд металів, енергоносіїв та продукції сільського господарства. Засобом підвищення ефективності реалізації економічних інтересів нашої держави в ЗА, на нашу думку, буде створення спільних підприємств на основі українських технологій, залучення вітчизняного науково-технічного потенціалу до реалізації в цих країнах проектів, пов'язаних з просуванням їх економік, в галузях, де Україна посідає провідні місця в світі. Значення втілення такої концепції полягає в тому, що з огляду на слабу інтегрованість у світове госпо-

дарство як країн ЗА, так і України [2, с. 262] зазначена концепція має сприяти поглибленню інтеграції в глобальну економіку як України, так і країн ЗА.

Література

1. Лукаш О.И. Украинская ССР в связях Советского Союза с развивающимися странами (60–80-е годы). – К.: Наукова думка. – 1990.
2. Соколова З. Значення інтеграції у зовнішньоекономічних відносинах України з країнами Західної Африки // Теоретичні та практичні аспекти економіки і інтелектуальної власності. Збірник наукових праць. – Приазовський державний технічний університет. – Маріуполь. – 2008. – С. 260–263.
3. Семененко В. На шляху демократичного розвитку. Нігерія – важливий партнер на африканському континенті // Політика і час. – 2005. – №5. – С. 11–14.
4. Тодаро М.П. Экономическое развитие / Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 671 с.
5. Соколова З. Місце західноафриканських країн в зовнішньоторговельній діяльності України // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Геопросторова стратегія України та її регіонально-інтеграційне спрямування». – Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна. Кафедра МЕН. – 12 квітня 2008 року. – С. 106–108.
6. Офіційна сторінка Державного комітету статистики України www.ukrstat.gov.ua/
7. Інформаційно-довідкові матеріали Міністерства закордонних справ України.
8. Siebert H. The world economy. A Global analysis. – Routledge Studies in the Modern World Economy, 2007. – 433 p.
9. UNCTAD. World Investment Report 2008. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. N.Y. and Geneva. – 2008.
10. UNCTAD. Handbook of Statistics 2008. United Nations. N. Y. and Geneva.
11. Безуглий В.В. Економічна і соціальна географія зарубіжних країн. – К.: ВЦ «Академія», 2005. – 704 с.
12. Соколова З. Країни Західної Африки, як зовнішні ринки для української продукції // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. – Донецкий национальный университет. Донецк. – 2008. – С. 355–360.

Необхідність та сутність прогнозування діяльності приватних вищих навчальних закладів

Стаття присвячена обґрунтуванню необхідності впровадження прогнозування в економічну роботу приватних вищих навчальних закладів. Також уточнюється взаємозв'язок сутності та принципів прогнозування на рівні галузі та суб'єктів економічної діяльності.

Постановка проблеми. Сучасні темпи розвитку ринкових відносин, нестабільність економіки країни, підвищення конкуренції на ринку серед фірм, підприємств, компаній загально потребують збільшення знань і накопичення досвіду в галузі прогнозування. Сьогодні розвиток підприємницької діяльності вимагає розробки і реалізації планів та програм, зорієнтованих на адаптацію фірм до ринкових умов господарювання, на підвищення їх конкурентоспроможності. І приватні вищі заклади не є виключенням у цьому процесі.

Організація системи вищої освіти є важливою складовою загальноекономічного управління високорозвинутою державою європейського типу. Необхідно враховувати, що освіта є особливою сферою економічної діяльності і у своєму розвитку також підпорядкована економічним законам. Враховуючи це, слід мати на увазі, що Україна не може бути поза процесами глобалізації та світового розвитку міжнародного ринку праці. Для того щоб керувати майбутнім у таких процесах, людство створило певні механізми, які в економічній науці називаються: прогнозуванням, економічним плануванням або програмуванням.

У цьому плані не є виключенням необхідність забезпечення управління організацією освітніх послуг з урахуванням міжнародних вимог, які обов'язково передбачають прогнозування економічних процесів у цій сфері.

Як показує практика минулого, складання прогнозів, як правило, передує процесові розробки планів і служить для них вихідною базою. І тому складання прогнозів діяльності приватних вищих навчальних закладів (ПВНЗ) слугуватиме базою підвищення ефективності планів їх роботи та розвитку. Аналіз наукових джерел свідчить про те, що на даний момент практично відсутній вітчизняний теоретичний і методичний досвід щодо організації економічного прогнозування у вищих навчальних закладах з урахуванням системи їх функціонування і перспектив розвитку ринку освітніх послуг. Крім того, той практичний досвід, що мають заклади в прогнозних розробках їх розвитку в Україні, як правило, є комерційною таємницею і не носять публічного характеру. Такі умови уповільнюють використання методів і новітніх елементів організації системи прогнозування, а отже і розвиток освітніх закладів як суб'єктів ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивчення економічної літератури засвідчило, що проблемам прогнозування та планування на макро- та мікрорівні присвячено цілий ряд публікацій провідних економістів нашої держави. Назвемо прізвища деяких: В. Геєць, Т. Боголіб, М. Пашута, Е. Лібанова, Л. Худолій, П. Савлук, Л. Антошкіна, С. Рябцун, І. Ходикіна, В. Сафонова і багато інших.

Серед опублікованих праць, присвячених різним аспектам прогнозування та функціонування сфери освіти, практично відсутні дослідження з економічного прогнозування розвитку приватних вищих навчальних закладів в Україні. На жаль, ця проблема не знайшла активної розробки і в документах відомчих організацій та науково-дослідних інститутів. У той же час головне завдання, яке ставить держава перед Міністерством освіти і науки України щодо задоволення зростаючих потреб економіки, управління і соціальної сфери у висококваліфікованих спеціалістах з урахуванням перспективи та підвищення якості їх підготовки, – неможливо вирішити без прогнозування розвитку вищого навчального закладу.

Тому **метою** даної **статті** є обґрунтування необхідності впровадження прогнозних розробок та уточнення сутності прогнозування на рівні приватних вищих навчальних закладів (ПВНЗ).

Викладення основного матеріалу. Прогноз (гр. *prognosis* – просування, передбачення) – науково обґрунтоване передбачення про можливий стан економічної діяльності відповідних показників, що характеризують цей стан, у тому числі продуктивних сил, організаційно-економічних та виробничих відносин, власності та ін., це пошук реалістичного й економічно виправданого перспективного рішення [4].

Предметом економічного прогнозування є передбачення економічного стану функціонуючих об'єктів в майбутньому. Іншими словами, прогнозування – це передбачення, яке базується на спеціальному науковому дослідженні, отриманні інформації про майбутнє, це передбачення, які поділяються на наукові і ненаукові (інтуїтивне, повсякденне і релігійне (псевдопередбачення)).

Наукове передбачення базується на знаннях закономірностей розвитку природи, суспільства, мислення; інтуїтивне – на передчутті людини; повсякденне – на життєвому досвіді, пов'язаному з аналогіями, прикметами тощо; релігійне передбачення ще називають пророцтвом, тобто вірою в надприродні сили, заобони та інше.

Прогнозування – це метод, в якому використовуються як накопичений в минулому досвід, так і поточні припущення

щодо майбутнього з метою його визначення. Якщо прогнозування виконано якісно, результатом стане картина майбутнього, яку цілком можна використовувати як основу для планування. Таким чином, очевидний зв'язок прогнозування та планування.

Дослідження наукової літератури засвідчує, що на сьогодні існує достатня кількість видів прогнозів, а саме:

1. Економічні прогнози використовуються для прогнозу загального стану економіки і обсягу збуту для конкретної компанії або по конкретному продукту.

2. Прогнози технології дозволяють передбачити, розробки яких нових технологій можна чекати, коли це може відбутися, наскільки економічно прийнятними вони можуть бути.

3. Прогнози розвитку конкуренції дозволяють передбачити стратегію і тактику конкурентів.

4. Прогнози на основі опитувань і досліджень дають можливість передбачити, що відбудеться в складних ситуаціях, використовуючи дані багатьох областей знання. Наприклад, майбутній ринок автомобілів можна оцінити тільки з урахуванням зміни стану економіки, що очікується, суспільних цінностей, політичної обстановки, технології і стандартів щодо захисту навколишнього середовища від забруднень.

5. Соціальне прогнозування, яким в даний час займається всього декілька великих організацій, використовується для прогнозу змін у соціальних установках людей і стану суспільства. Очевидно, фірма, що зуміла правильно передбачити відношення людей до таких питань, як прагнення до комфорту, схильність до матеріалізму або патріотизму або спрогнозувати, як зміниться якість життя або медичне обслуговування, відношення до освіти, може мати перевагу перед конкурентами, плануючи випуск нових товарів і надання нових послуг. Прогнозування такого роду може бути корисним в управлінні, особливо стосовно мотивації працівників. Наприклад, фірма «Дженерал електрик» застосовує складним метод соціополітичного прогнозування для підвищення якості перспективного планування у сфері трудових відносин [2].

Прогнозування сьогодні – спеціалізована область із підрозділами. Існують організації, що займаються тільки прогнозуванням у конкретних сферах діяльності. Примітним прикладом служить інститут Геллапа, що спеціалізується на зборі і аналізі інформації, що дозволяє прогнозувати переваги і результати різних політичних і соціальних процесів. Багато фірм і підрозділів великих підприємств проводять хитромудрий аналіз ринку, прагнучи спрогнозувати відношення споживачів до запланованих нових видів продукції.

Необхідність прогнозування виникає за відсутності або недоліку інформації для планування діяльності фірми (ухвалення керівництвом відповідального рішення). Прикладом подібної ситуації є неможливість визначення майбутнього обсягу продажів або цін, що «влаштовують покупця», на основі елементарних розрахунків. Це може бути пов'язане з відсутністю достовірних відомостей про уподобання споживача, дії і наміри конкурентів, а також владних структур, рі-

шення яких можуть зробити істотний вплив на ситуацію, що складається на ринку в різні моменти часу. Очевидно, що в цьому випадку планування майбутніх заходів має включати не тільки безпосереднє складання плану, а й його ретельну передпланову підготовку. Саме на цьому, «надійно забутому» практиками етапі здійснюється прогнозна оцінка значень тих показників, які надалі використовуються для визначення найважливіших параметрів плану, що складається, і відповідної діяльності фірми.

Резюмуючи і доповнюючи сказане, слід зазначити, що прогнозування і планування складають єдиний комплекс заходів, здійснюваних для визначення значень основних показників діяльності фірми і того, яким способом ці значення можуть бути досягнуті. При цьому прогнозування відповідає на питання про те, які досяжні значення параметрів, а планування – на питання, як ці значення можуть бути досягнуті з погляду розподілу ресурсів і організації діяльності.

Дослідження показали, що правильно організоване прогнозування приносить користь. Оскільки будь-яке управлінське рішення за своєю суттю являється прогнозним, прогнозування створює фундаментальну основу підприємницької та менеджерської діяльності в будь-якій сфері при виконанні різних притаманних їм функцій. Роль прогнозування в підприємницькій діяльності і менеджменті нерозривно пов'язана з роллю прийняття рішень, а прийняття управлінських рішень – вузлова процедура циклу управління в діяльності підприємців та менеджерів всіх рівнів. Нерозривний зв'язок рішення і прогнозування пояснюється тим, що ще до прийняття рішення необхідно: отримати інформацію, обробити її, провести аналіз інформації, пред'явити інформацію в зручній формі.

Отже, необхідність прогнозування викликається двома основними причинами: майбутнє невизначене і ефект багатьох рішень, які приймаються зараз, не відчувається протягом певного часу. Тому правильне передбачення майбутнього підвищує ефективність процесу прийняття рішень [3, с. 10].

Економічне прогнозування як механізм управління господарюючих суб'єктів – це цілеспрямована діяльність щодо забезпечення динамічного розвитку суб'єкта ринку, визначення її основних параметрів у майбутньому періоді і досягнення їх із мінімальними витратами. Прогнозування передбачає розробку й обґрунтування прогнозних показників, які характеризують економічну та соціальну діяльність господарюючого суб'єкта, визначають взаємовідносини підприємницької структури з державою, яка застосовує важелі економічного впливу (податки, ліміти, квоти, державні замовлення та ін.) та в цілому з макросередовищем.

Визначаючи суть прогнозування, необхідно звернути увагу на існуючі визначення, які наведені в чинному законодавстві, зокрема в Законі України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» [1]. Державне прогнозування – науково обґрунтоване передбачення напрямів економічно-

го і соціального розвитку країни, окремих видів економічної діяльності (галузей економіки) або окремих адміністративно-територіальних одиниць, а також можливого стану економіки і соціальної сфери в майбутньому й альтернативних шляхів і термінів досягнення намічених параметрів. Як видно з наведеного визначення, в об'єктах прогнозування не згадується про рівень суб'єктів економічної діяльності, що порушує класичні принципи прогнозування [3], а особливо принцип системності і поєднання прогнозування з поточним і перспективним плануванням.

Серед принципів прогнозування та розробки планів особливе місце належить принципу системності.

Процес розробки прогнозів економічної й соціальної діяльності є для кожного підприємства досить складним та трудомістким і тому має здійснюватися у відповідності з прийнятою технологією прогнозування. Вона має регламентувати загальноприйнятий порядок прогнозування та планування, встановлені строки, необхідний зміст, послідовність процедур розробки окремих розділів плану та обґрунтування його показників, регулювати механізм взаємодії виробничих підрозділів, функціональних органів і планових служб у повсякденній діяльності тобто забезпечувати системний підхід [2, с. 11].

Жодна виробнича чи підприємницька проблема не повинна розглядатися ізольовано одна від одної і кожна з яких формується з урахуванням її належності до системи чи множини взаємопов'язаних завдань і цілей, які виступають на кожному підприємстві як єдина економічна система.

Системність прогнозування (планування) проявляється в двох аспектах:

– у розробці планів для кожної змінної (елементу) організації як індивідуальної підсистеми і в той же час – цілісної системи.

– у наскрізному плануванні взаємопов'язаних показників: стратегічних, тактичних, оперативних.

Принцип системності вказує на те, що економіка, з одного боку, розглядається як єдиний об'єкт, а з іншого – як сукупність відносно самостійних видів економічної діяльності та комплексів і об'єктів економічної діяльності. Даний принцип передбачає побудову прогнозу чи програми на основі системи методів і моделей, які характеризуються певною ієрархією та послідовністю. Під системою методів і моделей прогнозування та розробки програм розвитку розуміється їхня сукупність, завдяки чому створюється можливість розробляти погоджений і без суперечностей прогноз чи план за кожним напрямом економічної діяльності, що ґрунтується на вивченні тенденцій розвитку, які складаються, та закономірностей, що обумовлюють можливість вивчення цілей, наявних ресурсів, потреб та їх динаміки.

Принцип системності передбачає проведення досліджень кількісних і якісних закономірностей в економічних системах, побудову такого логічного ланцюжка дослідження, відповідно до якого процес розробки й обґрунтування будь-якого рі-

шення повинен відштовхуватися від визначення загальної мети системи і підпорядковувати діяльність усіх підсистем досягненню поставленої мети. Він дозволяє розчленувати будь-яку систему на безліч підсистем (інновації поділяються на комплекси, останні – на під комплекси тощо). Цей принцип припускає створення системи показників, методів, моделей, які відповідали б змісту кожного об'єкта і дозволяли б побудувати цілісну картину його розвитку.

Що стосується наступного вищезазначеного принципу, то він передбачає зв'язок генеральних напрямів соціально-економічного та інноваційного розвитку економіки, галузей із прогнозами та поточними планами суб'єктів економічної діяльності. В умовах здійснення інноваційної політики створюються поряд з малими і середніми фірмами великі виробничі комплекси. Щоб комплекси і фірми, які проєктуються, не викликали диспропорції в економіці і галузі, коли вони будуть працювати на повну потужність, а їх оснащення відповідало сучасним вимогам, необхідно розробляти короткострокові прогнози та перспективні плани і включати їх в галузеві прогнози. Єдність прогнозування і поточного планування фірм, яке встановлює чіткі взаємозв'язки і спадкоємність планів, є важливими умовами прогнозування та планування економіки чи певної галузі. Отже, з викладеного можна зробити висновок про важливість складання прогнозів суб'єктів економічної діяльності та існування певного протиріччя в сутності та принципах прогнозування на сучасному етапі розвитку прогнозних розробок.

Ситуація на вітчизняному ринку освітніх послуг стає дедалі напруженішою. ПВНЗ завдяки своїй мобільності займають значну частку ринку, незважаючи на ряд державних заходів щодо закриття деяких з них. Змінюється економіка України, змушуючи ПВНЗ адаптуватися до нових її потреб. Усе це породжує проблему пошуку нових джерел підвищення конкурентоспроможності ВНЗ.

А це, у свою чергу, ставить завдання модернізації та вирішення проблем в управлінні приватними вищими навчальними закладами. Серед яких:

- неадаптованість управлінських структур даними закладами до умов, що швидко змінюються;
- домінування завдань оперативного управління;
- орієнтація на досягнення цілей і завдань короткострокового періоду;
- відсутність системи прийняття управлінських рішень на випередження, уповільнена реакція на зміни у зовнішньому середовищі;
- відсутність такої управлінської функції, як довгострокове прогнозування та планування;
- нерозуміння персоналом мети, до якої прагне організація;
- втрата орієнтації в конкурентному середовищі;
- короткостроковий характер рішень управлінського персоналу;
- помилкові рішення в тактиці – наслідок відсутності стратегії;

– інертність персоналу у пізнанні ринкового механізму та виробленні лінії поведінки на ринку; ведення обліку і контролю формально, без аналізу наслідків роботи.

В Україні в останні роки достатньо відчутно змінилося зовнішнє середовище вищих навчальних закладів, у тому числі і приватних. Насамперед це стосується відносної децентралізації управління системою вищої освіти. ВНЗ стали самостійнішими, а особливо приватні. Виникли різні групи замовників і споживачів освітянських послуг з різними фінансовими можливостями, попитом та інтересами. Поступальний розвиток економіки України вимагає розширення попиту на отримання освіти різного рівня та кон'юктурних спеціальностей. А входження в Болонський процес – новітніх освітянських технологій. Посилилася конкуренція державних та недержавних вищих навчальних закладів на ринку освітянських послуг. Зменшення кількості народжуваних, а отже і кількості населення, диференціація рівнів доходів і утворення бідних прошарків населення теж є чинником, що слід враховувати власникам ПВНЗ у своїй майбутній діяльності.

Висновки

Отже, у процесі прогнозування розвитку приватної вищої освіти необхідно враховувати велику кількість чинників, інколи неоднозначно пов'язаних між собою та тих, що впли-

вають на динаміку функціонування ПВНЗ як безпосередньо, так і опосередковано.

Тому виникає необхідність створення системи прогнозування і планування розвитку закладів приватної вищої освіти, яка б дозволила їм самостійно і найбільш раціонально вирішувати навчально-методичні, науково-дослідні та господарські завдання у підготовці майбутніх фахівців. Посиленої уваги науковців вимагає також розробка нових теоретико-методологічних підходів до проблеми фінансового забезпечення функціонування вищих навчальних закладів за рахунок впровадження більш ефективної системи організації та прогнозування доходів і витрат в їх навчально-методичній та економічній діяльності.

Література

1. Закон України від 23.03.2000 р. «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України // Відомості ВР України, 2000, №25, ст. 95.
2. Волкова О.Н. Бюджетирование и финансовый контроль в коммерческих организациях. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 272 с.
3. Пашута М.Т. Прогнозування та програмування економічного і соціального розвитку. Навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2007 р. – 408 с.
4. Черныш Е.А. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. – М.: ПРИОР, 1999. – 236 с.

О.А. ДІДЕНКО,
доцент, Міжрегіональна академія управління персоналом

Розвиток кластерних систем як засіб зростання конкурентоспроможності національної економіки

Розглянуто зміни в організації форм інноваційних процесів. Проаналізовано світовий досвід розвитку кластерних систем, виявлено можливості його використання з метою зростання конкурентоспроможності національної економіки.

Постановка проблеми. В умовах ринкової трансформації економіки України під впливом глобалізації набуває особливого значення ефективне використання переваг суспільного поділу праці, запровадження нових інтегративних форм організації інноваційних процесів. До таких форм належать економічні кластери (від англ. cluster – скупчення), в яких втілюється сучасна комбінація інститутів інноваційної сфери – наукових, фінансових, виробничих і підприємницьких структур, нова взаємодія економічних суб'єктів та реалізація їх інтересів.

За умов глобалізації суспільства відбуваються значні зміни в організації виробництва як на національному, так і на міжнародному рівнях. Вони викликають до життя новітні

територіально-галузеві та інтеграційні об'єднання – кластери. Найважливішим показником їхньої діяльності є висока конкурентоспроможність на світовому ринку. Крім того, кластери являють собою комбінацію конкуренції та кооперації таким чином, що об'єднання в одних сферах допомагають успішно вести конкурентну боротьбу в інших. Для України це є ідеальним способом розбудови економіки та підтримки її на належному рівні в системі світових господарських відносин.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На тлі істотного загострення конкуренції на національному і світовому рівні постає потреба інтенсивного розвитку кластерних систем, що виступають головною передумовою успішної адаптації економіки України до умов міжнародного співробітництва після приєднання країни до СОТ. Саме тому проблематика розвитку кластерних систем набуває дедалі більшої уваги в роботах таких вчених як Л. Антонюк, І. Бураковський, З. Варналій, Б. Губський, Я. Жаліло, Б. Кваснюк,

Д. Лук'яненко, Т. Мельник, В. Новицький, А. Поручник, А. Філіпенко, В. Шевченко, В. Чужиков, О. Шнирков.

Разом із тим в Україні дотепер відсутні фундаментальні дослідження розвитку економічних кластерів, визначення принципів їх побудови і функціонування, способів узгодження економічних потреб і інтересів учасників нового типу ринкових об'єднань. Недостатньо розробленими лишаються питання інституційного забезпечення процесів кластеризації, ролі держави в регулюванні діяльності кластерів в національній економіці. Це певним чином позначається на конкурентоспроможності економіки, виявленні можливостей її підвищення у світовому економічному просторі. Отже, актуальність дослідження зумовлюється необхідністю розробки теоретичних основ використання потенціалу кластеризації економіки України.

Мета статті полягає у концептуальному обґрунтуванні існування економічних кластерів, визначенні їх впливу на місце країни в світовій економіці, а також передумов застосування цієї форми в Україні.

Викладення основного матеріалу. В економічній літературі існує ціла низка визначень сутності економічного кластера, підходів до класифікації кластерних об'єднань. Оскільки важливою рисою кластера є його інноваційна орієнтованість, у багатьох випадках сутність кластера пов'язують з інноваційною діяльністю.

Так, поняття «кластер» визначається як спосіб організації виробництва на базі зосередження в регіоні взаємопов'язаних підприємств та інституцій [1, с. 78]; потенціал горизонтальної та вертикальної інтеграції виробничо-комерційних структур [2, с. 12]; концентрація взаємодоповнюючих підприємств, які мають спільні проблеми та шляхи їх розв'язання [3, с. 443]. Ці та інші подібні підходи узгоджуються з формулою визначення домінуючих кластерів, запропонованих вченими США, а саме: концентрація виробництва мусить досягати 40%, зростання 10%, зв'язки по кооперації – 10% серед підприємств-учасників кластеру. Таке визначення сприяло виявленню 380 найбільших кластерів США у сферах високих технологій, виробництва споживчих товарів, індустрії сервісу, видобутку природних ресурсів [2, с. 12].

Класифікація кластерів відображає їх різноманітність, різний ступінь та якість взаємодії між учасниками інтегрованого об'єднання, такі ознаки як територіальний поділ, галузева приналежність, структура кластеру, характер зв'язків, рівень взаємодії [4, с. 39]. При цьому спільною позицією авторів є визначення матеріальної, фінансової, інформаційної, науково-технологічної інтегрованості учасників кластера на догвірних відносинах довгострокового характеру.

Одержання віддачі від кластерів обумовлює значне зростання темпів економічного розвитку країни, і в подальшому забезпечує її конкурентні переваги у світовому економічному просторі. Формування нововведень має у своїй основі не просте накопичення інтелектуальних продуктів, а потребує значних інтегрованих зусиль держави і підприєм-

ців. Необхідно чітко уявити обсяг попиту на нововведення з боку потенційних споживачів, їх інтереси, а також економічні переваги інновацій перед існуючими виробами чи способами задоволення конкретної потреби, вміти передбачити можливі обмеженості у виробничих ресурсах, що можуть виникнути на етапі створення, виробництва чи збуту нововведення, спрогнозувати його економічний потенціал.

У сучасних дослідженнях особливостей розвитку науки і технологічних змін теоретичні погляди на нерівномірність інноваційної активності посідають важливе місце. У роботах західноєвропейських і американських дослідників – Г. Менша, Д. Сахала, К. Фрімена, Я. Ван Дейна, Дж. Кларка та інших – отримала продовження еволюційна теорія технологічного розвитку Й. Шюмпетера. В працях цих та інших учених аналізувався механізм впливу інновацій на розвиток економіки: обґрунтування поняття стадійності розвитку нововведень і їх дифузії (передавання і застосування) у галузевому та регіональному аспектах, що дозволило висунути гіпотезу про їхній кластерний характер.

Так, Г. Менш підтримав гіпотезу Й. Шюмпетера про те, що інновації з'являються в економічній системі нерівномірно, а як цілісна система нових продуктів і технологій. Учений Д. Сахал, розглядаючи особливості формування технологічних циклів, підтримав думку Г. Менша і Й. Шюмпетера, що інновації мають тенденцію до утворення кластерів. Названа тенденція зумовлена тим, що між спонукальними причинами виникнення різних видів техніки немає кореляції. Навіть якщо б на шляху дифузії конкретних технологій і взаємного проникнення знань, нагромаджених під час розвитку різних видів техніки і не існувало ніяких бар'єрів, то можна було б очікувати, що інновації в кінцевому підсумку розподіляються рівномірно як за різними галузями, так і за періодами. Під кластером здебільшого розуміють сукупність базисних інновацій, які сконцентровані на певному відрізку часу й у конкретно визначеному економічному просторі.

Кластерна форма організації інноваційної діяльності приводить до створення особливої форми інновації – «сукупного інноваційного продукту». Така інновація є продуктом діяльності декількох фірм або дослідницьких інститутів, що дозволяє прискорити їхнє поширення по мережі взаємозв'язків у загальному регіональному економічному просторі. Крім того, різноманітність різних джерел технологічних знань і зв'язків полегшує комбінацію факторів досягнення конкурентних переваг і стає передумовою будь-якої інновації. Об'єднання в кластер на основі вертикальної інтеграції формує не спонтанну концентрацію різноманітних технологічних винаходів, а певну систему поширення нових знань і технологій. При цьому найважливішою умовою ефективної трансформації винаходів в інновації, а інновацій у конкурентні переваги є формування мережі стійких зв'язків між усіма учасниками кластера [5, с. 10–12].

Наприклад, у Німеччині з 1995 року діє програма створення біотехнологічних кластерів Bio Regio. У Великобрита-

нії уряд визначив райони навколо Единбурга, Оксфорда й Південно-Східної Англії як основні регіони розміщення біотехнологічних фірм. У Норвегії уряд стимулює співробітництво між фірмами в кластері «морське господарство». У Фінляндії розвинений лісопромисловий кластер, куди входить виробництво деревини й деревних продуктів, паперу, меблів, поліграфічного й пов'язаного з ним устаткування. Тісна взаємодія фірм даного кластера в поширенні знань забезпечує їм конкурентні переваги перед основними торговельними суперниками. За оцінками експертів, Фінляндія лідирує за рівнем як дослідницької, так і технологічної кооперації. Таким чином, незважаючи на різницю підходів, більшість країн Європи виробила для себе ту або іншу кластерну стратегію. Країни, що у найбільш явній формі здійснюють таку стратегію, – Данія, Нідерланди, фламандський район Бельгії, Квебек (Канада), Фінляндія, а також Південна Африка (при новому уряді), Франція й Італія – можуть слугувати прикладами країн, в яких здавна практикується своєрідна кластерна стратегія, хоча й під іншою назвою [6, с. 7].

У цих країнах важливим фактором стала державна політика стимулювання розвитку зв'язків між дослідницькими інститутами й промисловим сектором шляхом спрощення в адміністративного регулювання інноваційних програм. Наприклад, програма, виконувана Австрійським інститутом економічних досліджень разом із Національним дослідним центром, була спрямована на збір і обробку необхідної інформації з наступним виробленням рекомендацій зі створення кластерів, заснованих на технологічних нововведеннях і їх впливі на інноваційну діяльність. Програма містила в собі такі модулі: національна система стимулювання інновацій; зростання продуктивності; збільшення зайнятості; регулювання технологічної політики; консультування. При цьому робота з консолідації діяльності малих і середніх підприємств ведеться під егідою Австрійського ділового агентства й Державної консалтингової компанії, що має відділення у всіх регіонах країни. При сприянні цих організацій створюється ділова інфраструктура, розвиваються промислові мережі й формуються кластери. Одним із прикладів реалізації цієї політики в частині ефективного розвитку на основі кластерної моделі може служити підйом автомобілебудування Австрії. Уже в 2000 році у двох автопромислових кластерах у землях Штирія й Верхня Австрія було зайнято близько 30 тис. працюючих, які виробили на \$8,1 млрд. продукції, або більш 10% усього обсягу промислового виробництва країни. В автомобільний кластер Штирії входять 110 фірм і більше 200 партнерських компаній, що охоплюють технологічну послідовність від видобутку й переробки сировини до ключових виробничих процесів аж до переробки відходів виробництва, включаючи логістику й програмне забезпечення. Продукція, що випускається, поставляється 40 автомобільним компаніям у різних країнах, при цьому в регіоні щорічно збирається 150 тис. автомобілів. Таким чином, Штирія перетворилася на центр міжна-

родного автомобілебудування з розгалуженою мережею субпостачальників. Іншим прикладом є земля Верхня Австрія, де в 1999 році 307 фірм вирішили об'єднатися в кластер. Лідером кластера стала компанія TMG, яка розробляє загальну стратегію й технічну політику розвитку. Особлива увага приділялася навчанню персоналу, розвитку кооперативних програм, створенню системи взаємодії партнерів, забезпеченню маркетингових досліджень і передачі технологій. 2000 року у цей кластер увійшли компанії з виробництва дизелів, і до кінця 2001 року у ньому згуртувалася високотехнологічна індустріальна група з 350 субпостачальників, що становило близько 95% промислових фірм у регіоні із загальним числом працюючих понад 80 тис. осіб і обсягом продажів більш \$15 млрд. [7].

Центром кластера найчастіше бувають одна або кілька незалежних потужних компаній, між якими зберігаються конкурентні відносини, що суттєво відрізняє кластер від картелю або фінансово-промислової групи. Кластер надає винятково сприятливі умови для розвитку спеціалізованих виробництв, у тому числі допоміжного, обслуговуючого й підтримуючого характеру. Лідируючі на світовому ринку великі компанії й фірми потребують великої кількості пристосованого до їхніх технологій суміжних виробництв, устаткування, матеріалів і т.п., що створює ємний ринок для невеликих фірм, у тому числі з інноваційною спрямованістю, які в майбутньому й стають генераторами конкурентних переваг. Кластер дає роботу безлічі дрібних фірм – постачальників простих комплектуючих, поєднуючи в собі тільки кращі підприємства, що володіють міжнародною конкурентоспроможністю. В основі процесу утворення кластеру лежить обмін інформацією про потреби в техніці, технологіях і послугах між виробниками, постачальниками, покупцями й родинними галузями. Взаємний обмін інформацією ставить у вигідні умови всі фірми кластера в їхній загальній конкурентній боротьбі із суперниками, але не знімає їхню заклопотаність своїм власним становищем на ринку. Тому наявність внутрішньої конкуренції між підприємствами кластера може негативно вплинути на обмін інформацією. З іншого боку, взаємообмін інформацією між фірмами всередині кластера сприяє збіг цілей, координація й сумісність інтересів горизонтально й вертикально зв'язаних фірм, а також неформальні відносини окремих фахівців і керівників, їх спільна участь у наукових співтовариствах і асоціаціях, територіальна близькість, норми ділової етики, а також прагнення до встановлення тривалих і міцних взаємин. Малі підприємства в складі кластера є особливими суб'єктами ринку, які виступають не як окремі підприємства, а як елементи об'єднаної групи підприємств і тому їх ефективність оцінюється як з позиції успішності функціонування кластера, так і з позиції окремого малого підприємства, що входить в нього. Результативність функціонування малого бізнесу в кластері може оцінюватися як обсягом його частки у випуску загальної продукції (яка може досягати 30%), так і показниками само-

го кластера (прибутковість, сприйнятливість до інновацій, конкурентоспроможність і т.п.). Ефективність кластера проявляється в економічному зростанні, у збереженні робочих місць, розширенні податкової бази, у збільшенні експорту й залученні іноземних інвестицій. Тому влада різних рівнів найчастіше стає ініціатором створення й підтримки кластерів підприємств, оскільки вони стимулюють соціально-економічний розвиток місць розташування, прилеглих територій і цілих регіонів. США раніше інших країн, почали займатися питаннями розвитку регіональних економік з використанням кластерного підходу. Яскравим прикладом кластера, що стрімко розвивається, володіє глобальною конкурентоспроможністю, є Силіконова долина, де зайнято 2,5 млн. людей, а капіталовкладення у венчурні підприємства з 1991 року виросли майже в 35 разів, сягнувши \$69 млрд. у 2001 році, і тенденція до зростання інвестицій у цей кластер триває. Інститут регіональних досліджень США розглянув проблеми національної економіки через призму існуючих кластерних об'єднань, при цьому визначалася інтенсивність зв'язків між галузями, видами діяльності й групами кластерів. Було виділено 23 виробничі кластерні групи, об'єднані в чотири блоки, в яких було презентовано від п'яти до 116 видів діяльності. Ці блоки кластерів поєднували від 82 до 102 тис. підприємств із загальною кількістю зайнятих від 38 тис. до 4,5 млн. осіб, які забезпечували створення доданої вартості на суму від \$4,5 млрд. до \$324 млрд. [8].

Виробнича структура кластера завжди більш вигідна, ніж галузева, тому що тут внутрішньофірмові зв'язки більш тісні. Кластер породжує ефект масштабу виробництва, основою якого є наявність в особі однієї з фірм ядра інноваційного кластера для виробництва певного виду продукції або послуги. Перевагою кластера також є ефект охоплення, що виникає при існуванні фактора виробництва, який може бути використаний одночасно для виробництва декількох видів продукції. Цей фактор характеризується багатofункціональною природою. При об'єднанні фірм у кластери ефект охоплення значно підсилюється, тому що виникає можливість використовувати багатofункціональний фактор на різних підприємствах при мінімізації трансакційних витрат, пов'язаних з його передачею. Кластерна виробнича структура синтезує ефект синергії, що виникає на основі загальної стандартизації продукції. Таким чином, усі учасники кластера одержують додаткові конкурентні переваги під впливом сукупного впливу ефектів масштабу, охоплення й синергії. Механізм їх впливу наступний: неприбуткові підприємства кластера можуть подолати нижню межу рентабельності за допомогою спеціалізації, що забезпечує підвищення продуктивності праці й зниження собівартості продукції. Інноваційна структура кластера сприяє зниженню сукупних витрат на дослідження й розробку нововведень за рахунок підвищення ефекту виробничої структури, що дозволяє учасникам кластера стабільно здійснювати інноваційну діяльність протягом тривалого часу.

Починаючи з 1993 року ЮНІДО, розуміючи величезну значимість кластерів в економічному розвитку, розробило ряд рекомендацій у допомогу урядам і приватному підприємству країн, що розвиваються щодо забезпечення їх взаємодії в розробці й впровадженні програм зі створення кластерів і мереж малих підприємств. При цьому термін «мережа» відноситься до групи малих і середніх фірм, які взаємодіють для досягнення загальних цілей – доповнюють одна одну й спеціалізуються, щоб досягти колективної ефективності й захопити нові ринки. Тоді як термін «кластер» вказує на галузеву й географічну концентрацію підприємств, які спільними зусиллями виробляють і продають ряд пов'язаних або взаємодоповнюючих товарів.

За оцінкою фахівців, проведення за державного сприяння політики по виявленню і розвитку економічних кластерів на територіальному рівні передбачає укріплення мережі взаємозв'язків між економічними суб'єктами – учасниками кластеру, з метою спрощення доступу до нових технологій; організації проведення спільних НДДКР та спільного використання знань і основних фондів; прискорення процесів навчання за рахунок концентрації і фізичних контактів спеціалістів світового рівня; розподілення ризиків у різних формах спільної економічної діяльності, в тому числі для спільного виходу на зовнішні ринки тощо [9, с. 131].

Україна ж має позитивні оцінки за показниками здатності до інновацій (29–те місце у 2001 році та 27–те місце у 2004 році, розвитку промислових кластерів (16–те місце у 2001 році) та поширення брендів (36–те місце у 2004 році). Поряд із цим низькі оцінки отримали у 2001 році показники технологічної розвиненості виробничих процесів (72–ге місце) розвиненості маркетингу (70–те місце) та підготовки персоналу (77–ме місце). У 2004 році найбільшими недоліками щодо діяльності компаній визнано небажання делегувати повноваження (78–е місце), непоширення регіональних дистриб'юторських мереж (77–ме місце), а у сфері технологій – низький рівень техно-логічної готовності виробництва (74–те місце у 2001 році та і–те місце у 2004 році), сприйняття технологій на рівні компаній (77–е місце у 104 році), ліцензування іноземних технологій (88–ме місце у 2004 році) [9, с. 111].

В Україні з'являється певний досвід формування кластерів. Зокрема, Одеська обласна організація роботодавців за підтримки Головного управління економічного розвитку і європейської інтеграції обласної державної адміністрації й Одеської обласної ради провела організаційну роботу зі створення першого виробничого кластера по переробці сільськогосподарської сировини в Одеській області, презентація якого відбулася 14 лютого 2007 року. Пілотний проект по створенню кластера був включений у Програму розвитку й підтримки малого й середнього бізнесу на 2007–2009 роки. Крім цього, разом із фахівцями Інноваційного бізнес-інкубатора ведеться робота з розробки методології по створенню туристичного кластера в Одесі. Та-

кож представлений у міськвиконком соціальний проект «Розробка програми по створенню соціально-культурного й побутового кластера у селищі Більшовик у районі Жевахової гори в рамках самоорганізації населення». У даному проекті пропонується зібрати групу зацікавлених починаючих підприємців і організувати навчання їх основам бізнесу, провести бізнес – класи по вивченню кластерних систем, які дозволять жителям даного району шляхом самовизначення розв'язати проблеми соціально-культурного й побутового обслуговування [10].

Іншим прикладом може служити проведення у лютому 2007 року в місті Ужгороді першої міжнародної конференції «Індустріальний Парк Соломонове – нові можливості для бізнесу й розвитку», покликана створити перший в Україні автомобільний кластер, де поряд з виробництвом автомобілів будуть розміщені виробники комплектуючих до них. З метою розробки концепції виробництва комплектуючих до автомобілів європейського рівня на території України ЗАТ «Атол Холдинг» разом із Закарпатським інвестиційним агентством створило ТОВ «Сезпарксервіс» як керуючу компанію першого в Україні індустріального парку «Соломонове». Індустріальний парк «Соломонове» має вигідне географічне розташування – межує із чотирма центральноевропейськими країнами (Угорщина, Словаччина, Румунія, Польща) і займає територію в 100 га. На першому етапі розвитку індустріального парку розглядаються потенційні резиденти – фірми-виробники таких комплектуючих, як панелі приладів, автомобільні сидіння, бампери, системи випуску газів, паливні баки, стекла, фари й інше [11].

На нашу думку, варіантів нового напрямку зосередження виробництва в Україні може бути значно більше. З урахуванням адаптаційних моментів саме для України необхідні нові розробки з боку самих кластерів та державних органів, підтримка яких може підштовхнути кластерну модель до подальшого розвитку в інших регіонах України [9, с. 131–135]. З метою раціонального використання наявного природно-ресурсного і науково-виробничого потенціалу та забезпечення структурної перебудови економіки доцільно запропонувати таке регіональне розміщення кластерів (табл. 1).

Кластерний підхід є прекрасною основою для створення нових форм об'єднання знань, стимулюючи виникнення нових науково-технічних напрямів і їх комерційних додатків, а також непрямым чином підтримуючи сферу освіти, університетську науку й венчурний бізнес. За США і Японією країни ЄС також прийшли до ідеї об'єднання ресурсів своїх країн на основі вироблення загальної наукової політики, у якій важлива роль приділяється розвитку інноваційних кластерів. Інноваційний кластер, будучи найбільш ефективною формою досягнення високого рівня конкурентоспроможності, являє собою неформальне об'єднання зусиль різних організацій (промислових компаній, дослідних центрів, індивідуальних підприємців, органів державного управління, громадських організацій, вузів і тощо). Такі кластери дозволяють використовувати переваги найефективніших способів координації економічної системи (внутрішньофірмова ієрархія, ринкові механізми, партнерська взаємодія, аутсорсинг і ін.), що дає можливість швидко й ефективно здій-

Регіональне розміщення кластерів в Україні

Регіон	Області	Пропоновані кластери
Донецький	Донецька, Луганська	Машинобудівельний, гірничошахтний, металургійний, хімічної, харчової і переробної промисловості
Придніпровський	Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська	Хай-тек (аеро, електроніка, біотехнології), машинобудівельний, металургійний та хімічний, харчової і переробної промисловості
Східний	Полтавська, Сумська, Харківська	Створення технопарків (технополісів) у районі м. Харкова на базі використання науково-технічного потенціалу та переваг прикордонного розташування і створення на цій основі кластерів: хай-тек (програмні продукти), хімічного, машинобудівного, металургійного, металообробки, електроенергетики, харчової і паливної промисловості та в агропромисловому секторі, туризму та оздоровчого туризму
Центральний	Київська, Черкаська області, м. Київ	Пріоритетний розвиток наукомістких виробництв, створення на основі науково-технічного потенціалу м. Києва технопарків (технополісів) і формування відповідних кластерів: хай-тек (нові матеріали), будівельного, машинобудування, продовольчого, туризму
Поліський	Волинська, Житомирська, Рівненська, Чернігівська	Агропромисловий, продовольчий, екотуризм, деревообробка та обробка граніту
Подільський	Вінницька, Тернопільська, Хмельницька	Машинобудування (пріоритетний розвиток підприємств із випуску засобів виробництва для АПК); підтримка існуючих кластерів (швейного, будівельного, продовольчого, туризму)
Причорноморський	АР Крим, Миколаївська, Одеська, Херсонська області, м. Севастополь	Хай-тек, суднобудівного, мікроелектроніки, агропромислового, рибного, логістики, оздоровлення і туризму
Карпатський	Закарпатська, Львівська, Івано-Франківська, Чернівецька	Хімічного, харчового, оздоровлення і туризму, деревообробки, народних промислів, швейного, будівельного, автобудування

снювати трансферт нових знань, наукових відкриттів і винаходу, перетворюючи їх в інновації, затребувані ринком. Об'єднання в інноваційний кластер на основі вертикальної інтеграції формує не спонтанну концентрацію різноманітних технологічних винаходів, а чітко орієнтовану систему поширення нових знань, технологій і інновацій. При цьому формування мережі стійких зв'язків між усіма учасниками кластера є найважливішою умовою ефективної трансформації винаходів в інновації, а інновацій у конкурентні переваги.

Висновки

Як свідчить світова практика функціонування розвинених економічних систем, висока конкурентоспроможність та стабільне економічне зростання, насамперед забезпечується чинниками, що стимулюють розвиток новітніх технологій. Враховуючи те що сучасні конкурентні переваги практично повністю забезпечуються за рахунок переваг в технологіях виробництва, управління, організації просування товарів, успішний розвиток конкурентоспроможності країни можливий лише за комплексного використання теорій кластерного механізму та сучасних концепцій інноваційного розвитку. Великий потенціал кластеризації, який має Україна, поки що реалізується занадто повільно та обережно, що обумовлюється насамперед відсутністю державної політики щодо пріоритетності інноваційного розвитку країни.

Література

1. Портер М. Конкуренція: Пер. с англ.: Уч. пос. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 495 с.

2. Семенов А. Возможности и ограничения становления структур кластерного типа // Бизнес-партнер. – 2008. – №2 (101). – С. 11–12.

3. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / Т. 2: Інноваційно-технологічний розвиток України / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 564 с.

4. Чевганова В., Брижель. Кластери та їх економічне значення // Економіка України. – 2002. – №11. – С. 38–39.

5. Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой // Вестник КРСУ. – 2002. – №3. – С. 9–17.

6. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. – 2003. – №5. – С. 6–17.

7. Новые формы организации инновационного процесса // Портал аналитической поддержки малого и среднего производственного бизнеса. – <http://www.subcontract.ru/>

8. Бондаренко В. Малые предприятия в системе кластеров // Интернет-журнал «Коммерческая биотехнология» <http://www.cbio.ru/>

9. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / Т. 3: Конкурентоспроможність української економіки / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 556 с.

10. Кластеры и их задачи в экономике Украины // Все о бизнесе в Одессе: информационный портал. – <http://www.biznes.od.ua/>

11. «Атолл Холдинг» создает первый в Украине «автомобильный кластер» // Сайт информационно-аналитической группы AUTO-Consulting – <http://www.autoconsulting.com.ua>

О.О. ШКОЛЬНИЙ,
д.е.н., Уманський державний аграрний університет,
І.М. НОВАК,
к.е.н., Уманський державний аграрний університет

Стимулювання виходу українських підприємств на зовнішні ринки

У статті досліджено структуру експортно-імпортних операцій українських товаровиробників. Розглянуто напрями економічної політики стимулювання експорту. Обґрунтована необхідність проведення державних заходів заохочення інвестицій, особливо у галузі інноваційного та наукоємного виробництва.

Постановка проблеми. Зовнішня торгівля відіграє важливе значення у міжнародних економічних відносинах і є важливим чинником підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки та критерієм прогресивності структурних зрушень в економіці країни. У сучасних умовах, коли більшість країн світу пересвідчилася в ефективності відкритості економіки та перевагах залучення іно-

земних інвестицій, зовнішня торгівля стала життєвою необхідністю для багатьох вітчизняних підприємств і основним чинником економічної динаміки.

Нині у міжнародній торгівлі бере участь переважна кількість суб'єктів підприємництва світового господарства. В її основі лежить світовий поділ праці. Підвищення рівня міжнародної спеціалізації та поглиблення поділу праці супроводжується диверсифікацією форм і напрямів міжнародної торгівлі. Глибокий вплив на неї справляє науково-технічна революція, що прискорила якісні перетворення всіх елементів продуктивних сил і зрушення в географічній та товарній структурі світових товаропотоків [1].

Вступ України до СОТ та подальший розвиток інтеграційних процесів передбачають нарощування темпів та показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Великою мірою це визначається глобальними конкурентними перевагами галузей АПК. Дослідження експортних можливостей українських виробників із метою ефективнішого управління зовнішньоторговельною діяльністю може бути передумовою виведенню економіки України на якісно нові рівні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у дослідження проблем ефективного функціонування світової торгівлі зробили вчені-класики А. Сміт, Д. Рікардо, Б. Олін, Е. Гекшер, а також вчені-економісти сьогодення В. Андрійчук, В. Галушко, А. Кандиба, С. Кваша, А. Кредісов, В. Юрчишин та ін.

Проте ряд аспектів залишаються нерозкритими і потребують дослідження, адже динамічні чинники глобальної кон'юнктури створюють принципово нові передумови формування внутрішнього ринку та реалізації експортного потенціалу України. Актуальним це є для ринку сільськогосподарської продукції, адже економічні параметри зовнішніх ринків та світова конкуренція з боку іноземних виробників несуть як переваги, так і загрози для українських товаровиробників.

Нині роль світової торгівлі товарами в системі міжнародних економічних відносин визначається тим, що, по-перше, через неї реалізуються результати всіх форм світогосподарських зв'язків – вивозу капіталу, виробничої кооперації, науково-технічного співробітництва. По-друге, розвиток міжнародної торгівлі товарами визначає динаміку зовнішнього обміну послугами. По-третє, зростання і поглиблення міжрегіональних та міждержавних взаємозв'язків виступають важливою передумовою міжнародної економічної інтеграції. По-четверте, міжнародна торгівля сприяє подальшому поглибленню міжнародного поділу праці та інтернаціоналізації господарських зв'язків. Таким чином, світова торгівля дає змогу досягти вищого рівня задоволення потреб населення, вона також є чинником реалізації додаткової вартості для бізнесу, вміщеної в експортованих товарах, і фактором, що відображається на тенденції росту норми прибутку.

Мета даної статті полягає у виявленні істотних проблем сучасної зовнішньої торгівлі продовольчими товарами, оцінці експортного потенціалу українських товаровиробників та розробці пропозицій щодо подолання ними загроз, викликаних світовою конкуренцією.

Викладення основного матеріалу. Протягом останнього десятиріччя для зовнішньоекономічної діяльності світових товаровиробників притаманний надзвичайний динамізм. Це зумовлено значною мірою розвитком спеціалізації, кооперації та глобалізації виробництва в міжнародному масштабі, скасуванням багатьох обмежень у торгівлі. Панівні позиції за обсягами експортно-імпорتنих операцій займають розвинуті країни – США, Японія, Франція, Великобританія, Канада, Італія, Бельгія, на яких припадає близько 60% від загального обсягу. Відносно основних показників зовнішньої торгівлі України, то їх рівень має тенденцію стабільного та стійкого зростання. Протягом досліджуваного періоду обсяг експорту зріс у 2,7 раза, імпорту – у 3,6 раза, зокрема зросла кількість підприємств, що займаються зовнішньою торгівлею товарів та послуг (табл. 1).

Дане стрімке зростання обсягів зовнішньої діяльності українських виробників було зумовлено рядом чинників, основними серед яких:

- розвиток та поглиблення міжнародного поділу праці й інтернаціоналізація виробництва;
- зростання торговельно-економічної інтеграції й утворення спільних ринків;
- науково-технічна революція;
- формування у країні економічної політики, орієнтованої на зовнішній ринок.

З виходом України на світові ринки очікувалося, що відбудуться певні якісні зміни науково-інтенсивної спрямованості як в економіці в цілому, так і в експортно орієнтованих галузях. Однак цього не сталося, поширення набули трудомісткі галузі. Водночас, визначивши показник зовнішньоторговельної фінансової безпеки – коефіцієнт покриття експортом імпорту, зазначимо, що починаючи з 2006 року спостерігається тенденція зниження рівня вказаного показника. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі насамперед

Таблиця 1. Основні показники зовнішньої торгівлі України [2]

Показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2007 рік до 2002 року, %
Експорт, \$ млн.	22012,4	27314,8	37974,0	40363,1	45873,5	58335,0	265,0
у т.ч. у країни СНД	6807,5	8367,9	11072,5	13579,8	16114,8	22331,7	328,0
Імпорт, \$ млн.	18168,4	24478,1	31055,4	39071,3	48758,0	65598,6	361,0
у т.ч. із країн СНД	9263,8	11845,3	15615,2	17550,0	20886,9	26385,1	284,8
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	1,21	1,12	1,22	1,03	0,94	0,89	73,5
Кількість підприємств, що здійснюють зовнішню торгівлю товарами та послугами, од.							
Експорт	16693	16672	17302	17728	17958	19269	115,4
Імпорт	22088	22350	22386	26335	27922	28481	128,9

позначається на фінансово-валютних показниках країни. Надмірні обсяги імпорту призводять до надлишкової пропозиції української валюти на світовому ринку, що відповідно позначається на падінні її курсу. Водночас у структурі зовнішньої торгівлі переважають імпортовані товари, які в достатній кількості виробляються або можуть вироблятися в Україні, а в товарній структурі експорту – сировина та товари первинної обробки, що суперечить основним засадам ефективного розвитку країни.

Зовнішньоекономічний потенціал України формується на основі економіки окремих регіонів. Розглянемо ситуацію у Черкаській області, де розвинуте сільськогосподарське виробництво та промисловість. Можна відмітити, що починаючи з 2003 року спостерігається активізація зовнішньої торгівлі. Протягом 2000–2007 років баланс зовнішньої торгівлі області був позитивним. У 2007 році сальдо зовнішньоторговельних операцій становило \$195,7 млн. Обсяги експорту та імпорту продовольчих товарів і сировини в регіоні та в країні в цілому суттєво зменшилися, що може мати позитивний вплив на розвиток внутрішнього ринку (табл. 2).

За обсягами експорту у 2007 році Черкаська область посідала 14-те місце серед регіонів України і мала частку 1,4%, імпорту – 15-те місце та 0,8%. У порівнянні з попередніми роками рівень показників значно не зазнав суттєвих змін. Обсяги експорту на одну особу населення в 2007 році становили \$524 проти \$364 у 2006 році.

У 2007 році суб'єктами світової торгівлі стали 466 підприємств області, при цьому експорт здійснювали 267, ім-

порт – 301. Найбільші обсяги експортних відвантажень були здійснені ВАТ «Азот», ВАТ «Черкаський автобус», ПП «Імпексагро», ЗАТ «Агроєкопродукт», українсько-німецьким ЗАТ «Графія Україна», ЗАТ «Украгро НПК», сукупний обсяг відвантажених ними товарів становив 74% експорту області. Перші чотири підприємства входили у шістку найвагоміших експортерів у 2006 році. Найбільшими імпортерами області були ЗАТ «Галлахер Україна», ТОВ «Черкаська продовольча компанія», ВАТ «Черкаський автобус», ТОВ «А-С», українсько-німецьке ЗАТ «Графія Україна», ТОВ «ММ Пекеджінг Україна», вони імпортували 55,8% від загального обсягу області.

У товарній структурі експорту найбільшу питому вагу мали такі групи: добрива – 44%, органічні хімічні сполуки – 11, транспортні засоби – 7, механічне обладнання – 4, деревина і вироби з деревини – 3,7, продукти переробки плодів та овочів – 2,9%.

Кількість країн-партнерів у зовнішній торгівлі товарами в 2007 році становила 102 проти 74 у 2000 році, що зумовлено пошуком нових можливостей та ринків збуту. Протягом досліджуваного періоду зберігалася багатовекторність зовнішньоекономічних зв'язків. У географічній структурі експорту переважала частка країн СНД та Азії (рис. 1).

Порівняно з 2006 роком обсяг експорту товарів області у 2007 році до країн СНД збільшився в 1,8 раза, Америки – в 2,6 раза, у той же час до країн Африки – зменшився майже вдвічі. Серед держав світу, до яких протягом 2007 року вивозилися товари, найбільшу питому вагу мали Ро-

Таблиця 2. Обсяги зовнішньої торгівлі товарами, \$ млн. [3]

Показники	2006	2007	2007 до 2006, %
Обсяги експорту товарів з України – всього	38368,0	49296,1	128,5
у т.ч. з Черкаської області	482,7	690,6	143,1
Експорт продовольчих товарів та сировини з України	8454,0	6287,0	74,4
у т.ч. з Черкаської області	131,2	100,2	76,4
Обсяги імпорту товарів в Україну	45038,6	60618,0	134,6
у т.ч. у Черкаську область	394,5	494,9	125,4
Імпорт продовольчих товарів та сировини в Україну	6141,3	4111,5	66,9
у т.ч. у Черкаську область	148,6	111,0	74,7

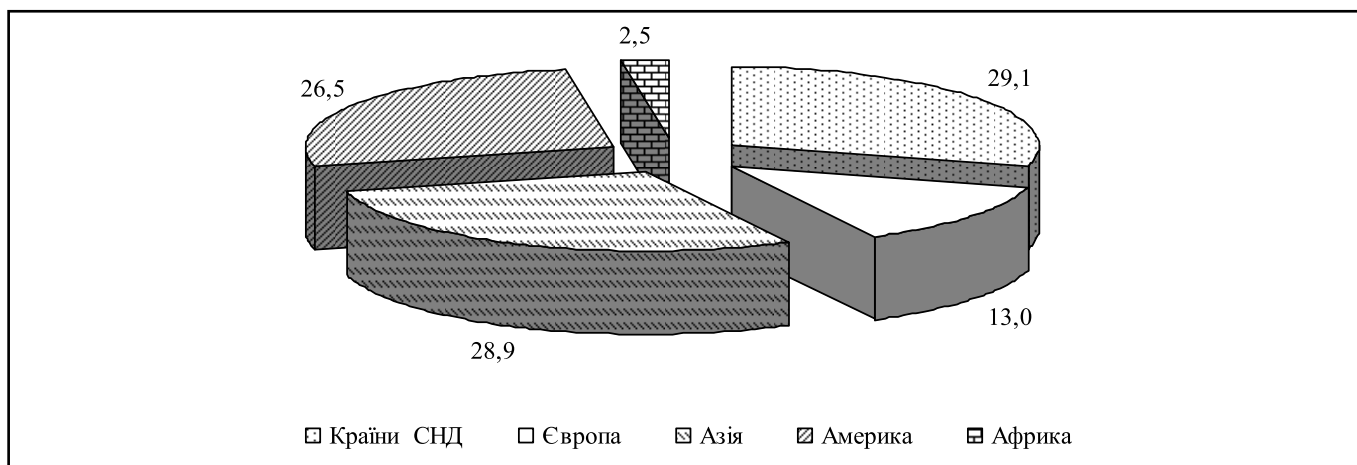


Рисунок 1. Географічна структура експорту Черкаської області за 2007 рік, % [4]

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

сійська Федерація – 17,4%, Китай – 10,5, Туреччина – 8,9, Бразилія – 8,2, США – 7,2, Індія – 6,6%.

У географічній структурі імпорту області частка країн СНД становила 14,1%, країн Європи – 55,9, Азії – 13,6, Африки – 0,7, Америки – 15,7% (рис. 2).

Протягом 2000–2007 років кількість держав–партнерів відзначалася відносною стабільністю – від 62 до 69. Серед країн–імпортерів найбільшу питому вагу у загальному обсязі мали Бразилія – 13,8%, Німеччина – 11,9, Російська Федерація – 11,2, Угорщина – 10,4, Японія – 8,6, Польща – 6,5%.

Найвагомішими товарними групами у структурі імпорту області у 2007 році були такі: механічне обладнання – 17,2%, папір та картон – 11,8, органічні хімічні сполуки – 11,8, м'ясо та м'ясопродукти – 11,7, транспорт – 7,3, тютюн – 6,9%.

Ураховуючи, що в Черкаській області розвинені не лише промислові, а й сільськогосподарські галузі, відзначимо, що обсяги виробництва останніх не є достатніми. Дана продукція не експортується, а реалізовується на внутрішньому ринку. Обсяги імпорту м'ясних продуктів у регіон є достатньо високими, що вказує на занепад скотарства.

Як зазначалося вище, ефективність експортної діяльності визначається не лише обсягом, але головним чином товарною структурою, яка і визначає рівень розвитку країни. Високорозвинені країни у своїй більшості експортують високотехнологічні види товарів. Показники динаміки обсягів даних товарів в експорті України та Черкаської області свідчать про їх низький рівень (табл. 3).

Дані, наведені в табл. 3, свідчать про деяке зростання питомої ваги вказаних товарів в експорті. Разом із тим вартісні обсяги імпорту вказують на те, що економіка України та області має постійну потребу у вище зазначених товарах.

Результати дослідження експортно–імпортного потенціалу України та Черкаської області вказують на існування певних недоліків в економічній політиці, що негативно впливає на співвідношення досліджуваних показників, на протипагу досвіду багатьох розвинених країн, які економічними методами стимулюють експорт. Заходи по підвищенню експорту є важливим напрямом торговельної політики. Застосування іноземного досвіду може позитивно вплинути на зовнішньоторговельні показники України.

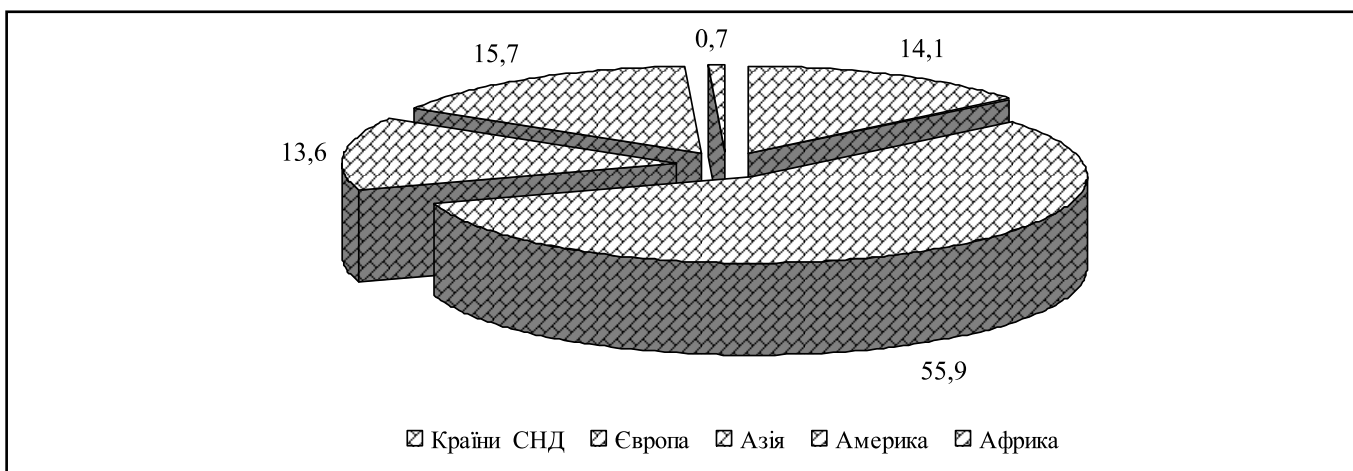


Рисунок 2. Географічна структура імпорту Черкаської області за 2007 рік, % [4]

Таблиця 3. Динаміка обсягів експорту та імпорту високотехнологічних видів товарів (у % по відношенню до попереднього року) [3]

Показники	2003	2004	2005	2006	2007
Котли, машини, апарати і механічні пристрої					
Експорт Україна	111,3	126,4	106,8	106,6	133,6
Експорт Черкаська область	438,1	43,5	105,8	118,4	146,0
Імпорт Україна	135,8	130,2	126,1	128,3	143,1
Імпорт Черкаська область	216,7	126,4	106,1	145,5	125,5
Електричні машини і устаткування					
Експорт Україна	188,7	137,2	74,6	139,5	175,0
Експорт Черкаська область	596,9	65,5	52,8	120,9	121,2
Імпорт Україна	147,5	151,2	150,1	117,1	116,9
Імпорт Черкаська область	84,3	144,3	79,1	233,4	116,9
Прилади і апарати					
Експорт Україна	179,5	180,6	23,9	107,4	132,7
Експорт Черкаська область	101,4	3238,3	6,0	206,5	108,7
Імпорт Україна	139,2	151,4	89,1	138,1	145,0
Імпорт Черкаська область	241,8	245,9	129,2	47,4	117,3

Нині розвинені країни окрім створення сприятливого макроекономічного середовища для експортерів застосовують також спеціальні заходи, а саме: підтримку торгово-політичними методами; стимулювання експортного виробництва шляхом надання податкових пільг, субсидій, гарантій та ін.; пряму підтримку експорту, в тому числі експортне кредитування, страхування від економічних і політичних ризиків та ін. [5, 6].

Країни з потужним експортним потенціалом розробили та апробували методи і механізми стимулювання національних експортерів. Вони охоплюють різні господарські та фінансові сфери економіки. Значний рівень диверсифікації даної системи забезпечує достатню її мобільність. Тому залежно від економічного стану країни та її ролі на зовнішніх ринках, від змін у світовій економіці та впливу інших чинників застосовуються різні методи стимулювання.

У даний час особливістю розвитку ефективного механізму стимулювання експорту є комплексний характер. Необхідно створити умови для безперешкодного виходу товару на зовнішній ринок, розробки нових видів товарів та розвитку їх експортного виробництва, використання нових видів міжнародних послуг. Разом із тим зміни у структурі міжнародної торгівлі вимагають від системи стимулювання експорту здійснення нових заходів. Наприклад, участь у зовнішній торгівлі підприємств малого та середнього бізнесу вимагає суттєвої економічної підтримки в умовах жорсткої конкуренції. Зокрема, розвиток інжинірингу вимагає великих капіталовкладень, це спонукає органи державного управління застосовувати спеціальні заходи стимулювання розвитку аналогічних експортних послуг у вигляді страхування та кредитування. Нині в європейських країнах механізм стимулювання експорту включає відповідні системи – кредитування, субсидування та страхування зовнішньоекономічних операцій; податкові пільги; підтримку держави в

розробці, виробництві та збуті товару (довгострокові капіталовкладення в експортне виробництво).

Висновки

Підсумовуючи вищевикладене, можна зазначити, що на сучасному етапі зовнішня торгівля перетворилася на важливу сферу економіки країни. Стан зовнішньоекономічної діяльності українських товаровиробників вказує на необхідність проведення заходів підтримки з боку держави, що дозволить їм ефективно працювати в конкурентному середовищі та стимулюватиме приплив інвестиційного капіталу.

У розвитку системи глобального підприємництва Черкаської області значну роль відіграють іноземні резиденти, однак обсяг їх капіталовкладень вказує про необхідність проведення державних заходів інвестиційного заохочення. Доречним буде використання досвіду економічно розвинених країн, які як на мікро-, так і на макрорівні істотно стимулюють експорт, особливу увагу приділяючи розвитку інноваційному та наукоємному виробництву.

Література

1. Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічних знань. – К.: Вища школа, 2002.
2. Зовнішня торгівля товарами. Статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики України, 2008.
3. Зовнішня торгівля Черкаської області товарами та послугами за 2007 рік. Головне управління статистики у Черкаській області.
4. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності. Головне управління статистики у Черкаській області, 2008.
5. Николаева Л. Зарубежный опыт стимулирования экспорта на примере ЕЭС // Международная экономика. – 2008. – №1. – С. 52–56.
6. Фен Я. Міжнародне економічне співробітництво як фактор посилення конкурентоспроможності країни // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №12 (79). – С. 119–127.

М.А. ЛЕВИЦЬКИЙ,
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Агентне моделювання в системі підприємницького ризик-менеджменту

У рамках статті розглянуті теоретичні аспекти теорії агентного моделювання, а також можливість їх практичного використання, зокрема в системі управління ризиками компанії. Коротко описані основні поняття концепції підприємницького ризик-менеджменту. В рамках дослідження запропонований підхід до інтегрування агентного моделювання в систему управління ризиками на етапі побудови прогнозів та розроблення стратегії компанії.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток ринку та ринкових відносин в українській економіці з її подальшою

інтеграцією у світову спільноту створює ряд нових можливостей розвитку, але в той же час і проблем (викликів) перед учасниками господарювання. Зокрема, інтеграція дозволяє отримати доступ до більш дешевих іноземних кредитних ресурсів, знайти стратегічних партнерів тощо, але в той самий час українська економіка стає все більш залежною від коливань міжнародних ринків, що може дуже сильно впливати на вітчизняні підприємства. Нещодавні кризові явища не мали катастрофічного прямого впливу на українські підприємства, але спричинили чимало неочікуваних

проблем. Зокрема, внаслідок іпотечної кризи у США у 2008 році, що спричинила кризові явища і в Європі, значно зменшилася спроможність банків залучати іноземні джерела фінансування, що, в свою чергу, негативно вплинуло на можливість українських підприємств отримати доступ до кредитних ресурсів або робило їх занадто дорогими.

Усе це посилює вплив ризиків на діяльність підприємств, а також створює ряд нових. З метою зменшення впливу можливих ризиків або цілковитого усунення їх наслідків необхідне адекватне управління ризиками, що передбачає створення комплексної системи ризик-менеджменту. Необхідність розробки та впровадження системи ризик-менеджменту полягає у тому, що визначаючи, провадячи кількісну оцінку та управляючи ризиками, підтримуючи безпечний рівень ризику в діяльності підприємства, ризик-менеджмент допомагає підтримувати доступ компанії до ринків капіталу та інших ресурсів, які необхідні для належного виконання планів розвитку компанії. Крім того, належна система ризик-менеджменту створює культуру управління ризиками в компанії. Таким чином у кожного працівника з'являється розуміння того, що будь-який із можливих наслідків ризику має бути досліджений, оцінений та перенаправлений відповідальній особі. І саме комплексний підхід дозволяє розглядати оперативні результати та питання зі стратегічної точки зору, що є важливим для успішного функціонування компанії.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Багато вітчизняних та зарубіжних вчених присвятили свої роботи виявленню сутності й природи економічного ризику, проблемам управління ризиками на підприємстві, розвитку ефективних систем управління, розробці окремих елементів менеджменту: І. Алексєєв, В. Глуценко, А. Альгін, В. Вяткін, В. Гончаров, П. Грабовий, І. Балабанов, В. Вітлінський, А. Камінський, А. Шегда, О. Ястремський, Дж.М. Кейнс, Г. Марковіц, А. Маршалл, М. Маскон, У. Сеніор, Дж. Хемптон, В. Шарп та ін.

Ряд підходів до визначення підприємницького ризик менеджменту запропоновано міжнародними організаціями, які безпосередньо практикують консалтинг у сфері ризик-менеджменту (Committee of Sponsoring Organizations (COSO; добровільне об'єднання, що створене з метою розробки та надання рекомендацій з підвищення ефективності управління компаніями), Casualty Actuarial Society (організація, метою якої є розширення та розповсюдження актуарних знань) та ін.) [5, 6].

Способи та методи використання агентного моделювання в системі ризик-менеджменту розглядається у ряді робіт Нілаканта, Елрама та Зсідісіна [8, 9].

Метою статті є визначення поняття підприємницького ризик-менеджменту як комплексної системи управління ризиками, нового етапу в управлінні ризиками. Також дослідження передбачає виявлення особливостей побудови системи ризик-менеджменту та моделей прогнозування

ризиків у рамках нової концепції управління ризиками – системи підприємницького ризик-менеджменту (ПРМ).

Викладення основного матеріалу. На практиці в Україні проблемі управління ризиками приділяли здебільшого компанії фінансового сектору. Зокрема, банки та страхові компанії намагаються захистити себе шляхом прогнозування валютних коливань, обсягів неповернень кредитних ресурсів, кількості та розмірів страхових випадків. Але такого роду прогнозування ризиків пов'язане із законодавчим регулюванням ліквідності фінансових установ, частотою виникнення ризикових подій тощо. В Україні нефінансові установи відносяться до питання управління ризиками більш пасивно, переважно обмежуючись деякою диверсифікацією активів та сфер діяльності або страхуванням, що, в умовах створення вільного ринку, може призводити до все більш негативних наслідків. У нових умовах ризик-менеджмент стає все більш активним – замість ряду ситуативних заходів направлених на зменшення негативного впливу ризику, що виник, або який з великою ймовірністю виникне в короткотерміновій перспективі, сучасний ризик-менеджмент являє собою (його теоретична база) комплекс заходів, наперед розроблену стратегію управління підприємством в рамках ризикового середовища. Внаслідок нового підходу по управління ризиками виникає поняття «підприємницького ризик-менеджменту» (Enterprise risk management). Цей підхід є наступним етапом розвитку корпоративного ризик-менеджменту.

Питання ПРМ, як комплексне і те, яке потребує безпосереднього впровадження, розроблялося здебільшого організаціями, які на практиці тісно пов'язані із питанням ефективного управління ризиками.

Так, багато світових організацій, яким доводилося виробляти практичні підходи до управління корпоративними ризиками, створювали власний підхід до визначення ПРМ. Committee of Sponsoring Organizations визначає ПРМ як процес, який визначається правлінням, менеджментом та іншим персоналом, впроваджений через стратегію компанії, створений із метою визначення потенційних загроз, що можуть вплинути на підприємство, управління можливими ризиками та забезпечення досягнення поставлених цілей компанії [7, с. 4]. Особливість цього визначення полягає у тому, що управління ризиками починається на рівні правління компанії, а також у наголошенні важливості внутрішнього контролю на належній інфраструктурі для впровадження системи ПРМ.

Casualty Actuarial Society визначає ПРМ як вивчення динаміки ризиків підприємства, взаємодії внутрішніх/зовнішніх (для підприємства) суб'єктів та сил, а також того, яким чином поведінка суб'єктів впливає на динаміку ризиків. Все вищезазначене здійснюється з метою покращення функціонування підприємства та створення вартості для акціонерів [7, с. 6]. Ключовим у цьому визначенні є ствердження того, що ПРМ направлений не лише на збереженні вартості, а й на її ство-

рення. Ще одне додаткове поняття, яке згадується в останньому визначенні, – динаміка ризиків, яке позначає взаємодію суб'єктів функціонування та третіх сил в процесі функціонування підприємства. Злиття різних динамік ризиків визначає систему динаміки ризику для компанії.

Узагальнюючи усе вищезазначене, можна сказати, що ПРМ – це комплексна системи заходів, направлених на визначення, виявлення, оцінку та управління ризиками з метою зменшення їх негативного впливу та використання можливостей які вона створює (зростання акціонерної вартості компанії), яка є добре інтегрованою складовою частиною стратегії та філософії компанії. Основна ідея поняття ПРМ полягає в тому, щоб впровадити ризик-менеджмент таким чином, щоб він став частиною щоденних операцій, а не додатковою бюрократичною і рутинною роботою.

Власне ПРМ це основа, принцип впровадження системи управління ризиками на підприємстві.

Можна виділити п'ять основних принципів динаміки ризиків, що створюють теоретичну базу ПРМ:

1. Динаміка ризику існує як об'єктивна властивість природи, за допомогою якої можна отримати певні знання через досвід, моделювання факторів впливу на систему. Успіх стратегії ПРМ напряму залежить від комплексності та повноти розуміння взаємодії ризиків. Тому одним з найважливіших завдань ПРМ є розуміння різноманітних сил, що діють в рамках динаміки ризиків, та сформувані чіткий підхід до взаємодії із ними.

2. На підприємство впливає багато ризиків на різних рівнях з різними факторами впливу. Для правильного розуміння ризиків необхідне визначення взаємодії динамік ризиків на різних рівнях. Необхідно розрізнити ризики, що діють на рівні (всередині) компанії та на макрорівні (сектор, країна). Останні впливають не лише на саму компанію, але і на ряд інших підприємств, що також може позначитись на взаємодії компанії із конкурентами тощо.

3. Внутрішня та ринкова оцінка компанії є важливими факторами впливу на функціонування підприємства. Саме тому значна увага в системі ПРМ приділяється вивченню динаміки ринкової оцінки та її впливу на активи і зобов'язання компанії. Однією з головних цілей функціонування підприємства є збільшення вартості акціонерів. І багато рішень сьогодні приймаються з огляду на різницю ринкової та бухгалтерської оцінки компанії. Результат ринкової оцінки часто напряму впливає на вартість активів та зобов'язань підприємства. З одного боку, компанія повинна багато уваги приділяти належному управлінню активами та зобов'язаннями. З іншого ж боку, необхідне розуміння того, що ринкова оцінка показує короткотермінову зміну, яка виникла внаслідок ринкової волатильності, що виникла в даний момент часу. Таким чином, для правильної оцінки акціонери мають спиратися на оцінку, побудовану з врахуванням довгострокової перспективи.

4. Правильно побудовані метрики ризиків та модель їх оцінки може пояснити поведінку динаміки ризику та є силь-

ним засобом вироблення структурованого та стратегічного підходу до розроблення моделі функціонування підприємства. В рамках системи ПРМ, в її внутрішній для компанії частині, мають бути розроблені метрики та моделі ризиків з метою їх використання як засобів управління бізнес-процесами та прийняття рішень. Метою моделей оцінки ризику є отримання картини ризиків компанії, потреб у ресурсах та їх ефективного розподілу.

5. Дії, які здійснюються суб'єктами ПРМ, мають значний вплив на динаміку ризиків [7, с. 5–11].

Після кризи таких компаній, як Barings Bank, Arthur Andersen, WorldCom, Parmalat, значно більше уваги почало приділятися належному корпоративному управлінню та управлінню ризиками, що, в свою чергу, підняло проблему належного ризик-менеджменту до вищих рівнів управління (наприклад, ради директорів). ПРМ забезпечує комплексну систему визначення та управління фінансовими, стратегічними та операційними ризиками. Відповідно кожна компанія має визначити належну схему функціонування РМ. Відправною точкою у побудові системи ПРМ, як правило, є стандартні схеми функціонування, до яких додаються процеси, що в повній мірі будуть забезпечувати потреби компанії.

Зокрема, одна з найбільш популярних схем була описана COSO, яка наголошує на чотирьох основних аспектах [6]:

- важливість підходу «знизу-вгору», який буде залучати топ-менеджмент компанії;
- необхідність визначення подій, що можуть негативно вплинути на функціонування компанії;
- потреба в тому, щоб наглядова рада визначила і чітко пояснила топ-менеджменту обсяг ризику, який акціонери готові прийняти.

Процес впровадження системи ПРМ включає ряд складових, зокрема:

- створення філософії корпоративного розуміння ризику;
- встановлення цілей;
- визначення внутрішніх та зовнішніх факторів, що можуть вплинути на компанію;
- відмежування ризику та можливостей;
- оцінка та відстеження ризиків;
- розробка системи адекватних реакцій на можливі ризики;
- розробка системи комунікацій

Також повинно існувати розуміння того, що незалежно від складності системи ПРМ, фактичне прийняття рішень (власне реалізація РМ) здійснюється конкретним індивідом залежно від його ролі в компанії. Саме тому визначення чітких обов'язків для кожного з ключових суб'єктів управління ризиками є важливим на першому етапі впровадження системи ПРМ. У рамках цього етапу важливим є визначення керівника системи ПРМ (лідера), в обов'язки якого входить власне впровадження системи в рамках всієї компанії. Людина, яка виконуватиме дані функції, повинна мати широке коло повноважень, що дозволять впливати не лише на рядових працівників, а й на топ-менеджмент компанії.

Результатом впроваджені системи ПРМ мають бути:

- прозора бізнес-модель, стратегія компанії, її цілі, визначений рівень схильності до ризику;
- розроблені методи визначення, оцінки, аналізу та виміру ключових ризиків компанії;
- система моделей оцінки ризиків компанії;
- система комунікацій.

У свою чергу, перспективи аналізу ризиків мають бути зважені на ефект, який може принести впровадження РМ на даному напрямі, а також затрати на його впровадження. Впровадження системи ПРМ має здійснюватися передусім у напрямках, що можуть дати найбільший економічний ефект.

Важливим етапом впровадження ПРМ є розробка моделей оцінки ризиків. Цей етап включає також оцінку та вимір ризиків. Під оцінкою ризику розуміється оцінка чутливості компанії до впливу конкретного фактору, визначення чутливості до можливих внутрішніх та зовнішніх факторів впливу та вироблення стратегії взаємодії компанії із внутрішніми зовнішніми факторами впливу. Зараз дуже часто в рамках оцінки ризику компанії визначають імовірність його появи. З точки зору динаміки ризику важливо визначити чутливість компанії до фактору ризику (адекватні моделі аналізу чутливості впливу ринкових ризиків на компанії розробляються, як правило, фінансовими установами).

Також при моделюванні варто враховувати, що в екстремальних ситуаціях ризику можуть впливати на компанію зовсім іншим чином, ніж при незначних коливаннях.

Визначення різних рівнів діяльності підприємства та можливих різних часових горизонтів також важливе при моделюванні:

1. На рівні компанії модель оцінки ризику повинна враховувати ринкові фактори впливу на компанію, схильність до ризику, коротко та довгострокові цілі. Таким чином, на рівні компанії повинна відображатись чутливість компанії до факторів на макрорівні.

2. На рівні підрозділів/сегментів модель оцінки ризику повинна враховувати внутрішні динаміки ризику підприємства.

3. На рівні продукції модель оцінки ризику повинна враховувати особливості дизайну та характеристики продукції.

Моделі для різних рівнів мають створювати єдину систему та бути взаємопов'язаними. Результати, отримані на кожному з рівнів, повинні передаватися на інші залежно від структури побудованої системи.

Кількість та деталізація рівнів, у свою чергу, може відрізнитися залежно від сфери діяльності компанії, її розмірів, структури.

Принципи побудови моделей оцінки ризиків:

1. *Інтегрована оцінка.* Модель має забезпечувати комплексну оцінку всього процесу прийняття рішень. При моделюванні важливу роль відіграє практичність отриманої моделі, а не її складність.

2. *Стратегічність.* Модель оцінки ризиків повинна мати стратегічний погляд на потенційні загрози та можливості підприємства.

3. *Розуміння відповідальними особами ключових припущень моделі та її результатів.*

4. *Відстеження поведінки.* З метою виключення можливих неочікуваних наслідків необхідно вивчати вплив, який може мати власне модель на поведінку суб'єктів РМ.

Розглянемо схему впровадження системи ПРМ на прикладі підприємства роздрібною торгівлі, наприклад мережі супермаркетів. Пропустивши етапи зі створенням відповідних політик, стратегій та розробки систем комунікацій, перейдемо власне до етапу моделювання.

Постановка завдання: компанія (або мережа) починає свою діяльність та має лише один напрям бізнесу – мережу супермаркетів. Метою компанії є швидкий та ефективний розвиток мережі.

З метою більш детального опису системи функціонування мережі, шляхів створення вартості та можливих ризиків відповідно до концепції ПРМ необхідно розбити систему для різних рівнів, на яких функціонує компанія, описати кожен з них та встановити шляхи взаємного впливу. Загалом, згідно із концепцією ПРМ все завдання буде розбиватися на три етапи:

1. Створення схеми функціонування компанії.

2. Побудова моделі функціонування підприємства з використанням методів імітаційного моделювання з метою дослідження впливу зовнішніх та внутрішніх факторів (оцінка реакції системи на подразники, аналіз чутливості).

3. Відповідно до отриманих на другому етапі результатів побудова моделі, що буде описувати функціонування компанії з точки зору її стратегічної цілі (генерування прибутку, розвитку тощо).

Рівні функціонування:

1. Компанія (або макрорівень). На цьому рівні оцінюється функціонування компанії в цілому, її взаємодія із конкурентами, вплив ринку та інших макроекономічних факторів.

2. Підрозділ (рівень кожного окремого супермаркету). Оцінюється функціонування кожного окремого підрозділу, проводиться опис ризиків та оцінка їх впливу.

3. Продукція (товарний рівень). На даному рівні описується асортимент кожного магазину – його сприйняття кінцевими споживачами, ризику несприйняття тощо.

Відповідно до рівнів функціонування можна визначити ризику, що супроводжують компанію:

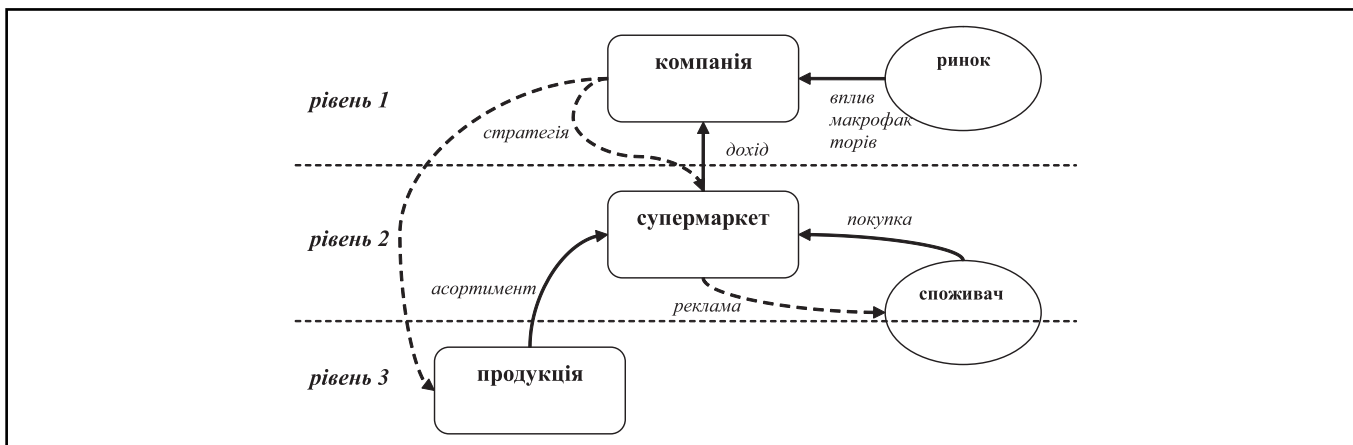
1. Макрорівень: тиск конкурентів, зовнішнє фінансування, інші ризику (включають політичні, екологічні тощо).

2. Підрозділ: постачання, розташування, інші операційні ризику.

3. Продукція: неправильний асортимент.

Після визначення окремих рівнів загальну схему функціонування компанії можна схематично зобразити таким чином (див. схему).

На даній схемі зображені тільки найбільш суттєві зв'язки та суб'єкти, які визначають стратегію функціонування компанії (не враховані зв'язки із постачальниками, конкурентами, зв'язок ринку та споживачів тощо).



У рамках другого етапу необхідно побудувати імітаційну модель функціонування системи. Потреба у побудові такої моделі також може бути обґрунтована концепцією сприйманого ризику, яка була вперше запропонована американським маркетологом Раймондом Бауером у 1960 році. Відповідно до концепції споживач приймає на себе ризик у тому значенні, що будь-яка його дія спричиняє наслідки, які він не може точно вгадати, і ряд з них, найімовірніше, неприйнятні для нього [4, с. 94]. Суть концепції полягає у тому, що дивитися на ринок потрібно очима споживача і при побудові прогнозів продажів компанії відштовхуватися саме від його поведінки.

На цьому етапі ключовим елементом моделі (результуючою точкою) буде другий рівень або конкретний підрозділ компанії (супермаркет). У даному випадку доцільним буде використання методів агентного моделювання, в яких відсутня єдина точка, що визначає поведінку моделі в цілому [7]. Цей підхід є виправданий як з математичної, так і з економічної точки зору. Адже згідно з теорією перевагою агентного моделювання є можливість розробки моделі навіть за відсутності апріорної інформації щодо глобальних залежностей [2, с. 1]. Знаючи індивідуальну логіку учасників процесу, можна побудувати агентну модель та спрогнозувати її глобальну поведінку. Також перевагою агентного моделювання є можливість побудови складних систем, що є виправданим при детальному описі системи функціону-

вання реального суб'єкта господарювання. З економічної з точки зору саме вибір та поведінка кінцевих споживачів є ключовим фактором впливу на систему.

Таким чином, задіяні три основні типи агентів: компанія (К), продукція (П), споживач (С).

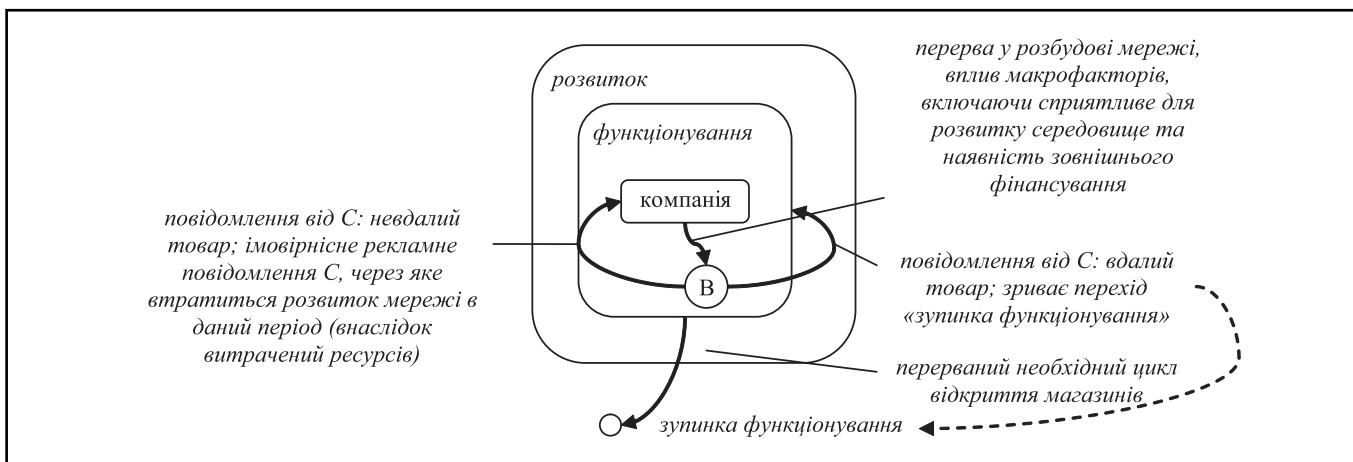
Для кожного з агентів створюється карта станів, яка дозволяє визначити множину станів агента, переходи між ними, події, що викликають ці переходи, часові затримки та дії, які виконує агент протягом свого існування.

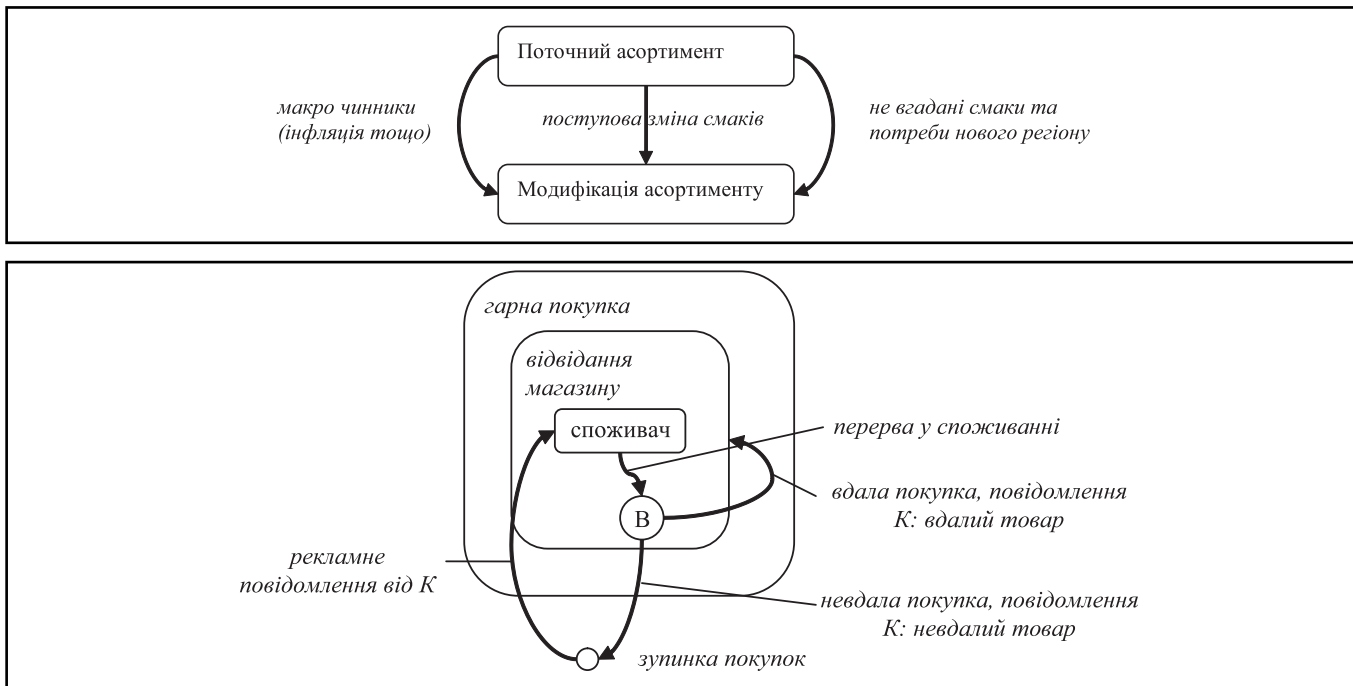
Компанія

Завданням компанії є створення нових торгових точок, що пов'язане із реакцією споживачів на товари, представлені у кожному окремому магазині та різними макроекономічними факторами. Для нормального функціонування компанія повинна з певною періодичністю відкривати нові магазини, у іншому випадку вона зникне. Реакція споживачів на кожну нову точку може бути позитивною, що дозволяє компанії здійснювати подальший розвиток, або негативно (змушує компанію призупинити розвиток).

Продукція (в поточному асортименті не враховуються продукти соціального значення, що будуть споживатися незалежно практично за будь-яких факторів впливу в однаковій кількості):

Карта станів П складається всього з двох станів: «Поточний асортимент» та «Модифікація асортименту» та трьом переходам між ними, що характеризують різні причини: макро-





чинники, поступова зміна смаків споживачів та не вгадані смаки та потреби споживачів у нововідкритому регіоні.

Споживач

Поведінка споживача є більш складною. Під час відвідування магазину (через деякий постійний проміжок часу, пов'язаний із потребами споживача) С може зробити вдалу покупку, внаслідок чого він переходить у стан «гарна покупка», який потім переходить у «відвідання магазину». Ще одним результатом відвідання магазину може бути невдала покупка (відсутність покупки), внаслідок чого споживач переходить у стан зупинки покупок, таким чином втрачається для системи, поки не отримає рекламне повідомлення від К, яке змусить його ще раз відвідати магазин.

Магазин у даному випадку виступає ключовим елементом, який накопичує всю реакцію кожного з агентів (інвестиції, асортимент, здійснення покупок). Проведення імітаційних випробувань дозволяє отримати інформацію щодо можливих варіантів поведінки суб'єктів та їх взаємних реакцій. Це, в свою чергу, дозволить виміряти чутливість функціонування системи до факторів ризику.

Для проведення самих імітацій на даний момент розроблено багато програмних продуктів: VenSim, PowerSim, iThink, Enterprise Dynamics, FlexSim, MATLAB, VisSim, Any Logic та багато інших. Найбільш популярною при побудові саме агентних моделей є пакет AnyLogic, який був розроблений російською компанією XJ Technologies (Санкт-Петербург) у 1999 році.

Заключним етапом є побудова власне економічної (фінансової) моделі функціонування компанії, яка буде враховувати рівні функціонування системи та дозволить врахувати вищезгадані фактори ризику.

Оскільки головним завданням компанії був розвиток мережі, що генеруватиме додаткову вартість акціонерам, то

загалом модель функціонування компанії можна представити наступним чином:

$$P_t = ML_t + \sum_{i=0}^n SU_t^i + IC_0,$$

де t – часовий період;

n – кількість існуючих підрозділів (магазинів);

P – результат діяльності компанії;

ML – вплив макrorівня на діяльність компанії (оцінений у грошовому вираженні);

SU^j – результат i -го підрозділу (так само виражений у грошових одиницях);

IC_0 – початковий капітал.

$$ML_t = F(CP_t(P_{t-1}, C_t^i); EF_t(P_{t-1}, EF_t^*)),$$

де CP – функція тиску конкурентів;

C^i – присутність конкурентів в районі функціонування i -го підрозділу;

EF – функція зовнішнього фінансування;

EF^* – доступне зовнішнє фінансування.

Змінна P_{t-1} позначає результати діяльності компанії в минулих періодах, позначаючи як фінансовий результат, так і репутацію, яка створюється внаслідок функціонування мережі.

$$SU_t^i = F(PL_t^i, P_{t-1}, S_t, A_t),$$

де PL^i – розташування магазину;

S – поставки продукції;

A – асортимент товарів.

Для кожного з рівнів має існувати окрема система оцінки ризиків відповідно до стратегічних цілей компанії. І задані значення загального ризику повинні спускатися вниз до окремих підсистем ризиків, задаючи відповідний рівень прийнятного ризику.

Таким чином, результуюча змінна P відповідає за ефективність роботи компанії, здатність її до подальшого ро-

звитку. Кожна з названих змінних про реалізації моделі має бути деталізована до конкретних факторів впливу (наприклад, на доступність зовнішнього фінансування впливають такі фактори як ліквідність банків (фізична наявність кредитних ресурсів), відсоткова ставка (ціна ресурсів)).

Врахувавши коефіцієнти чутливості, отримані на другому етапі, за допомогою методів імітаційного моделювання можна отримати очікуваний розподіл результату діяльності компанії (так само результуючою змінною може бути грошовий потік, наявність капіталу для подальшого розвитку тощо). Для ефективної роботи системи необхідна постійна взаємодія моделей, побудованих на другому та третьому етапах, їх постійне коригування відповідно до фактичних результатів функціонування. Відповідно до прогнозованих результатів та рівня прийняття ризику власниками, необхідне вироблення стратегії поведінки компанії з метою досягнення поставлених цілей.

Висновки

Управління ризиками може здійснюватися завдяки проведеному агентному моделюванню, яке дозволяє побачити як негативний збіг обставин (з умовами його подальшого ніве-

лювання), так і допомогти використати сприятливу можливість, що буде призводити до створення додаткової вартості.

Література

1. Борцев А. Практическое агентное моделирование и его место в арсенале аналитика // Exponenta Pro, #3–4, 2004.
2. Карпов Ю. Имитационное моделирование систем. Введение в моделирование на AnyLogic 5 // БХВ_Петербург, С. Петербург, 2005.
3. Румянцев М. Средства имитационного моделирования бизнес-процессов, журнал «Корпоративные системы» (№2, 2007).
4. Старостіна А., Кравченко В. Ризик-менеджмент. Теорія та практика. – Київ, 2004. – 199 с.
5. Casualty Actuarial Society, Enterprise Risk Management Committee, Overview of Enterprise Risk Management, May 2003, www.ucop.edu
6. Committee of Sponsoring Organizations, www.coso.org
7. Wang S., Faber R., Enterprise Risk Management for Property-Casualty Insurance companies, 2006, 64 pp.
8. Nilakant V., Agency Theory and Uncertainty in Organizations: An Evaluation.
9. Zsidisin, G., Ellram, L., «An agency theory investigation of supply risk management», Journal of Supply Chain Management, Vol. 39 No.3, 2003, pp. 15–27.

Л.О. ПТАЦЕНКО,

к.е.н., Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка

Методичні підходи до забезпечення фінансової стійкості корпоративного капіталу

У статті розглядаються методи оптимізації структури капіталу корпорації, які б забезпечили фінансові інтереси корпоративних власників, управлінців та фінансових посередників корпоративних відносин. На прикладі розрахунків по матеріалах конкретного підприємства доведено оптимальне співвідношення власного і позикового капіталу в класичному варіанті.

Постановка проблеми. В процесі проведення економічних реформ виникли достатньо принципові зміни в характері економічного устрою суспільства. Зокрема, зміни охопили всі основні складові – відносини власності, структури й механізми, пов'язані з функціонуванням суб'єктів господарювання, форми і характер матеріальних (виробничих) та фінансових зв'язків і взаємовідносин між ними, ступінь зацікавленості різних прошарків суспільства в результатах господарської діяльності, роль держави в економічних процесах.

Визначальним чинником формування конкурентоспроможного корпоративного сектору національної економіки є забезпечення оптимальної структури капіталу, прийнятної

до конкретної корпорації, а також вміння корпоративних управлінців справлятися з ризиками, що притаманні ринковій економіці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням оптимізації структури капіталу корпорацій та методам управління ризиками приділено увагу в працях вітчизняних вчених і фахівців: І. Бланка, М. Грідчиної, А. Поддєрьогіна, О. Терещенка, В. Савчука, М. Стеценка, В. Суторміної, Н. Рязанової, В. Чижової та інших; російських науковців: В. Ковальова, М. Овсійчука, О. Стоянової, Н. Хейнемана.

Цікавими та дискусійними стали роботи Мертона Міллера і Франко Модільяні, які були присвячені дослідженню структури капіталу. Науковці були відзначені Нобелівською премією з економіки (Модільяні – у 1985 році, Міллер – у 1990 році). В основу своєї теорії, яка в літературі дістала назву «ММ», вони поклали твердження, що структура капіталу підприємства не впливає на його вартість. На їхню думку, ринкова вартість підприємства визначається виключно її чистим грошовим потоком, який, у свою чергу, залежить від інвестицій.

Оскільки в основу дослідження взяті корпорації, то їх ринкова вартість V визначена як вартість акціонерного капіталу S та вартість позикового капіталу D ($V = S + D$).

Згідно з теорією «ММ» на ринкову вартість V не впливає структура корпорації, оскільки якщо підвищується вартість позикового капіталу, відповідно має знижуватися вартість акціонерного капіталу. Отже, ринкова вартість не зміниться, якщо корпорація профінансує додаткову потребу в капіталі на 100% за рахунок боргу або, навпаки, на 100% акціонерним капіталом. Оскільки корпорації сплачують податок на прибуток, то ситуація змінюється, тобто теоретично оптимальний варіант – фінансування на 100% за рахунок боргу (так як буде досягнуто максимальної податкової економії внаслідок віднесення суми відсотків за кредит на витрати і зменшення оподаткованого прибутку [1, с. 44–45]).

За теорією «ММ» вартість корпорації визначається грошовими потоками, одержаними в результаті інвестицій. Якщо корпорація не розподілила частину прибутку у вигляді дивідендів, а інвестувала у нові проекти, то в майбутньому прибуток збільшиться. Зміцнення економічного становища підприємства призведе до того, що його акції на фінансовому ринку будуть котируватися за високою ціною. Отже, майбутній прибуток збільшує вартість звичайних акцій і, відповідно, капітал акціонерів.

Теорію «ММ» було піддано критиці вченими і практиками. Оскільки вона ігнорувала реальні умови фінансового ринку, зокрема вплив податків, витрати на емісію, спад ділової активності. Самі теореми, які доводили Модільяні і Міллер, у літературі дістали назву «модель за нульових податків». Проте податки впливають на структуру капіталу і його ціну, тому податковий фактор слід враховувати у фінансовому управлінні. Адже на практиці корпорації не лише не звільнені від оподаткування, а навпаки, на відміну від інших суб'єктів підприємництва, несуть подвійний податковий тягар:

спочатку оподатковується прибуток корпорації, а потім – дивіденди, отримані власниками.

Розвитку теорій структури капіталу присвячені дослідження американських економістів Р. Брейлі та С. Майерса (теорія компромісу), Е. Альтмана, Б. Джордана, Р. Вестерфілда, С. Росса, які приділяли особливу увагу проблемам втрати фінансової стійкості і загрози банкрутству через невміле управління капіталом. Практичного значення набула концепція Г. Дональдсона, яка дістала назву «теорії ієрархії», та зводиться до алгоритму практичних рекомендацій щодо прийняття управлінських фінансових рішень.

Незважаючи на досить широке коло наукових досліджень проблем управління корпоративним капіталом, досі не створено універсальної і загально визнаної теорії структури капіталу [2, с. 256–260]. Тому розгляд цього питання набуває значної актуальності з огляду на подальший розвиток ринкових відносин в Україні та особливостей становлення корпоративного сектора економіки.

Автор, не претендуючи на вичерпність матеріалів, ставить за **мету статті** розглянути окремі методи оптимізації структури капіталу, які мають забезпечувати фінансову стійкість та конкурентоспроможність корпорації, забезпечуючи інтереси не лише власників, а й фінансових партнерів та інших контрагентів корпорації.

Викладення основного матеріалу. В своїй діяльності корпорація користується позиками, оскільки використання чинника зменшення податків за рахунок позикового капіталу вигідне. На рівні відносно малої позики можливість банкрутства і фінансового виснаження невелика, тому виграш від позикових коштів більша їхньої вартості. При дуже високій питомій вазі позик можливість фінансового виснаження стає хронічною, затяжною хворобою підприємства, тому економічний ефект від фінансування за рахунок позикового капіталу може виявитися недостатнім для того, щоб

Таблиця 1. Розрахунок коефіцієнту фінансової рентабельності при різних значеннях коефіцієнту фінансового левериджу

№ з/п	Показники	Варіанти розрахунку						
		1	2	3	4	5	6	7
1	Сума власного капіталу, тис. грн.	6550,5	6550,5	6550,5	6550,5	6550,5	6550,5	6550,5
2	Сума позикового капіталу (варіативна), тис. грн.	–	2514,0	3275	6550,5	6878	6930,0	6995,9
3	Загальна сума капіталу, тис. грн.	6550,5	9344,5	9875,5	13101	13428,5	13480,5	13546,4
4	Коефіцієнт фінансового левериджу	–	0,4	0,5	1,0	1,05	1,06	1,07
5	Коефіцієнт валової рентабельності активів	30	30	30	30	30	30	30
6	Ставка відсотків за кредит без ризику, %	–	15	15	15	15	15	15
7	Премія за ризик, %	–	–	0,5	1,0	1,5	2,0	2,5
8	Ставка відсотків за кредит з урахуванням ризику, %	–	15	15,5	16,0	16,5	17,0	17,5
9	Сума валового прибутку без відсотків за кредит (гр. 3*гр. 5/100%), тис. грн.	1965,2	2803,4	2962,7	3930,3	4028,6	3909,3	3928,5
10	Сума відсотків за кредит (гр. 2*гр. 6/100%), тис. грн.	–	377,1	491,3	928,6	1031,7	1039,5	1049,5
11	Сума валового прибутку з урахуванням виплати відс. за кредит (гр. 9 – гр. 10), тис. грн.	1965,2	2426,3	2471,4	3001,7	2996,9	2869,8	2879,0
12	Ставка податку на прибуток	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
13	Сума податку на прибуток (гр. 11*гр. 12), тис. грн.	491,3	606,6	617,9	750,4	749,2	717,5	719,8
14	Сума чистого прибутку (гр. 11 – гр. 12), тис. грн.	1473,9	1819,7	1853,5	2551,3	2247,7	2152,3	2159,2
15	Коеф. фінансової рентабельності (гр. 14/гр. 1*100%)	22,5	27,8	28,3	34,4	34,3	32,9	33,0

компенсувати витрати фінансового виснаження. Базуючись на цих міркуваннях можна зробити висновок, що оптимальна структура капіталу знаходиться між цими двома чинниками.

Розрахуємо оптимальну структуру капіталу на прикладі ДП НАК «Надра України» «Миргороднафтогазрозвідка», використавши такі критерії:

- максимізації рівня фінансової рентабельності;
- мінімізації вартості капіталу;
- мінімізації рівня фінансового ризику.

Здійснимо оптимізацію структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності здійснюється на основі використання механізму фінансового левериджу [2, с. 500–501] (табл. 1).

Проведені розрахунки свідчать, що найвищий коефіцієнт фінансової рентабельності досягається при коефіцієнті фінансового левериджу 1, що визначає відношення власного і позикового капіталу в пропорції 50:50.

Вартість капіталу – одна з найважливіших змінних в оцінці бізнесу, яка визначається ринком і майже повністю знаходиться поза контролем власників підприємства. Ринком встановлює базову безризикову очікувану ставку доходу і величину премії, що вимагає інвестор (покупець цінних паперів) в обмін на прийняття на себе ризиків різних рівнів. При оцінці вартості капіталу виникає необхідність з'ясування вартості кожної його складової, тобто об'єктом визначення повинна стати вартість кожного джерела фінансування [3, с. 127–128]. Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості базується на попередньому оцінюванні вартості власного і позикового капіталу при різних умовах його залучення і використанні багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу (табл. 2).

Проведені розрахунки дають можливість дійти висновку, що мінімальна середньозважена вартість капіталу досягається при співвідношенні власного і позикового капіталу в пропорції 50:50. Така структура капіталу дозволяє макси-

мізувати ринкову вартість корпорації при мінімальній середньозваженій вартості капіталу. Виникає питання: добре це чи погано? На нього не існує однозначної відповіді. Все залежить від того, чому надають більшу перевагу власники корпорації та її керівництво, їх відношення до ризику. Управлінці, які надають перевагу мінімізації ризику банкрутства, намагатимуться знизити цей показник і залучати додаткові фінансові ресурси шляхом емісії нових акцій. Власники та управлінці корпорації, які пропагують більш ризикову політику, навпаки, збільшуватимуть частину зобов'язань, намагаючись максимізувати прибуток за рахунок позитивного фінансового левериджу. Але тут виникає протиріччя з потенційними джерелами позикових коштів, адже збільшення питомої ваги позикових коштів в структурі капіталу корпорації призводить до зростання ризику не лише для самої корпорації, а й для її потенційних кредиторів. І якщо корпорація не має можливості продемонструвати свою «добропорядну» кредитну історію, вона не може розраховувати на отримання додаткового кредиту. Виникає ситуація, за якої управлінці корпорації хотіли б отримати кредит, та «хто ж їм дасть»? У той же час існують цілком респектабельні корпорації, які довели свою високу кредитну надійність, і кредитори охоче позичають гроші цим компаніям, не дивлячись на високе значення показника відношення заборгованості до загальної суми активів. Прикладом такої компанії є General Motors Inc., у якої співвідношення власного і позикового капіталу знаходиться в пропорції 10:90 [3, с. 124].

Проте не можна принципово стверджувати, що зазначений показник є абсолютно коректною оцінкою того, наскільки корпорація спроможна розрахуватися по своїх зобов'язаннях, адже балансова сума всіх активів не завжди відповідає реальній економічній вартості цих активів чи навіть їх ліквідаційній вартості. Крім того, коефіцієнт фінансового левериджу не дає ніякого уявлення про те, яким чином може змінитися сума отриманого прибутку, що може вплинути на виплату відсотків та погашення основної частини боргу.

Таблиця 2. Розрахунок середньозваженої вартості капіталу корпорації при різній його структурі

№ з/п	Показники	Варіанти розрахунку						
		1	2	3	4	5	6	7
1	Загальна сума капіталу, тис. грн.	6550,5	6550,5	6550,5	6550,5	6550,5	6550,5	6550,5
2	Варіанти структури капіталу:							
2.1	Власний капітал, %	25	30	40	50	60	70	80
2.2	Позиковий капітал, %	75	70	60	50	40	30	20
3	Норма дивіденду, %	10	10	10	10	10	10	10
4	Мінімальна відсоткова ставка за кредит з урахуванням ризику, %	17	16,8	16,6	16,4	16,2	16,0	15,8
5	Ставка податку на прибуток, %	25	25	25	25	25	25	25
6	Податковий коректор	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75
7	Ставка відсотку за кредит з урахуванням податкового коректора, %	12,8	12,6	12,45	12,3	12,15	12,0	11,9
8	Вартість складових елементів капіталу, %							
8.1	Власного капіталу, %	2,5	3,0	4,0	5,0	6,0	7,0	8,0
8.2	Позикового капіталу, %	9,6	8,8	7,47	6,0	5,0	3,6	2,38
9	Середньозважена вартість капіталу, %	7,8	7,1	6,1	5,5	5,6	6,0	6,9

Таблиця 2. Розрахунок середньозваженої вартості капіталу корпорації при різній його структурі

№з/п	Показник	Значення
1	Загальна сума активів, тис. грн.	9344,8
2	Необоротні активи, тис. грн.	6052,9
3	Постійна частина оборотних активів, тис. грн.	2962,4
4	Змінна частина оборотних активів, тис. грн.	329,2
5	Власний капітал, тис. грн.	9179,9
6	Позиковий капітал, тис. грн.	164,9
7.	Структура капіталу, яка повністю мінімізує рівень фінансових ризиків	
7.1	Власний капітал, %	98
7.2	Позиковий капітал, %	2

Більш точно уявлення щодо ступеня ризику корпорації при використанні позикових коштів дає показник, що розраховується відношенням заборгованості до капіталізації.

Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансового ризику пов'язана з вибором більш дешевих джерел фінансування активів корпорації, тобто з процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових частин активів підприємства. Для цього всі активи класифікуються на три групи: необоротні активи, постійна частина оборотних активів, змінна частина оборотних активів. На практиці використовують такі підходи до фінансування різних груп активів за рахунок пасивів балансу: консервативний, поміркований і агресивний.

При консервативному підході приблизно 50% змінної частини оборотних активів формують за рахунок короткострокових зобов'язань. Решту змінну частину, постійну частину оборотних активів і необоротні активи покривають власним капіталом і довгостроковими зобов'язаннями.

Поміркований підхід передбачає, що приблизно 50% змінної частини оборотних активів формують за рахунок короткострокових зобов'язань, а всю постійну частину – за рахунок власних коштів. Необоротні активи відшкодовують за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань.

При агресивному підході всю змінну частину і 50% постійної частини оборотних активів покривають за рахунок короткострокових зобов'язань, іншу половину постійної частини оборотних активів і необоротні активи – за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань.

Узагальнимо процес оптимізації структури капіталу по даному критерію в таблиці (табл. 3).

Отже, ДП НАК «Надра України» «Миргороднафтогазрозвідка» можна віднести до підприємства з консервативним підходом фінансування активів. Але слід зазначити, що управлінці корпорації повинні розглядати різні варіанти фінансування активів і обирати найприйнятніший варіант з урахуванням специфіки діяльності корпорації та зовнішніх економічних умов [6, с. 246].

Висновки

Характерною особливістю сучасної економіки України є наявність значної кількості збиткових корпорацій, власники і топ-менеджери яких не пристосувались до ринкових умов. Адже слід враховувати, що корпорація у своїй діяльності

виступає як відкрита система, яка взаємодіє із зовнішнім середовищем, регулюється його елементами та знаходиться під впливом багатьох факторів, зокрема ризику і невизначеності, економічної конкуренції й взаємовідносин з контрагентами. Серед головних чинників, які впливають на успішну діяльність корпорації, є рівень доступу до інвестиційних і позикових ресурсів. Водночас корпорація не може розраховувати на довіру інвесторів і кредиторів при невмілому управлінні капіталом та відсутності надійних механізмів контролю, відкритості й прозорості.

Сучасний стан вітчизняних корпоративних утворень потребує глибокого аналізу їх фінансової діяльності та кінцевих результатів ефективності використання корпоративного капіталу. Принципами корпоративного управління визначено, що головна мета корпорації полягає у максимізації добробуту власників за рахунок зростання ринкової вартості підприємства [7]. Кожна корпорація має прагнути досягнення оптимального співвідношення між джерелами фінансування, тому що структура капіталу впливає на її вартість. Тому найважливіше питання в управлінні фінансами корпорації є визначення оптимальної структури капіталу та ефективна політика розпорядження ним.

Практичне застосування викладеного у статті методичного підходу щодо забезпечення фінансової стійкості дозволить корпораціям приймати обґрунтовані та виважені рішення, котрі мають підвищити фінансову стійкість і надійність корпоративних структур, забезпечити інтереси не лише корпоративних власників та управлінців, а й фінансових партнерів та кредиторів.

Мінімізувати фінансові ризики корпорація може і шляхом встановлення та використання внутрішніх регуляторних нормативів у процесі розробки програм здійснення певних фінансових операцій або стратегії діяльності в цілому.

У розпорядженні топ-менеджерів корпорацій є багато сучасних управлінських наукових концепцій, які застосовуються в практиці корпоративного управління в країнах з розвиненими ринковими відносинами, зокрема концепція Системи збалансованих показників (Balanced Scorecards – BSC) Р. Каплана і Д. Нортон, Система тотального управління грошима (Total Cash Management) Альфреда М. Кінга та інших наукових напрямів, які в подальшому досліджуватимуться автором статті з метою адаптації до умов функціонування вітчизняних корпоративних утворень.

Література

1. Модильяни Фр., Миллер М. Сколько стоит фирма? Теорема MM: Пер. с англ. – М.: Дело, 1999. – С. 44–45.
2. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій: Підручник. – К.: КНЕУ, 2004. – 566 с.
3. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.

4. Савчук В.П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент. – К.: Издательский дом «Максимум», 2005. – 884 с.
5. Грідчіна М.В. Управління фінансами акціонерних товариств: Навч. посібник, – К.: А.С.К., 2005. – 384 с.
6. Птащенко Л.О. Управління корпоративними фінансами: Навч. посібник. – К.: ЦНЛ. – 2008. – 298 с.
7. Міжнародні та національні стандарти корпоративного управління: Збірник кодексів та принципів. – К., 2002. – 247 с.

І.В. ПЕДЬ,
к.е.н., доцент, Міжнародний інститут менеджменту

Експорт податків як феномен глобалізації світової економіки

У статті визначається сутність експорту податків, передумови і причини виникнення, сфера та наслідки існування. Розкривається діалектика цього явища в аспекті впливу на суспільний добробут населення та економічне зростання країни.

Постановка проблеми. Внаслідок пришвидшення процесів міжнародної економічної інтеграції світове співтовариство країн поступово перетворюється в цілісну економічну систему, в якій національні господарські системи виступають складовими елементами єдиного світового господарського механізму. Одним із феноменів глобалізації світової економіки, що впливає на ефективність національних податкових систем і, відповідно, потребує поглибленого дослідження, є поширення практики міжнародного перекладання податкового навантаження. Цей феномен у наукових працях західних економістів дістав назву експорту податків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У наукових дослідженнях західних вчених-економістів вивчення феномена експорту податків триває вже протягом декількох десятиліть. Протягом тривалого часу увага приділялася переважно експорту загальнодержавних і місцевих податків між регіонами в межах тієї ж країни. Ці дослідження зосереджувалися на таких окремих аспектах експорту податків, як можливість вирахування державних і місцевих податків в країнах з багаторівневими урядами (наприклад, наукова праця Д. Віддасіна [1]) та іноземні податкові кредити (дослідження С. Дамуса, П. Хобсона, В. Сьорка [2]).

Поглиблене дослідження процесів міжнародної податкової конкуренції поступово призвело до усвідомлення факту існування експорту податків і на міжнародному рівні. Вивченню впливу феномена міждержавного експорту податків на рівень суспільного добробуту населення та темпи економічного зростання присвятили свої наукові дослідження М. Мюррей [3], А. Іреґуї [4] Х. Хвізінда і С. Ніельсен [5], С. Ейджфінгер і В. Вагнер [6].

Метою статті є визначення сутності експорту податків та розкриття передумов, причин та сфери існування цього феномена та визначення його наслідків в аспекті впливу на обсяг постачання суспільних благ та ставки оподаткування.

Викладення основного матеріалу. Наукові роботи західних вчених-економістів, присвячені дослідженню процесу експорту податків, демонструють єдність підходу до розкриття економічного змісту цього феномена. Так, за визначенням М. Мюррея [3], експорт податків має місце, коли податковий тягар податків, що стягуються однією юрисдикцією, покладається на резидентів інших юрисдикцій. А. Іреґуї [4] розуміє під експортом податків перекладання податкового тягаря з резидентів юрисдикції, що стягує податок, на нерезидентів. З. Бесці [7] зазначає, що експорт податків виникає, коли уряди надмірно використовують податки, що перекладають податковий тягар на нерезидентів, порівняно з іншими податками.

Аналіз праць російських науковців, присвячених теорії оподаткування, свідчить, що поняття «експорт податків» застосовується ними у такому ж розумінні, як і у дослідженнях західних вчених. Так, російський науковець В. Занадворов [8] визначає експорт податків як переміщення частини податкового тягаря, породженого конкретним національним податком, за межі національних кордонів. У податковому законодавстві Російської Федерації поняття «експорт податків» знайшло застосування і для позначення відповідного міжрегіонального феномену. Податковим кодексом Російської Федерації [9] експорт податків у Російській Федерації визначено як перенесення сплати податків одних суб'єктів Російської Федерації або муніципальних утворень у Російській Федерації на інших суб'єктів Російської Федерації або інші муніципальні утворення у Російській Федерації.

Підсумовуючи вищевикладене, можливо стверджувати, що під експортом податків у міжнародному контексті слід розуміти перекладання податкового тягаря з резидентів країни на нерезидентів.

Ідея експорту податків доволі часто отримує значну підтримку політиків і населення економічно розвинутих країн. У багатьох випадках мотивація зацікавлених осіб є добре обґрунтованою. Так, процес експорту податку може розглядатися як стягнення з нерезидентів, які перебувають на території юрисдикції, плати за можливість користатися суспільними благами, які фінансуються місцевими платниками податків. У такому випадку експорт податків відповідає як принципу справедливості, так і принципу отриманої вигоди в оподаткуванні, а також є економічно нейтральним.

Водночас у дослідженнях західних науковців наголошується, що досить часто підтримка ідеї експорту податків ґрунтується на інших мотивах, що не зовсім узгоджуються з фундаментальними принципами оподаткування. Громадяни будь-якої країни бажують отримувати більший обсяг суспільних благ, сплачуючи менше податків, і експорт податків може розглядатися як один із способів задоволення такого бажання. Політики можуть прагнути перекласти податки до нерезидентів, щоб забезпечити голоси виборців з числа місцевого населення. Переймаючись виключено добробутом своїх виборців, уряд не турбується з приводу втрати добробуту, якого зазнають іноземні громадяни внаслідок перекладення на них додаткового податкового тягаря. Однак очевидно, що за таких обставин система оподаткування втрачає економічну нейтральність, оскільки податки починають впливати на економічні рішення інвесторів. Ігнорується і принцип отриманої вигоди, оскільки нерезиденти, за рахунок яких відбувається експорт податків, позбавлені можливості отримати відповідний обсяг суспільних благ, позаяк сплачені ними податки спрямовуються на фінансування суспільних благ для резидентів. Не на користь політичної мети експорту податків свідчить і дослідження А. Іреґуї [4], яка встановила, що розвинуті країни експортують податки переважно у країни, що розвиваються, погіршуючи умови торгівлі і зменшуючи рівень суспільного добробуту їх населення.

Дефініція експорту податків як процесу перекладання податкового тягаря з резидентів країни на нерезидентів, безумовно, не може всебічно розкрити сутність цього явища у системі світогосподарських відносин. Тому експорт податків як системна категорія розкривається в системі категоріальних елементів, таких як передумови існування, причини виникнення, сфери та наслідки здійснення. У структурно-логічному вигляді системну характеристику категорії «експорт податків» представлено на рисунку.

Розглянемо докладніше кожну з характеристик категорії «експорт податків».

Передумови виникнення. Основними передумовами виникнення експорту податків є:

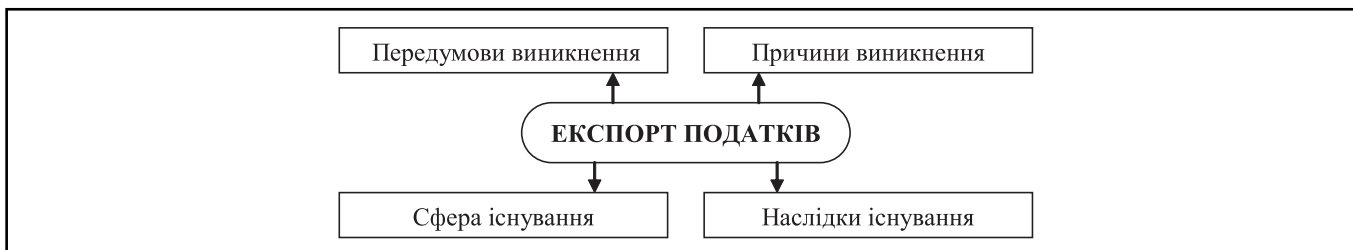
- зростання міжнародної мобільності споживачів;
- зростання міжнародної мобільності капіталу.

Зростання міжнародної мобільності споживачів створює передумови для здійснення експорту податків шляхом встановлення додаткових податків щодо здійснюваних на території країни операцій, в яких беруть участь нерезиденти. Подібна ситуація виникає, зокрема, внаслідок зростання обсягів іноземного туризму. Оподаткування туристичних та супутніх їм товарів і послуг, що споживаються іноземними туристами під час відвідання країни, призводить до перекладання на туристів-нерезидентів податкового тягаря внутрішніх податків. Іншим прикладом є встановлення високих податків на нерухомість, у разі якщо така нерухомість користується попитом у нерезидентів, зокрема, нерухомість у курортних регіонах. Ефект експорту податку досягається шляхом встановлення права на відображення суми податку на нерухомість у податковому кредиті фізичних осіб (валових витратах юридичних осіб). У такому випадку резиденти отримують можливість зменшити сукупний податковий тягар за рахунок часткового скорочення податкових зобов'язань з прибуткових податків, тоді як нерезиденти такої можливості позбавлені.

Зростання міжнародної мобільності капіталу створює можливість перекладання частини податкового тягаря податків, що стягуються країною, на іноземних власників капіталу, інвестованого в національне виробництво. Механізм експорту податків за рахунок зростаючої мобільності капіталу має більш складну природу, ніж експорт податків, обумовлений міжнародною мобільністю споживачів, і рівень такого експорту капіталу досить складно піддається оцінці.

Причини виникнення. Мобільність споживачів та факторів виробництва створюють сприятливе середовище для існування експорту податків, однак не є достатніми для його виникнення. Ґрунтуючись на результатах досліджень західних вчених, можливо зробити висновок про існування двох основних причин виникнення експорту податків: змін в умовах міжнародної торгівлі і рівні чистотої доходності капіталу, що перебуває в іноземній власності.

Одним із перших авторів, яким з системних позицій у контексті моделі загальної рівноваги було проаналізовано причи-



Системна характеристика категорії «експорт податків»

ни виникнення феномену міжрегіонального експорту податків, є С. МакЛюер [10]. У своєму дослідженні С. МакЛюер звернувся до питання масштабів експорту податкового тягаря за податками, що стягуються урядом штату і місцевими урядами. З метою проведення дослідження ним у моделі загальної рівноваги було представлено теоретичний аналіз впливу декількох видів податків, що стягувалися в одному штаті, на інші штати. С. МакЛюер дійшов висновку, що з урахуванням припущень, на яких ґрунтується його модель¹, рівень чистого експорту податку, що стягується у джерела виплати доходів, залежить, зокрема, від зміни в доходності капіталу після застосування відповідного податку, а також від того, чи є штат чистим позичальником чи чистим кредитором.

Іншими факторами, що за висновками С. МакЛюера впливають на експорт податків між штатами, є рівень впливу податку на умови торгівлі в інших штатах, що не стягують відповідний податок, та обсяг продукції штату, що стягує податок, що придбавається резидентами інших штатів. Водночас ці висновки мають сенс у випадках, коли кількість виробників та споживачів у регіоні є значною порівняно з ринком певних товарів або факторів виробництва. У такому випадку уряд може мати стимули до експорту або імпорту податків з метою обмеження торгівлі і покращання умов торгівлі в регіоні.

Емпіричні дослідження експорту податків у наукових працях з питань податкової конкуренції є нечисельними. С. Дамус, П. Хобсон, В. Сьорк [2] дослідили експорт податків між Канадою і рештою країн світу. Вони розробили числову модель загальної рівноваги для того щоб відобразити важливість експорту податків при визначенні впливу змін в податкових системах відкритих економік на рівень суспільного добробуту. У своїй моделі автори наголосили на важливості врахування іноземного податкового кредиту при моделюванні пропозиції іноземного капіталу. У цьому контексті експорт податків виникає або через зміни в умовах торгівлі або через зміни чистої доходності капіталу, що перебуває в іноземній власності. Автори дослідження вимірюють сукупний рівень змін у суспільному добробуті, що виникає внаслідок певної зміни в оподаткуванні (ΔW), як суму ефекту експорту капіталу (TEE – tax exporting effect) і ефекту втрати ефективності (DWL – dead-weight loss):

$$\Delta W = TEE + DWL.$$

Сфера існування. Виникнення експорту податків є прямим наслідком інтеграції економічного простору. Вільний рух людей і капіталу через державні кордони створює сприятливе середовище для поживавлення видів економічної діяльності, що сприяють експорту податків. Основними сферами здійснення експорту податків є:

- іноземний туризм;
- іноземні інвестиції в нерухомість;
- іноземні інвестиції у бізнес.

Іноземний туризм. Туризм є привабливішою можливістю для експорту податків, оскільки ринкові умови часто є такими, що туристи фактично повністю нестимуть тягар

нав'язаних їм податків. Причиною цьому є порівняно низька еластичність попиту на туристичні послуги при високій еластичності їх пропозиції. Найбільшу вигоду від туризму отримують роздрібна торгівля, ресторани, транспорт, рекреаційний і акомодацийний сектори. Відтак, ці сектори часто служать об'єктом для специфічних видів податків.

Іноземні інвестиції в нерухомість. Зростання транскордонних інвестицій в нерухомість створює другу можливість для експорту податків, перш за все, за рахунок податку на нерухомість. Основним способом використання цього механізму експорту податку є встановлення високого податку на нерухомість з одночасним запровадженням пільг з оподаткування нерухомості для резидентів. Пільги також можуть запроваджуватися щодо нерухомості, яка є місцем постійного проживання її власників. Оскільки для переважної більшості громадян країни, що мають у власності нерухомість, така нерухомість є і місцем постійного проживання, у країні або регіоні, нерухомість якої приваблює іноземних інвесторів, основними платниками такого податку будуть нерезиденти.

Іноземні інвестиції у бізнес. Іншим важливим аспектом, який достатньо часто залишається поза увагою вчених-економістів, що вивчають процес експорту податків, є зростаюча міжнародна диверсифікація портфельних інвестицій і реального капіталу внаслідок підвищення мобільності капіталу. Фінансова лібералізація і інтеграція означають, що інвестори отримали можливість інвестувати у виробництво різних країн внаслідок чого дохід таких інвесторів може підпадати під оподаткування в інших країнах, що призводить до експорту податків.

Слід зазначити, що ринкові умови достатньо часто покладають істотні обмеження на можливості експорту податків. Так, експорт податків, що виникає при оподаткуванні доходів за іноземними інвестиціями у бізнес, обмежується тією обставиною, що податки на капітал, інвестований у бізнес, досить часто можуть бути зворотно перекладені на працівників і власників майна, що використовується в діяльності відповідних бізнес-структур. Навіть туризм має свої обмеження як механізм для експорту податків. Високі туристичні податки можуть відштовхнути туристів і скоротити господарську діяльність у цій сфері. Окрім того, резиденти держави також часто вимушені нести частку тягаря податків, що стягуються з туризму.

Наслідки існування. Розкриття змісту такого складного явища, як експорт податків, потребує системної оцінки його наслідків з точки зору діалектики впливу на економічний розвиток та суспільний добробут країни – експортера податків.

Основним узагальнюючим наслідком експорту податків для країни-експортера є зниження вартості суспільних благ, що надаються державою її громадянам.

¹ Ключовими припущеннями в аналізі С. МакЛюера є те, що робоча сила є абсолютно немобільною між штатами, а капітал є абсолютно мобільним під впливом відмінностей між рівнем доходності капіталу в різних штатах.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Внаслідок експорту податку уряд отримує додаткове джерело доходів для фінансування суспільних благ. Нерезиденти, на яких певною країною шляхом експорту податків перекладається податковий тягар, обмежені у можливості отримувати суспільні блага, і сплачені ними податки спрямовуються на фінансування суспільних благ, споживачами яких є резиденти. Відтак, внаслідок експорту податків податковий тягар, що покладається на резидентів країни, зменшується без зменшення обсягу суспільних благ, що їх надається. Інакше кажучи, експорт податків призводить до зменшення вартості суспільних благ для громадян країни.

Проведений нами аналіз дозволяє сформулювати гіпотезу про існування трьох альтернативних варіантів впливу зменшення вартості суспільних благ, спричиненого експортом податків, на розмір ставок оподаткування та рівень суспільного добробуту. У структурно-логічному вигляді цю гіпотезу можливо представити у табличному варіанті (див. табл.).

Перший варіант. Експорт податків може мати наслідком зменшення ставок податків. Відтак, держава отримує можливість, не скорочуючи обсяг пропозиції суспільних благ, зменшити рівень податкового навантаження в межах суми експортованих податків.

Цей висновок підтверджується результатами досліджень американських науковців Дж. Мутті і В. Морган [11], які у роботі, що оцінює дослідження з міжрегіонального експорту і імпорту податків штатів і місцевих податків в межах Сполучених Штатів, продемонстрували, що експорт податків може мати наслідком зменшення ставок податків, оскільки суспільні блага можуть бути частково профінансовані нерезидентами.

Зменшення ставок оподаткування може приваблювати промислові виробництва, здатні до вільного руху між регіонами, а також інші мобільні фактори виробництва. Приток факторів виробництва у країну, що експортує податки, може мати наслідком пришвидшення її економічного зростання. Отже, у довгостроковому плані експорт податків може створювати позитивний вплив на рівень доходу і зайнятості в межах регіону, що стягує податок, та підвищувати ефективність використання ресурсів, що матиме результатом зростання рівня доходів і зайнятості населення країни.

М. Гейд і Л. Адкінс [12] проаналізувавши податкові системи окремих штатів встановили наочні свідчення існування залежності між структурою податкових систем і потенційними можливостями експорту податків. Так, у штатах, що здійснювали експорт корисних копалин, зменшувалася залежність податкових доходів від податків з доходів і з реалізації, що компенсувалося платежами за використання корисних копалин. У штатах, що приваблювали велику кількість туристів, також зменшувалася залежність від по-

датків з доходів і з реалізації і зростала частка бюджетних доходів у вигляді плати за ліцензії.

Другий варіант. Експорт податків може мати наслідком зростання обсягу постачання суспільних благ. Оскільки внаслідок експорту податків суспільні блага, що надаються державою, частково фінансуються за рахунок нерезидентів, вартість суспільних благ для громадян країни зменшується, оскільки обсяг суспільних благ, отримуваних громадянином на одиницю сплаченого податку збільшується.

Зменшення вартості суспільних благ може спричинити ефект доходу – бажання громадян отримувати більше суспільних благ в результаті зниження їх вартості. Отже, експорт податків не обов'язково має наслідком зменшення ставок податків. Альтернативним його результатом може бути зростання обсягу постачання суспільних благ.

Третій варіант. Експорт податків може мати наслідком зростання обсягу постачання суспільних благ при одночасному зростанні ставок податків. Зменшення вартості суспільних благ в результаті експорту податків означає зменшення граничної вартості зростання ставок оподаткування для резидентів, що відбувається у формі втрати внутрішнього чистого доходу. Спричинений цим ефект доходу може бути настільки значним, що вимагатиме збільшення обсягу суспільних благ понад обсягу додаткового фінансування, отриманого за рахунок експорту податків. Відтак, за інших рівних умов у такому випадку у законодавців виникає стимул збільшувати розмір державного сектору економіки, підвищуючи з цією метою ставки податків.

Обґрунтованість такого припущення підтверджується результатами досліджень таких західних вчених, як Д. Вільдасін [1], Х. Хвізінда, С. Ніельсен [5], С. Ейджфінгер, В. Вагнер [6].

Д. Вільдасіном [1] досліджувалася обґрунтованість достатньо поширеного уявлення про експорт податків як про процес, що призводить до зменшення вартості суспільних послуг, перекладаючи частку тягаря на нерезидентів, і створює стимул до збільшення суспільних витрат. Д. Вільдасін дійшов висновку, що у тих випадках, коли експорт податків зменшує вартість суспільних благ, виникнення ефекту доходу створює вплив на граничний надмірний тягар податків, що не експортуються.

Х. Хвізінда і С. Ніельсен [5], а пізніше С. Ейджфінгер і В. Вагнер [6] продемонстрували, що коли має місце перекидання податків на іноземців, гранична вартість зростання ставок оподаткування для резидентів у формі втраченої приватного внутрішнього чистого доходу зменшується, оскільки при перекиданні податків на іноземців гранична вартість зростання ставок оподаткування для резидентів у формі втраченої приватного внутрішнього чистого доходу

Варіанти зміни параметрів наслідків експорту податків

Параметри наслідків експорту податків	Перший варіант	Другий варіант	Третій варіант
Обсяг суспільних благ, що надається державою її громадянам	Не змінюється	Підвищується	Підвищується
Ставки податків, що стягуються державою	Зменшуються	Не змінюються	Збільшуються

зменшується і у законодавців виникає стимул збільшувати ставки оподаткування. Відтак, за інших рівних умов у такому випадку у законодавців виникає стимул збільшувати ставки оподаткування.

Висновки

Під експортом податків у міжнародному контексті слід розуміти перекладання податкового тягаря з резидентів країни на нерезидентів.

Передумовами існування експорту податків є зростання міжнародної мобільності споживачів і капіталу.

Причинами виникнення експорту податків є зміни в умовах міжнародної торгівлі і рівні чистої доходності капіталу, що перебуває в іноземній власності.

Основними сферами здійснення експорту податків є іноземний туризм, іноземні інвестиції в нерухомість і бізнес.

Наслідками експорту податків є зміна обсягу суспільних благ, що надаються державою її громадянам, та обсягу податків, що стягуються державою.

Література

1. Wildasin D. The Demand for Public Goods in the Presence of Tax Exporting // *National Tax Journal*, 1987. – Vol. 40, №4. – P. 591–601.
2. Damus S., Hobson P., Thirsk W. Foreign Tax Credits, the Supply of Foreign Capital, and Tax Exporting: A Numerical General Equilibrium Model of Corporate Tax Reform in Canada // *Journal of Public Economics*, 1991. – Vol. 45, №1. – P. 29–46.
3. Murray M. Exporting State and Local Taxes: an Application to The State Of Maine. – The University of Tennessee, 2006. – 35 p.

(<http://www.nmdc.org/WebReports/ChartingMaineFutureReport/Background%20Information/exportingtaxes.pdf>).

4. Iregui A. Tax Exporting: an Analysis Using a Multiregional CGE Model. – Banco de la Republica de Colombia in its series Borradores de Economia, 2001. – 37 p. (<http://www.banrep.gov.co/document/ftp/borra171.pdf>).
5. Huizinga H., Nielsen S. Capital income and profit taxation with foreign ownership of firms // *Journal of International Economics*, 1997. – №42 – P. 149–165.
6. Eijffinger S., Wagner W. 2002. Taxation if Capital is not Perfectly Mobile: Tax Competition versus Tax Exportation: Working Paper 2002–07 / EPRU, Copenhagen, 2002 (<http://www.econ.ku.dk/epru/files/wp/wp-02-07.pdf>).
7. Becsi Z. Fiscal Competition and Reality: A Time Series Approach: Working Paper 98–19 / Federal Reserve Bank of Atlanta, 1998. – 31 p. (<http://www.frbatlanta.org/frbatlanta/filelegacydocs/wp9819.pdf>).
8. Занадворов В.С. Теория налогообложения: лекционные и методические материалы // *Экономический журнал Высшей школы экономики*, 2004. – №2. – С. 257–290 (http://library.hse.ru/e-resources/HSE_economic_journal/articles/O8_O2_O6.pdf).
9. Налоговый кодекс Российской Федерации: часть первая от 31.06.98 г. №146–ФЗ (<http://www.garweb.ru/project/mns/nk/>).
10. McLure C. The Inter-Regional Incidence of General Regional Taxes // *Public Finance*, 1969. – №24. – P. 456–483.
11. Mutti J., Morgan W. Intestate tax exportation within the United States: An appraisal of the literature. *International Regional Science Review*, 1986. – Vol. 10, №2. – P. 89–112.
12. Gade M., Adkins L. Tax Exporting and State Revenue Structures // *National Tax Journal*, 1991. – №43. – P. 39–52.

Л.А. ВЛАСЕНКО,
аспірантка, Київський національний університет імені В. Гетьмана

Економічна сутність поняття «витрати»

У статті висвітлено економічну суть поняття «витрати», розглянуто підходи до цього поняття. Порівняно тлумачення поняття «витрати» у зарубіжних країнах і в різних українських нормативно-правових актах.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки головною метою діяльності кожного підприємства є отримання якомога більшого обсягу доходу та, відповідно, більшого обсягу прибутку. Одним із основних засобів отримання більшого обсягу прибутку є зменшення витрат. Необхідно зазначити, що витрати були і залишаються важливою економічною категорією, яка характеризує ефективність використання ресурсів виробництва і визначає рентабельність діяльності суб'єктів господарювання.

Дискусійним у науковому світі є питання правильності трактування поняття «витрати». Невірне визначення цього поняття може повністю викривити його економічну суть та внести

непорозуміння при веденні обліку витрат, а також при роботі з законодавчими та нормативними актами. Є й інші проблеми, які виникають у процесі детального вивчення теми витрат.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми економічної сутності поняття «витрати» досліджувалися багатьма українськими та зарубіжними вченими, такими як П. Атамас, І. Білоусова, М.Т. Білуха, С. Брю, Ф.Ф. Бутинець, О.Ф. Буфетова, К. Вілсон, П. Герасим, С. Голлов, М.Г. Грецак, В.М. Домбровський, К. Друрі, Р. Ентоні, В.П. Завгородній, В.Б. Івашкевич, Г.Г. Кірейцев, О.С. Коцюба, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, В. Лень, К. Макконнелл, Л. Нападівська, О.О. Орлов, М. Павлишенко, В.Ф. Палій, В.С. Рудницький, Д.Г. Сігел, В.В. Сопко, Д. Хан, А.В. Череп, М.Г. Чумаченко, Д.К. Шим, Е. Шмаленбах, А. Ягурова та ін.

Дослідження економічної літератури показало, що не існує точної визначеності та грані між вживанням поняття «витра-

ти» і «затрати». Ця проблема не є суто українською – аналогічні проблеми виникають і в інших країнах. Е своїх наукових роботах нові вчені–дослідники пропонують свої підходи щодо визначення цих понять, що, в свою чергу, дає поштовх до нових наукових дискусій та подальших досліджень.

Мета статті. З огляду на зазначене метою статті є дослідження та узагальнення поглядів представників економічної теорії, вітчизняних і зарубіжних вчених щодо економічної сутності категорій «витрати» і «затрати», аналіз підходів до визначення цих понять. А також порівняння тлумачення поняття «витрати» у зарубіжних країнах та в різних українських нормативно–правових актах.

Викладення основного матеріалу. У сучасній економічній літературі існують різні трактування поняття «витрати». Розбіжності виникають у зв'язку з різними підходами до цієї категорії. В одних літературних джерелах «витрати» розглядаються з позиції придбання засобів виробництва, [1–3], в інших – із позицій використання у процесі виробництва [2–4].

Дати однозначне визначення поняттю «витрати» важко, оскільки воно стосується багатьох процесів (виробництво, споживання, нагромадження, обіг, обмін) і є об'єктом обліку, аналізу, планування, управління та контролю.

На думку видатного вченого–економіста Р. Ентоні, «витрати» (та собівартість як сума витрат) залишається «найбільш невизначеним словом в обліку», оскільки використовується в багатьох різних значеннях [5, с. 311]. Сам Р. Ентоні, філософ управлінського обліку, визначає витрати як зменшення нерозподіленого прибутку. Таке розуміння суті поняття «витрати» сьогодні вважається класикою в науковому світі.

Історично склалося так, що представники різних шкіл економічної думки поглиблену увагу приділяли сутності витрат, що привело до зародження і розвитку великої кількості теорій та концепцій.

Отже, розглянемо погляди деяких представників економічної теорії щодо економічної сутності поняття «витрат».

А. Сміт, Д. Рікардо: «Витрати – це середні суспільні витрати на одиницю, тобто те, що коштує окрема одиниця продукції на середньому підприємстві, або чому дорівнюють середні витрати на всіх підприємствах». По суті, дане визначення можна застосувати як до виробничих підприємств, так і до торговельних. Якщо розглядати визначення для торговельних підприємств, то тут враховані тільки витрати, які пов'язані з придбанням продукції, тобто первісна вартість активу.

Коли визначення стосується виробничих підприємств, його можна назвати не витратами, а виробничою собівартістю. Тому що враховуються витрати, які понесені при створенні (виробництві) продукції. Але крім виробничих витрат існують інші, які даним визначенням не враховані. Наприклад, адміністративні витрати, витрати на збут, фінансові витрати та інші, які виділяють в сучасній класифікації витрат. Можливо, на той час більшості витрат не існувала, тому були і неврахованими. Але впевнено можна сказати, що витрати, пов'язані з організацією господарської діяль-

ності і зі збутом продукції, були і в ті часи, тільки по–іншому називалися. Отже, А. Сміт і Д. Рікардо приділяли увагу лише виробничій собівартості, а повну собівартість (собівартість реалізованої продукції) та інші витрати, які впливали на фінансовий результат підприємства, не враховували.

Ще одним недоліком є те, що у визначенні не вказано детально, які витрати включаються у виробничу собівартість продукції. Так, К. Маркс писав: «Витрати – це те, що коштує товар капіталісту – сума витрат на придбання засобів виробництва і робочої сили (постійного і змінного капіталу)». В цьому визначенні припускаються ті ж самі помилки, що й у попередньому: виробнича собівартість товару, не сформована повна собівартість товару, не враховані всі витрати, не вистачає детального переліку статей витрат, що включаються у собівартість. Але на відміну від А. Сміта і Д. Рікардо автор виділяє дві групи витрат: витрати на придбання засобів виробництва (сучасні матеріальні, фінансові та інвестиційні витрати) та робочої сили (сучасні витрати на оплату праці та збори до фондів соціального страхування).

Отже, К. Маркс майже врахував усі статті витрат, які складають виробничу собівартість відповідно до сучасного законодавства, тільки по–іншому їх називав.

Першу частину визначення «...це те, що коштує товар капіталісту...» можна віднести як до торговельних підприємств, так і до виробничих. А вже друга частина – «...сума витрат на придбання засобів виробництва...» підходить виключно для виробничих підприємств.

На нашу думку, визначення А. Маршала, Дж.Б. Кларка, Дж.М. Кейнса: «Витрати – це сума грошових коштів на придбання факторів виробництва» є дуже обмеженим. Що, крім процесу придбання більше ніяких процесів не існує? Немає ні виробництва, ні реалізації? Що, тільки при процесі придбання підприємство несе витрати? Тоді виникає питання: «За чий рахунок здійснюються інші процеси, якщо підприємство не має витрат по них?» У принципі це визначення можна віднести до формування первісної вартості активів. Більше ніяких витрат воно не стосується. Так, на відміну від інших авторів вони вказали на грошовий вимірник витрат, спробували узагальнити інформацію для порівняння. Але це не робить визначення вдалим.

Зокрема, А. Маршалл писав: «Витрати виробництва – це витрати таких чинників виробництва, як земля, праця, капітал і організаторські здібності» [6, с. 284]. Як бачимо, А. Маршалл витратам виробництва дав окреме визначення, яке пов'язане з процесом виробництва. І можна припустити, що він намагався вказати всі статті витрат, які формують повну виробничу собівартість. Навіть вказав на такий чинник, як «організаторські здібності», про який забували всі інші автори. На жаль, це йому не вдалося. У визначенні не вказана найбільша стаття витрат – матеріальні витрати. А капітал – це взагалі джерело утворення активів, як його можна віднести до витрат? У даному випадку слово «капітал» краще було б замінити словами «матеріальні ре-

сурси» або хоча б «кошти». Усе ж таки ці об'єкти бухгалтерського обліку належать до активів підприємства. Дане визначення більше відображає витрати сільськогосподарських підприємств, які займаються рослинництвом.

Отже, А. Маршалл дав визначення витрат, які стосуються двох основних господарських процесів.

На думку Ж.–Б. Сея, «Витрати виробництва – це вартість всіх виробничих послуг, які повинні бути використані при виробництві цього продукту» [7, с. 232]. До витрат виробництва включається тільки вартість послуг. Виникають питання «З чого виготовляти продукт? Де вартість ресурсів, які можна використати у виробництві?». Ще багато питань можна поставити щодо цього визначення.

Дослідження поглядів представників економічної теорії щодо економічної сутності поняття «витрат» показало, що жоден із авторів не дав повного визначення. Але їхні думки дали поштовх до нових дискусій з теми витрат, які не вщухають і дотепер.

У процесі дослідження природи витрат сучасні вчені виділяють економічний та бухгалтерський підходи. Між ними існує суттєва відмінність до визначення витрат. Економісти всі витрати поділяють на бухгалтерські та економічні.

Поняття «економічні витрати», на їхню думку, включає в себе не тільки грошові затрати, а й альтернативні витрати, що виникають унаслідок наявності багатьох різних способів використання ресурсів. Отже, економічними витратами підприємства називають сукупність альтернативних витрат, як явних (зовнішніх), так і неявних (внутрішніх).

Бухгалтерські – це явні (зовнішні) витрати, що визначаються підсумком витрат підприємства на оплату закуплених ресурсів (оплата сировини, палива, енергії, виплата заробітної плати тощо). Ці витрати відображаються на рахунках бухгалтерського обліку підприємства, що й є підтвердженням конкретних витрат.

Неявні (внутрішні) витрати визначаються вартістю послуг факторів виробництва, які використовуються у процесі виробництва. Це – ресурси, що є власністю даного підприємства (використання особистого транспорту для потреб фірми, будівель під офіс тощо), або грошові платежі, які б могли отримати власники підприємства при альтернативному використанні власних ресурсів. Так, для власника капіталу до неявних витрат включається прибуток, який міг би отримати, вклавши свій капітал не в дане, а в будь-яке інше виробництво.

Американські вчені К. Макконнелл і С. Брю також у своїх працях висловлюють вище сформульовану думку: економічні витрати складаються з явних і неявних витрат. Вони зазначають, що «...Економічні витрати – це платежі, які фірма повинна зробити, або доходи, які фірма повинна забезпечити постачальникам ресурсів, щоб відвести ці ресурси від використання в альтернативних виробництвах» [8, с. 45].

Таким чином, бухгалтерський підхід заснований на конкретних витратах, економічний – на витратах сприятливих можливостей.

Дослідивши погляди вчених стосовно категорії витрат, виникає думка, що сумарні економічні витрати більші, ніж бухгалтерські, а отже їх можна назвати витратами підприємства. Тому що, на нашу думку, витрати підприємства повинні охоплювати всі витрати, які потенційно існують на підприємстві.

М.Г. Грещак та О.С. Коцюба визначають витрати підприємства як обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для досягнення певної мети [9, с. 16]. Враховуючи попередні висновки, визначення краще назвати – витрати, а не витрати підприємства. Хоча б тільки через те, що воно не досить повне і не включає всі господарські процеси.

Д.К. Шим та Д.Г. Сігел визначають поняття «витрати» як показник у грошовому виразі кількості ресурсів, використаних для досягнення визначеної мети [10, с.15]. По суті, дане визначення майже нічим не відрізняється від попереднього, тільки слова не в тій послідовності, і так само не повне. Різниця тільки у назві поняття, що співпало з нашою попередньою думкою.

На відміну від попередніх авторів М. Павлишенко більш вдало розкриває суть досліджуваного поняття, у визначенні не включено тільки процес нагромадження. Він тлумачить витрати як виражені у грошовій формі витрати різних видів економічних ресурсів (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових ресурсів) у процесі виробництва, обігу й розподілу продукції, товарів [2].

К. Друрі трактує витрати як засоби, що витрачено на одержання прибутку [11]. Вважаємо, що дане поняття є одностороннім, тому що вказує тільки на використання фінансових ресурсів.

Відомі економісти Е.С. Хендріксен та М.Ф. Ван Бреда зазначають, що «витрати є несприятливим рухом ресурсів, який зменшує прибуток фірми. Проте не кожен несприятливий рух є витратами. Більше того, витрати – це використання або споживання товарів і послуг у процесі отримання доходу» [12]. У першій частині своєї думки автори вказують, що витрати зменшують прибуток підприємства, а в другій, що вони потрібні для отримання доходу. Це визначення заперечує формулу прибутку: Прибуток = Доходи – Витрати. Складається враження, що на фірмі вже був прибуток, і його якимось несприятливим рухом ресурсів зменшили, для того щоб отримати дохід. Усе це нагадує використання прибутку для розширення діяльності підприємства. Не досить вдало сформульована суть витрат.

Американські вчені Г.А. Велш і Д.Г. Шорт визначають витрати, як певну величину ресурсів, використаних підприємством за деякий період часу для одержання доходу [13]. Дане визначення, як і всі попередні, не включає всіх господарських процесів, але на відміну від інших враховує принцип бухгалтерського обліку нарахування та відповідності доходів і витрат.

Сучасні американські вчені Ч.Т. Хорнгрен та Дж. Фостер під поняттям витрат розуміють використані ресурси або гроші, які потрібно заплатити за товари чи послуги [14].

Згідно з визначенням гроші не відносяться до ресурсів. Доречніше слово «ресурси» замінити, тоді б у визначенні не було б протиріч.

І. Ворст та П. Ревентлоу вважають, що витратами є грошовий вираз використання виробничих факторів, у результаті якого здійснюється виробництво і реалізація продукції. Виробничі фактори містять робочу силу, матеріальні засоби виробництва і надання послуг, у тому числі й товари, які торговельна фірма купує для подальшого перепродажу. Це визначення недосконале, але ширше, ніж попереднє, суть їх майже однакова.

В. Палій та Р. Вандер Віл у своїй спільній праці «Управлінський облік» під витратами розуміють увесь комплекс матеріальних та грошових ресурсів, який необхідний для створення продукту [15]. Автори забули у визначення включити трудові ресурси і розглядають тільки один господарський процес.

Як бачимо, майже всі науковці розглядають поняття «витрати» з позиції використання ресурсів.

В економічній літературі вужчим але більш поширеним є поняття «витрати виробництва», під яким учені розуміють витрати живої та уречевленої праці або вартість залучених чинників виробництва (економічних ресурсів) для здійснення підприємницької діяльності (виробництва продукції).

В.П. Завгородній розглядає витрати з точки зору собівартості: «В процесі виробництва продукції витрачається праця, використовуються засоби виробництва та предмети праці. Усі витрати підприємства на виробництво та реалізацію продукції, що виражені в грошовій формі, становлять собівартість продукції...» [16, с. 375, 583].

Такої самої думки дотримується й Ф.Ф. Бутинець: «Витрати виробництва – це виражені в грошовій формі поточних витрат трудових, матеріальних, фінансових та інших видів ресурсів на виробництво продукції. Ці поточні витрати обліковуються та плануються як собівартість продукції» [17, с. 299].

А. Ягурова розрізняє поняття «витрати на виробництво» та «затрати». Під першим розуміється обґрунтоване умовами виробництва і спрямоване на створення корисних цінностей чи надання послуг споживання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Затрати крім витрат на виробництво включають усі витрати, тобто ще й втрати, збитки, а також витрати з соціального забезпечення робітників [18, с. 53].

На думку О.Ф. Буфетової: «Поняття «затрати» стосується будь-якого використання ресурсів підприємства або збільшення зобов'язань, у тому числі й на придбання активів. Поняття «витрати» застосовується лише в разі використання тих ресурсів, які при визначенні фінансового результату діяльності суб'єкта господарювання за звітний період порівнюються з одержаними доходами відповідно до принципу нарахування та відповідності доходів і витрат» [19].

А.В. Череп наголошує, що під витратами варто розуміти «явні (фактичні, розрахункові) витрати підприємства, а під затратами зменшення засобів підприємства або збільшен-

ня боргових зобов'язань у процесі господарської діяльності» [20, с. 128].

Так, В.В. Сопко «використані у процесі виробництва різні речовини та сили природи на виготовлення нового продукту праці» відносить до затрат. До витрат належать адміністративні витрати і витрати на збут, тобто витрати, пов'язані з часом як витрати періоду. Характерним для цих витрат є те, що вони не запасомісткі, і не слід очікувати від них будь-якої вигоди за межами даного періоду [21].

Л. Нападівська вважає, що для цілей управління виробничою собівартістю, витрачання ресурсів у виробництві можна відображати через використання поняття «затрати» [22].

Д. Хан витрати розглядає в трьох аспектах:

1) видатки (на протипагу надходженням) як від'ємний грошовий потік;

2) затрати (на протипагу доходам) як вартісна оцінка використаних (спожитих) на підприємствах за визначений період ресурсів;

3) витрати (на протипагу виручці), якими оцінюються ресурси, спожиті при здійсненні основної господарської діяльності підприємства (виробництва й реалізації продукції). Вони менші затрат на величину невикористаних і надзвичайних витрат (збитки) і більші на розмір амортизаційних відрахувань і неявних (альтернативних) витрат [23, с. 67].

В економічній літературі поряд із поняттям «витрати» використовуються і такі, як «затрати», «видатки» та «платежі».

А. Ягурова, О.Ф. Буфетова, Череп, Д. Хан у своїх визначеннях висловлюють думку, що затрати підприємства більші, ніж витрати. Протилежної думки дотримуються В.В. Сопко та Л. Нападівська. Вони у своїх працях доводять, що витрати все ж таки більші, ніж затрати, і ми підтримуємо їхню думку щодо цих понять.

Вважаємо, що такі поняття, як «видатки» та «платежі», недоречно розглядати як витрати. У бухгалтерському обліку видатки та платежі не відображаються на рахунках витрат, тому і не можуть бути витратами. О.О. Орлов чітко розмежовує «видатки» та «платежі». Науковець наголошує, що «коли підприємство отримує засіб виробництва, ціна покупки складає видатки підприємства» [24, с. 104], а якщо відбувається виплата грошей із каси, із банківських і інших рахунків підприємства, це називається платежами» [24, с. 104]. Е. Шмаленбах сформулював поняття витрат як таких, що утворюють вартість і не пов'язані з потоками платежів за ресурси. [25, с. 328]. Отже, О.О. Орлов та Е. Шмаленбах у своїх працях висловлюють погляди, що підтверджують нашу думку.

Для більш чіткого розуміння суті цих понять слід звернутися до західної практики ведення обліку.

Так, в англійських країнах всі витрати на товари та послуги, що необхідні для всього процесу функціонування організації, називають словом *cost*. Воно має широке застосування та означає «собівартість», «витрати», «затрати». Поряд із поняттям *cost* вживають такі поняття, як *Expenses* (витрати) та *Expenditures* (затрати). Поняття *Expenses* виз-

начає витрати, які становлять вартість використаних за період ресурсів, що на дату складання балансу виявилися цілком витраченими на створення реалізованої продукції, а поняття Expenditers – це видатки («затрати»), які становлять суму грошової оплати придбаних ресурсів. З часом вони будуть вирахувані з доходів і стануть Expenses.

У російській мові використовують окремі поняття «издержки» (вхідні витрати), «затрати» (витрати виробництва), «расходы» (витрати періоду) для уточнення особливостей використання (етапів руху) ресурсів у процесі операційного циклу.

Щодо тлумачення поняття «витрати» в Міжнародних стандартах фінансової звітності, то слід зазначити, що окремого міжнародного стандарту, який визначає методологію обліку витрат і порядок їх розкриття, у фінансовій звітності не існує, тому питання, що стосуються поняття оцінки, визнання та класифікації витрат, розкриваються у Концептуальній основі складання та подання фінансових звітів МСФЗ 1 «Подання фінансових звітів», МСФЗ 2 «Запаси», МСФЗ 16 «Основні засоби». Визначення витрат, наведене у П(С)БО 16 «Витрати», майже повністю відповідає поняттю витрат у МСФЗ.

В українських нормативно-правових актах поширеним є поняття «витрати», що додатково ускладнює визначення сутності цієї категорії. Крім того, поняття «витрати» по-різному тлумачиться в чинних нормативно-правових актах, зокрема для цілей оподаткування в податковому обліку та для визначення фінансових результатів в фінансовому обліку.

Сучасну нормативну базу, якою регламентується облік витрат, доцільно розглядати за трьома окремими групами, які офіційно застосовуються в Україні і відповідають обліковим системам.

1. Фінансовий облік.

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» [26], Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 16 «Витрати» [1] відносяться до витрат звітного періоду (спожиті витрати) за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. Відповідно до принципу нарахування та відповідності доходів та витрат момент визнання витрат не залежить від дати оплати за ресурси. П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [27] визначає витрати як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками).

2. Управлінський облік.

Для кожної галузі розроблені методичні рекомендації з формування складу витрат та порядок їх планування або формування.

Однак доречно зазначити, що не всі витрати виробництва формують виробничу собівартість. Ідеться про те, що при застосуванні нормативного методу обліку витрат прямі витрати включаються у виробничу собівартість лише в сумі нормативної величини, а на суму наднормативних витрат збільшується собівартість реалізованої продукції. Джерелами формування виробничих витрат є виробничі ресурси

(природні, трудові, капітал, підприємницька діяльність), які використовуються у виробничому процесі. Особливості функціонування перелічених ресурсів впливають на формування відповідних виробничих витрат.

Згідно з П(С)БО 16 витрати поділяються на такі: витрати, що включаються до собівартості реалізованих продукції, робіт, послуг або реалізованих товарів, адміністративні витрати; витрати на збут; інші операційні витрати; фінансові витрати; податки на прибуток; надзвичайні витрати.

3. Податковий облік.

У Законі «Про оподаткування прибутку підприємств» [28] та інших нормативно-правових актах, які регламентують оподаткування прибутку господарюючих суб'єктів, застосовують поняття «валові витрати». Згідно зі ст. 5 п. 5.1 зазначеного закону валовими витратами є «сума будь-яких витрат платника податку в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), що купуються (виготовляються) таким платником податку для подальшого використання у власній господарській діяльності». Принциповими у визначенні валових витрат є кілька моментів. По-перше, до їхнього складу входять не тільки вже отримані ресурси, а й грошові видатки на придбання ресурсів за правилом «першої події». Такі витрати класифікуються як вхідні [11]. По-друге, до валових витрат відносяться не всі витрати, а тільки ті, що пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, послуг).

Слід зазначити, що в нормативно-правових актах України використовується тільки поняття «витрати».

Висновки

Підсумовуючи вище наведене, можна зробити такі висновки. Економічна сутність витрат була, є і залишиться однією із самих дискусійних тем. Така багатомірність поняття «витрати» вимагає нових підходів до визначення цієї категорії та значних термінологічних уточнень. Але разом із тим ми вважаємо, що до того часу, поки поняття «затрати» не буде законодавчо закріпленим, тобто замість слова «витрати» у чинних нормативно-правових актах буде використовуватися поняття «затрати» у певному контексті, широко застосовувати поняття «затрати» у науковому обороті та вводити його для характеристики витрат виробництва є передчасним.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 р. №290 // zakon1.rada.gov.ua
2. Економічна енциклопедія. У 3-х т. – Т. 1 / Релкол.: С.В. Мочерний. – К.: Академія, 2000.
3. Управление затратами на предприятии: Учебник / В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова, В.П. Кустарев и др.; Под общ. ред. Г.А. Краюхына. – СПб.: Бизнес-пресса, 2000.
4. Соколов Я.В. История развития бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 1985.

5. Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и примеры: Пер. с англ. / Под ред. и с предисл. А.М. Петрачкова. – 2-е изд., стереотип. – Финансы и статистика, 1996. – 560 с.
6. Корнійчук Л.Я. Історія економічних учень: Підручник. – К.: КНЕУ, 2001.
7. Рикардо Д. Сочинения. – Т. 3 / Пер. с англ. под ред. М.Н. Смит. – М.: Госполитиздат, 1955.
8. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2 т. Т. 2: Пер. с англ. – 11-е изд. – М.: Республика, 1992. – 400 с.
9. Грещак М.Г., Коцюба О.С. Управління витратами: Навч.-метод. посібник для самост. вивч.дисц. – К.: КНЕУ, 2002. – 131 с.
10. Шим Джейк К., Сигел Джоел Г. Методы управления стоимостью и анализ затрат. – М. – Инф.-изд. дом «Филинь», 1996.
11. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Пер. с англ. / Под ред. С.А. Табалиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1994. – 560 с.
12. Хандриксен Е.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета / Гл. ред. Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2000.
13. Велш Глен А., Шорт Даниел Г. Основы финансового облiку / Пер. з англ. О. Мінін, О. Ткач. – К.: Основы, 1997. – 943 с.
14. Хорнгерн Ч., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова – М.: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.
15. Управленческий учет / Под ред. В. Палия и Р. Вандер Вила. – М.: Инфра – М. 1997. – 480 с.
16. Завгородній В.П. Бухгалтерський облiк в Україні: Навч.-практ. посiбник. – 4-те вид., доп. та перероб. – К.: А.С.К., 1999. – 864 с.
17. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського облiку: Підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». – 2-ге вид., доп. та перероб. – Житомир: ЖІП, 2000. – 640 с.
18. Ягурова А. Управленческий учет: опыт экономически развитых стран. – М.: Финансы и статистика, 1991.
19. Буфетова, О.Ф. Економічний зміст витрат обiгу підприємств торгiвлі / О.Ф. Буфетова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – №2. – С. 291–293.
20. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч. 1: Монографія. – Х.: ВД «iнжек» 2006. – 368 с.
21. Сопко В.В. Бухгалтерський облiк в управлінні підприємством: Навч. посiб. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
22. Нападівська Л.В. Управлінський облiк: Підруч. для студ. вищ. навч. закл. – К.: Книга, 2004. – 544 с.
23. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контролинг. Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1997.
24. Орлов О.А. Планування діяльності промислового підприємства: Підручник. – К.: Скарби, 2002. – 336 с.
25. Фандель Г. Теорія виробництва і витрат / Пер. з нім.; За ред. М.Г. Грещака. – К.: Таксон, 2000.
26. Про бухгалтерський облiк та фінансову звітність в Україні. Закон України від 16.07.99 р. №996–XIV.
27. Положення (стандарт) бухгалтерського облiку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. №87 // zakon1.rada.gov.ua
28. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 22.05.97 р. №283/97–ВР // zakon1.rada.gov.ua

*І.М. КОРОЛЬКОВА,
Науково-дослідний економічний інститут,
О.О. КОРОЛЬКОВА,
Севастопольський національний технічний університет*

Застосування системи збалансованих показників у механізмі управління сталим розвитком господарських систем

Обґрунтування необхідності використання системи збалансованих показників у вирішенні проблем управління сталим розвитком господарських систем мезорівня та розробка системи збалансованих показників для транспортно-портного комплексу Севастопольського регіону.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема підвищення сталості функціонування господарських систем є особливо актуальною в даний час у зв'язку з кризовими явищами різної природи. Вирішення цієї системної проблеми включає наукових і практичних завдань, одне з головних – створення механізму управління сталим розвитком, складовою частиною якого має бути система стратегічного планування і моніторингу стану і розвитку господарських систем. У стратегічному плану-

ванні залежно від поставлених цілей використовуються різні методи, підходи й показники.

При побудові стратегій стійкого розвитку традиційно використовують методи індикативного планування, розробляючи так звані «індикатори стійкого розвитку», які дозволяють побачити лише окремі не взаємозв'язаних характеристики господарських систем, що унеможлиблює повноцінне управління і досягнення стану сталого розвитку. У зв'язку з цим перед дослідниками ставиться завдання створення інтегральних індикаторів, що характеризують системи різних ієрархічних рівнів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Збалансовану систему показників розробили Р. Каплан та Д. Нортон на початку 90-х років, подальші дослідження бу-

ли продовжені Полом Р. Нівенном, Е. Нілі, Д. Адамсом, М. Кеннерлі, І.В. Найденовим і іншими авторами [2–4]. На сьогодні збалансована система показників знайшла своє застосування передусім на мікрорівні – в організаціях, об'єднаннях, на підприємствах. Але проблеми, які вона дозволяє вирішити, актуальні і для мезорівня – галузевих і регіональних комплексів.

Новизна даної роботи полягає у застосуванні системи збалансованих показників на мезорівні: для вдосконалення управління транспортним комплексом міста.

Метою даної **статті** є обґрунтування необхідності використання системи збалансованих показників у вирішенні проблем управління сталим розвитком господарських систем мезорівня.

Поняття «Сталий розвиток» у застосуванні до господарських систем з'явилося феноменом середини ХХ століття, коли в Бразилії, на V форумі «Ріо 92», люди Землі визнали необхідність змінити свої пріоритети у використанні ресурсів, мірі споживання, мірі відповідальності за свої дії і схвалили ідею інтенсивного економічного зростання – sustainable development.

Сьогодні відомо багатотлумачень сталого розвитку, проте жодне з них не дістало загального визнання. Можливо, що єдиного тлумачення сталого розвитку й не буде, оскільки в різних країнах існують досить різні екологічні, економічні та соціальні умови. Кожна країна має визначити власну політику в цьому напрямі. Однак попри все йдеться про розвитку межах господарської (екологічної) ємності природного середовища, що не вносить незворотних змін у природу і не створює небезпеки для будь-якого тривалого існування людини як біологічного Homo Sapiens.

Це, безумовно, вірний, але недостатній, оскільки однобічно формує дану загальносистемну категорію. Нам представляється, що суть поняття визначена Барановським, який розуміє його як збалансований, гармонійний розвиток [5]. Звідси витікає, що для управління сталим розвитком потрібні адекватні механізми у вигляді балансових моделей, систем збалансованих показників.

І на багатьох великих підприємствах, в об'єднаннях, організаціях запроваджені і запроваджуються збалансована система показників. Інтерес до цієї системи викликаний тим, що збалансована система показників допомагає організувати дії компанії на шляху до досягнення стратегічних цілей.

Ідея збалансованої системи показників відповідає бажанням менеджменту знайти зважений набір монетарних і немонетарних показників для внутрішньої фірмової управлінської цілей. Система спрямована на ув'язку показників у грошовому виразі з операційними вимірниками таких аспектів діяльності підприємства, як задоволеність клієнта, внутрішньофірмові господарські процеси, інноваційна активність, заходи по покращенню фінансових результатів [2].

Викладення основного матеріалу. Як відомо, галузеві, а особливо регіональні комплекси, включають у свій склад як виробничу, так і невиробничу сфери народногосподарського комплексу. В даний час спостерігається різке збільшення невиробничої сфери – сфери послуг в економіці міст і інших населених пунктів. Серед послуг, споживаних населенням міст, найбільша питома вага (до 49%) на транспорт, причому транспортних послуг зростають з року в рік [5]. Це наочно можна побачити на діаграмах, які побудовані на фактичному матеріалі міста-регіону Севастополя.

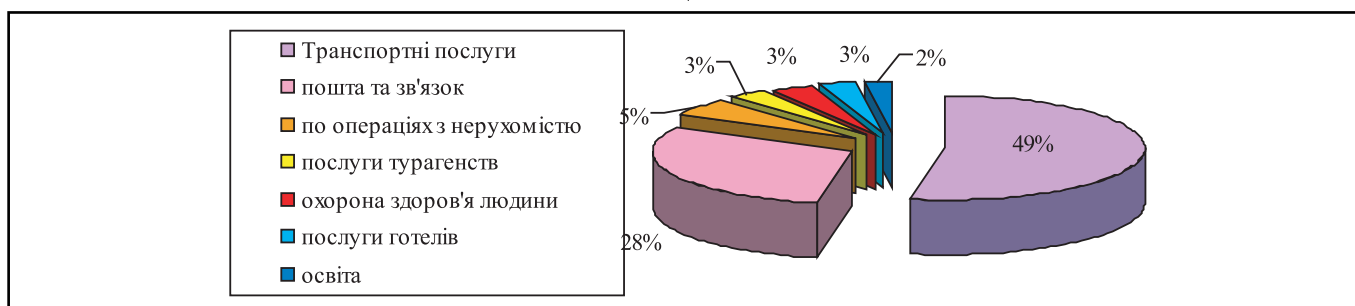


Рисунок 1. Питома вага транспорту у сфері платних послуг (2007 рік)

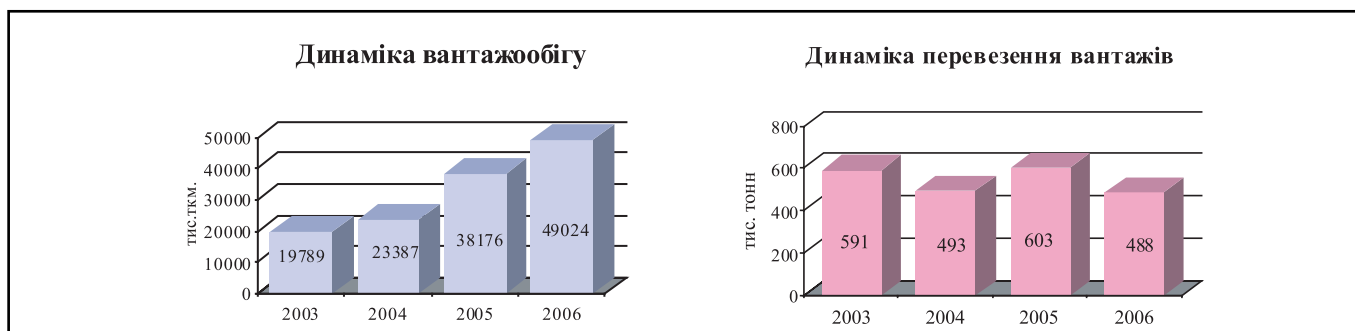


Рисунок 2. Динаміка переробки вантажів і динаміка вантажообігу в 2003–2006 роках

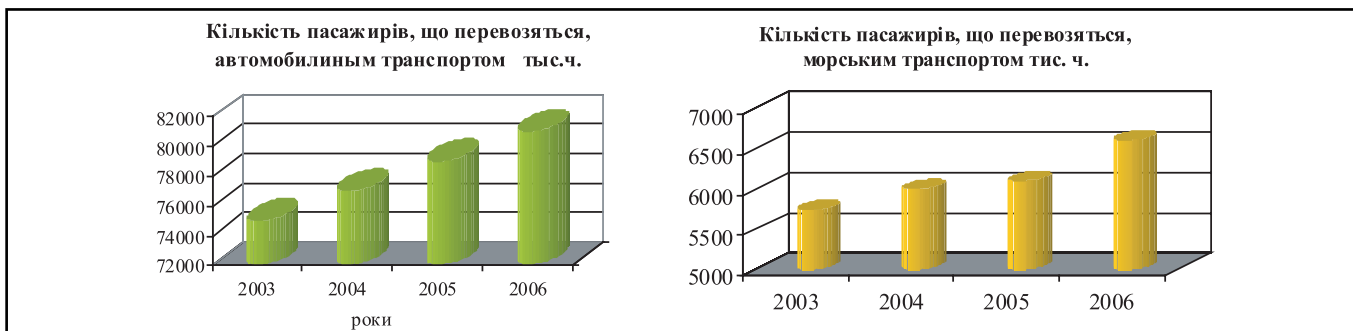


Рисунок 3. Динаміка пасажирів, що перевозилися автомобільним і морським транспортом у 2003–2006 роках

Зростання обсягів транспортних послуг пов'язане як із збільшенням перевезених вантажів і пасажирів (рис. 2, 3), так і зростанням цін на перевезення. Зростання цін на транспорт впливає на реальні доходи населення, на собівартість продукції, на екологію, а отже і на рівень і якість життя в містах. Рівень розвитку транспортної системи міста багато в чому визначає стабільність розвитку його економіки.

У м. Севастополі питанням розвитку міського транспорту приділяється велика увага. Протягом рядуроків Інститутом економіки і розвитку міста, Севастопольським національним технічним університетом у тісній співпраці Севастопольською міською державною адміністрацією проводилися наукові і практичні дослідження транспортної галузі Севастопольського регіону. Отримані результати були покладені в основу регіональної програми «Транспорт» на період 2005–2015 років. У грудні 2005 року міською радою програма була прийнята, але, на жаль, на сьогоднішній день не всі заходи і механізми, запропоновані в програмі, знайшли своє втілення в житті. Зокрема, не приділяється належна увага механізму управління реалізацією програми. Невирішеність цієї проблеми призводить до суперечливого ухвалення рішень структурами, що здійснюють управління транспортною галуззю, зокрема до неузгодженості стратегічних планів, позначених в програмі, щоденною діяльністю співробітників відділу транспорту і зв'язку міської державної адміністрацією, що, безумовно, позначається на якості реалізації програми і на соціально-економічних, екологічних показниках розвитку міста-регіону.

Аналіз транспортної системи Севастополя показав, що відсутня єдина система планування, обліку, аналізу транспортно-дорожнього комплексу. Планування і оцінка діяльності транспортної галузі регіону проводиться по обмеженому незбалансованих показників, що, у свою чергу справляє негативний вплив на ефективність його роботи. Недостатньо використовуються ресурси, втрачається синергетичний ефект внутрісистемної взаємодії [4]. Постійний моніторинг ведеться лише за основними кількісними показниками, які не відображають стан справ у галузі.

Оскільки транспортно-дорожній комплекс м. Севастополя є дуже складною, імовірнісною відкритою системою, для управління такою системою необхідно і актуально в даний час створення не лише єдиного органу, що управляє, за-

пропонованого в програмі, але і збалансованої системи показників, яка дозволить забезпечувати цілеспрямований моніторинг діяльності галузі, прогнозувати і попереджувати появу проблем, органічно поєднувати рівні стратегічного і оперативного управління, визначати міру досягнення стратегічних цілей, ефективність бізнес-процесів і роботи всього комплексу.

У наукових і практичних публікаціях з даної проблеми для успішного впровадження збалансованої системи показників господарської системи на мікрорівні пропонується провести певну підготовчу роботу.

У процесі дослідження транспортно-дорожнього комплексу Севастопольського регіону було визначено, що для побудови збалансованої системи показників на мезорівні – в транспортному комплексі необхідно:

1. Отримати підтримку топ-менеджменту – керівників міста.
2. Прийти до угоди по використуваній термінології.
3. Знайти внутрішнього керівника проекту.
4. Визначити мету і стратегічні напрямисистеми.
5. Визначити область (підсистеми транспортно-дорожнього комплексу, в яких впроваджується збалансована система показників).
6. Визначити стратегічні цілі і завдання по напрямках.
7. Визначити показники і критерії для оцінки досягнення цілей і способи достовірної інформації.
8. Визначити ініціативи для досягнення стратегічних цілей.
9. В управління процесами.
10. Оцінити ефективність транспортної системи за певні періоди по критеріях досягнення цілей.

Розробка збалансованої системи показників вимагає використання адекватних методів дослідження. Нами застосований системно-цільовий підхід, методи дедукції і індукції, метод дерева цілей, екстраполяції і експертних оцінок. Це трудомісткий і відповідальний процес, що включає декілька етапів:

1. Конкретизація головної мети.

Регіональною програмою «Транспорт» визначена головна мета розвитку транспортно-дорожнього комплексу міста: своєчасне, якісне і повне задоволення потреб населення, гостей і підприємств міста у послугах основних видів транспорту [5]. Проведені дослідження показали, що дана мета має бути такою, що визначає і в системі збалансованих показників,

оскільки ця система органічно вписується в механізм програмно-цільового управління містом.

2. Визначення стратегічних напрямів діяльності.

Напрями діяльності визначені з пріоритетних напрямів розвитку транспортного комплексу Севастопольського регіону, позначені в Стратегії розвитку севастопольського регіону і регіональній програмі «Транспорт»

[9–11]. Нам представляється, що в цей перелік необхідно додати такі напрями як фінанси і клієнти. Виходячи з цього для транспортного комплексу, на наш погляд, слід виділити такі головні напрями діяльності: фінанси, клієнти, інфраструктура, безпека, інновації, міжнародна інтеграція.

3. Постановка цілей по стратегічних напрямках:

Таблиця 1. Оцінка показників

Показники	Експерти						Sj	Dj	Dj2	K _{важн}
	1	2	3	4	5	6				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Рентабельність перевезень, %	5	5	10	5	10	10	45	12	144	0,028
Частка наповнення бюджету підприємствами транспортного комплексу, %	8	4	10	4	10	10	46	13	169	0,029
Надходження до бюджету від підприємств транспортного комплексу, тис. грн.	7	4	5	8	8	9	41	8	64	0,026
Темпи зростання обсягу транспортних послуг, у тому числі по видах транспорту, %	4	10	5	10	9	8	46	13	169	0,029
Собівартість перевезень різних видів транспорту, грн.	5	10	10	10	9	8	52	19	361	0,033
Частка витрат на транспорт у споживчій корзині жителів міста, %	4	3	7	8	8	9	39	6	36	0,025
Компенсація витрат транспортних підприємств по наданню послуг пільговим категоріям громадян, грн.	10	10	8	10	9	7	54	21	441	0,034
Кількість пільгових пасажирів, що перевозяться, спецтранспорту, осіб	10	2	8	6	7	9	42	9	81	0,026
Обсяг інвестицій у транспортну галузь, грн.	4	10	8	8	9	7	46	13	169	0,029
Питома вага транспортних засобів, що потребують заміни, %	4	10	7	8	9	8	46	13	169	0,029
Кількість і питома вага нових транспортних засобів, од., %	5	10	8	7	10	9	49	16	256	0,031
Міра покриття маршрутною мережею всіх районів міста, %	6	10	5	8	10	7	46	13	169	0,029
Кількість побудованих і відремонтованих доріг, од., кв. км	4	8	9	7	8	3	39	6	36	0,026
Безпека пасажироперевезень (кількість ДТП на транспорті), од.	10	10	10	10	10	10	60	27	729	0,038
Загальна кількість викидів, здійснюваних транспортом, куб. м	9	10	8	9	7	8	51	18	324	0,032
Кількість викидів, що припадає на одне транспортний засіб, куб. м	9	10	8	9	7	10	53	20	400	0,033
Міра застрахованості пасажирів і працівників транспортної галузі, %	10	10	10	10	10	10	60	27	729	0,038
Величина мобілізаційного резерву на транспорті, од.	10	8	8	9	8	7	50	17	289	0,032
Кількість автосервісів, од.	8	8	8	8	9	7	48	15	225	0,030
Частка витрат підприємства за змістом у обслуговуванні транспорту, %	6	10	6	5	6	5	38	5	25	0,024
Кількість і питома вага нових тролейбусів, автобусів маршрутних таксі, дорожньо-будівельної техніки, вагонів, локомотивів, катерів, од., %	10	10	8	9	8	8	53	20	400	0,033
Кількість автоматизованих диспетчерських комплексів, логістичних центрів, од.	8	10	8	9	10	9	54	21	441	0,034
Кількість регіональних програм для розвитку транспортного комплексу, од.	8	7	5	6	5	7	38	5	25	0,024
Збалансованість функцій прав і відповідальності органів, що управляють, %	8	10	8	9	9	8	52	19	361	0,033
Взаємозв'язок і збалансованість методів управління: адміністративних, економічних, економіко-математичних, правових, соціально-психологічних, %	8	10	8	10	9	7	52	19	361	0,033
Відповідність кількості регулювальників поставленим цілям, %	9	10	7	8	8	9	51	18	324	0,032
Рівень автоматизації процесів управління, %	8	10	7	9	8	7	49	16	256	0,031
Повнота нормативної бази по управлінню транспортним комплексом, %	10	8	5	9	6	7	45	12	144	0,028
Кількість співробітників – тих, що пройшли перепідготовку, осіб	6	5	6	6	7	8	38	5	25	0,024
Кількість співробітників що потребують перепідготовки, осіб	6	5	4	3	4	6	28	-5	25	0,018
Кількість наукових досліджень, що проводяться, в транспортному комплексі, од.	8	10	1	5	7	5	36	3	9	0,023
Кількість упроваджених розробок, од.	8	1	1	3	4	5	22	-11	121	0,014
Кількість та дальність міжнародних перевезень, од. км	8	1	7	8	9	8	41	8	64	0,026
Наявність міжнародних транспортних логістичних центрів, од.	10	1	3	7	6	5	32	-1	1	0,020
Міра відповідності транспортного комплексу м. Севастополя міжнародним стандартам, %	10	1	4	9	10	10	44	11	121	0,028

- забезпечення сталого зростання і ефективності транспортних послуг;
- забезпечення збалансованості і якості пасажиро- і вантажоперевезень;
- формування сучасної транспортної інфраструктури;
- забезпечення безпечного і сталого функціонування транспорту;
- створення інноваційної моделі управління транспортним комплексом;
- міжнародна інтеграція транспортного комплексу Севастополя.

4. Визначення завдань.

Для досягнення поставлених цілей необхідно включити до складу системи збалансованих показників певне завдань, що розкривають пріоритетні напрями розвитку регіону.

5. Вибір системи показників.

6. Побудова стратегічної карти.

Система показників покликана конкретизувати стратегічні цілі і завдання, поставлені перед транспортним комплексом м. Севастополя у вигляді певних показників і критеріїв його розвитку. Необхідно відзначити, що система збалансованих показників характеризує результат тієї або іншої діяльності, який може бути виражений якісно і кількісно, тобто мати якісну і кількісну визначеність. Якісна сторона результату відбивається критеріями, а кількісна – показниками [3].

Вибір системи показників – один із найвідповідальніших етапів формування сталих господарських систем, оскільки вони є майбутніми параметрами моделі, що управляє, спрямованої на досягнення системних цілей. Для визначення збалансованих показників, виявлення найбільш значущих була відібрана група експертів фахівців регулюючих роботу транспортної галузі (відділ транспорту і зв'язку севастопольської міської державної адміністрації), керівників транспортних підприємств і підприємців, що здійснюють перевезення, якими було проведено експертне оцінювання заздалегідь відібраних показників методом безпосередньої чисельної оцінки [6, 15]. Шкала оцінок вибрана від 1 до 10 балів. Показникам, які експерти вважають найбільш важливими, привласнювався максимальний бал (10 балів). Тим же показникам, які не є досить суттєвими, ставився бал (1 бал).

Для підбиття результатів експертного необхідно провести статистичну обробку отриманої інформації.

1. Сума оцінки кожного параметра:

$$S_j = \sum P_{js}, \quad (1)$$

де P_{js} – оцінка j -го параметра у s -го експерта;

$S=1$ – перший експерт;

P – кількість експертів.

2. Середня сума оцінки:

$$\bar{S} = 0,5 * p(n + 1), \quad (2)$$

де \bar{S} – середня сума оцінки;

P – кількість експертів;

n – максимальне значення показника

$$\bar{S} = 0,5 * 6(10 + 1) = 33. \quad (3)$$

3. Різниця алгебри між сумою оцінок кожного параметра і середньою сумою оцінок:

$$d_j = S_j - \bar{S}, \quad (4)$$

4. Сума квадратів різниці:

$$K = \sum d_j^2, \quad (5)$$

$$K = 139888. \quad (6)$$

5. Максимально можлива сума квадратів різниці:

$$K_{\max} = 1/12 * p^2 * (m^3 - m), \quad (7)$$

де m – кількість показників.

$$K_{\max} = 1/12 * 6^2 * (35^3 - 35) = 128520 \quad (8)$$

6. Коефіцієнт конкордації (коефіцієнт згоди експертів):

$$K_{\text{конк}} = K / K_{\max}, \quad (9)$$

$$K_{\text{конк}} = 139888 / 3570 = 0,7. \quad (10)$$

Оскільки коефіцієнт конкордації більше 0,4 (0,7 > 0,4), то результат експертизи приймається.

Далі визначається коефіцієнти відносної важливості (ймовірність) кожного з параметрів:

$$K_{\text{важн}j} = \sum k_{js} / \sum \sum k_{js}. \quad (11)$$

Таким чином, за допомогою методу експертних оцінок вдалося визначити міру значущості кожного показника, визначивши для кожного з них коефіцієнти важливості. Виявлена група показників, коефіцієнти важливості яких низькі, і їх відображення в збалансованій системі показників не обов'язково. Тому показники, в яких міра важливості становить 0,025 і менше, виключаються. Це такі показники, як:

- кількість співробітників, що пройшли перепідготовку;
- кількість співробітників, що потребують перепідготовки;
- кількість наукових досліджень, що проводяться, в транспортному комплексі;
- кількість впроваджених розробок;
- наявність міжнародних транспортних логістичних центрів;
- кількість регіональних програм для розвитку транспортного комплексу;
- чвитрат підприємства за змістом і обслуговуванням транспорту.

Дані показники не є узагальнювальними, і їх необхідно використовувати при аналізі виконання конкретних заходів регіональної програми «Транспорт».

Використовуючи показники, в яких коефіцієнт важливості перевищує 0,025, враховуючи наведену вище методичку, можна скласти Збалансовану систему показників для транспортного комплексу Севастопольського регіону. Система показників і критеріїв транспортного комплексу наведена в табл. 2.

На основі збалансованої системи показників формується стратегічна карта, яка характеризує причинно-наслідкові зв'язки системи (рис. 4).

Таблиця 2. Збалансована система показників транспортного комплексу м. Севастополя

Напрями	Стратегічна мета	Завдання	Показники
1	2	3	4
Фінанси	Забезпечення сталого зростання і ефективності транспортних послуг	Збільшення рентабельності транспортних підприємств.	Рентабельність перевезень, % Частка трансакційних витрат у собівартості перевезень, %
		Збільшення надходжень до бюджету від транспортних підприємств	Частка наповнення бюджету підприємствами транспортного комплексу, %
			Надходження до бюджету від підприємств транспортного комплексу, тис. грн.
Клієнти	Забезпечення збалансованості і якості пасажиро- і вантажоперевезень	Стабільна робота підприємств транспортного комплексу	Темпи зростання обсягу транспортних послуг, у тому числі по видах транспорту %
		Регулювання цін на пасажиро- і вантажоперевезеннях	Собівартість перевезень різних видів транспорту (вантажних і пасажирських перевезень), грн.
			Частка витрат на транспорт у споживчій корзині жителів міста, %
Забезпечення проїзду пільгових пасажирів	Компенсація витрат транспортних підприємств по наданню послуг пільговим категоріям громадян, грн. Кількість пільгових пасажирів, що перевозяться спецтранспортом, осіб		
Інфраструктура	Формування сучасної транспортної інфраструктури	Підвищення технічного і технологічного рівня існуючих транспортних мереж усіх секторів транспортного комплексу	Обсяг інвестицій у транспортну галузь, грн.
			Питома вага транспортних засобів, що потребують заміни, %
			Кількість і питома вага нових транспортних засобів, од., %
		Розвиток і вдосконалення маршрутної мережі і структури рухомого складу Севастопольського регіону	Міра покриття маршрутною мережею всіх районів міста, %
Вдосконалення і розвиток дорожньої мережі і дорожнього господарства	Кількість побудованих і відремонтованих доріг, од., кв. км		
Безпечність	Забезпечення безпечного і сталого функціонування транспорту	Забезпечення безпеки пасажирських перевезень	Безпека пасажироперевезень (скорочення ДТП на транспорті), од.
		Забезпечення охорони довкілля	Загальна кількість викидів, здійснювані транспортом, куб. м
			Кількість викидів, що припадає на один транспортний засіб, куб. м
		Забезпечення соціального захисту працівників транспортної галузі і населення регіону	Міра застрахованості пасажирів і працівників транспортної галузі, %
Забезпечення національної безпеки	Величина мобілізаційного резерву на транспорті, од.		
Інновації	Створення інноваційної моделі управління транспортним комплексом	Структурна перебудова транспортного комплексу	Кількість автосервісів, од.
			Кількість і питома вага нових тролейбусів, автобусів маршрутних таксі, дорожньобудівельній техніки, вагонів, локомотивів, катерів, од., %
			Кількість автоматизованих диспетчерських комплексів, од.
		Удосконалення господарського механізму управління транспортно-дорожнім комплексом	Збалансованість функцій прав і відповідальності органів, що управляють, %
			Взаємозв'язок і збалансованість методів управління: адміністративних, економічних, економіко-математичних, правових, соціально-психологічних, %
			Відповідність кількості регулювальників поставленим цілям, %
Рівень автоматизації процесів управління, %			
Повнота нормативної бази по управлінню транспортним комплексом, %			
Міжнародна інтеграція	Міжнародна інтеграція транспортного комплексу Севастополя	Становлення Севастопольського регіону як одного з вузлів у системі міжнародних транспортних магістралей	Кількість і дальність міжнародних перевезень, од. км
		Інтеграція в європейську і світову транспортні системи	Міра відповідності транспортного комплексу м. Севастополя міжнародним стандартам, %

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стратегічна карта – візуальне представлення причинно–наслідкових зв'язків між елементами стратегії компанії є таким же важливим і явищем, як сама збалансована система показників.

Зстратегічна карта сформувалася з простій ССП, що має декілька складових. Карта деталізує систему показників, ілюструючи динаміку стратегічного розвитку і роблячи чіткішим фокус на основні напрямки. На практиці існує безліч підходів до створення стратегії. Протенезалежно від того, який з них використовується, стратегічна карта надає універсальний і послідовний спосіб опису стратегії так, щоб можна було не лише встановлювати цілі і показники, а й управляти ними. Стратегічна карта – це відсутній дотепер зв'язок між формулюванням стратегії і її втіленням.

Шаблоном стратегічної карти є якийсь контрольний список стратегічних компонентів і їх взаємодій. Якщо в ньому відсутній який–небудь елемент, то стратегія, , приречена на провал. Часто в організації не існує залежності між показниками внутрішніх процесів і пропозицією споживної цінності; відсутні інноваційні цілі; погано сформульовані завдання, пов'язані з розвитком компетенції і мотивацією співробітників; не визначена роль інформаційних технологій. Такі помилки в стратегічній карті, як правило, призводять до плачевних результатів.

Стратегічна карта заснована на декількох принципах:

1. Стратегія зрівноважує протидіючі сили.
2. Стратегія ґрунтується на диференційованій по цінності пропозиції споживачеві.

3. Цінність (вартість) створюється у внутрішньому бізнес–процесі.

4. Стратегію складають взаємодоповнюючі напрями і такі, що синхронно розвиваються

Стратегія має бути збалансованою і включати принаймні подинці стратегічному направленню зі всіх чотирьох комплексних компонентів. Таким чином, організація реалізує виникаючі можливості для зростання.

Високою мірою готовності характеризується та організація, в якій:

- можливості людського капіталу в стратегічних видах професій приведені в стратегічну відповідність напрями розвитку;
- інформаційний капітал забезпечує наявність інфраструктури і інформаційних технологій, які доповнюють людський капітал з метою результатів у вирішенні стратегічних завдань;
- культура, керівництво, стратегічна відповідність, робота в команді створюють і укріплюють здоровий моральний клімат компанії, необхідний для втілення стратегії в життя.

У цілому модель стратегічної карти допомагає якнайкраще довести інформацію про стан і стратегічні плани компанії до всіх її співробітників. Це абсолютно необхідно, якщо компанія прагне до динамізму, здатного забезпечити її конкурентоспроможність в довгостроковому аспекті. Стратегічні карти також є ефективним способом документування і контролю, що забезпечують найбільш швидке досягнення поставлених цілей і реалізацію місії компанії.

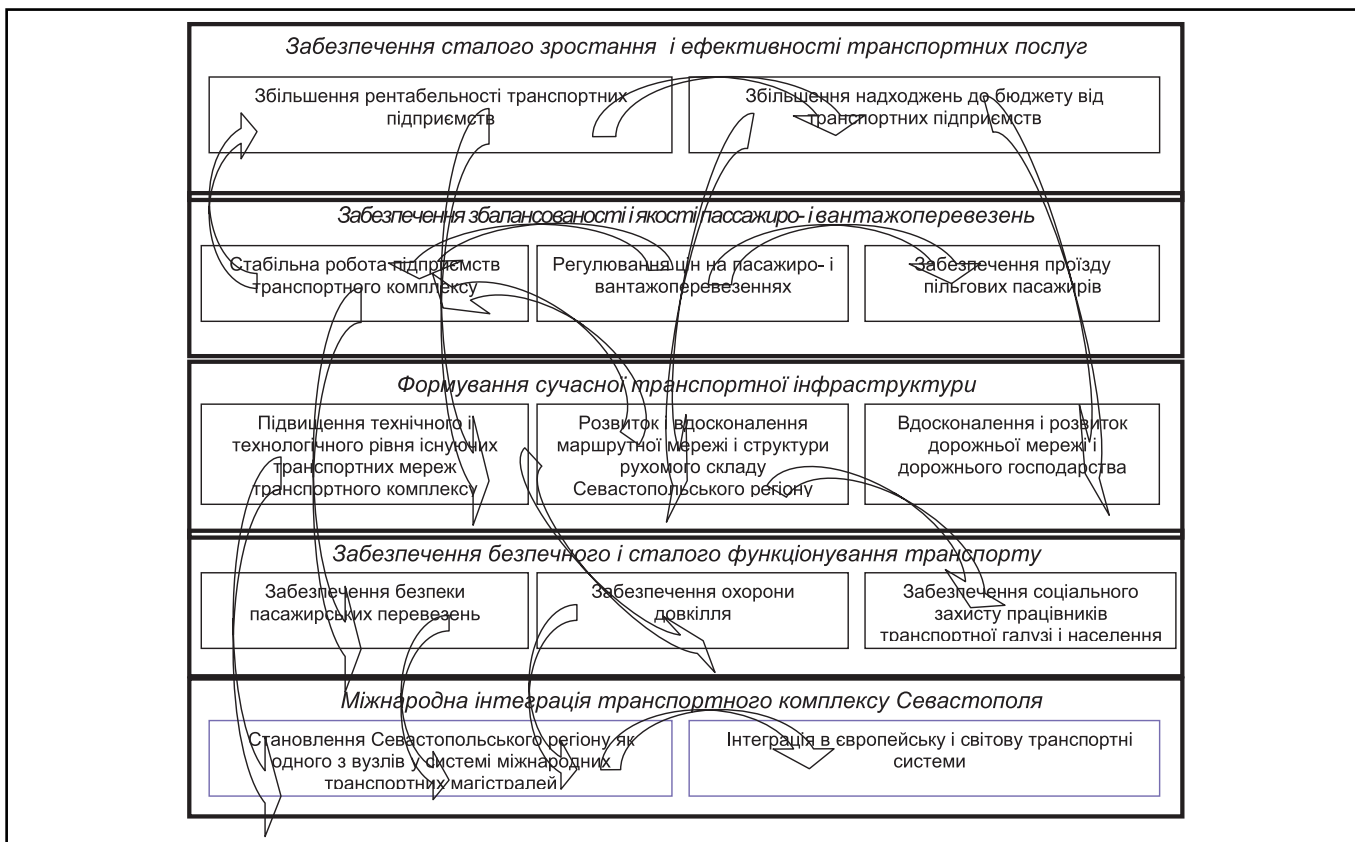


Рисунок 4. Стратегічна карта транспортного комплексу Севастопольського регіону

У застосування стратегічних карт поточні операції узгоджуються з довготривалими цілями компанії. Вибраний напрям розвитку стає зрозумілим і реальним для всіх співробітників.

Висновки

Напрями подальших досліджень будуть пов'язані з побудовою механізму функцій, прав і відповідальності за системою збалансованих показників, покладання відповідальності за їх виконання на конкретні органи управління – керівників і виконавців транспортного комплексу. На основі системи збалансованих показників передбачається побудова моделі стійкого функціонування транспортного комплексу міста.

Література

1. Денисова А.Л. Теория и практика экспертной оценки товаров и услуг: Учеб. пособие / А.Л. Денисова, Е.В. Зайцев. – Тамбов: Из-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. – 72 с.
2. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 304 с.
3. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 512 с.
4. Найдёнов И.В. Прогнозирование развития открытых социально-экономических систем на транспорте / Найденов И.В. – К.: 2002.
5. Барановский В.К. Концепция перехода Украины на модель устойчивого развития / В.К. Барановский // Экономика Украины. – 2001. – №7. – С. 78–83.
6. Пол Р. Нивен Сбалансированная система показателей: шаг за шагом / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 332 с.
7. Спиринов, И.В. Перевозка пассажиров городским транспортом: Справ. / И.В. Спиринов. – М.: Академкнига. – 2004. – 413 с.
8. Королькова И.М. Роль маркетинга в устойчивом развитии автотранспортных предприятий региона / И.М. Королькова, Г.А. Раздобреева, О.А. Королькова // Вестник СевНТУ. – Севастополь, 2006. Вып. 73. Экономика и финансы. – 232 с.
9. Региональная программа «Транспорт» на период 2005–2015 годов, принятая решением сессии горсовета г. Севастополя 13.12.2005 г.
10. Стратегия регионального развития Севастополя на период до 2015 года.
11. Программа устойчивого социального, экономического, экологического и культурного развития г. Севастополя до 2015 года, утвержденная постановлением КМУ 27.07.2006 г.
12. Методика разработки сбалансированной системы показателей [Электронный ресурс]. – Электрон. Текстовые данные (1249 bytes). – 2007. – Режим доступа: www.businessstudio.ru/procedures/strategic/razrabotka_bsc/ –
13. Стратегическое управление: сбалансированная система показателей [Электронный ресурс]. – Электрон. Текстовые данные (1752 bytes). – 2007. – Режим доступа: www.intalev.ru/index.php?id=93
14. Севастопольское городское управление статистики [Электронный ресурс]. – Электрон. Текстовые данные (1224 bytes). – 2007. – Режим доступа: <http://sevstat.sevinfo.com.ua/>
15. Экспертные оценки городского пассажирского транспорта [Электронный ресурс]. – Электрон. Текстовые данные (7652 bytes). – X., 2007. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/Conference/2006/railway/stenogramma/nikitin>

О.Ю. ГУСАК,

здобувач, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Конкурентоспроможність національної податкової системи як елемент конкурентоспроможності країни

Стаття присвячена визначенню місця конкурентоспроможності національної податкової системи у структурі поняття конкурентоспроможності країни, подано визначення конкурентоспроможності національної податкової системи на основі аналізу її основних ознак і чинників формування.

Постановка проблеми. Світові процеси глобалізації та взаємного проникнення національних економік зумовлюють вибір багатьма державами концепції конкурентоспроможності країни як пріоритетної моделі національного розвитку. Одночасно розвиток феномена міжнародної податкової конкуренції робить національні податкові системи

повноцінними учасниками конкурентної боротьби, яким властиві особливі конкурентні переваги.

Досвід розвинутих країн світу та інтеграційних формувань свідчить про необхідність використання податкових конкурентних переваг національної економіки в міжнародних економічних відносинах, натомість податкова система України все частіше визнається неконкурентоспроможною. Тому аналіз характеристик конкурентоспроможності національної податкової системи та її місця у структурі поняття конкурентоспроможності країни дозволить визначити пріоритетні напрями вітчизняної податкової політики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематика сутності конкурентоспроможності країни та чинників її формування й розвитку є предметом наукових досліджень як українських, так і зарубіжних науковців. У світовій практиці значна кількість досліджень конкурентоспроможності країн ініційована провідними науковими установами (Інститут Фрейзера, Канада; Гарвардська школа бізнесу, США; Лозаннський інститут розвитку менеджменту, Швейцарія), міжнародними організаціями (Світовий банк, Всесвітній економічний форум), приватними компаніями («Прайсвотерхаус–Куперс»). Результатом таких досліджень є звіти, рейтинги та індекси соціально–економічного розвитку держав світу, які висвітлюють окремі аспекти конкурентоспроможності країн.

Представники західних наукових шкіл М. Едгауз [1], П. Мерріл [2], Дж. Мінц [3; 4], Дж. Оуенс [5], Д. Радулеску [6], Дж. Флаерті [7] вивчають чинники формування податкової конкурентоспроможності, визначають узагальнюючі характеристики конкурентоспроможної податкової системи. Серед вітчизняних дослідників конкурентоспроможності виділимо роботи Л. Антонюк [8], Я. Базилюк, О. Білоруса [9], Б. Кваснюка, І. Крючкової, Д. Лук'яненка, Ю. Полунєєва, в яких аналізуються різні аспекти та проблеми конкурентоспроможності України, проте в таких працях податкова система розглядається здебільшого як чинник формування конкурентоспроможності держави, а не самостійний об'єкт дослідження і носій конкурентних переваг.

Мета статті – визначити сутнісні характеристики категорії «конкурентоспроможність національної податкової системи» та її місце в системній характеристиці конкурентоспроможності країни.

Викладення основного матеріалу. Вітчизняна та зарубіжна наукова література не надає єдиної системної класифікації видів конкурентоспроможності країни. Більшість науковців виділяють один чи декілька видів конкурентоспроможності, переважно не керуючись чітко визначеними класифікаційними ознаками.

У дослідницьких працях основними суб'єктами конкурентоспроможності виступають товар, підприємство, галузь, також розглядають конкурентоспроможність регіону та кластера. Зауважимо, що як суб'єкт конкурентоспроможності все частіше розглядається національна економіка або навіть країна в цілому, а не її окремі суб'єкти господарювання. Отже, конкурентоспроможність країни не варто ототожнювати з конкурентними позиціями її підприємств на світових ринках, хоча конкурентоспроможність бізнесу залишається вагомою складовою конкурентоспроможності національної економіки та країни.

Певна група представників російської наукової школи віддає перевагу структуризації національної конкурентоспроможності з позиції рівнів економічної системи: конкурентоспроможність на мікрорівні – конкурентоспроможність товару, продукції, послуги; конкурентоспроможність на мезорівні – рівень га-

лузевої конкурентоспроможності; конкурентоспроможність на макрорівні – конкурентоспроможність країни, національних економік; метарівень характеризує глобальний, геоекономічний характер конкурентоспроможності [10], конкурентоспроможність на гіпермакрорівні – рівень конкурентоспроможності об'єднань держав, інтеграційних формувань [11].

У розрізі секторів економіки й галузей народного господарства науковці та аналітики виділяють конкурентоспроможність промисловості [12], сільського господарства [13], інфраструктури [14], фінансового та фондового ринків [15], конкурентоспроможність банківської системи [16], конкурентоспроможність паливно–енергетичного комплексу [17], конкурентоспроможність сфери послуг [18].

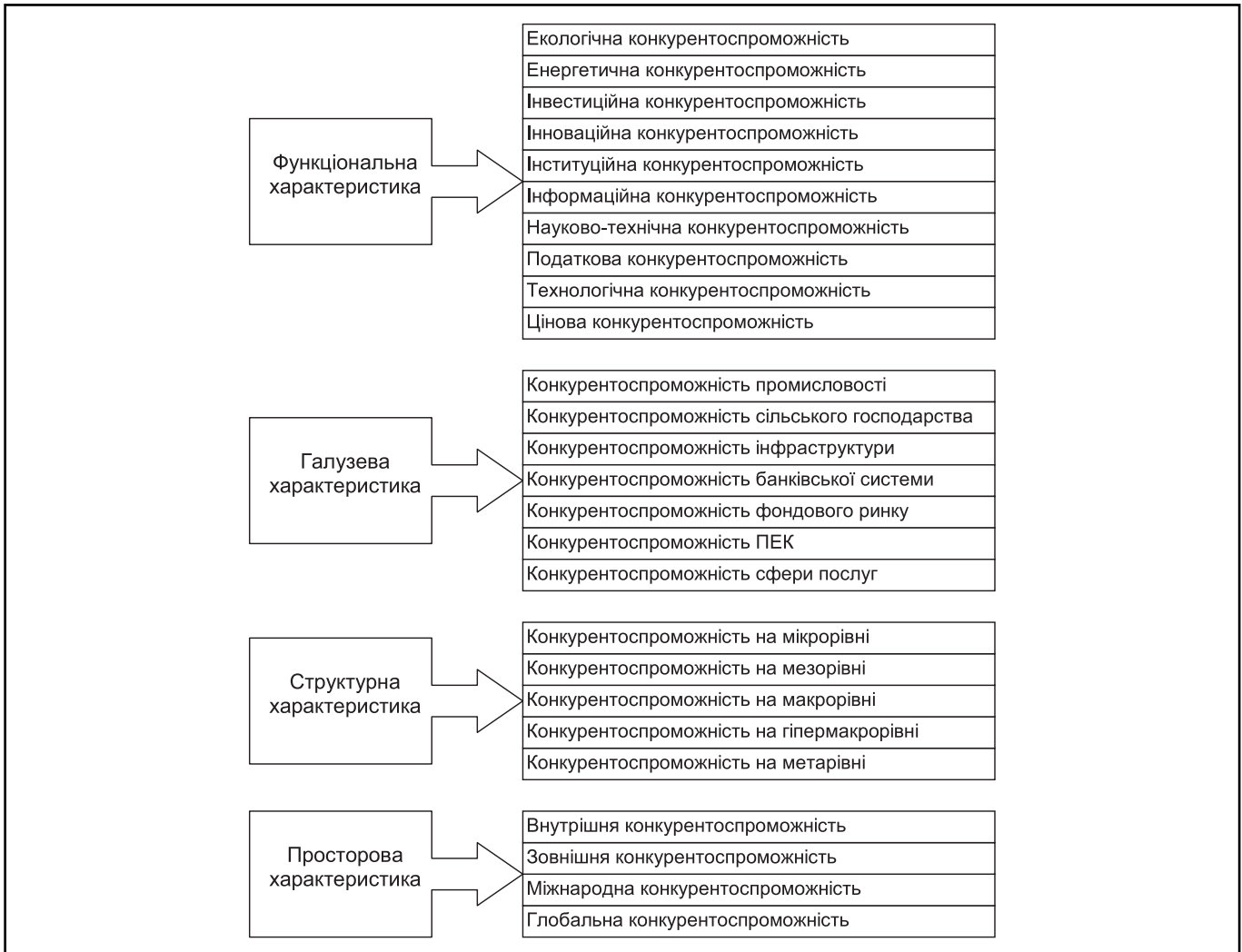
Розмаїття характеристик конкурентоспроможності виділяють консультанти, експерти й члени Ради конкурентоспроможності України у власних публікаціях та у Моніторі конкурентоспроможності – спеціалізованому аналітичному виданні ради: енергетична конкурентоспроможність, екологічна конкурентоспроможність, конкурентоспроможність робочої сили [19], податкова конкурентоспроможність, конкурентоспроможність державних інституцій, цінова конкурентоспроможність [20].

Зважаючи на активний технологічний і інституційний розвиток сучасної цивілізації, зростання ролі інновацій, інформаційних технологій, динамізації науково–технічної сфери, зростає значення нових аспектів та характеристик конкурентоспроможності країни: інвестиційної [21], інноваційної [8], інституційної [22], інформаційної [23] конкурентоспроможності, що знаходить адекватне відображення і у наукових дослідженнях і навіть державних програмах. Розглядають також технологічну [24] та науково–технічну конкурентоспроможність [25].

Характерною ознакою сучасних національних економік є міжнародний характер діяльності значної частини їх суб'єктів, тому розрізняють внутрішню і зовнішню конкурентоспроможність [26], а також міжнародну [8] і навіть глобальну конкурентоспроможність країни [9].

З метою уніфікації сукупності характеристик поняття конкурентоспроможності країни нами побудована системно–структурна характеристика конкурентоспроможності країни (рис. 1), в основу якої покладений аналіз наукових праць, що визначають різновиди конкурентоспроможності.

Функціональна характеристика конкурентоспроможності країни представляє її як сукупність конкурентоспроможностей сфер, які є предметом державного регулювання, а їх конкурентоспроможність істотно залежить від обраної стратегії державної політики. **Галузева характеристика** конкурентоспроможності країни проявляється у комплексі конкурентоспроможностей основних галузей національної економіки. **Структурна характеристика** складається з характеристик конкурентоспроможності рівнів економічної системи. У свою чергу, **просторова характеристика** висвітлює середовище розвитку конкурентоспроможності країни.



Рисunek 1. Системно-структурна характеристика конкурентоспроможності країни

Необхідність виокремлення податкової конкурентоспроможності – конкурентоспроможності національної податкової системи – у структурі функціональної характеристики конкурентоспроможності країни зумовлена кількома причинами. Першою причиною є роль національної податкової системи у розвитку національної економіки. Податкова система кожної країни є однією з основ національної економіки, виступаючи економічним важелем впливу держави на економічну систему. У процесі регулювання національної економіки податки виконують роль потужного інструментарію впливу на розвиток галузей народного господарства, рух інвестиційних потоків, реалізацію соціальних програм тощо. Другою причиною є інтенсивний розвиток однієї з форм міждержавної конкуренції – міжнародної податкової конкуренції. Предметом цієї конкурентної боротьби виступають об'єкти оподаткування, які наділені більшою або меншою мобільністю, а тому здатні обирати більш прийнятну та лояльну податкову юрисдикцію, а учасниками податкової конкуренції є національні системи оподаткування країн світу.

Участь податкових систем у конкурентній боротьбі і їхня роль як структурного елемента національної економіки об-

умовляють розгляд податкової конкурентоспроможності як частини конкурентоспроможності країни і аналіз конкурентоспроможності національних податкових систем країн світу у боротьбі за об'єкти оподаткування – робочу силу (у вигляді працівників – потенційних платників податків), капітал (у вигляді прибутків підприємств та капіталовкладень фізичних й юридичних осіб), споживання (у вигляді потенційних споживачів та покупців товарів та послуг). Слід зазначити, що, розглядаючи конкурентоспроможність національної податкової системи, ми наголошуємо саме на конкурентних перевагах цієї ланки державних фінансів, її здатності залучати об'єкти оподаткування. У даному контексті податкова система не розглядається як фактор підвищення конкурентоспроможності національного бізнесу та надання конкурентних переваг національним товарам та послугам на міжнародних ринках.

У вітчизняній науковій літературі податкова система вивчається переважно як фактор забезпечення конкурентоспроможності держави або інструмент державного регулювання конкурентоспроможності національного бізнесу, з усвідомленням ролі системи оподаткування у формуванні

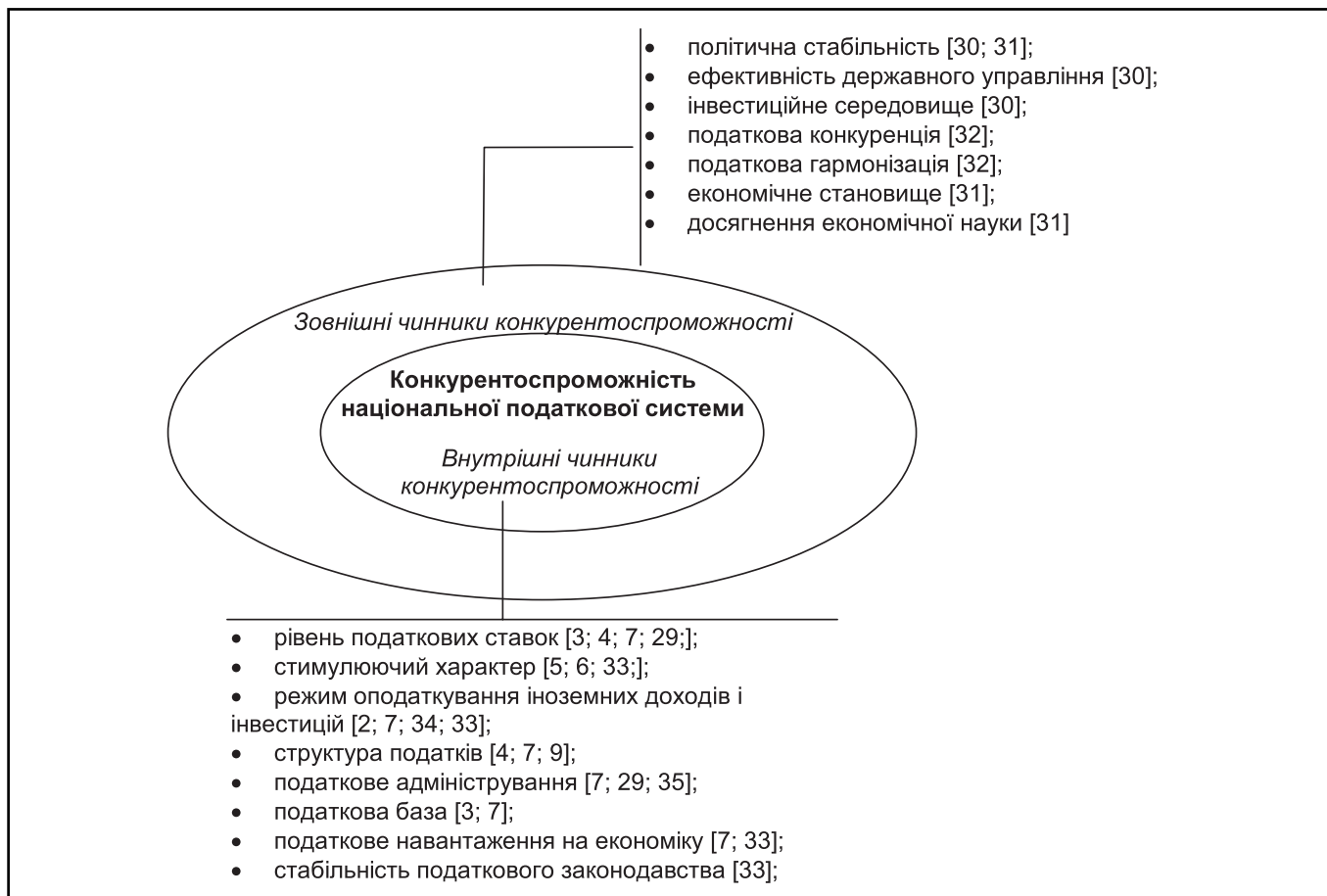


Рисунок 2. Чинники формування конкурентоспроможності національної податкової системи

конкурентних переваг як для національного бізнесу, так і для економіки в цілому. Натомість західна наукова думка більше досліджує параметри, що забезпечують саме податкову конкурентоспроможність країни та роблять національну податкову систему конкурентоспроможною порівняно з системами оподаткування інших держав.

Серед обов'язкових ознак, які властиві конкурентоспроможній податковій системі, переважна більшість науковців виділяє ефективність [3, 6, 27, 28], справедливість [3, 28], прозорість [3, 27, 28], стабільність (надійність) [1, 6] і простоту (зрозумілість) [6, 29].

Конкурентоспроможність національної податкової системи формується під впливом комплексу сформованих середовищем зовнішніх чинників впливу на конкурентні переваги національної системи оподаткування та внутрішніх чинників, якими виступають параметри й характеристики податкової системи, що забезпечують досягнення таких конкурентних переваг (рис. 2).

Виходячи з викладеного і спираючись на аналіз наукової літератури та документації міжнародних організацій у частині ознак конкурентоспроможної податкової системи та комплексу внутрішніх і зовнішніх чинників її формування, можна визначити *конкурентоспроможність національної податкової системи* як здатність країни брати участь у конкурентній боротьбі за мобільні об'єкти оподаткування (капі-

тал, робочу силу, споживання), з одночасним зниженням ризиків впливу національних факторів виробництва, яка досягається завдяки формуванню ефективної, справедливої, прозорої, стабільної, зрозумілої системи оподаткування під впливом внутрішніх (рівень податкових ставок, стимулюючий характер оподаткування, режим оподаткування іноземних доходів і інвестицій, структура податків, податкове адміністрування, податкове навантаження на економіку, стабільність податкового законодавства) та зовнішніх чинників (політична й економічна стабільність, ефективність державного управління, інвестиційне середовище, процеси податкової гармонізації й конкуренції).

Зауважимо, що конкурентоспроможність національної податкової системи не є самоціллю, а її досягнення є необхідним для стимулювання розвитку підприємництва, інновацій, ефективного залучення інвестиційних ресурсів.

Висновки

Розгляд національної податкової системи як окремого носія конкурентних переваг зумовлений двома причинами: роллю системи оподаткування у розвитку національної економіки в якості інструментарію державного регулювання, а також інтенсивним розвитком міжнародної податкової конкуренції за мобільні об'єкти оподаткування за участю національних податкових систем.

Визначення місця податкової конкурентоспроможності в системній характеристиці конкурентоспроможності країни доцільно розглядати у структурі функціональної характеристики останньої, як такої, що об'єднує сфери, які є предметом державного регулювання.

Зважаючи на викладене, конкурентоспроможністю національної податкової системи є здатність країни брати участь у конкурентній боротьбі за мобільні об'єкти оподаткування (капітал, робочу силу, споживання) з одночасним зниженням ризиків відпливу національних факторів виробництва, яка досягається завдяки формуванню ефективної, справедливої, прозорої, стабільної, зрозумілої системи оподаткування під впливом внутрішніх (рівень податкових ставок, стимулюючий характер оподаткування, режим оподаткування іноземних доходів і інвестицій, структура податків, податкове адміністрування, податкове навантаження на економіку, стабільність податкового законодавства) та зовнішніх чинників (політична й економічна стабільність, ефективність державного управління, інвестиційне середовище, процеси податкової гармонізації й конкуренції).

Література

- Edhouse M. Taken at the flood [Electronic resource] / Martin Edhouse // Taxation Magazine. – 2006. – 7 December. – Mode of access: <http://www.taxation.co.uk/Articles/2006/12/07/51332/Taken+at+the+flood.htm>.
- Merrill P. R. International Tax and Competitiveness: Aspects of Fundamental Tax Reform / Peter R. Merrill // Borderline Case: International Tax Policy, Corporate Research and Development, and Investment; James Poterba, Editor. – National Academy Press. – Washington, D.C. – 1997. – 168 с. – ISBN 0-309-06368-X.
- Mintz J. M. The 2005 Tax Competitiveness Report: Unleashing the Canadian Tiger / Jack M. Mintz // C.D. Howe Institute Commentary. – 2005. – September. – №216. – 28 с.
- Mintz J. M. Tax Competitiveness: Why It Is Important and What We Should Do About It / Jack M. Mintz. – C. D. Howe Institute. – September 2004. – 7 с. – Mode of access: http://www.cdhowe.org/pdf/jm_taxspeech_september2004.pdf
- Owens J. Fundamental Tax Reform: The Experience of OECD Countries / Jeffrey Owens // Tax Foundation Background Paper. – February 2005. – №47. – 32 p.
- Radulescu D.M. CGE Models and Capital Income Tax Reforms. The Case of a Dual Income Tax for Germany: кн. серія Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems / Doina Maria Radulescu. – Berlin: Springer, 2007. – vol. 601. – 184 p.
- Flaherty J. Notes for Remarks by the Honourable Jim Flaherty, Minister of Finance, to the Toronto Board of Trade [Electronic resource] / Jim Flaherty. – [веб-сайт Міністерства фінансів Канади]. – Mode of access: http://www.fin.gc.ca/news07/data/07-041_1e.html
- Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: регіональний аспект / Л.Л. Антонюк // Міжнародна економічна політика (КНЕУ). – 2005. – вип. 2 (жовтень). – Режим доступу: http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2005_1_Antoniuk_ukr.pdf
- Білорус О. Глобалізація і нова парадигма глобального постіндустріального розвитку / Олег Білорус // Економічний Часопис–XXI (укр.). – 2002. – №10. – С. 3–7.
- Некlessа А.И. Выступление в дискуссии // Россия в глобальной экономике: проблема самоопределения (круглый стол) / Исследовательский проект «Загадка Евразии: Россия в формирующейся глобальной системе». – М.: Горбачев-фонд, 1999. – С. 54–65.
- Гельвановский М.И. Что такое конкурентоспособность? / Михаил Гельвановский // Экономическая и философская газета. – 2006. – №7.
- Покришка Д. Основні чинники та ризики розвитку промисловості України на сучасному етапі / Дмитро Покришка // Аналітичні записки щодо проблем і подій суспільного розвитку. Національний інститут стратегічних досліджень. – 2008, червень. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/juni08/12.htm>
- Козак Л.В. Формування ринку конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.02 / Людмила Василівна Козак; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2003. – 18 с.: рис. – укр.
- The Global Competitiveness Index: Measuring the Productive Potential of Nations. [Electronic resource]: chapter 2. The Global Competitiveness Report 2007–2008 / Xavier Sala-I-Martin, Jennifer Blanke, Margareta Drzeniek Hanouz, Thierry Geiger, Irene Mia, Fiona Paua / World Economic Forum. – Mode of access: http://www.weforum.org/pdf/Global_Competitiveness_Reports/Reports/gcr_2007/chapter1.pdf
- Корнійчук О. Вплив макроекономічного середовища на розбудову конкурентоспроможної моделі фондового ринку України / Олександр Корнійчук // Українознавство [Електронне наукове фахове видання]. – 2007. – №2 (23). – Режим доступу: <http://www.ualogos.kiev.ua/downloadpdf.html?id=938&what=article>.
- Бойцун Н. Конкурентоспроможність банківської системи України в контексті європейської інтеграції / Наталія Бойцун // Засади конкурентоспроможності в реаліях економіки знань: Колективна монографія / Міжнародний інститут менеджменту; За наук. ред. Ю.В. Полунеєва. – К.: ТОВ «Інжиніринг», 2007. – 256 с.: іл. (С. 54–62).
- Коцко Т.А. Економічне оцінювання інтеграційних управлінських рішень в паливно-енергетичному комплексі: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.02.03 / Коцко Тарас Аркадійович; Нац. ун-т «Львів. політехніка». – Л., 2006. – 22 с. – укр.
- Семенова А.В. Обеспечение конкурентоспособности сферы услуг в условиях рыночной экономики / Семенова А.В. // Проблемы современной экономики. – 2007. – №4(24). – Режим доступу: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=23177>
- Монитор конкурентоспроможності. – РКУ. – К: «Імідж». – 2007. – №1–2.
- Монитор конкурентоспроможності. – РКУ. – К: «Імідж». – 2006. – №1.
- Павловська О.Д. Конкурентоспроможність національних економік в умовах інвестиційної глобалізації: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.05.01 / Павловська Ольга Дмитрівна; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2004. – 18 с.: рис. – укр.

22. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: Навчальний посібник / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К.: ЦНЛ, 2006. – 384 с.

23. Програма стратегічного розвитку України «Український про-рив. До справедливої і конкурентоспроможної країни». – Режим до-ступу http://www.byut.com.ua/upload/sirius/files/sm6_pres-en_program_proryv.ppt

24. Покришка Д.С. Технологічна конкурентоспроможність еко-номіки України на світовому ринку / Д.С. Покришка // Стратегіч-на панорама. – 2006. – №2. – Режим доступу: http://www.ni-isp.gov.ua/vydanna/panorama/issue.php?s=epol2&issue=2006_2

25. Довгий О. Науково-технічна складова конкурентоспромож-ності в політиці держави / Олесь Довгий // Економічний Часо-пис–XXI (укр.). – 2004. – №9. – С. 38–41.

26. Ясин Е. Конкуренентоспособность и модернизация Российской экономики. / Е. Ясин, А. Яковлев // Вопросы экономики. – №7. – 2004. – С. 7. – ISSN 0042–8736.

27. National Report on Economic Reform of the Product and Capi- tal Markets: Slovakia [Electronic resource] / European Commission; Economic Policy Committee. – 2003. – November. – Mode of access: http://ec.europa.eu/economy_finance/epc/docu- ments/2004/nationalreportsobservers/slovakia_en.pdf

28. Review of State Business Taxes [Electronic resource]: Full Re- port; Department of Treasury and Finance, State Government of Vic- toria. – February 2001. – 227 с. – ISBN 0 7311 1423 X. – Mode of

access: [http://www.dtf.vic.gov.au/CA25713E0002EF43/We- bObj/FullReport/\\$File/FullReport.pdf](http://www.dtf.vic.gov.au/CA25713E0002EF43/We- bObj/FullReport/$File/FullReport.pdf)

29. Загоруйко Ю. Рейтинг конкурентоспособности: двигатель прогресса или ярмарка тщеславия? / Юлия Загоруйко // Зерка- ло недели. – 2005. – 19–25 ноября 2005. – №45 (573).

30. Swire M. Tang Resists Cutting Hong Kong Tax Rates [Electro- nic resource] / Mary Swire / Tax–News.com. – 1 March 2007. – Mode of access: http://www.tax-news.com/archive/sto- ry/Tang_Resists_Cutting_Hong_Kong_Tax_Rates_xxxx26519.html

31. Василик О.Д. Теорія фінансів: підр. / О.Д. Василик. – К.: НІОС, 2000. – 419 с.

32. Стратегія реформування податкової системи України: про- ект. – Веб-сайт Міністерства фінансів України. – 21.11.2008. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/ar- ticle/main?art_id=174970&cat_id=134011

33. Григорьев С.В. Обеспечение национально-государственно- го экономического интереса в условиях реформирования нало- говой системы России: автореф. дис. канд. экон. наук:08.00.01 / Сергей Викторович Григорьев. – Саратов, 2002. – 26 с.

34. Cato Handbook on Policy, Edited by Edward H. Crane and David Boaz. – 6th Edition. – Cato Institute, 2005. – 648 с. – ISBN: 1–930865–68–6

35. Кузнецов К. Контроль за контролерами [Электронный ре- сурс] / Костянтин Кузнецов // Економічна правда [Інтернет ви- дання]. – 27.12.2007. – Режим доступу: <http://www.epra- vda.com.ua/news/2007/12/27/58810.htm>

Ю.В. БАЖЕНОВА,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Стійкий розвиток економічних систем як основа макроекономічної стабільності

Стаття присвячена питанню стійкого економічного розвитку як основи макроекономічної стабільності дер- жави. Розглянуто теоретичні основи концепції стійкого розвитку як передумови макроекономічної стабільності, систематизовані погляди на поняття макроекономічної стабільності.

Постановка проблеми. Проблема економічної стабільно-сті відноситься до числа державних проблем особливої ва- жливості, розв'язуваних Україною протягом останніх п'ят- надцяти років, тобто з моменту проголошення нею суверені- тету. У сформованій міжнародній і внутрішній обстановці на перший план висувуються індивідуальні зусилля держави по зміцненню своєї внутрішньої і зовнішньої безпеки.

Проблема досягнення макроекономічної стабільності Ук- раїни має кардинальне значення у контексті загального рів- ня розвитку країни. Фактичний стан розвитку економіки держави дозволяє констатувати відсутність відчутних пози- тивних зрушень, а на основі зробленого аналізу динаміки змін основних макроекономічних показників соціаль-

но-економічного розвитку держави можна відзначити по- дальшу деградацію економіки України. Ці причини зумовлю- ють виняткову увагу до проблеми економічної стабільності, стійкого зростання та стійкого розвитку держави, що поєд- нує питання розвитку окремих галузей економіки України із пріоритетами та національними інтересами держави.

Метою даної **статті** є систематизація поглядів на понят-тя макроекономічної стабільності та дослідження концепції стійкого розвитку як необхідної передумови макроеконо- мічної стабільності та стійкого розвитку України.

Соціально-економічні системи відрізняються значно великим різноманіттям структур, їхньою гнучкістю і дина- мічністю, постійною зміною типів структурованості. Однак головна їхня відмінність полягає у свідомій активності їхніх елементів (індивідуумів і соціальних груп), що переслідують власні цілі і творять саму структуру суспільства (при більшому або меншому осмисленні її доцільності) [1]. При розгляді стійкості в соціально-економічному аспекті по- няття стійкості і концепція стійкого розвитку змістовно

стають тісно взаємозалежними з поняттями рівноваги і зростання [2].

Викладення основного матеріалу. В економічній теорії проблема рівноваги є однією з центральних. Розрізняють мікроекономічну і макроекономічну рівновагу. Мікроекономічна рівновага визначає умови досягнення рівності попиту та пропозиції на ринках окремих товарів, макроекономічна – на ринках: благ, грошей, капіталу, праці й в економіки в цілому. При цьому розрізняють часткову (на окремих ринках) і загальну економічну рівновагу, тобто на всіх ринках одночасно. Подібно стійкості розрізняють також статистичну (у даний момент часу) і динамічну (з урахуванням часового інтервалу) рівновага [2].

Стійкість і рівновага – різні терміни, однак якщо при зовнішньому впливі на систему рівноважні властивості системи зберігаються, то даний стан називають **стійкою рівновагою**. Рівновага (включаючи динамічну) є більш вузьким і значно більш чітко обумовленим поняттям у порівнянні зі стійкістю розвитку, але при цьому воно є однією з невідмінних умов стійкості [2].

Слід зазначити, що в такій науці, як кібернетика, поняття стійкість і рівновага також чітко розділяються. Стійкість, нагадаємо, є одним з основних понять кібернетики, тісно пов'язана з ідеєю інваріантності. Рівновага при цьому розглядається як найпростіший випадок стійкості, тобто як більш вузьке поняття, що відповідає і сказаному вище [2].

Тільки стійка рівновага може мати властивості живучості, стабільності, а отже інваріантності.

Стійка рівновага економіки держави як складної відкритої ієрархічної соціально-економічної системи виходить із безперервності структурних перебудов як єдино можливого способу їхнього існування і характеризувати їхню внутрішню організацію з погляду способу цих перебудов. Кожна підсистема економіки має свої власні періоди стабільності і перебудов. Однак при цьому економіка як велика система повинна мати здатність зберігатися в процесі практично безперервних структурних змін. Періоди стабільності великої відкритої системи (тобто періоди збереження її головних системоутворюючих зв'язків) майже ніколи не є такими для складових її підсистем і відзначені моментами їхніх «локальних» біфуркацій. Таким чином, стійка рівновага економіки держави неодмінно повинне мати властивості **динамічної рівноваги і динамічної стійкості**.

Кожна «успішна» локальна біфуркація (тобто така, що завершилася утворенням більш складної структури) продовжує стабільність зовнішньої підсистеми, і, таким чином, стабільність усієї системи зберігається доти, доки її підсистеми (ціною своєї структурної перебудови) не дозволяють флуктуаціям перейти поріг стійкості системи в цілому [1]. Тобто наступним ступенем розвитку соціально-економічних систем стає їх **стійке зростання**. Стійке зростання лежить в основі **стійкого розвитку**.

Перехід від чисто кількісних факторів зростання за рахунок розширення масштабів їхнього використання до якісних факторів і ускладнення економічних процесів вимагає багатопланового дослідження ролі якісних складових економічного розвитку. Сама поява терміна «стійкий економічний розвиток» свідчить не тільки про розведення в часі цих понять, а й про необхідність посилення уваги до якісних характеристик, що стоять за економічною динамікою. «У цьому випадку розвиток, так само як і похідне від нього значення – економічний розвиток характеризує нелінійний (стрибокподібний і переривчастий) процес наростання складності при переході від одного якісного стану до іншого, так само як зміну самих його типів. Невипадково тому у світовій економічній науці поряд з теоріями економічного росту (economic growth) поширився новий науковий напрям – теорія економічного розвитку (economic development) [3].

Стійке зростання економіки означає чітко виражений вектор саме зростання в межах визначених коливань у його темпах, що мають позитивні значення. Стійкий розвиток економіки, у свою чергу, припускає не тільки позитивні значення росту економіки, але і нульові, мінусові значення, що, однак, повинні перекинутися позитивними значеннями економічного росту. Тобто розходження між стійким зростанням економіки і її стійким розвитком полягає в тому, що при стійкому розвитку економіки допускаються нульові і мінусові значення зростання економіки, амплітуда ростових коливань тут значно більше, ніж це має місце при стійкому зростанні. Очевидно, що стійке зростання економіки, що лежить в основі стійкого розвитку, може здійснюватися лише дискретно. Тому через визначений проміжок часу стійке зростання економіки трансформується в її стійкий розвиток, тобто розвиток, що супроводжується періодично визначеними перервами в плюсовому росту економіки. Але вектор руху економіки за досить тривалий період часу, незважаючи на негативні і нульові девіації, буде мати в цілому позитивну спрямованість [4].

Проблема подолання порога стійкості пов'язана з **циклічністю економічного розвитку**. Коли структурні зрушення відтворювальних зв'язків досягають критичної величини, відбудова стану рівноваги здійснюється стрибкоподібно – через економічні кризи. У цьому випадку економічні кризи виконують функцію специфічного інструменту насильницького подолання диспропорцій, що виникли, і відбудови порушеної рівноваги. Відновити порушену рівновагу можна не тільки насильницьким, кризовим, а й еволюційним шляхом, оскільки рівновагу можна досягти і на основі застосування засобів антициклічної політики держави та міждержавних об'єднань. Можливість вирівнювання кривої економічного зростання на інституціональній основі не дає підстав вважати можливим усунення факторів циклічності. Дія останніх є суб'єктивною, і їх слід обов'язково враховувати в економічній політиці. Отже, економічна політика як на мікро-, так і на макрорівні управління має містити в собі антициклічні елементи [5].

У зв'язку із цим була висунута на конференції ООН у Ріо-де-Жанейро в 1992 році концепція стійкого розвитку, що включає такі основні положення:

- у центрі уваги – люди, які повинні мати право на здорове й плідне життя в гармонії із природою;

- охорона навколишнього середовища має стати невід'ємним компонентом процесу розвитку й не може розглядатися у відриві від нього;

- задоволення потреб у розвитку й збереженні навколишнього середовища має поширюватися не тільки на нинішнє, а й на майбутні покоління;

- зменшення розриву в рівні життя між країнами, викоринювання бідності й убогості належить до числа найважливіших завдань світового співтовариства;

- щоб домогтися стійкого розвитку, держави повинні включити або зменшити не сприятливі цьому розвитку моделі виробництва й споживання [6, с. 24].

Однак на сьогодні жодна із цих цілей не досягнута, більше того, стрімко погіршується стан навколишнього середовища, зростає бідність, збільшується розрив між багатими й бідними країнами. Виявилось, що людство в цей час не готово відмовитися від нарощування споживання матеріальних благ [7, с. 123].

Саме тому ключовим етапом на шляху до досягнення стану стійкого розвитку є **макроекономічна стабільність**.

Макроекономічна стабільність держави, з одного боку, є надсистемою, до складу якої входять системи різних напрямів економічної стабільності держави (які також мають певну внутрішню структуру, що складається з елементів), а з іншого – є підсистемою міжнародної метаекономічної стабільності, що, в свою чергу, є складовою частиною надсистеми – міжнародної стабільності. Це – опис вертикальної структури значності. А за горизонтальною структурою значності – макроекономічна стабільність є складовою частиною національної стабільності держави.

Більш ніж двісті років тому Адам Сміт запропонував комплексне дослідження, основним питанням якого було з'ясування, чому одні країни здатні до економічного зростання та високого рівня життя, в той час як інші країни демонструють незначний прогрес. У «Дослідженні про багатство народів» Сміт запропонував пояснення різних шляхів розвитку країн, серед яких він виділив накопичення капіталу, вільну торгівлю, обмежену роль уряду та розвинуту «інституціональну інфраструктуру» як основні рушійні сили досягнення національного добробуту [8]. При цьому, можливо, найважливішим важелем у розвитку він назвав «природне прагнення кожної людини поліпшити своє становище, якщо їй забезпечена можливість вільно та безперешкодно проявити себе (security), представляє собою настільки могутню основу, що одна вона не тільки здатна без всілякої підтримки довести суспільство до багатства та добробуту, але і здолати сотні перепон» [9]. Сучасний економічний аналіз підтвердив значну частку висновків Сміта. Сьогодні економісти схи-

ляються до трьох основних причин економічного зростання, таких як відкритість економіки для торгівлі та інтеграція у світовий економічний простір, розвиненість інституціональної інфраструктури та макроекономічну стабільність [8].

В економічній науці існує низка поглядів на визначення макроекономічної стабільності держави та її чинники. Більшість економістів вважають, що макроекономічна стабільність можлива в державі з чіткою, прозорою та передбачуваною фіскальною політикою, яка забезпечує фіскальну платоспроможність, монетарною політикою, що забезпечує низький та стабільний рівень інфляції, та валютною політикою, яка забезпечує низьку волатильність валютного курсу [8, 11].

М. Беблани, державний секретар Міністерства праці, соціальних справ і сім'ї Словаччини, вважає, що для перехідних економік мають значення дві основні характерні риси макроекономічної стабільності: підтримка державних фінансів на належному рівні та адекватна антиінфляційна грошова політика. Відсутність тієї чи іншої риси раніше чи пізніше потребуватиме суттєвого корегування політики [10].

Дж. Одлінг-Смі, директор Другого Європейського департаменту Міжнародного валютного фонду, характерними ознаками макроекономічної стабільності називає низький рівень інфляції та досить стабільний обмінний курс у контексті режиму відкритої торгівлі за вільними цінами. На його думку, фактичний досвід останніх десяти років свідчить, що макроекономічна стабільність така ж важлива для економіки перехідного періоду, як і для будь-якої іншої економіки. Країни з перехідною економікою, які впроваджували жорстку монетарну й податково-бюджетну політику та дотримувалися такої внутрішньої монетарної і податково-бюджетної політики, що узгоджувалася із проголошеним режимом обмінного курсу, були винагороджені низьким рівнем інфляції. Більше того, низька інфляція була передумовою для відновлення позитивних рівнів економічного зростання після початкового колапсу виробництва на початку 90-х років [12].

Домінго Соланс Е., член управляючої ради та виконавчого комітету Європейського центрального банку, називає ключовими передумовами макроекономічної стабільності забезпечення стабільності цін, відкритість економіки, вільну конкуренцію та зменшення державного боргу [13].

Бенністер Дж., старший економіст Міжнародного валютного фонду, також розділяє думку про те, що макроекономічна стабільність забезпечується шляхом відкритості економіки, лібералізації торгівлі, політикою, що веде до зниження рівня інфляції, стабільності валютного курсу, передбачуваної та стабільною монетарною політикою та підтримуючою фіскальною політикою [14].

У 1989 році Джоном Вільямсом був введений термін «вашингтонський консенсус», який узагальнив десять рекомендацій для проведення політики у країнах, що розвиваються, для досягнення макроекономічної стабільності та економічного зростання:

– фінансова дисципліна (значний та стійкий бюджетний дефіцит сприяє зростанню інфляції та відтоку капіталу, тому уряд повинен утримувати його на мінімальному рівні);

– суспільні витрати (субсидії повинні бути зменшені або взагалі відмінені; урядові витрати повинні бути направлені на розвиток освіти, охорони здоров'я та інфраструктури);

– податкова реформа (податкова база «повинна бути широкою та граничний рівень ставок податків повинен бути помірним» [15]);

– процентні ставки (внутрішні фінансові ринки повинні визначати процентні ставки в даній країні; позитивні процентні ставки сприяють притоку капіталу та збільшують заощадження);

– валютний курс (країни, що розвиваються, повинні встановлювати «конкурентні» обмінні валютні курси для сприяння експорту, оскільки в такому разі за кордоном він буде дешевшим);

– лібералізація торгівлі (тарифи необхідно мінімізувати та не застосовувати до проміжних товарів, необхідних для виробництва товарів для експорту);

– прямі іноземні інвестиції (прямі іноземні інвестиції приносять у країну необхідний капітал та «здібності», тому повинні заохочуватися);

– приватизація (приватна промисловість функціонує ефективніше, оскільки управлінці або мають частку у прибутку підприємств, або звітують тим, хто її має; державні підприємства необхідно приватизувати);

– дерегулювання (надмірне державне регулювання може спровокувати корупцію та дискримінацію у відношенні до малих підприємств, які мають обмежений доступ до вищих ешелонів бюрократії; уряд повинен дерегулювати економіку);

– права власності (права власності повинні бути захищені законом; суперечливі закони та нерозвинута правова система знижують стимули до накопичення та акумулювання багатства) [16].

«Вашингтонський консенсус» як доктрина застосовувалася МВФ при розробці програм для країн, що розвиваються. Але багато економістів критикують цю програму за відсутність комплексності та «здатність до дезорієнтації», а також за недостатню увагу до стабілізації виробництва та рівня безробіття головним чином за кризу кінця 90-х років у країнах Латинської Америки. Зокрема, нобелівський лауреат Джозеф Стігліц відзначає, що для забезпечення роботи ринків потрібно дещо більше, ніж тільки низька інфляція, для цього, на його думку, необхідні:

- дієве фінансове регулювання;
- політика, направлена на підтримку конкуренції;
- заходи по стимулюванню передачі технологій та підсиленню «прозорості» ринків.

На думку Стігліца, елементами макроекономічної стабільності є:

- контроль над інфляцією: обмеження високих та середніх темпів інфляції має бути фундаментальним пріоритетом економічної політики;

– управління бюджетним дефіцитом та дефіцитом платіжного балансу;

– стабілізація виробництва та сприяння економічному зростанню;

– побудова надійної фінансової системи: створення механізму регулювання, який забезпечить ефективну роботу фінансової системи;

– заохочення конкуренції: незважаючи на те, що створення приватної власності (проведення приватизації) та лібералізація торгівлі дуже важливі, але без конкурентних ринків ми не зможемо використовувати усі їх переваги;

– діяльність держави, яка виступає як доповнення до ринку: головним чином, у формуванні людського капіталу та передачі технологій;

– підвищення ефективності діяльності держави;

– розширення спектра цілей розвитку: досягнення різноманітних цілей на основі поліпшення освіти, на основі реалізації політики охорони навколишнього середовища, визнання суперечностей, пов'язаних з інвестуванням у розвиток технологій, суперечностей між захистом навколишнього середовища та посиленням залучення громадян у процес прийняття політичних рішень [17].

Нобелівський лауреат Лоуренс Клейн відзначає, що макроекономічна стабільність характеризується:

- стримуванням інфляції переважно на рівні до 10%;
- підтримкою високого рівня зайнятості;
- збереженням високих темпів зростання в будь-якому випадку на рівні вище 5% у рік;
- гарантуванням справедливого розподілу доходів і власності;
- забезпеченням населення основними видами соціальних послуг;
- створенням необхідної інфраструктури;
- формуванням урівноваженого платіжного балансу при відповідному балансі поточних платежів;
- досягненням зразкової збалансованості розширеного державного бюджету;
- встановленням контролю над грошовою пропозицією при його помірному зростанні [18].

З цього випливає, що критерій макроекономічної стабільності може бути виражений як оцінка стану економіки з точки зору найважливіших процесів, що відображають такий стан економіки, при якому спостерігаються:

- стійке економічне зростання;
- мала змінюваність у бізнес-циклі;
- низька інфляція та безробіття;
- стабільний валютний курс;
- баланс між інвестиціями та споживанням;
- баланс між приватним та суспільним.

Макроекономічна стабільність як система корінних, типових властивостей будь-якої країни втілює в собі усі сфери різних галузей життєдіяльності й розвитку людини, суспільства, держави і природи. У змістовному плані складо-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

вими виступають сировинно-ресурсна, енергетична, фінансова, продовольча, демографічна, інформаційна, інтелектуальна (безпека культури, освіти, науки), політична, воєнна, державна, екологічна стабільності та тіньова економіка. Всі ці складові тісно пов'язані між собою та із зовнішнім середовищем, тому що в наш час залежність від зовнішніх умов стає все більш чутливою.

Розглянута система задає безліч «фазових» станів, по яких оцінюється зміна стану системи. Модель системи макроекономічної стабільності держави має описувати її (системи) моментальні стани, стан зовнішнього середовища і динаміку зміни стану, а також задавати в кожен момент часу поточні обмеження на критичні з погляду макроекономічної стабільності стани системи.

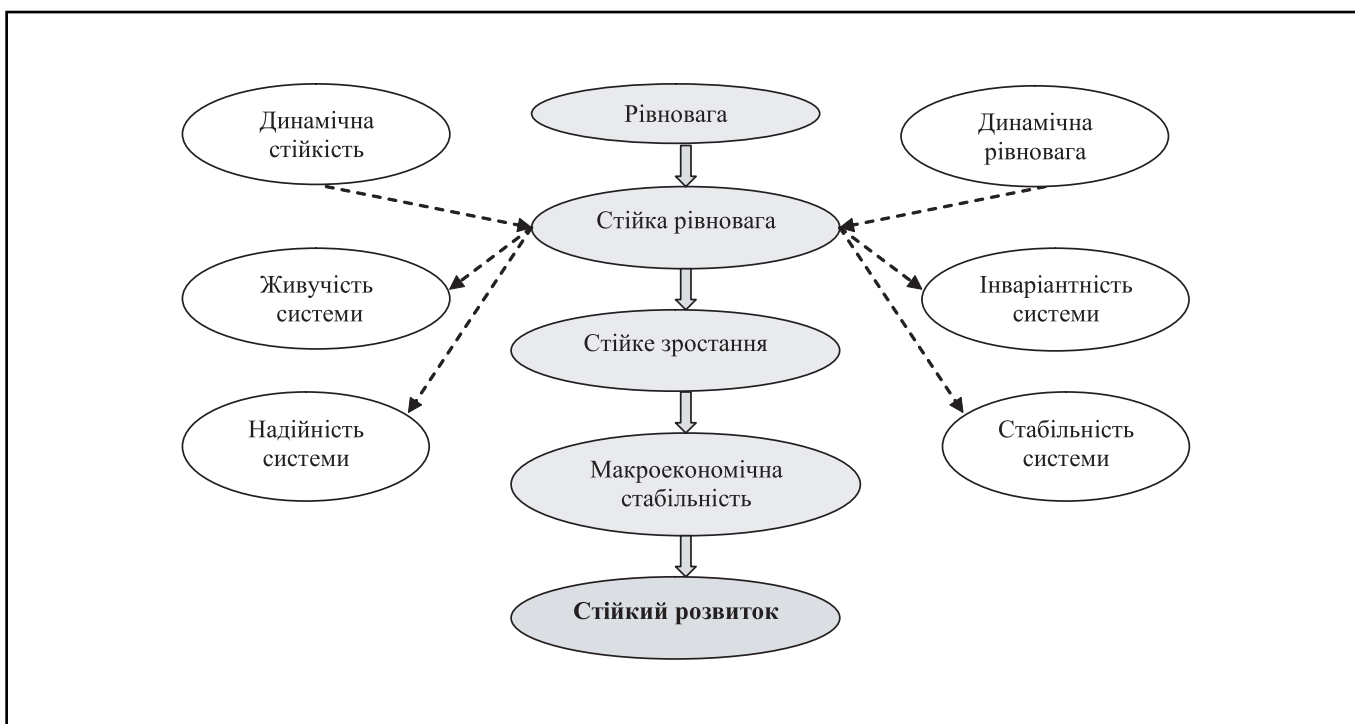
Отже, реалізація стратегії стійкого розвитку супроводжується відповідними змінами в системі макроекономічного регулювання. У деяких сферах господарської діяльності (нетрадиційна енергетика, природокористування) спостерігається поступове становлення організаційної структури і сукупності економічних стимулів, безпосередньо орієнтованих на гармонізацію інтересів суб'єктів господарської діяльності в економічному розвитку (розширенні бізнесу) з екологічною раціональністю. І хоча мова поки не йде про сформований і функціонуючий в масштабах всієї економіки якої-небудь країни спеціальний механізм стимулювання переходу до стійкого розвитку, разом з тим цілком очевидна загальна для країн з розвинутою економікою тенденція посилення «настроювання» традиційних інструментів макроекономічного регулювання на реалізацію основних імперативів стійкого розвитку. Такий вектор настроювання ха-

рактерний для багатьох інструментів як бюджетно-податкової, так і кредитно-грошової політики. При цьому головне полягає в тому, що при існуючому різноманітті конкретних методів і інструментів макроекономічного регулювання в окремих країнах все чіткіше виявляється їхня загальна спрямованість на стимулювання:

- позитивної демографічної динаміки і раціонального використання трудових ресурсів;
- інноваційної активності і підвищення кваліфікації працівників, модернізацію структури економіки;
- ефективного використання природних і сировинних ресурсів, зниження трудомісткості, енергоємності, матеріалоемності виробництва;
- скорочення шкідливих викидів у навколишнє середовище і збереження якості навколишнього середовища;
- адаптації національної економіки до процесів глобалізації, максимізації вигод і мінімізації витрат, зв'язаних із глобалізацією [19, с. 17].

Отже, взаємозв'язок розглянутих понять можна зобразити так, як на рисунку.

Таким чином, концепція стійкого розвитку дозволяє розглянути економічний розвиток у рамках соціо-еколого-економічної системи. Напрямок розвитку економічної системи визначається збалансованою сукупністю соціальних, екологічних, економічних факторів. Тобто «стійкий економічний розвиток» можна охарактеризувати як зміну одного рівноважного стану іншим шляхом протидії руйнуючим внутрішнім і зовнішнім факторам. При цьому поняття рівноваги, стійкого зростання, макроекономічної стабільності стають визначаючими показниками стійкого розвитку.



Еволюція станів економічної системи на шляху до стійкого розвитку

Висновки

Отже, встановлення економічної рівноваги та макроекономічної стабільності служить не тільки загальною передумовою поступального та стійкого розвитку України, а також виступає необхідною умовою конструктивного розв'язання конкретних практичних завдань у будь-якій області.

Література

1. Воронин А.А. Устойчивое развитие – миф или реальность // Математическое образование. – 2000. – №1(12). – С. 59–68.
2. Галданова Д.Д. Устойчивое развитие экономических систем: потенциал, сущность, факторы (Региональный аспект): Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. – СПб., 2003. – 184 с.
3. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география. Понятийно-терминологический словарь. – М., 1983.
4. Рязанов В.Т. Экономическое развитие России: реформы и российское хозяйство в XIX–XX вв. – СПб. Изд-во наука. 1998. – С. 357.
5. Климко Г.Н., Нестеренко В.П., Канищенко Л.О., Чухно А.А. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підруч. для студ. екон. спец. вищ. закл. осв. – 2. вид., перероб. і доп. – К.: Вища школа, 1999. – 743 с.
6. Коптюг В.А. Конференция ООН по окружающей среде и развитию. (Рио-де-Жанейро, 1992 г.). Информационный обзор. – Новосибирск, 1992.
7. Мантатова Л.В. Стратегия развития: Ценности новой цивилизации: Монография. – Улан-Удэ: ВСГТУ, 2004. – 242 с.
8. Greenspan A. The Wealth of Nations Revisited. Banco de Mexico's Second International Conference: Macroeconomic Stability, Financial Markets and Economic Development. Mexico City. November 12, 2002.
9. Смит А. Исследование о богатстве народов. СПб., 1908. http://www.cato.ru/library/smith/wealth_of_nations_4

10. Беблани М. Реформування системи соціального забезпечення та подолання бідності в Словаччині й інших країнах Центральної Європи. Аналітична записка.

11. Montiel P., Serven L. Macroeconomic stability in Developing Countries: How Much Is Enough? World Bank Policy Research Working Paper 3456, November 2004.

12. Одлінг-Смі Дж. Україна після десяти років досвіду перехідного періоду // Дзеркало тижня, №7(331) від 17 лютого 2001 р.

13. Macroeconomic stability and growth in the European Monetary Union. Speech by Eugenio Domingo Solans, Member of the Governing Council and of the Executive Board of the European Central Bank, delivered at The Economist Conference: Portugal and the European Union, Lisbon, 16 December 2002.

14. Bannister G., Senior Economist, International Monetary Fund. Institutional Arrangements for Macroeconomic Stability: Inflation Targeting in Colombia. Integration in the Americas Conference: April 2, 2002.

15. Williamson J. What Washington Means by Policy Reform« Ed., Latin American Adjustment: How Much Has Happened? – Washington: Institute for International Economics, 1990.

16. Naim M. Washington Consensus or Washington Confusion? Foreign Policy Spring 2000.

17. Стиглиц Дж. Многообразные инструменты, шире цели: движение к Пост-Вашингтонскому консенсусу // Вопросы экономики, №8 (1998).

18. Клейн Л. Что мы, экономисты, знаем о переходе к рыночной системе? Сборник «Реформы глазами российских и американских ученых», 1996 год, под ред. акад. О.Т. Богомолова.

19. Клавдиенко В.П. Экономическое стимулирование устойчивого развития в ЕС (национальный и наднациональный уровни): Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук: 08.00.14 / Московский государственный университет им. В.М. Ломоносова. – Москва, 2007. – 62 с.

О.Г. РЯБЧУК,
ст. викладач, НУДПСУ

Необхідність удосконалення адміністрування податку з доходів фізичних осіб

У статті розкривається сутність адміністрування податку з доходів фізичних осіб та надаються пропозиції по підвищенню його ефективності

Постановка проблеми. Податкове адміністрування має сприяти виконанню податком із доходів фізичних осіб фіскальної та економічної функцій, забезпечити високу ефективність системи оподаткування доходів населення. Проте на сучасному етапі розвитку економіки адміністрування по-

датку з доходів фізичних осіб потребує удосконалення. Це необхідно передовсім у зв'язку з розповсюдженням випадків ухилення від сплати податку, приховування значних сум доходів, у тому числі невірною відображення в обліку сум заробітної плати на великій кількості підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вирішенням проблеми удосконалення адміністрування податку з доходів фізичних осіб займалися і займаються багато вчених та державних діячів, як українських, так і закордон-

них. Серед українських це М.Я. Азаров, В.Л. Андрущенко, Г.І. Бондаренко, О.Д. Василик, В. Вишневецький, Л.П. Гацька, О.Д. Данілов, В.А. Дедекаєв, С.І. Лекарь, В.О. Мандибур, П.В. Мельник, В. М. Мельник, С.В. Онишко, А.М. Соколовська, Т.Р. Яроцька. Проте з метою підвищення ефективності функціонування податкової системи України в цілому та надання конкретних дієвих пропозицій саме по удосконаленню податкового адміністрування податку з доходів фізичних осіб необхідне подальше вивчення цього питання.

Метою статті є:

- уточнити визначення терміну «податкове адміністрування»;
- з'ясувати значення ефективного адміністрування податків;
- запропонувати модель для визначення ефективності адміністрування податку з доходів фізичних осіб;
- обґрунтувати необхідність посилення податкового контролю за сплатою податку з доходів фізичних осіб;
- надати пропозиції по підвищенню ефективності адміністрування податку з доходів фізичних осіб.

Викладення основного матеріалу. Термін «податкове адміністрування» уже давно став загальноживаним у фінансовій літературі, у публічних виступах політиків, посадовців різного рівня. Серед сучасних економістів відсутнє єдине розуміння цього терміну. Багатьма російськими науковцями, наприклад, воно визначається як діяльність податкових органів під час здійснення податкового контролю за своєчасністю, повнотою і правильністю сплати податкових платежів платниками податків [2]. Професор А.З. Дадашев притримується саме такої позиції і під податковим адмініструванням розуміє суто проблеми податкового контролю [6]. Проте українські науковці вважають, що зміст податкового адміністрування ширший за зміст податкового контролю та є органічною частиною управління податковою системою, внутрішнім фактором її ефективного розвитку. Вітчизняні науковці в зміст «системи податкового адміністрування» включають: організацію податкових відносин (розробка правил реєстрації платників податків, гармонізація податкової політики та ін.); планування, прогнозування і аналіз надходження податків; регулювання податко-

вих відносин (передбачає облік платників податків, забезпечення мобілізації податків, масово-роз'яснювальну та консультативну роботу тощо); податковий контроль (проведення податкових перевірок, застосування санкцій за порушення чинних норм податкового законодавства) [7]. Отже, адміністрування податку з доходів фізичних осіб можна визначити як науково обґрунтований та вибудований у логічній послідовності процес державного управління відносинами у сфері оподаткування доходів громадян.

Принципи сучасного податкового адміністрування повинні кореспондувати з фундаментальними принципами оподаткування і бути спрямовані на максимально можливий збір податків при мінімізації відповідних витрат. Удосконалення податкового адміністрування ґрунтується на скороченні можливостей для «довільних дій» податкових органів із одночасним забезпеченням гарантій дотримання інтересів бюджету при виконанні платниками податків обов'язків по сплаті податкових платежів.

До питання ефективності податкового адміністрування звертаються багато науковців, даються певні власні критерії оцінки ефективності, шляхи їх підвищення. Зокрема, В.М. Мельник пропонує запровадити розрахунки і аналіз коефіцієнта затратності підсистеми адміністрування податків (витрати на утримання податкової служби співвідносяться до зібраних нею податків [6]. У роботі І.М. Таранова пропонується визначити коефіцієнт умовної окупності податкових органів, що показує фактичні доходи бюджету на кожну гривню витрат на утримання податкової служби [8].

Ефективність адміністрування податку з доходів фізичних осіб може бути оцінена як співвідношення отриманого результату (надходження податку, зменшення ухилень від сплати податку, збільшення платників податку тощо) та суми витрат, пов'язаних з оподаткуванням доходів громадян (утримання податкового апарату, забезпечення комп'ютерною технікою, програмними продуктами тощо).

Про загальну ефективність податкового адміністрування можуть свідчити наведені дані (табл. 1.1).

Коефіцієнт затратності показує, що 100 гривень мобілізованих податків органами ДПС коштують платникам податків, наприклад, у 2006 році – 3 гривні 20 копійок. І як

Таблиця 1.1. Розрахунок коефіцієнта затратності адміністрування податків органами ДПС за 1998–2006 роки

Роки	Мобілізовано податків ДПС, млн. грн.	Витрати на утримання ДПС, млн. грн.	Коефіцієнт затратності адміністрування податків ДПС, %
1998	20875,6	615,7	2,9
1999	23892,3	901,2	3,8
2000	31936,5	794,9	2,5
2001	36341,3	736,9	2,0
2002	40568,7	863,4	2,1
2003	46054,0	1032,4	2,2
2004	52303,2	1414,5	2,7
2005	76878,2	2367,9	3,1
2006	96168,6	3118,9	3,2

[7].

видно з табл. 1.1, коефіцієнт затратності починаючи з 2001 року стабільно зростає, що свідчить про зниження ефективності адміністрування податків.

Отже, оцінюючи ефективність податкового адміністрування, необхідно розрахувати, скільки в середньому коштує утримання податкової служби платникам податків і суспільству взагалі. Для цього необхідно порівняти дані щодо мобілізованих податків органами ДПС, витрат на їх утримання та кількості економічно активного населення (табл. 1.1. та 1.2). Як видно з розрахунків, наведених в таблиці 1.2 (використовуючи дані табл. 1.1), у середньому з кожної економічно активної людини, наприклад за 2006 рік, спрявляється 4323,1 грн., з них на утримання органів ДПС направляється 140,2 грн. (або 3,2%). А у 2001 році, наприклад, на адміністрування податків направлялося лише 32,9 грн. із 1620,5 грн. мобілізованих податків з кожної економічно активної людини (або 2%). З цього можна зробити висновок, що витрати на організацію та регулювання податкових відносин, прогнозування, аналіз податкових надходжень і проведення податкового контролю зростають, що не забезпечується аналогічним приростом мобілізованих податків органами ДПС. Дати ґрунтовне пояснення факторам, що впливають на таку ситуацію, досить важко. Для цього треба детально проаналізувати статті витрат органів ДПС, що є їх внутрішньою таємницею.

Отже, ефективність роботи податкової служби України є досить низькою. Наприклад, багаторічні дослідження ефективності діяльності податкової служби США вказують на те, що тривалий період у цій країні для збору 100 доларів податків потрібно не більше 1 долара адміністративних витрат. У Данії 1 крона витрат на адміністрування податків генерує 113 крон податкових надходжень. В Україні ж 1 гривня адміністративних витрат дає лише близько 31 гривні податкових надходжень бюджету [7].

Сучасний методологічний підхід, що застосовується для вимірювання рівня адміністрування податків, запропонований Дж. Шлемродом і полягає у визначенні загальної суми витрат під час збору податків, яка крім коштів, що витрачаються державою на утримання податкової служби, включає кошти, що витрачаються платниками на адміністрування

податків та суму коштів, що витрачаються третіми особами на ці самі цілі (наприклад, витрати на податкові консультації, витрати податкових агентів та ін.) [7]. Тобто реально ефективність податкового адміністрування є значно нижчою, ніж це розраховано в таблицях.

Тому на основі викладеного вище пропонується модель для визначення ефективності адміністрування податку з доходів фізичних осіб

$$E = \frac{Ba1 + Ba2 + Ba3}{ПДФОб} \times 100\% \quad (1.1)$$

де E – показник ефективності адміністрування податку з доходів фізичних осіб;

Ba1 – сума коштів, що витрачається державою на адміністрування податку з доходів фізичних осіб за окремий період;

Ba2 – сума коштів, що витрачається платниками податку на адміністрування податку з доходів фізичних осіб за окремий період;

Ba3 – інші витрати на адміністрування податку з доходів фізичних осіб (витрати податкових агентів та ін.) за окремий період;

ПДФОб – податок із доходів фізичних осіб, сплачений за окремий період до бюджету.

Згідно з міжнародним досвідом адміністрування податку з доходів фізичних осіб може бути оцінено як:

– ефективне (рівень показника ефективності E становить до 1%);

– недостатньо ефективне (рівень показника ефективності E становить від 1 до 2%);

– неефективне (рівень показника ефективності E становить більше 2%)

Проте точне встановлення показників Ba1, Ba2, Ba3 для визначення ефективності адміністрування податку з доходів фізичних осіб є проблематичним і на даному етапі розвитку податкового адміністрування може бути лише приблизним.

У нашій країні, на думку деяких експертів, ухилення від сплати податків носить масовий характер, і була б логічною і цілком обґрунтованою жорсткість відповідальності після того, як податкове навантаження буде знижене до оптимальних розмірів і з'являться гарантії, що така податкова політика

Таблиця 1.2. Аналіз ефективності роботи органів ДПС за 2000–2006 роки

Роки	Кількість населення, тис. осіб	Економічно активне населення, тис. осіб	Мобілізовано податків у розрахунку на душу населення, грн.	Мобілізовано податків у розрахунку на одну економічно активну людину, грн.	Витрати на адміністрування податків у розрахунку на душу населення, грн.	Витрати на адміністрування податків у розрахунку на одну економічно активну людину, грн.
2000	49429,8	22830,8	646,1	1398,8	16,1	34,8
2001	48923,2	22426,5	742,8	1620,5	15,1	32,9
2002	48457,1	22231,9	837,2	1824,8	17,8	38,8
2003	48003,5	22171,3	959,4	2077,2	21,5	46,6
2004	47622,4	22202,4	1098,3	2355,7	29,7	63,7
2005	47280,8	22280,8	1626,0	3450,4	50,1	106,3
2006	46929,5	22245,4	2049,2	4323,1	66,5	140,2

[7].

«всерйоз і надовго» [8]. Тоді податкове адміністрування буде обходитися дешевше і стане набагато ефективніше.

У зв'язку з цим необхідно підвищити відповідальність фізичних осіб за несплату податку і за неподання податкових декларацій та відповідальність податкових агентів за непередставлення або неповне подання відомостей про доходи, виплачені ними фізичним особам.

Але це не означає, що самі податківці за порушення законодавства можуть залишатися безкарними. В даний час системі відношення податківців до платників властивий звинувачувальний характер при одночасній безконтрольності і апіорі безгрішності податкових органів. Це дозволило створити в Україні адміністративно-каральну за методами впливу організацію державної податково-митної служби. Наслідками є:

- по-перше, негативний інвестиційно-бізнесовий клімат;
- по-друге, неефективна система збору податків із вузькою податковою базою, приховуванням доходів від оподаткування, надмірними витратами, дублюванням одних і тих самих функцій різними органами, безвідповідальністю за невиконання обов'язків і зобов'язань;
- по-третє, неофіційна система злочинних зловживань у перерозподілі податкових надходжень, здирицтва та кримінальних змов із платниками щодо заниження податкових зобов'язань.

Тому нову модель податкових відносин має відзначити уніфікованість, спрощеність і однозначність норм, зобов'язань, звітності, рівноправність відносин та взаємоповага між платниками податків і податківцями, скасування наглядових і каральних функцій податкових органів, судовий захист майнових прав платників податків, якісне обслуговування податківцями своїх контрагентів.

Значне скорочення обсягу державного сектору в економіці, свобода у встановленні розміру заробітної плати не гарантували повноти відбиття відомостей, що вказуються в деклараціях. Відсутність декларування видатків платника податків знижує можливості податкових органів у виявленні фактично отриманих доходів. «Вловити» всі особисті доходи в ринковій економіці – завдання непросте, що підтверджується досвідом закордонних податкових служб [4].

Виходом у такій ситуації могло б стати створення комплексної системи контролю за доходами населення шляхом декларування не тільки доходів, а й видатків громадян. У розвинених країнах, незважаючи на налагоджений механізм оподаткування населення, що функціонує багато років, технічну оснащеність податкових органів, що дозволяє переробляти величезні масиви даних про доходи фізичних осіб, психологічну готовність населення сплачувати податки, декларуються як доходи, так і видатки.

В Україні при високому рівні схованих доходів декларування видатків тим більш необхідне не в разовому порядку, коли відбулося придбання майна, а по закінченні року, разом із доходами. Звичайно, перехід на дану систему декла-

рування не може бути зроблений швидко і вимагає створення відповідних умов: підвищення технічної оснащеності податкових органів і можливостей контролювати вірогідність відомостей, що вказуються фізичною особою.

Потрібно також розширити повноваження податкових органів по оцінці доходів із використанням непрямих даних, що свідчать про розміри одержуваного доходу, виходячи зі способу життя платника податків, тобто на основі так званих «зовнішніх ознак» багатства. Для цього розробити таблиці, що дають право податковим органам при відсутності даних про джерела доходу в декларації про доходи і видатки або в спеціальній декларації про джерела коштів, при контролі за видатками або при відмові декларувати доходи або видатки, встановлювати дохід на основі відомостей про придбання майна.

У перспективі з удосконаленням системи податкового адміністрування і підвищенням податкової дисципліни потреба у використанні непрямих методів оцінки прибутковості буде зменшуватися, тому що загальноприйнята система буде більш об'єктивно враховувати доходи і видатки фізичних осіб і встановлювати їхні взаємини з бюджетом.

Контрольна робота податкових органів у сфері оподаткування доходів населення передбачає прийом і обробку величезного масиву інформації, обсяги якої щорічно зростають, що потребує поліпшення технічної оснащеності податкових органів комп'ютерною технікою. Застосування безпаперових технологій передачі податкової звітності, з використанням як магнітних носіїв (дискет, дисків, флеш-карт тощо), так і можливостей мережі Інтернет, є необхідною умовою функціонування сучасної системи податкового адміністрування. Перехід на безпаперові технології передачі податкової звітності має бути повністю підготовлений з боку податкових органів і платників податків. Широке використання комп'ютерної техніки в господарській діяльності організацій, створення відповідних програмних продуктів виступає забезпеченням умови по поширенню, прийому і обробці податкової звітності в електронному вигляді.

Перехід на електронну систему звітності дає можливість:

- здати звітність у паперовому вигляді поза чергою;
- автоматично провести розрахунок підсумкових або розрахункових рядків звітності, що багато в чому зводить до мінімуму арифметичні помилки;
- своєчасно оновити програмне забезпечення при введенні нових звітних форм.

На даний час багато податкових органів наполягають на поданні звітності в електронному вигляді, точніше на комбінованому її поданні (паралельно зі звітністю в електронному вигляді подається звітність у паперовому вигляді). Трапляється навіть, що такі вимоги призводять до відмови податкових інспекторів узагалі приймати звітність тільки на паперовому носії. Мотивують вони свою відмову тим, що платник податків зобов'язаний підтверджувати паперовий звіт електронною копією.

Про те, що це право платника податків, а не обов'язок, зазначено в Законі №2181 [1]. Зокрема, в абз. «з» пп. 4.4.2 зазначається, що платник податків може подавати звітність контролюючим органам в електронному вигляді за добровільним рішенням, за умови реєстрації електронного підпису підзвітних осіб у порядку, визначеному законодавством. Отже, платник податків сам приймає рішення – подавати чи не подавати звітність в електронному вигляді. Разом із тим інспектори податкових органів не мають права вимагати від платника податків подання звітності в електронному вигляді.

Тому для того, щоб подання звітності у електронному вигляді для всіх платників податків було обов'язковим, що спростить роботу податківців та дозволить зменшити кількість помилок та випадків шахрайства при нарахуванні та сплаті податків, потрібно внести відповідні зміни до податкового законодавства.

Отже, і при поданні звітності на магнітному носії (дискеті, диску, флеш-карті тощо) і мережею Інтернет платнику податків необхідно ще й надати звіт на паперових носіях. Подати звітність тільки в електронному вигляді можна за умови реєстрації електронного підпису в податковому органі і за умови, що такий податковий орган технічно готовий працювати з електронним ключем платника податків. Але, незважаючи на всі старання, ще не сформовано всіх необхідних умов для широкого використання електронних підписів (у тому числі й електронних цифрових підписів). До всього цього додамо і недостатню на сьогодні технологічну і технічну базу як у платників податків, так і в податкових органах.

Але ж основною метою подання звітності в електронному вигляді має бути запобігання порушенням та надання змоги платникам податків подавати звітність до податкових органів, не виходячи зі свого офісу і при цьому заощаджувати свій робочий час, тому, на нашу думку, потрібно передусім вирішити в законодавчому порядку проблему електронного цифрового підпису, виключити подання звітності в паперовому вигляді, удосконалити технічну базу податкових органів та платників податків та підвищити якість програмних засобів. Податкові органи зобов'язані постійно інформувати платників податків про наявні сертифіковані прикладні програми в області оподаткування.

Отже, поширення формування і здачі податкової звітності в електронному вигляді позитивно впливає на якість податкового адміністрування. Скорочення трудомісткості, що досягається при цьому, дозволяє звільнити час для аналітичної роботи.

Рівень податкового адміністрування в значній мірі залежить також від кваліфікації працівників податкових органів. Вирости вимоги до рівня освіти працівників податкових органів.

Однією з важливих умов ефективного функціонування системи прибуткового оподаткування є психологічна підготовленість платників до сплати податку з доходів фізичних осіб. При введенні в 1992 році прибуткового податку був відсутній досвід участі населення в податковому проце-

сі, обліку доходів і видатків, декларування доходів. Усі ці умови несприятливо впливали на податкову дисципліну платників податків, при низькому рівні податкового адміністрування сприяли прихованню доходів і ухиленню від виконання податкових зобов'язань. Тому в Україні заново доводиться формувати менталітет законослухняного громадянина та платника податків [8].

Допомогу платникам податків в освоєнні податкового законодавства надають періодичні видання, численні газети, журнали, частина з яких заснована податковою службою. Підвищення інформованості населення про порядок оподаткування доходів відбувається через консультаційні пункти податкових органів, проведення безкоштовних семінарів із платниками податків. Консультації в області оподаткування надають також аудиторські фірми.

Таким чином, є безліч джерел одержання інформації про діючу систему оподаткування доходів фізичних осіб. Недолік системи консультування пов'язаний із тим, що вона розрахована в основному на бухгалтерів великих комерційних фірм, підприємств, фінансові можливості яких дозволяють користуватися дорогими послугами аудиторських компаній, податкових консультантів, відвідувати курси підвищення кваліфікації і семінари.

Часті зміни і складність податкового законодавства вимагають значного розширення діяльності податкових органів по роз'ясненню порядку оподаткування, насамперед для представників малого бізнесу, у тому числі індивідуальних підприємців і фізичних осіб, що не мають фахової освіти і відповідних знань.

На готовність платників податків платити податки повністю і вчасно впливають такі фактори:

- по-перше, справедливий розподіл податкових зобов'язань;
- по-друге, ясність податкового законодавства, що виражається в доступності і однозначності законодавчих норм, що встановлюють порядок оподаткування доходів фізичної особи, їхні права і обов'язки;
- по-третє, сприяння платникові податків з боку держави у виконанні його зобов'язань.

Згода платників податків на сплату податку з доходів фізичних осіб в розвинених країнах забезпечується завдяки наявності системи суспільного контролю за використанням бюджетних коштів. Але якщо в розвинених країнах використання бюджетних коштів піддається твердому суспільному контролю, то для України ще має бути створена ситуація, при якій громадянам стане зрозумілим взаємозв'язок між податковими платежами і наданими суспільними послугами [10].

Відсутність системи, що забезпечує прозорість інформації про напрям використання бюджетних коштів і оцінку ефективності їх використання, є однією з перешкод для успішного використання податку з доходів фізичних осіб у податковій системі України. Тому створення твердої системи контролю за використанням бюджетних коштів, інформу-

вання платників податків про напрямки витрати податкових платежів і покараннях осіб, що допустили нецільове використання бюджетних коштів, є однією з необхідних умов скорочення розмірів «тіньової» економіки і зниження обсягів, приховуваних від оподаткування доходів.

Для ліквідації ненавмисних помилок платника податків, пов'язаних із незнанням або складністю тексту закону, варто підвищити якість текстів законів, зробити їх гранично зрозумілими.

І, як уже зазначалося, ефективним податковий контроль буде тільки тоді, коли податкові органи будуть мати достовірні джерела інформації про доходи населення і широкі повноваження по перевірці пропонуваного до оподаткування доходів, їхній оцінці для цілей оподаткування.

У розвинених країнах податкові органи законодавчо наділені широкими правами і мають можливість втручатися в приватне життя громадян, накопичуючи величезні маси найрізноманітнішої інформації про джерела доходів, видатки і приватне життя громадян [7].

Наявність значного обсягу інформації про платників податків дозволить істотно змінити організацію контрольної роботи за доходами фізичних осіб, створить умови для введення загального декларування доходів і видатків. При здачі декларації доходи, що вказуються платником, а при необхідності і видатки, будуть зіставлятися з відомостями, що надійшли від різних джерел.

Висновки

Отже, українська система оподаткування ще значно відстає від своїх аналогів в Європі з точки зору організації збору податків та регулювання податкових відносин. Організація збору податків у нашій країні є неконсолідованою, з дублюванням одних і тих же функцій у різних відділах. Вона відзначається безконтрольністю з чисельними системними зловживаннями, з величезними витратами на ведення податкової звітності платниками і на утримання податкової служби. Платники податків є практично залежними від податківців. Останні не забезпечують надання необхідних послуг (інформаційних, юридичних, консультаційних, організаційних) платникам податків, не відповідають перед ними за невиконання своїх функцій чи завдання їм своїми неправомірними діями матеріальних та моральних збитків.

Діяльність податкових органів має стати публічною і підконтрольною громадськості. Засоби масової інформації і громадські організації, що діють в інтересах платників податків, мають отримувати можливості ознайомлення з рішеннями податкових органів, із їх звітністю, із витратами коштів на утримання податкової служби тощо. Громадськість повинна також брати участь в обговоренні та прийнятті рішень податкових органів, у перевірці дійсності виконання ними своїх зобов'язань перед платниками податків та реальності покарань податківців, що порушили норми законодавства.

З цією метою також потрібні:

- нова етика поведінки податкового службовця, яка базувалася б на повазі прав та інтересів платників податків;
- зростання ролі інформаційних та аналітичних підрозділів податкової служби;
- розвиток матеріальної бази податкової служби як основи створення сучасної системи податкового контролю;
- підвищення законотворчої активності податкових органів та їх правової культури щодо запровадження нових законодавчих норм;
- відміна порядку планування санкцій за порушення податкових зобов'язань та дорахувань до сплачених податків;
- розвиток правової бази функціонування податкової служби в напрямку детальної регламентації та забезпечення балансу прав, обов'язків і відповідальності всіх суб'єктів податкових відносин;
- обмеження функцій органів податкової служби виключно функціями податкового контролю і стягнення податків;
- створення інститутів громадського контролю за сплатою податків, а також залучення представників громадськості до оскарження дій працівників податкової служби.

Отже, одними із основних напрямів реформування податку з доходів фізичних осіб є удосконалення процедури його адміністрування та контролю за його сплатою. А оскільки на формування головних параметрів податкової системи суттєво впливає тіньова економіка, в подальшому державна податкова політика має бути спрямована на розширення бази оподаткування, запровадження системи економічних заходів з метою детінізації української економіки та легалізації доходів фізичних осіб.

Література

1. Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами: Закон України від 21.12.2000 р. №2181-III із змінами та доповненнями.
2. Алехин С.Н. Особенности налогового администрирования в современных условиях Российской Федерации // Финансы и кредит. – 2007. – 38(278). – С. 46–52.
3. Андрущенко В.Л. Фіскальне адміністрування як наука і мистецтво // Фінанси України. – 2003. – №6. – С. 27–35.
4. Вишневецький В. Податкова політика та економічна теорія // Економіка України. – 2007, №9. – С. 4–20
5. Дадашев А.З. Налоговое администрирование в Российской Федерации. – М.: Книжный мир, 2002. – 173 с.
6. Мельник В.М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу: Монографія. – К.: «Компютерпрес», 2006.
7. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: Монографія, за редакцією д.е.н., професора З.С. Варналія. – Київ: Знання України, 2008. – 675 с.
8. Таранов І.М. Фіскальний потенціал України та ефективність справляння податків – Автореферат дис. канд. екон. наук: 08.04.01. / Тернопільська академія народного господарства. – Тернопіль, 2004. – С. 17.

9. Швабій К.І. Ефективність адміністрування податків в Україні: методологія та аналіз // Фінансова система України. Зб. н. пр. – Острог: Вид-во НаУ «Острозька академія», 2007. – Вип. 9. – Ч. 3. – С. 525.

10. Юрій С., Бак Н. Актуальні проблеми податкової політики: інфраструктура податку з доходів фізичних осіб в Україні // Журнал європейської економіки. – 2004. – №1. – Том 3. – С. 23.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙ НА ПОЛІТИКА

О.В. МЕХАНІК,
аспірант, Науково-дослідний економічний інститут

Законодавче забезпечення розвитку інноваційної діяльності в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення

Стаття присвячена огляду основних законодавчих та нормативно-правових актів з регулювання відносин у сфері інновацій, виявленню проблемних моментів їхньої недієздатності, обґрунтуванню необхідності формування удосконаленого і результативного законодавчого забезпечення розвитку інноваційної діяльності в Україні та висвітленню низки практичних рекомендацій з цього приводу.

Постановка проблеми. Законодавче та нормативно-правове забезпечення розвитку інноваційної діяльності є безумовним, важливим, необхідним та першочерговим фактором становлення будь-якої країни як високотехнологічної та конкурентоспроможної держави в умовах дотримання інвестиційно-інноваційного вектору розвитку економіки.

Формування сприятливих умов розвитку інноваційної діяльності в Україні шляхом створення відповідного законодавчого забезпечення державними органами виконавчої та законодавчої влади є насамперед однією з функцій державного регулювання економікою.

По-друге, це є створенням певних компенсаційних механізмів розвитку української економіки інноваційним шляхом в напрямі підвищення її конкурентоспроможності в умовах

браку фінансових можливостей держави, нестачі бюджетних коштів для надання підтримки та фінансування з державного бюджету програм інноваційного спрямування (забезпечення діяльності технологічних парків, інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави тощо).

Отже, це не є модним лозунгом, це є певною аксіомою політик будь-якої держави. І Україна в цьому випадку не є виключенням. Адже якісне, системне, прогнозоване, стабільне законодавче забезпечення функціонування будь-якої сфери діяльності, регулювання відносин у цій сфері слугує «правилами гри», умовами, за якими «грають», діють, працюють суб'єкти цієї сфери діяльності та якими регулюються відносини між цими суб'єктами.

Це доводить не лише необхідність державного регулювання розвитку економіки, в даному випадку інноваційної сфери, а й свідчить про актуальність висвітлення питання законодавчого забезпечення формування та розвитку української інноваційної системи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Висвітленню питання законодавчого забезпечення становлення та розвитку інноваційної діяльності присвячено роботи

ряду вітчизняних та російських вчених і практиків: Л.І. Федулової, Г.О. Андрощука, В.П. Соловйова, О.С. Поповича, Ю.Ф. Шкворця, В.О. Гусєва, І.Г. Дежиної, М.І. Комкова, О.М. Іванової, В.Ф. Іванова та інших.

Аналіз існуючого законодавства, проведений українськими спеціалістами, зокрема фахівцями Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України, дає підстави стверджувати, що мінімально необхідну нормативно-правову базу для практичної реалізації інноваційної політики в Україні створено. На думку науковців цього центру, серед невирішених проблем у сфері інноваційної діяльності є не проблема недосконалості законодавства, а незадовільна організація виконання відповідних норм цих законів [1].

Крім ЦДПІН ім. Г.М. Доброва є інші дослідження (наприклад, Науково-дослідного економічного інституту [2, 3]), що свідчать про недосконалість законодавчого поля інноваційної діяльності.

Метою статті є аналіз основних законодавчих та нормативно-правових актів, якими регулюються відносини в інноваційній сфері, розкриття проблемних моментів деяких із них та законодавчої бази в цілому і представлення власного бачення вирішення зазначених питань:

- поєднано оцінки сучасного стану законодавчого забезпечення розвитку інноваційної діяльності в Україні із іншими країнами світу (співставлення вітчизняних прикладів та закордонного досвіду);

- обґрунтовано важливість, необхідність та безальтернативність формування удосконаленого, впливового, результативного та дієвого законодавчого забезпечення розвитку інновацій.

Як інструмент опосередкованого стимулювання це потребує значно менших бюджетних затрат, ніж пряме фінансування, що на сьогодні є найбільш актуальним для сучасної України.

Автор спробував застосувати комплексний системний підхід для написання статті.

Викладення основного матеріалу. Серед найважливіших проблем, які перешкоджають розвитку інноваційної діяльності в Україні та негативно позначаються на конкурентоспроможності національної економіки, враховуючи також нестабільну економічну та політичну ситуацію в країні, на нашу думку, можна назвати відсутність власних та нестачу залучених джерел фінансування реалізації інноваційних проектів; спад інноваційної та інвестиційної активності; відсутність сформованої та діючої системи трансферу технологій; нерозвиненість інфраструктурної складової розвитку інноваційної діяльності в Україні; проблеми у сфері охорони інтелектуальної власності.

В Україні протягом останніх років було здійснено низку важливих заходів із законодавчого забезпечення державної інноваційної політики, яка нерозривно пов'язана з запровадженням інноваційної моделі розвитку економіки, що

зумовило певні позитивні зрушення на шляху ефективного використання наявного науково-технічного потенціалу.

Усвідомлюючи те, що розвиток інноваційної діяльності в Україні є визначальним фактором прогресу держави, Верховною Радою України було прийнято близько 40 законів, що визначають принципи, завдання та механізми реалізації державної інноваційної політики, та більше 300 нормативно-правових актів, які регламентують визначення та реалізацію державних пріоритетів, питання охорони прав інтелектуальної власності, створення та функціонування інноваційних структур.

Отже, можна говорити про створення основи законодавчої та нормативно-правової бази як головного фактора для розвитку інновацій в країні.

З метою забезпечення розвитку в Україні інноваційної діяльності 4 липня 2002 року було прийнято Закон України «Про інноваційну діяльність» №40 [4], яким визначаються правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні та який спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом, зокрема через фінансову підтримку виконання інноваційних проектів, пільгове оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності, митне регулювання інноваційної діяльності, стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів.

Розробниками очікувалося, що прийняття цього закону та набрання ним чинності сприятимуть зростанню інноваційної активності в країні, розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності, підвищенню авторитету і могутності України, дасть можливість покращити життєвий рівень громадян, забезпечити національну економіку високотехнологічною продукцією та послугами, сприятиме створенню нових робочих місць.

Разом із тим статті 21 та 22 цього закону стосовно особливостей оподаткування та митного регулювання інноваційної діяльності жодного разу не були введені в дію. А з 2005 року зазначені статті взагалі були виключені із закону на підставі Закону України «Про внесення змін до Закону України »Про Державний бюджет України на 2005 рік« та деяких інших законів України» від 25.03.2005 р. №2505-IV, що суттєво погіршило можливості розвитку української економіки інноваційним шляхом.

Усупереч очікуванням стосовно інтенсивного розвитку інноваційної діяльності в країні частка інноваційно активних суб'єктів підприємництва продовжує щороку зменшуватися (по роках: у 2006 році інноваційну діяльність у промисловості в цілому по Україні здійснювали 1118 підприємств, або 11,2% від загальної кількості обстежених промислових підприємств; у 2005 році – відповідно 1193, або 11,9%; у 2004 році – 1180, або 12,3%; у 2003 році – 1238, або 12,7%).

Разом із тим у 2007 році інноваційну діяльність у промисловості в цілому по Україні здійснювали 1472 підпри-

емств, або 14,2% від загальної кількості обстежених промислових підприємств¹.

Крім того, серед недоліків Закону України «Про інноваційну діяльність» №40 – нечіткість трактувань, неточність та відсутність опису істотних ознак та сутності основних термінів, понять та явищ, зокрема таких категорій, як «інновація», «новація», «інноваційна діяльність», «новизна» тощо, які є предметом нормативно-правового регулювання вітчизняним законодавством у сфері інновацій.

Взагалі вважається, що найбільш досконале законодавство, яким регулюються питання фінансування наукових досліджень і розробок, сформоване в англосаксонській правовій системі, зокрема в США.

З метою забезпечення активізації впровадження інноваційних проектів потребує законодавчого закріплення введення в дію заходів із надання пільг, у тому числі й податкових, суб'єктам інноваційної та науково-технічної діяльності. Закордонний досвід США, Ізраїлю, Німеччини, Франції, Польщі та інших країн світу свідчить, що податкові преференції є дійовим заходом підтримки такої діяльності.

Саме тому у США в 1954 році було прийнято один із перших законів з цього приводу – розділ 174 Кодексу внутрішніх витрат. Ним встановлювалися податкові пільги для фірм, що виконують дослідження та розробки. В подальші роки у федеральне податкове законодавство було закладено норми, відповідно до яких витрати фірм на науково-дослідні роботи у повному обсязі виключаються із сум, які підлягають оподаткуванню. Крім того, до 1969 року фірмам надавалося право зменшувати суму сплачуваного податку на прибуток на декілька відсотків від загального обсягу капіталовкладень у виробничі фонди. Це означало пряме зниження цін на обладнання, що закуповувалося, в тому числі дорогого наукового обладнання, а також зменшення цін на вироблену наукомістку продукцію.

Нині повне списання витрат на наукові дослідження та розробки при визначенні бази оподаткування та амортизації капіталовкладень практикується крім США у Канаді, Великобританії, Німеччині, Франції, Нідерландах, Японії, Сінгапурі тощо. У США, Японії та Канаді діє знижка податку на прибуток корпорацій на рівні до 20% від суми приросту витрат на НДДКР. У Сінгапурі цей показник становить до 200% приросту таких витрат, в Австралії – до 125%, у Франції – до 50% [6].

16 січня 2003 року Верховною Радою України був ухвалений Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» №433 [7], орієнтований на створення правової бази для концентрації ресурсів держави на провідних напрямках науково-технологічного оновлення виробництва, забезпечення внутрішнього ринку конкурентною наукоємною продукцією та виходу з нею на світовий ринок. Законом визначено перелік стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні та середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня, засади їх формування і реалізації.

Зазначимо, що негайного вирішення потребує питання удосконалення чинного законодавства в частині скорочення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційного розвитку, перегляду і уточнення стратегічних напрямів інноваційного розвитку з метою забезпечення концентрації ресурсів на пріоритетних напрямках науково-технологічного розвитку. Тобто прискорити прийняття законопроекту «Про внесення змін до Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні».

Указом Президента України «Про фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави» від 20.04.2004 р. №454 [8] передбачалося спрямування під час розроблення проектів законів про Державний бюджет України на 2005 і наступні роки не менш як 10 відсотків коштів, отриманих від приватизації державного майна, на фінансову підтримку інноваційної діяльності таких підприємств.

Очікувалося, що зазначена фінансова підтримка сприятиме підвищенню конкурентоспроможності національної економіки, ефективності використання науково-технічного та інноваційного потенціалу стратегічно важливих підприємств.

Натомість до цього часу жодного разу програма «Фінансування інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави» не була запроваджена у державних бюджетах відповідних років.

З огляду на недоліки попереднього етапу впровадження правового механізму розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності Верховною Радою України було прийнято постанову Верховної Ради України від 16.06.2004 р. №1786-IV «Про дотримання законодавства щодо розвитку науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності в Україні» [9].

Як першочерговий крок у вирішенні проблем розвитку наукової та інноваційної сфери було запропоновано відновити в законі про Державний бюджет України окрему статтю «Державна програма »Розвиток наукового і науко-

¹ На нашу думку, таке зростання кількості підприємств, що займалися інноваційною діяльністю у 2007 році, може бути викликано поживанням державної інноваційної політики, а саме появою нових інструментів державної підтримки розвитку інноваційного підприємництва. Зокрема, з метою підтримки державою розвитку інноваційних процесів в Україні вперше Законом України «Про Державний бюджет України на 2007 рік» від 19.12.2006 р. №489-V [5] було передбачено відповідні обсяги бюджетного фінансування на реалізацію таких програм:

- фінансову підтримку інноваційних та інвестиційних проектів, насамперед із впровадження передових технологій, що реалізуються в галузях промисловості, у тому числі технологічними парками, через механізм здешевлення кредитів;
- утримання регіональних центрів інноваційного розвитку та впровадження регіональних і галузевих інноваційних програм;
- надання кредитів на реалізацію інноваційних та інвестиційних проектів у галузях економіки, у першу чергу з впровадження передових енергозберігаючих технологій та технологій з виробництва альтернативних джерел палива.

Інвестиційно-інноваційна складова держбюджету на 2007 рік становила понад 1 млрд. грн. Не слід також виключати можливість зростання цього показника як наслідок проведення Державним комітетом статистики України заходів введення українських методик статистичних спостережень до міжнародних стандартів.

во-технічного потенціалу України», виклавши її за структурою бюджетних призначень на науку, яка дозволить визначити оптимальне співвідношення між базовим та програмно-цільовим фінансуванням, відслідковувати законодавчо визначені показники, наводити дані у відповідності до статистичних показників та показників, визначених у міжнародних стандартах з аналізу науково-технічної сфери.

Було також рекомендовано забезпечити з 2005 року неухильне дотримання законодавчих норм.

На жаль, більшість заходів виконано не було, зокрема вище наведені.

Досі не запроваджено бюджетної програми щодо формування державного замовлення на інноваційну продукцію згідно із статтею 6 Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні».

У січні 2006 року було прийнято Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» та інших законів України» від 12.01.2006 р. №3333 [10], згідно з яким передбачено надання державної фінансової підтримки та цільового субсидювання проектів технопарків через спеціальну бюджетну програму, запровадження якої в бюджеті було заплановане з 2007 року разом із щорічним передбаченням на неї відповідних обсягів фінансування.

Проте жодного разу у державному бюджеті не було запроваджено програми підтримки діяльності технологічних парків та не було передбачено коштів на фінансування її виконання.

Крім того, відсутній порядок використання коштів цільових субсидій технологічними парками та порядок контролю за їх використанням.

З метою покращення стану науково-технічної сфери та забезпечення прискорення інноваційного розвитку в Україні, забезпечення національної безпеки у науково-технологічній сфері у 2006 році Президентом України було підписано Указ від 11 липня 2006 року №606 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 квітня 2006 року «Про стан науково-технологічної сфери та заходи щодо забезпечення інноваційного розвитку України» [11], більшість заходів якого не було виконано та впроваджено на практиці.

Досі не схвалена Концепція розвитку національної інноваційної системи та комплексу заходів щодо її виконання не розроблена. Хоча, на нашу думку, цей документ має бути основним стратегічним документом (орієнтиром, «дорожньою картою») розвитку та становлення конкурентоспроможної інноваційно-орієнтованої української економіки.

Не вирішеним лишилося питання збільшення обсягів програмно-цільового фінансування прикладних наукових досліджень і науково-технічних (експериментальних) розробок.

Досі не запроваджено програми підтримки суб'єктів інноваційної діяльності відповідно до статті 17 Закону України «Про інноваційну діяльність» та підтримки діяльності техно-

логічних парків відповідно до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків».

Не було також схвалено законопроект «Про стимулювання інноваційної діяльності та виробництва високотехнологічної продукції в Україні».

Відсутніми на сьогодні в країні є й пріоритетні напрями розвитку науки і техніки, середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності загальнодержавного рівня, які діяли в Україні до 2007 року.

Існують й інші проблеми законодавчого забезпечення розвитку інноваційної діяльності в Україні. Так, досі нестворений (несформований) механізм венчурного інвестування в країні.

Зокрема, згадаймо проект розпорядження Кабінету Міністрів України «Про утворення Українського венчурного інноваційного фонду», який було розроблено Міністерством промислової політики на виконання постанови Кабінету Міністрів України від 13.03.2006 р. №273 «Про підсумки соціально-економічного розвитку України у 2005 році та заходи щодо поліпшення економічної ситуації» стосовно створення за участю держави венчурного інвестиційного фонду, орієнтованого на інвестування інноваційних проектів у високотехнологічних секторах економіки. Проте зазначений нормативно-правовий акт так й не було розроблено та схвалено. Натомість з метою активізації венчурного інвестування та на виконання розпорядження Кабінету Міністрів України від 26 березня 2008 р. №534-р «Про затвердження орієнтовного плану законопроектних робіт на 2008 рік» було вирішено та доручено Державному агентству України з інвестицій та інновацій розробити законопроект «Про венчурні фонди».

Крім того, на розгляді у Верховній Раді України знаходиться законопроект про венчурну діяльність в інноваційній сфері (реєстр. №1082 від 30.11.2007 р.).

Позитивним прикладом із зарубіжної практики ефективності розробки та впровадження законодавчих актів у сфері венчурної діяльності є США як піонер та лідер венчурної діяльності.

1978 року в США було прийнято спеціальний закон, за яким, враховуючи характер інноваційної діяльності, а саме ризикованість інноваційних проектів, пенсійним фондам дозволяється використовувати частину своїх коштів у фінансових операціях з підвищеним ступенем ризику. Пенсійні фонди оцінювалися як найбільш зростаюче джерело ризикового капіталу в країні. Так, провідне положення по обсягу коштів, що направляються в незалежні (за американською термінологією) приватні фонди ризикового капіталу, займають пенсійні фонди. Їх частка становить приблизно 34% від загальної суми. Крім того, зміни, які вніс зазначений закон, мали для збільшення обсягу ризикового капіталу в США більше значення, ніж зниження в тому ж році податку на приріст капіталу. Треба зазначити, що цей податок взагалі не розповсюджується на доходи пенсійних фондів від венчурних операцій [12].

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Венчурні фонди є важливим джерелом фінансування прикладних розробок і промислових інновацій. Тому з метою підтримки венчурного бізнесу в США законодавчо закріплена норма повного звільнення венчурних підприємств від сплати будь-яких податків терміном до п'яти років (з середини 70-х років цей термін становив до десяти років) [6].

Крім того, в умовах обмеженості внутрішніх фінансових ресурсів розв'язання проблеми достатнього фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності велика увага уряду США приділяється формуванню недержавних інвестиційних фондів, зокрема з продажу патентів і ліцензій. У 1783 році в конституції країни, а згодом і в резолюції конгресу, був закріплений правовий захист авторського права. Надходження за продаж патентів і ліцензій у США наприкінці 90-х років становив \$27 млрд. (для порівняння: в Японії – \$6 млрд.) [6].

Питання трансферу технологій за кордоном насамперед вирішується на рівні відповідного законодавчого забезпечення.

Філіппіни – це перша з країн Асоціації держав Південно-Східної Азії, що запровадила правове регулювання на державному рівні трансферу технологій.

Головною умовою передачі технологій у країнах ЄС, США та Японії є відповідність угод про трансфер технологій вимогам антимонопольного законодавства [6].

Так, для підвищення ефективності державного регулювання процесами трансферу технологій у 80-х та на початку 90-х років в США було прийнято низку законів, якими регламентуються питання передачі технологій із федеральних науково-дослідних установ приватним і державним підприємствам США [6], зокрема такі: «Про передачу федеральних технологій» та «Про передачу національних конкурентоспроможних технологій».

Перший стосується федеральних лабораторій, які знаходяться в оперативному управлінні уряду, другий – державних лабораторій під управлінням університетів та промислових фірм. Ці акти забезпечили промисловим компаніям правові гарантії на використання інтелектуальної власності, що виникає в результаті домовленостей про кооперативні дослідження з федеральними лабораторіями, надали останнім право на роялті від практичного впровадження їх винаходів, які були створені в рамках подібних домовленостей, та визначили, порядок укладання відповідних ліцензійних угод (домовленостей) та розділу роялті.

Механізми передачі технологій підприємствами малого бізнесу визначаються та регулюються законом США «Про передачу технологій малого бізнесу».

Для України питання трансферу технологій є досі не вирішеним. На нашу думку, формування законодавчого забезпечення становлення та розвитку системи трансферу технологій є досі незавершеним. Крім того, основною проблемою є також відсутність безпосередньої практики (практичного впровадження) трансферу технологій у національній економіці.

Як приклад можна згадати, скільки часу (більше п'яти років) пішло на розробку та прийняття Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14.09.2006 р. № 143 та скільки часу ще потрібно для остаточного введення в дію цього закону завдяки відповідним нормативно-правовим та законодавчим актам, розробленим та схваленим на виконання норм цього закону.

Також з метою забезпечення розвитку інноваційної діяльності в країні у 2007 році було схвалено:

– Державну програму прогнозування науково-технологічного розвитку на 2008–2012 роки (постанова Кабінету Міністрів від 11.09.2007 р. № 1118) [13]. Метою цієї програми є створення єдиної системи прогнозно-аналітичних та стратегічних маркетингових досліджень науково-технологічного розвитку для підвищення ефективності державної політики у сфері наукової і науково-технічної діяльності;

– Державну програму розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки (постанова Кабінету Міністрів України від 07.05.2008 р. № 439) [14];

– Державну цільову економічну програму «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008–2012 роки» (постанова Кабінету Міністрів України від 14.05.2008 р. № 447) [15], яка передбачає створення системи державної підтримки розвитку соціотехнополісів, технологічних та промислових парків, інноваційних бізнес-інкубаторів, інноваційних парків; стимулювання кооперації підприємств різних форм власності, наукових закладів та організацій; підтримка розвитку українських високих технологій (забезпечення завершеного циклу «ідея – дослідження – розробка – трансфер технологій»).

Система ж правової охорони інтелектуальної власності, яка є невід'ємною складовою розвитку та комерціалізації інновацій, а отже й збереження, генерування та ефективного застосування науково-технічного потенціалу українського суспільства, забезпечення переходу на інвестиційно-інноваційну модель розвитку національної економіки, перетворення України на конкурентоспроможну та високотехнологічну країну, то на сьогодні вона перебуває у стадії формування.

Так, серед проблем становлення та розвитку ринку інтелектуальної власності в Україні є незавершеність процесу гармонізації українського законодавства з нормативно-правовими актами ЄС у сфері інтелектуальної власності, що передбачено Програмою інтеграції України до Європейського союзу та Законом України «Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського союзу».

Потребують також значної корекції нормативно-правові акти у сфері інтелектуальної власності, які вже прийняті, проте не діють або дія яких призводять до значних втрат держави та бюджету.

За прогнозами експертів Інституту економіки та прогнозування д.е.н. Л.І. Федулової, ст.н.с., к.е.н. С.В. Захаріна,

с.н.с., к.е.н. І.А. Шовкун протягом наступних років очікується суттєве зниження винахідницької діяльності, а також використання винаходів в економіці, зменшення інноваційної активності вітчизняних підприємств більшості галузей промисловості. Причинами таких негативних тенденцій є збільшення витрат підприємств на отримання та підтримання чинності патентів на винаходи, корисні моделі до 16–35 разів у результаті прийняття постанови Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 р. № 1148 «Про внесення змін до Порядку сплати зборів за дії, пов'язані з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності».

Чіткого врегулювання потребує питання введення в цивільний оборот об'єктів права інтелектуальної власності (далі – ОІВ), створених із використанням коштів державного та/або місцевих бюджетів, спеціальних та державних фондів цільового призначення.

На сьогодні в ряді західних країн у господарському обігу знаходиться близько 70% інтелектуальної власності, яка була створена за рахунок державних коштів. Це є причиною того, що законодавство про інтелектуальну власність розвинених країн світу та практика його застосування спрямовані не лише на посилення режиму правової охорони об'єктів інтелектуальної власності, а й на спрощення його процедури, а також на лібералізацію відносин у сфері використання результатів, отриманих при виконанні досліджень за рахунок бюджетних коштів [5].

Так, у США було прийнято закон «Про заохочення американських технологічних нововведень» (Bayh–Dole Act), згідно з яким федеральний уряд несе відповідальність, перш за все, за забезпечення повного використання інвестицій у сфері досліджень і розробок. З цієї метою уряд повинен де тільки можливо передавати винаходи і технології, створені в державних лабораторіях і університетах, які знаходяться у федеральному володінні, властям штатів і муніципалітетів, а також приватному сектору [17].

Основними позиціями (нормами) цього закону є:

– надання отримувачам урядової фінансової допомоги можливості обирати – брати чи не брати на себе право власності на результати науково-технічної діяльності; в разі відмови винахід може стати федеральною власністю;

– можливість федерального агентства визначати, що право власності не повинно переходити отримувачу з приватного сектору, що може статися у двох випадках: якщо отримувач урядової фінансової допомоги не знаходиться в США чи його діяльність не триває на території США або контролюється іноземним урядом; інші обставини;

– надання універсальних правил для управління технологіями, які були побічним результатом досліджень, а також для передачі на ринок нововведень, що є результатом фундаментальної науки [5].

В Україні також було розроблено аналогічний законопроект². Проте на сьогодні цей законопроект досі не схвалено, що негативно позначається на розвитку сфери інтелекту-

альної власності, зокрема відсутній ефективний механізм розподілу прав на ОІВ, створених із використанням державних коштів та стимулювання діяльності зі створення та використання таких ОІВ з урахуванням інтересів авторів, держави, суб'єктів правовідносин у сфері інтелектуальної власності.

Серйозні проблеми та недоліки функціонування національної інноваційної системи істотно позначаються на розвитку національного науково-технологічного і творчого потенціалу, стримують становлення нової інноваційної моделі розвитку країни, ускладнюють соціально-економічний розвиток України та входження України у світове співтовариство як інтелектуально та економічно розвинутої держави.

Серед недоліків чинного законодавства в сфері інновацій, які потребують на сьогодні невідкладного вирішення, на наш погляд, крім вище наведених, можна виділити такі:

1) низький рівень якості прийнятих законодавчих актів, організації їх розробки, прийняття і контролю за їх виконанням;

2) неповнота, незавершеність і некомплектність законодавчого поля;

3) безсистемність, нестабільність та численність змін та доповнень до законодавчих актів, а звідси й відсутність законодавчо поєднаного та закріпленого зв'язку у ланцюзі «освіта – наука – техніка – інновація – інвестиція – виробництво»;

4) розробка та прийняття чималої кількості правових актів Президента України, Кабінету Міністрів, Верховної Ради, які не мають чітких та конкретних механізмів їх реалізації;

5) гальмування процесу законотворчості щодо регламентації інноваційної діяльності, зокрема нормативно-правових актів як інструментів виконання положень Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» (від 14.09.2006 р. № 143–V);

² Постановою Верховної Ради України від 19 січня 2006 року № 3385–IV проект закону про особливості введення в цивільний оборот об'єктів права інтелектуальної власності, створених з використанням коштів державного та/або місцевих бюджетів, спеціальних та державних фондів цільового призначення було прийнято за основу та доручено Комітету з питань науки і освіти підготувати його до розгляду в другому читанні.

Законопроект передбачалося визначити на законодавчому рівні правові, економічні та організаційні засади державного регулювання діяльності по введенню в цивільний оборот об'єктів права інтелектуальної власності, створених з використанням коштів державного та/або місцевих бюджетів. Зокрема, проектом встановлено чіткий механізм розподілу майнових прав на ОІВ, створених з використанням державних коштів. Окремими статтями виписано особливості регулювання експорту, імпорту прав на ОІВ, створених (придбаних) з використанням державних коштів. Важливою нормою законопроекту є визначення між суб'єктами правовідносин конкретних умов щодо стимулювання діяльності зі створення та використання ОІВ, встановлення авторам мінімальних розмірів винагороди, строків їх виплати, можливості виплати заохочувальної винагороди. Запропоновано систему стимулювання при введенні ОІВ в цивільний оборот, що сприятиме цільовому використанню державних коштів, зокрема, на патентування ОІВ, фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, залученню цих коштів на активізацію винахідницької діяльності тощо.

Прийняття цього законопроекту мало б усунути прогалину в чинному законодавстві щодо розподілу права власності на ОІВ, створених з використанням державних коштів, особливостей їх обліку, оподаткування прибутку, одержаного від передачі прав на них, стимулювання діяльності зі створення та використання цих об'єктів тощо, та сприяти виявленню, максимальній легалізації та задіяності інтелектуального продукту, створеного з використанням державних коштів, шляхом формування сприятливих умов для введення його в цивільний оборот в інтересах розвитку економіки країни.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

б) протиріччя у трактуваннях змісту термінів (категорій) у нормативно-правових актах як різних країн світу, в тому числі держав – учасниць СНД, так й неоднозначність трактовок їх у нормативно-правових актах всередині країни;

7) відсутність чіткого та конкретного визначення функцій, відповідальності та повноважень органів державного управління інноваційним розвитком на загальнодержавному, галузевому та регіональному рівнях;

8) відсутність законодавчого підґрунтя створення та запровадження дієвої системи належного інвестування та венчурного фінансування інноваційної діяльності в Україні для здійснення масштабних технологічних змін;

9) відсутність законодавчо закріпленої системи стратегічного прогнозування та визначення пріоритетів науково-технічного та інноваційного розвитку.

Більшість цих проблемних питань наголошує на необхідності державного регулювання (втручання) розвитку інноваційних процесів.

На нашу думку, виходячи з наведених фактів не менш важливою та такою, що заслуговує на увагу, є проблема не послідовності, нелогічності та безсистемності, а отже й некомплектності розробки та прийняття законодавчих та нормативно-правових актів як правових чинників розвитку інноваційної діяльності, а звідси й підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

За результатами наведеної вище інформації, на наш погляд, правові чинники регулювання розвитку інноваційної діяльності, що діють в Україні, є дуже насиченими, разом із тим розпороченими, дублюючими, що негативно позначається на розвитку інноваційно-орієнтованої економіки. Це викликає плутанину, зокрема під час тлумачення положень нормативно-правової бази, визначення виконавців тих чи інших заходів, визначених дорученнями Президента України, Кабінету Міністрів, Верховної Ради, прописаних у відповідних стратегічних програмних документах.

Ми вважаємо, що необхідно провести плідну, ретельну роботу з перегляду положень чинного законодавства, залучивши до цього центральні органи виконавчої влади, наукові інститути (академії) на чолі з Національною академією наук України, громадські організації, зокрема Раду конкурентоспроможності України тощо. Для координації та контролю пропонуємо створити міжвідомчу роботу групу.

Проте це не означає розробку та прийняття чергових нормативно-правових актів чи створення ще одного чи кількох інституцій в системі центральних органів виконавчої влади з питань інноваційної діяльності. Мета та кінцевий результат такої роботи – пропозиції учасників, що мають бути розглянуті та перетворені на певні заходи з удосконалення та систематизації норм чинного законодавства та організаційних чинників, що матиме позитивний вплив на рівень інноваційності та конкурентоспроможності національної економіки.

На нашу думку, необхідно більш ретельно, зважено та обґрунтовано підходити до прийняття рішень, формулювання

доручень, розробки нормативно-правових актів та реалізації будь-яких інших заходів щодо стимулювання розвитку інноваційної діяльності і регулювання питань підвищення конкурентоспроможності української економіки, особливо що стосується фінансових можливостей держави. Слід звернути особливу увагу на прийняття одночасно оперативних, високоякісних, ефективних та дієвих рішень з боку Уряду.

Крім того, слід безперечно врахувати під час удосконалення законодавчої бази з регулювання питання розвитку інноваційної діяльності, що законодавство державної підтримки інноваційного підприємництва інших країн світу полягає у заохоченні, стимулюванні, мотивації підприємств, фірм, компаній до саморозвитку. Як результат такої державної політики – Німеччина, США та Японія володіють 48% світового обсягу найновіших технологій.

Тому для вирішення основних проблемних питань формування національної інноваційної системи в Україні, підтримки інноваційного підприємництва та забезпечення впровадження (комерціалізації) науково-технологічних розробок пропонуємо такі заходи законодавчого характеру:

- з метою підвищення інноваційної активності, забезпечення розвитку та впровадження нових ідей – відновити дію статей 21 та 22 Закону України «Про інноваційну діяльність»;
- прискорити прийняття Верховною Радою України проекту Закону України «Про особливості введення в цивільний оборот об'єктів права інтелектуальної власності, створених з використанням коштів державного та/або місцевих бюджетів, спеціальних та державних фондів цільового призначення»;
- для забезпечення виконання вимог Закону України «Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» – продовжити роботу щодо приведення законодавства України у сфері інтелектуальної власності у відповідність до законодавства ЄС;
- з метою створення податкових стимулів створення та комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності – прискорити прийняття Податкового кодексу України, яким передбачено надання такі податкові преференції:
 - надання податкових пільг виконавцям інноваційних проектів у частині використання податку на прибуток, зокрема у разі реінвестування частини прибутку;
 - запровадження спеціальних інвестиційних пільг, зокрема у вигляді інвестиційно-інноваційного податкового кредиту, а також у вигляді пільг на інвестування будівництва об'єктів інфраструктури суспільного користування;
 - пільг із метою стимулювання розвитку технологій енергозбереження;
 - удосконалення порядку обчислення податку від операцій з об'єктами інтелектуальної власності. Зокрема, змінені правила визначення амортизації нематеріальних активів з урахуванням правил бухгалтерського обліку;
 - запровадження дослідницького податкового кредиту;
 - забезпечення прискореної амортизації для виробництва високотехнологічної продукції та інноваційних підприємств;

– з метою уникнення встановлення необґрунтованих, неоптимальних та ризикових (за наслідками) нормативів сплати зборів за дії, пов'язані з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності, – переглянути нормативно-правові акти в сфері інтелектуальної власності та внести зміни до постанов Кабінету Міністрів України:

- «Про затвердження Порядку сплати зборів за дії, пов'язані з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності» стосовно зменшення витрат підприємств на отримання та підтримання чинності патентів на винаходи, копісні моделі;

- «Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 19 серпня 2002 р. №1183» (щодо затвердження порядку сплати зборів за дії, пов'язані з охороною прав на сорти рослин) з метою збільшення розмірів зборів за реєстрацію сорту рослин, за підтримання сорту, чинності патенту, що посвідчує набуття майнових прав;

- розробити методику визначення розмірів шкоди, завданої порушенням прав на об'єкти права інтелектуальної власності;

- розробити та сприяти прийняттю законопроекту про венчурне фінансування інноваційної діяльності та створення венчурних фондів;

- розробити та сприяти прийняттю проекту рішення стосовно створення умов та розвитку в Україні бізнес-інкубаторів та процесу бізнес-інкубації.

Висновки

Вважаємо, що з метою вирішення поставлених проблем у сфері інноваційної діяльності реалізація зазначених заходів, введення в дію наведених вище механізмів (інструментів) дозволить посилити роль правових чинників в інноваційному розвитку економіки, а отже й забезпечити позитивний вплив на загальний рівень конкурентоспроможності української економіки.

Література

1. Попович О.С. Науково-технологічна та інноваційна політика: основні механізми формування та реалізації / Під ред. д.е.н., проф. Б.А. Малицького. – К.: Фенікс, 2005. – С. 31–61.

2. Шкворець Ю.Ф. Проблеми законодавчого забезпечення інноваційного розвитку економіки України // Законодавче забезпечення сучасної економічної політики в умовах конституційної реформи: Матеріали парламентських слухань у Верховній Раді України 18 травня 2005 р. – К.: Парламентське видавництво, 2005 – С. 65–70.

3. Шкворець Ю.Ф. Нормативно-правове забезпечення наукової та інноваційної діяльності: недоліки і наслідки // Національна безпека і оборона. – 2004, №7 (55). – С. 44–47.

4. Закон України від 04.03.2002 р. №40 «Про інноваційну діяльність» – Офіційний веб-сайт Верховної Ради України – <http://portal.rada.gov.ua/>

5. Закон України від 19.12.2006 р. №489-V «Про Державний бюджет України на 2007 рік» – <http://portal.rada.gov.ua/>

6. Досвіду формування нормативно-правової бази у сфері залучення недержавних інвестицій у науково-дослідну діяльність (підготовлено за результатами дослідження Державної установи «Інститут економіки та прогнозування» НАН України. – К.: 2005.

7. Закон України від 16.01.2003 р. №433 «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» – <http://portal.rada.gov.ua/>

8. Указ Президента України від 20.04.2004 р. №454 «Про фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави» – <http://portal.rada.gov.ua/>

9. Постанова Верховної Ради України від 16.06.2004 р. №1786-IV «Про дотримання законодавства щодо розвитку науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності в Україні» – <http://portal.rada.gov.ua/>

10. Закон України від 12.01.2006 р. №3333 «Про внесення змін до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» та інших законів України» – <http://portal.rada.gov.ua/>

11. Указ Президента України від 11.07.2006 р. №606 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 квітня 2006 року «Про стан науково-технологічної сфери та заходи щодо забезпечення інноваційного розвитку України» – Офіційний веб-сайт Верховної Ради України – <http://portal.rada.gov.ua/>

12. Скляренко О. Роль інноваційного фонду у фінансуванні інноваційних проектів (західний досвід) // Матеріали Першого інноваційного форуму Содружества Независимых Государств «Международное инновационное развитие и инновационное сотрудничество: состояние, проблемы и перспективы» и Одиннадцатой международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы инновационного развития экономики». Алушта – 2006. – <http://www.incon-conference.org.ua/page/?id=11conference>

13. Постанова Кабінету Міністрів від 11.09.2007 р. №1118 «Про затвердження Державної програми прогнозування науково-технологічного розвитку на 2008–2012 роки» – Офіційний веб-сайт Верховної Ради України – <http://portal.rada.gov.ua/>

14. Постанова Кабінету Міністрів України від 07.05.2008 р. №439 «Про затвердження Державної програми розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки» – <http://portal.rada.gov.ua/>

15. Постанова Кабінету Міністрів України від 14.05.2008 р. №447 «Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008–2012 роки» – <http://portal.rada.gov.ua/>

16. О стимулировании инновационной деятельности и внедрении в производство наукоемких технологий: доклад Минпромнауки России к заседанию Правительства РФ 22.01.2004 г. – Официальный сайт Правительства РФ – http://www.3i.ru/prin.asp?ob_no=840

17. Шкворець Ю.Ф. Роль інституційних чинників в інноваційному розвитку економіки // Матеріали десятої міжнародної науково-практичної конференції по інноваційній діяльності «Проблемы и перспективы инновационного развития экономики». Киев – Симферополь – Алушта. – 2005. – С. 31–40.

Мотивація до інновацій на прикладі галузі альтернативної енергетики

Стаття розглядає сучасні проблеми мотивації персоналу у розрізі відомих класичних теорій мотивації (модель Врума, МакКлелланда тощо). У статті наведено перелік найбільш широко розповсюджених причин так званого синдрому демотивованості працівників українських підприємств. Як одна із найгостріших проблем у практиці мотивації, наведено неадекватне розуміння менеджерами цінностей та критеріїв, якими керується персонал і які виступають ефективними інструментами до підвищення працездатності. У статті також проаналізовані можливі шляхи подолання вищезазначених проблем та визначено ступінь їх потенційного застосування на підприємствах альтернативної енергетики, що є прикладом інноваційної галузі в Україні.

Постановка проблеми. У 1980-х роках компанія General Motors провела опитування серед своїх клієнтів, щоб дізнатися, чому покупці обирають саме її бренд. Результати шокували управлінців компанії, адже перше місце покупці віддали не саме продукту та його якостям, а рівню обслуговування клієнтів у компанії, окремо відзначивши оператора кол-центру, керівника відділу обслуговування клієнтів, відділ бухгалтерії [3]. Досить неочікувані результати підтверджують сучасну тенденцію на розвинутих ринках: в умовах сильної конкуренції між виробниками товар досягає такого рівня досконалості, що його технічні характеристики майже не відрізняються від товарів-аналогів. Споживач, у свою чергу, аргументуючи рішення купівлі, обирає не лише якість товару, а й якість обслуговування, тому рівень компетенції та рішучість працівників компанії допомагати клієнтам – важливий конкурентний інструмент у ринковій економіці.

Сьогодні в умовах глобалізації, посилення ринкової конкуренції, з виходом на український ринок економічних гігантів з-за кордону український бізнес відчуває тиск як із боку конкурентів, так і з боку обмеженості ресурсів. У даних умовах усе більшого значення набуває робоча сила і людський фактор взагалі.

Метою даної статті є виявлення проблем та недоліків сучасних методів мотивації та стимулювання, а також аналіз альтернативних шляхів подолання даних проблем у розрізі інноваційної діяльності організації.

Викладення основного матеріалу. Хоча перші дослідження процесів та методів мотивації були проведені лише на початку минулого століття, теорія мотивації динамічно змінювалася та доповнялася новими інструментами, методиками, моделями з практики сучасних компаній.

Важливе місце в теорії менеджменту посідають основоположні концепції Врума та Девіда МакКлелланда. Розглядаючи цінності у співвідношенні з роботою, яку виконує працівник, звертаємося до витоків теорії мотивації – рівняння Врума: концепція пояснює взаємозалежність між затратами праці, отриманими результатами, винагородою та цінністю останньої для працівника [5]:

$$\text{Затрати праці} = \text{Результати} = \text{Винагорода} = \text{Цінність винагороди.}$$

Цінності працівників – це їх моральні устої, які в сукупності з психологічними характеристиками, особистими даними створюють три групи потреб: потребу у владі, в успіху, у спілкуванні [6]. Останні знайшли своє відображення в теорії Девіда МакКлелланда, на базі якої сам МакКлелланд та професор Мічиганського університету психології Джон Аткинсон запропонували дві протилежні мотиваційні тенденції: «мотив досягнення» та «мотив уникнення». Перший орієнтований на досягнення результату, високих показників, успішного виконання завдання, а другий – навпаки, на бажання уникнути невдачі. Навіть на першому інтерв'ю при прийомі на роботу можна визначити, який із мотивів переважає: якщо респондент говорить про досягнення на минулих посадах, успішне виконання роботи – він мотивований на досягнення. В іншому випадку – коли людина говорить про досягнення компанії, а на питання, «Що важливіше – виконання роботи за системою, чи за власним підходом?», обирає перший варіант – є підстави говорити про націленість респондента на уникнення невдач та професійних поразок. Важливо зазначити, що батьки, які хвалять і мотивують дітей, але висовують зростаючі вимоги – вирощують працівників, націлених на досягнення. З іншого боку, другий тип мотиву відіграє важливу роль на посадах, де необхідна точна відповідність вимогам, інструкціям, педантичність виконавця, акуратність та зосередженість [7]. Т. Еллерс та А. Реан розробили спеціальні психологічні тести («Мотивація до успіху», «Мотивація до уникнення невдач», «Мотивація успіху і страх невдач»), суть яких зводиться до виявлення підсвідомих параметрів особистості. Суть тестів «Неіснуюча тварина», «Будинок, дерево, людина» та «Рука» полягає у тому, що респондент самостійно малює три тестових рисунка, аналіз яких професійним психологом дає змогу виявити ті характеристики, про які сам респондент замовчить.

Пізніші дослідження виявили, що додатковими параметрами, які впливають на особливості характеру та професійної поведінки працівника, є орієнтованість «на себе», «на інших»; націленість «на результат», «на процес», прояв у роботі як «одинака», «керівника» або «члена команди».

Цінності та інструменти їх реалізації

Цінності	Методи, інструменти
1. Похвала за добре виконану роботу	Вдячність (особистий лист на домашню адресу), похвала перед іншими, похвала наодинці
2. Відчуття належності	Націленість на якісні цілі, будівлення команди
3. Допомога в особистих питаннях	Особисте ставлення, зацікавленість у особистості працівника, неформальне спілкування, концепція <i>Managing by walking around</i> *
4. Надійність працевлаштування	Підписання трудового контракту, поширення інформації про компанію, її цілі, цінності
5. Відповідна зарплата	Приховання інформації про ЗП інших працівників, підвищення ЗП щорічно, бонусна система
6. Цікава робота	Проведення тестування працівника, детальне інтерв'ювання, складання психологічного портрету. Виявлення слабких і сильних сторін. Надання письмових директив, повної і відкритої інформації, розповсюдження і пояснення місії та філософії фірми
7. Можливість кар'єрного зростання	Ротація кожні два-три роки, <i>job enrichment</i> , <i>job enlargement</i>
8. Особиста лояльність боса	Неформальне спілкування, похвала, зацікавленість в особистості
9. Добрі умови роботи	Соціальний пакет, його відповідність інтересам працівників
10. Тактична дисципліна	Загальні норми та правила, які визначають рівень свободи, графіки роботи, рівень контролю

* Том Петерс у ході досліджень десяти найбільш успішних компаній США виявив одну спільну рису, яку назвав *managing by walking around*. У досліджуваних компаніях управлінці частину свого робочого часу проводять не у власному кабінеті, а ходять по офісу, ведучи неформальні розмови з підлеглими на їх приватні питання [4].

Динаміка розвитку технологій поступово витісняє людину зі сфери виробництва у сферу контролю над автоматизованими процесами за допомогою комп'ютеризованих систем. Дана тенденція приведе до зростання попиту на ринку праці на висококваліфікованих робітників, замість робітників нижчої ланки. Управління першою та другою групами має характерні відмінності:

- у робітника на виробництві обмежена кількість завдань, кожне з яких потребує специфічних знань; роботу такого працівника визначають обсяги роботи та виконання норм;
- у висококваліфікованого працівника набагато більший діапазон виконуваних функцій, які додатково залучають відповідальність, творчий підхід, нестандартні рішення; роботу такого працівника не можна обмежити рамками вимірювання норм – необхідний комплексний підхід.

Найважливіше те, що зниження мотивації висококваліфікованих працівників призводить до високих непрямих втрат (зниження креативності, віддачі роботі, зацікавленості у дальшому розвитку організації).

Сьогодні компанії в усьому світі визнають існування проблем високої плинності кадрів та зниження мотивованості персоналу. Можна виділити такі причини таких змін:

- широке застосування різноманітних методів стимулювання та мотивації, що втратили свою новизну і сприймаються працівниками рутинно, не роблять жодне з робочих місць більш привабливим за інші;
- жорсткі вимоги до кваліфікованого персоналу, що призводить до явища «вигорання кадрів»;
- конкуренція у внутрішньому середовищі організації між робітниками та конкуренція на ринку праці взагалі;
- додаткові стресові ситуації накладають відбиток на психічний стан працівника і в сукупності з іншими негативними факторами можуть демотивувати та знизити рівень продуктивності.

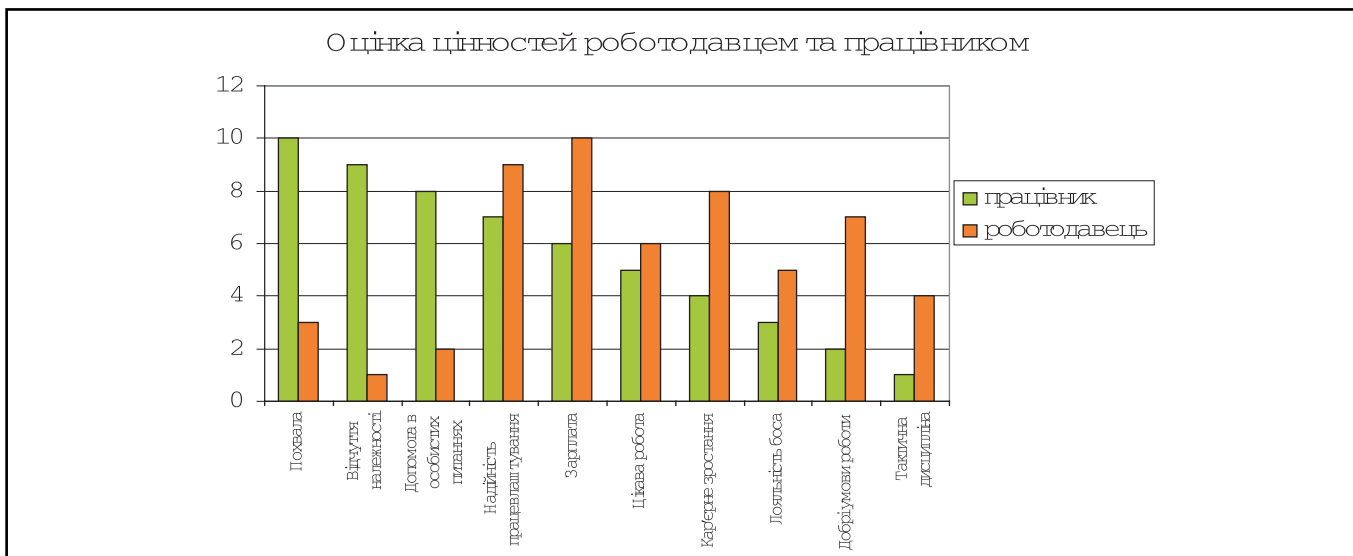
Якщо менеджером виявлено зниження мотивації, потрібно провести аналіз за такими пунктами:

1. Які зміни чи фактори стали причиною демотивованості?
2. На скільки знизилася продуктивність кожного працівника та команди в цілому?
3. Які цінності розділяють працівники? Чи не є розбіжними цінності окремих членів організації та команди?
4. Які методи підвищення мотивації можна застосувати, щоб вони відповідали цінностям працівників?

У ході сучасних досліджень вчених з Громадського інституту (the Public Institute) було виявлено ієрархію цінностей працівників компанії. Деякі розбіжності можуть виникати залежно від кваліфікації, посади та регіону, але загалом для європейських країн, даний список є достатньо релевантним. У таблиці разом із списком наводиться перелік методів та інструментів, які відповідають окремим цінностям [8].

У таблиці відображається бачення та оцінку цінностей працівником. Цікавим було виявлення в ході цього ж опитування те, що роботодавці ранжують цінності в зовсім іншому порядку, що й спричиняє невідповідність та слабку мотивацію (див. рис.).

Можливі шляхи та методи вирішення проблеми демотивованості пропонуємо розглянути на прикладі мотивації в інноваційних сферах, де цей аспект управління персоналом є особливо значущим для новітніх технологій та продуктів не визнаних ринком. Мотивація персоналу в інноваційній компанії – це процес стимулювання та заохочення працівників до нової, творчої, ініціативної діяльності, результатом якої має бути новий продукт, метод, інструмент, програма, принцип роботи. Це також створення відповідних умов для того, щоб явні та приховані недоліки чи слабкі сторони компанії було змінено. Як і в будь-якій іншій сфері, для процесу мотивації в інноваціях застосовуються як традиційні, так і особливі інструменти:



Невідповідність оцінок цінностей працівниками та роботодавцями на основі дослідження вчених із Громадського інституту (the Public Institute) [8]

- заохочення до вільного мислення, встановлення мінімуму обмежень;
- повний доступ до ресурсів, інформації компанії;
- похвала, винагорода;
- частково вільний робочий графік;
- створення систем комунікацій, соціальних мереж для співробітників з метою обміном інформації, досвідом, обговорення нових ідей;
- започаткування внутрішньо корпоративних нагород, титулів;
- прийняття до уваги усіх без винятку ідей, які пізніше варто обговорити протягом мозкової атаки;
- прийняття на роботу працівників не лише з високим рівнем кваліфікації, а й творчих.

Наші минулі дослідження були присвячені розвитку альтернативних джерел енергії в Україні та можливості їх широкого запровадження. Особливу увагу було приділено одному із найбільш привабливих у плані рентабельності напрямів – виробництву біопалива з рапсової рослини. При середній урожайності цієї рослини 1,5–3 т /га з тонни зерна рапсу можна одержати близько 300 кг (30%) рапсового масла, а з нього – близько 270 кг біодизельного пального. Тобто з одного гектару можна отримати близько 0,4–0,8 т біопалива. За підрахунками, з території 3 млн. га усіх українських земель можна отримати близько 2,7 млн. т біопалива, енергетична ефективність якого лише на 15% поступається ефективності дизельного пального. Тобто це еквівалентно 2,3 млн. т традиційного дизельного пального. Для його виробництва потрібно було б використати 7–8 млн. т нафти (за ціною станом на жовтень 2008 року – \$5571 млн.) Враховуючи той факт, що щорічно Україна потребує за різними оцінками 24–28 млн. т нафти, вирощування рапсової рослини та виготовлення біопалива скоротило б потребу в імпорті нафти на 25% [2]. Кабінетом Міністрів від 22 грудня 2006 року затверджено державну «Програму розвитку виробництва дизельного біо-

палива» з метою сприяння виробникам рапсу, а тому поступово поряд із державними відкриваються приватні цехи та заводи [1]. Окрім того, що інноваційний бізнес характеризується досить високим рівнем ризику, особливо важливим аспектом є управління таким заводом, пошук клієнтів, тренування персоналу, запровадження все більш нових технологій, контроль за процесом дистрибуції, підтримка зв'язків з ЗМІ та маркетинг нового продукту.

За проведеними підрахунками, для організації виробництва 6 т готового біопалива необхідно щонайменше штат із семи осіб: одного бухгалтера, двох спеціалістів з відділу збуту, чотирьох працівників – контролерів виробничого процесу. При збільшенні виробничих потужностей прямо пропорційно буде зростати кількість необхідних працівників – контролерів, повільніше – співробітників відділу збуту.

При пошуку працівників менеджер, який управляє даним підприємством, має врахувати такі проблеми:

1. Відсутність інформації про фірму, а отже певний ступінь недовіри від потенційних працівників.
2. Відсутність знань у потенційних працівників про технологію, можливості та перспективи розвитку галузі.
3. Малий розмір фірми та невелику виробничу потужність, що протягом перших кількох років не зможе давати надприбутків, а отже зарплата буде утримуватися на середньому рівні.
4. У малі, невідомі фірми, що тільки виходять на ринок, неможливо запросити на роботу маркетологів – професіоналів із досвідом роботи.
5. Початок виробничої діяльності призводить до постійного завантаження керівників, які не матимуть змогу багато часу приділяти мотивації персоналу.

У співпраці з підприємцями-новаторами, які започаткували виробництво біодизельного пального, ми проаналізували можливі рішення, які сприятимуть ефективному вирішенню вищезазначених проблем.

По-перше, працівники мають бути добре проінформовані про місію та цілі організації, особливості роботи, технологічні аспекти, вимоги до персоналу. У процесі ознайомлення з фірмою необхідно провести навчання працівників-контролерів, надати всю необхідну інформацію, командирувати частину найбільш кваліфікованих на практику до підприємств зі схожими технологіями, наприклад до Польщі.

Оскільки дана галузь на сьогодні існує у більшій мірі теоретично у наукових роботах та дослідженнях викладачів технічних спеціальностей, кваліфікованих контролерів – рушійну інноваційну силу компанії – варто набирати серед викладачів технічних спеціальностей. В умовах обмеженості бюджету є сенс інших працівників набирати серед студентів технічних спеціальностей, які знайомі з виробничим аспектом роботи. Таким чином, менеджер отримує одразу дві вигоди: працівники цікавляться своєю роботою, вона їм приносить задоволення, а отже мотивацію; відносно недорогий персонал, набраний із випускників вузів, дозволяє вирощувати співробітників та прищеплювати їм корпоративну культуру з самого початку функціонування організації. При доборі кадрів менеджер може користуватися психологічними тестами – на посади контролерів, які будуть виконувати рутинну роботу, набирати працівників, орієнтованих на «уникнення невдач», націлених на «процес» та інших працівників. На противагу контролери, чия роль полягає в інноваціях та покращенні технології, мають відповідати протилежним критеріям – орієнтованість на результат, мотив до успіху.

Щоб підвищити мотивацію нових працівників, їх необхідно зацікавити, заінтригувати перспективами роботи на підприємстві, яке має високі шанси захопити велику частку на перспективному ринку.

При прийомі на роботу спеціалістів з відділу маркетингу керівник має провести детальну співбесіду, анкетування або тестування. З точки зору маркетингу підприємство має будувати свою стратегію з просування нового інноваційного продукту, якого ще немає на ринку. Виходячи з цього маркетингологи компанії мають бути перш за все креативними. Також необхідно установити тісну комунікацію між відділом маркетингу та іншими підрозділами організації.

З часом та зі зростанням потужностей, а отже й розмірів компанії, окрім першочергових інструментів пропонуємо такі мотиваційні фактори:

1. Використання корпоративної символіки на одязі, щоденниках тощо. Проведення неформальних зустрічей для створення неофіційної атмосфери.

2. Винагороди працівникам: грошові бонуси, подарунки, оплати відпусток за кордоном, запровадження корпоративної винагороди (наприклад, «Найкраще запровадження/ пропозиція року») тощо.

3. Для стимулювання інноваційних пошуків увести додатковий бонус за пропозицію та запровадження ідеї (наприклад, часткова зміна устаткування, що мінімізує витрати на сировину).

4. Надання робітникам можливості проведення власних досліджень.

5. Застосування одиничних психологічних прийомів: особиста увага, надання важливості кожній окремої операції, усна та письмова подяка за роботу, ротація кожні два-три роки, job enrichment, job enlargement, запровадження соціального пакету.

Висновки

1. У статті проведена коротка характеристика класичних теорій мотивації та їх зв'язок із сучасними дослідженнями проблеми демотивованості працівників. Так, рівняння Врума відображає залежність між затраченими зусиллями, результатами, винагородою та цінністю винагороди для працівника. Теорія Девіда МакКлеланда, що вирізняє три потреби (в успіху, владі та спілкуванні), знайшла своє продовження у роботах Аткинсона, Елерса та Реана, що започаткували використання психологічних тестів для персоналу.

2. Були досліджені особливості зниження мотивації на підприємствах України, серед яких основними є широке застосування різноманітних методів стимулювання, їх рутинне сприйняття працівниками, жорсткі вимоги до персоналу, конкуренція на ринку праці взагалі.

3. Інноваційні підприємства для забезпечення мотивації персоналу важливе значення мають приділяти таким механізмам: заохочення до вільного мислення, доступ до ресурсів, інформації компанії, частково вільний робочий графік, створення систем комунікацій, прийняття до уваги усіх без винятку ідей.

4. На підприємствах виробництва біодизельного пального пропонуємо заохочувати працівників у такий спосіб: інформувати, набирати персонал серед викладачів та студентів технічних спеціальностей, проводити тісну комунікацію з відділом маркетингу, додаткові бонуси за нововведення та інновації.

Література

1. Наказ Кабінету Міністрів №1774 «Програма розвитку виробництва дизельного біопалива» від 22.12.2006 р.
2. Градиль Г.А., Коваленко О.М. Деякі технологічні та організаційні аспекти виробництва біопалива з рапсової рослини // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць, №1 (80), ред. Бондар І.К. – К.: Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України, 2008. – С. 83–88.
3. Кобьелл К. Мотивация в стиле экшн. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 192 с.
4. Thomas J. Peters, Robert H. Waterman In Search of Excellence: lessons from America's best-run companies, Collins Business Essentials, 2004. – 400 p.
5. Victor H. Vroom Work and Motivation, Kindle Edition; Jossey Bass, 1964. – 397 p.
6. David C. McClelland Studies in Motivation, Appelton, 1955.
7. John Atkinson A Theory of Achievement Motivation, Krieger Pub. Co, 1974. – 404 p.
8. www.cecsi.ru/coach/motivation.html

Моделювання інвестиційної діяльності банку в розвиток промислового сектору економіки

У статті розглядаються питання, пов'язані з формулюванням та аналізом концептуальної моделі функціонування банку.

Постановка проблеми. Аналізу банківської діяльності та його впливу на розвиток промисловості в умовах трансформаційних процесів структурної перебудови економіки країни присвячено чимало наукових трудів. Відмінною рисою даної статті є цілеспрямованість, системність аналізу моделі функціонування банку, що в агрегованій формі описує основні залежності, що характеризують динаміку його розвитку й умови взаємодії з промисловим сектором економіки в перехідний період.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В останніх наукових роботах проводиться аналіз моделювання інвестицій банківської системи у промисловому секторі економіки. Однак аналіз інвестиційного потенціалу банку в агрегованій формі не описує основні залежності, що характеризують динаміку його розвитку й умови взаємодії з промисловим сектором економіки, і як наслідок, дестабілізації взаємин банків і промисловості не представлений у концептуальну програму економічного розвитку країни.

Тому, власне, у статті в прикладному аспекті розглядаються формулювання й аналіз концептуальної моделі банку, яка заснована на концепції рівноваги попиту та пропозиції на ринку грошей і дозволяє досліджувати динамічні характеристики системи.

Незважаючи на численні публікації щодо банківських моделей інвестицій у промисловість, в них на недостатньому рівні опрацьована взаємозалежність моделей в агрегованій формі взаємодії банків із промисловим сектором економіки в умовах становлення ринкових відносин.

Мета статті. З наукового дослідження можна одержати уявлення про стратегію використання моделей діяльності банку з промисловими підприємствами та застосування економіко-математичних методів взаємного узгодження інтересів.

Викладення основного матеріалу. У формулюванні й аналізі концептуальної моделі функціонування банку, що в агрегованій формі описує основні залежності, що характеризують динаміку його розвитку й умови взаємодії з промисловим сектором економіки в перехідний період. Модель заснована на концепції рівноваги попиту та пропозиції на ринку грошей і дозволяє досліджувати такі динамічні характеристики системи (внутрішні керуючі впливи і параметри зовнішнього середовища), що забезпечують досягнення

рівноваги, інтерпретованої як найбільш сприятливий стан процесу взаємодії банку і реального сектора економіки.

Оптимальна задача формування банківської стратегії може бути представлена в такому вигляді:

$$\sum_{i=1}^m W_i(U_i^W) \leq Sup_0 \quad (1.1)$$

$$\sum_{j=1}^n Z_j(U_j^Z) \leq Dim_0 - SK \quad (1.2)$$

$$(1-U_1^R) \cdot \sum_{i=1}^m W_i(U_i^W) - (1-U_2^R) \cdot \sum_{j=1}^n Z_j(U_j^Z) + SK \geq 0 \quad (1.3)$$

$$\sum_{j=1}^n Z_j(U_j^Z) - \sum_{i=1}^m W_i(U_i^W) \leq U^\delta \quad (1.4)$$

$$U \cdot \sum_{j=1}^n Z_j(U_j^Z) \leq L \quad (1.5)$$

$$W_i(U_i^W) \geq 0, Z_j(U_j^Z) \geq 0 \quad (1.6)$$

$$\text{opt}\{C = f[W_i(U_i^W), Z_j(U_j^Z)]\} \quad (1.7)$$

Як цільова функція можуть бути розглянуті:

а) максимум відсоткового доходу:

$$\max\left\{C = \sum_{j=1}^n Z_j(U_j^Z) \cdot U_j^Z - \sum_{i=1}^m W_i(U_i^W) \cdot U_i^W\right\} \quad (1.8)$$

б) мінімум суми квадратів відхилень від цільової точки Z^* , що визначає інвестиційні вкладення:

$$\min\left\{C = \sum_{j=1}^n [Z_j^* - Z_j(U_j^Z)]^2\right\}; \quad (1.9)$$

в) максимум зваженої суми критеріїв дохідності, банківських резервів і ліквідності:

$$\max\left\{C = \lambda_1 \left[\sum_{j=1}^n Z_j(U_j^Z) \cdot U_j^Z - \sum_{i=1}^m W_i(U_i^W) \cdot U_i^W \right] + \lambda_2 \cdot U_2^R \times \sum_{j=1}^n Z_j(U_j^Z) + \lambda_3 \cdot U \cdot \sum_{j=1}^n Z_j(U_j^Z) \right\} \quad (1.10)$$

де $0 \leq \lambda_1 \leq 1; 0 \leq \lambda_2 \leq 1; 0 \leq \lambda_3 \leq 1; \lambda_1 + \lambda_2 + \lambda_3 = 1$;

г) максимум відсоткового доходу з урахуванням ризику неповернення кредиту:

$$\max\left\{C = \sum_{j=1}^n [Z_j(U_j^Z) \cdot \eta_j(U_j^Z)] U_j^Z - \sum_{i=1}^m W_i(U_i^W) \cdot U_i^W\right\}, \quad (1.11)$$

де $(\eta_j(U_j^Z))$ – частка кредитів, що повертаються, заложена, зокрема, від рівня ставки U_j^Z ; $0 \leq \eta_j \leq 1$.

Інтерпретуємо модель (1.1–1.7) і пояснимо зміст сформульованих виразів.

Задача розглядається в параметричній формі. Параметри управління позначені символом U з верхнім індексом, який змінюється, що відповідає індексу тієї перемінної, котра залежить від даного параметра (тобто визначають вид перемінної). Нижні індекси (i і j) означають відповідно вид внеску чи інвестицій банку. При цьому внески W_i виду i є нелінійною функцією депозитної ставки U^W_i , а інвестиційні вкладення Z_j виду j нелінійно залежать від кредитної ставки U^Z_j (що впливає на попит клієнтів банку на кредити й інвестиції).

Рівняння (1.1) визначає обмеження по сумарній величині вкладення коштів на депозитному ринку $\sum_{i=1}^m W_i$, що не

можуть перевищувати граничну величину заощаджень S_D , розміщуваних кредитних ресурсів з урахуванням як залучуваних пасивів, так і власного капіталу. При цьому нерозміщена в кредити частина власного капіталу SK , що має неліквідну форму (будинку, споруди, устаткування і т. ін.), але є потенційним резервом збільшення працюючих активів

$\sum_{j=1}^n Z_j$, шляхом направлення в них коштів, отриманих під

заставу, утворить другий доданок банківських активів. Оскільки загальна величина розміщення кредитних ресурсів не може перевищувати максимальну ємність інвестиційного ринку Dem_D , то після перенесення величини SK у праву частину нерівності одержуємо вираз (1.2). Рівняння (1.3) являє собою рівняння балансу банку виду $\dot{I} - \dot{A} + SK \geq 0$ і враховує норми обов'язкового резервування банку:

- резерви, що відчисляються в НБУ, залежно від виду депозитів визначаються параметром–нормативом U^R_1 ;
- резерви, створювані банком з урахуванням ризику неповернення кредитів, – перемінної U^R_2 .

У задачу вводиться обмеження на геп (виконуюче роль стабілізатора кредитно–інвестиційної стратегії), що містить параметр δ (який приймає в загальному випадку позитивне, нульове і негативне значення) і записуване у вигляді

$$\left| \sum_{i=1}^m W_i - \sum_{j=1}^n Z_j \right| \leq \delta.$$

Оскільки задача розглядається для ситуації падіння темпів інфляції і для реалізації кредитно–інвестиційної стратегії банку, доцільний негативний геп, наведене рівняння приймає вигляд

$$\sum_{j=1}^n Z_j - \sum_{i=1}^m W_i \leq \delta.$$

і записується в задачі у вигляді нерівності (1.4). При цьому для простоти вважають, що W_i і Z_j є пасивами й активами, чутливими до зміни відсоткової ставки.

Обмеження на ліквідність L (нерівність 1.5) включає параметр–норматив U^l . Нерівності (1.6) є умовами негативності шуканих перемінних, утворюючих банківську стратегію; співвідношення (1.7) являє собою цільову функцію C , вид якої визначається конкретною постановкою задачі і може бути описаний, зокрема, рівняннями (1.8) – (1.11).

Параметри управління $U^W_i, U^Z_j, U^l, U^R_1, U^R_2$ и U^δ змінюються в деякому інтервалі, що визначається як зовнішніми впливами економічного середовища для розглядуваного проміжку часу, так і внутрішньобанківським управлінням (див. табл.).

Висновки

Співвідношення (1.1) – (1.11) представляють собою набір варіантів постановки оптимальної задачі, що відбиває запропонованим способом відсоткові ризики, ризики ліквідності і неповернення кредиту. Однак можливі і принципово інші варіанти врахування розглянутих ризиків, наприклад із використанням апарата теорії ймовірностей і математичної статистики. Припустимі і такі види постановки задачі, які включають інший набір обмежень і критеріїв. Важливим, на наш погляд, є такий факт: подібний підхід дозволяє визначити загальні напрямки кредитно–інвестиційної стратегії банку. Так, якщо в процесі рішення задачі з'ясується, що в оптимальній точці співвідношення (1.1) обертається в сувору рівність, дефіцитним є депозитний ресурс і припустима зміна в рамках депозитно–аккумулятивної і відсотково–цінової стратегії може складатися в збільшенні депозитної ставки відсотка для акумуляції додаткових коштів. У тому випадку якщо в сувору рівність обертається співвідношення (1.2), то дефіцитним є кредит–

Перемінні моделі

Перемінні	Вид керування	
	внутрішньобанківське управління	зовнішнє середовище
U^W_i – депозитна ставка відсотка	r_i – премія за відмову від споживання	\tilde{x}_i – інфляційний ризик
U^Z_j – кредитна ставка відсотка	s_j – спред	\tilde{p}_j – кредитний ризик
U^l – норматив ліквідності	–	U^l – керування центрального органа банківської системи (ЦБ)
U^R – нормативи відрахувань у резерви	U^R_2 – частка резервування з урахуванням ризику неповернення кредиту ($R = 2$)	U^R – норматив резервування ЦБ ($R = 1$)
U^δ – бажана величина гепу	$\Gamma(\tilde{X})$ – величина гепу	\tilde{X} – загальний інфляційний ризик

но-інвестиційний ресурс і стратегія банку може полягати у збільшенні кредитної ставки відсотка.

Література

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. №2121-III // Урядовий кур'єр. – 2001. – 17 січня. – С. 5–13.
2. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.91 р. №1576-XII // Галицькі контракти. – 1996. – №42. – С. 40–50.
3. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 р. №2568-III // Урядовий кур'єр. – 2001. – 12 вересня. – С. 1–8.
4. Бровков С., Руденко Л. Проблеми інтеграції банківського і корпоративного капіталу в умовах глобалізації економіки // Банківська справа. – 2002, №2. – С. 33–37.

5. Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. Інноваційна стратегія українських реформ. – К., 2002. – 336 с.
6. Коноховский П.В. Микроэкономическое моделирование банковской деятельности. – СПб.: Питер, 2001. – 224 с.
7. Костіна Н.І., Алексєєв А.А., Василик О.Д. Фінансове прогнозування: методи та моделі: Навч. посібник. – К.: Товариство «Знання», КОО, 1997. – 183 с.
8. Любунь О.С. Організація управління взаємодією промислового та банківського капіталу в ринкових умовах. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2006. – 336 с.
9. Любунь О.С. Фінансова стратегія банків з довгострокового кредитування підприємств // Банківська справа. – 2006, №3. – С. 80–85.
10. Любунь О.С. Реалізація довгострокової кредитно-інвестиційної стратегії банківської установи // Ринок цінних паперів України. – 2006, №1–2. – С. 37–41.

Н.В. ОНИЦЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет,
Н.Й. РАДІОНОВА,

ст. викладач, Бориспільський інститут муніципального менеджменту при МАУП

Теоретико-методичні аспекти формування інноваційно-інвестиційної політики на підприємствах України

У статті розглядаються сучасні підходи сутності та змісту інноваційно-інвестиційної політики підприємства в умовах ринку.

Постановка проблеми. У сучасному геоелекономічному просторі єдиний реальний шлях поступального розвитку України – інновації. Актуальність інноваційної моделі розвитку зумовлюється стрімким зростанням впливу науки та нових технологій на розвиток світової економіки. Серед факторів, що гальмують освоєння нововведень у промисловості, слід перелічити назвати брак власних фінансових ресурсів та високі відсоткові ставки кредитів комерційних банків, зменшення внутрішнього попиту на продукцію вітчизняних виробників та значний ризик упродовж її освоєння. Інноваційно-інвестиційна політика та діяльність тією чи іншою мірою властива сучасному підприємству. Прийняття оптимального рішення неможливе без урахування важливих факторів: виду інновацій та інвестиції, вартості проекту, альтернатива доступних проектів, обмеження фінансових ресурсів, доступних для інвестування, ризику, пов'язаного з урахуванням управлінських рішень, тому прийняття ефективних рішень інноваційно-інвестиційного характеру, як і будь-який інший вид управлінської діяльності, має базуватися на використанні різних особливих формалізованих та неформалізованих методів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У науковій, економічній літературі нині представлено

значну кількість публікацій, в яких автори висвітлюють різні поняття та підходи щодо інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств в Україні. Процеси інновацій та інвестування досліджували такі економісти та вчені: І.Т. Балабанов, І.А. Бланк, Н.В. Ігошин, К.Р. Макконелл, Ю. Чучман, А.Л. Смирнов та інші. Однак зі вступом країни до СОТ проблеми інноваційно-інвестиційної політики підприємств необхідно розглядати в розрізі міжнародних стандартів.

Метою статті є обґрунтування теоретичних підходів щодо визначення інноваційно-інвестиційної політики підприємств в умовах українського ринку.

Сучасна ринкова економіка країни має ґрунтуватися на реальних засадах сьогодення. Сьогодні головне для України – не допустити, щоб вона опинилася осторонь, у «хвості» глобального розвитку. Для цього необхідні нові пріоритети в економічній, промисловій, галузевій та науково-технологічній політиці, тому дослідження проблеми інвестування інновацій в економіці підприємств перебувають в центрі уваги економічної науки, де головним та найдієвішим механізмом активізації інноваційного та інвестиційного процесу є соціально-економічні перетворення в країні.

Сьогодні в Україні від ефективності інноваційно-інвестиційної політики залежить стан виробництва, технічний рівень основних фондів підприємств, можливості структурної перебудови економіки.

Викладення основного матеріалу. Основною передумовою динамічного розвитку та становлення вітчизняних підприємств стає активне впровадження інноваційно-інвестиційної політики. Світовий досвід свідчить, що країни з перехідними економіками не здатні вийти з економічної кризи без залучення ефективного використання інвестицій та інновацій на підприємствах, де інновації відіграють таку ж саму роль, як ресурси, капітал та робоча сила. В умовах економічної нестабільності країни процес нововведень повинен охоплювати практично всі сторони діяльності підприємств, створюючи сприятливі умови для їх функціонування. Ефективність діяльності підприємств суттєво залежить від здатності своєчасно реагувати на нововведення, адже тільки завдяки їх використанню валовий дохід провідних фірм світу, за оцінками іноземних експертів, щорічно зростає більш як на 80%, фірми, економіка яких відтворювались на підставі передового технологічного укладу, мають більший потенціал сталого розвитку. Домінуючи в економічному просторі, інвестиції та інновації спроможні реалізовувати свої конкурентні переваги завдяки отриманню в сучасних процесах креативності специфічних інтелектуальних, технологічних нововведень, які стають додатковими ресурсами інноваційного розвитку підприємств. Підприємства, які позбавлені доступу до базових технологій передового технологічного укладу, приречені бути підприємствами «додаткової економіки» з нееквівалентним товарообміном.

Складність в інноваційних процесах та суперечливість інноваційного становлення підприємств країни підштовхують керівників до теоретичного осмислення й розробки науково

обґрунтованого інструментарію, за допомогою якого необхідно удосконалити більш ефективні механізми управління інноваційним розвитком підприємства та інвестиційними процесами.

Сукупність основних принципів, що забезпечують реалізацію етапів оцінки розробленої інвестиційної стратегії в умовах відкритої економіки, представлена на рис. 1 [9].

Виконання операцій у такій послідовності і відповідно до принципів (рис. 1) забезпечує розробку ефективних управлінських рішень, спрямованих на реалізацію обраної інвестиційної стратегії.

Основу процесу вибору стратегічних напрямів інвестиційної діяльності складають цілі цієї діяльності, де у процесі вибору мають враховуватися такі завдання:

1) визначення співвідношення різних форм інвестування на окремих етапах розглянутого періоду;

2) визначення галузевої спрямованості інвестиційної діяльності;

3) визначення регіональної спрямованості інвестиційної діяльності.

Базові інструменти управління, зміни в економіці та розмаїтість специфічних умов в інноваційній діяльності підприємств, зокрема економічних та організаційних, приводить до того, що, незважаючи на спільність предмета інновацій, кожне її впровадження є унікальним.

Для оцінки ефективних інвестиційних проектів необхідна якісно зважена політика підприємства, де оцінка ефективності інвестицій в інноваційні проекти може здійснюватися різними якісними й кількісними методами, кожен з яких має

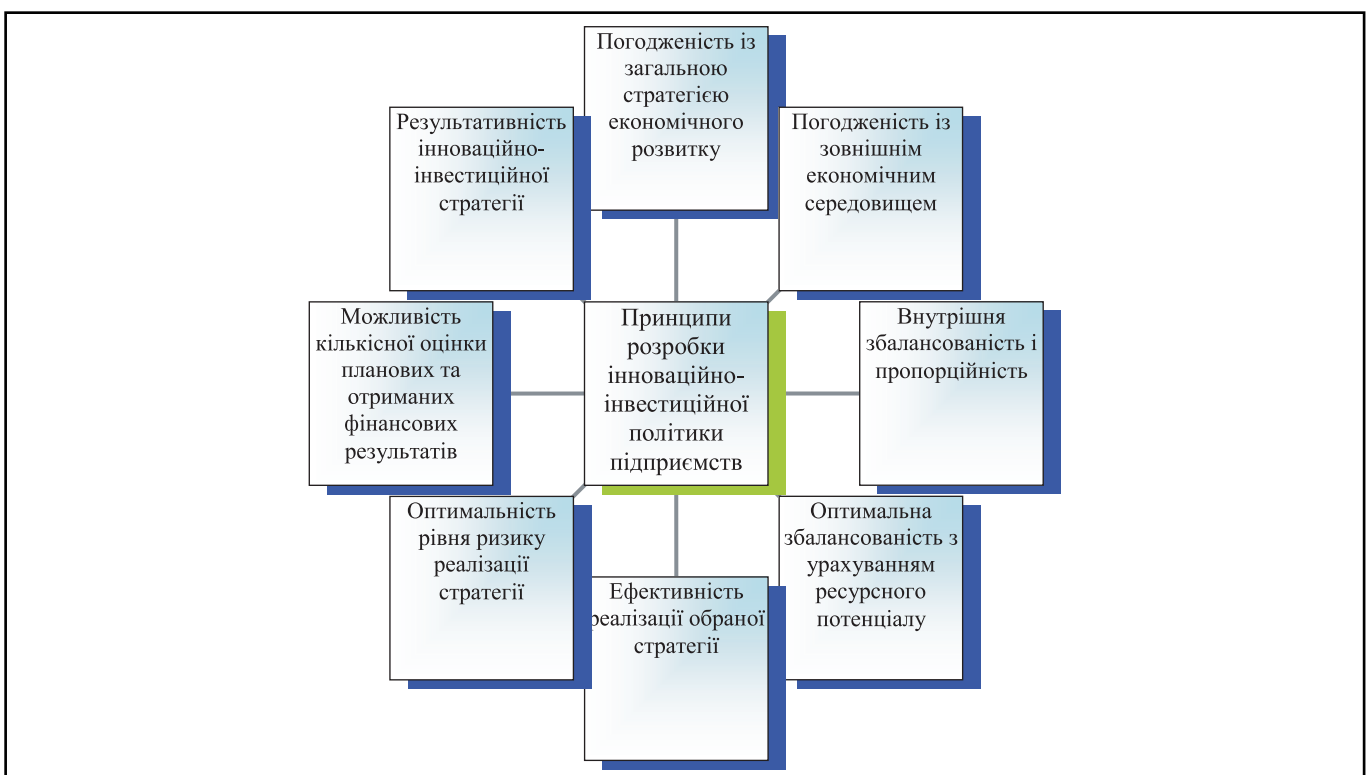


Рисунок 1. Основні принципи розробки інноваційно-інвестиційної стратегії

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

певні переваги й недоліки. При застосуванні певних методів оцінки ефективності вкладень вітчизняної фірми повинні враховувати існуючі цілі та власний досвід інвестиційного аналізу. Усі кількісні показники економічної ефективності можна поділити на дві групи (рис. 2):

1) показники, що враховують фактор часу. За їх розрахунку здійснюється процедура дисконтування, тобто визначення поточної (нинішньої) вартості майбутніх грошових витратків і нарахувань від здійснення інноваційного проекту;

2) показники, що не враховують фактор часу.

Наведені на рис. 2 показники відображають співвідношення отриманих економічних результатів інвестиційно-інноваційної діяльності з інноваційними витратами з різних точок зору.

Найскладнішими в оцінці економічної ефективності інноваційних проектів є обґрунтування майбутніх грошових потоків: надходження готівки (позитивна величина) і видатки готівки (від'ємна величина). Надходження готівки забезпечується за рахунок власних (чистого прибутку, амортизаційних відрахувань, емісії акцій) і позикових (кредитів банківських і небанківських установ, емісії облігацій) джерел фінансування інноваційного проекту, а також завдяки реалізації фінансових інвестицій, застарілих основних засобів тощо.

Видатки готівкових коштів виникають при здійсненні інвестицій:

– у необоротні активи (переважно в основні засоби й нематеріальні активи);

– у чисті оборотні активи (чистий робочий капітал, Net Working Capital, NWC, – визначається як різниця між оборотними активами і поточними зобов'язаннями).

Окрім цього, видаток готівки відбувається через поточні інноваційні витрати, сплату податків і відсотків за кредитами, погашення позик тощо.

Тому величина грошового потоку може бути обчислена методом прямого розрахунку, якщо певний варіант інве-

стицій в інноваційний проект є повною мірою фінансово відокремленим, тобто має певні комерційні результати (створення нового підприємства, філії діючих компаній тощо) [3, с. 496]. При цьому основою розрахунків є виручка від реалізації інновацій, надходження і видатки готівки на здійснення інноваційного проекту.

Альтернативним підходом до визначення грошових потоків інноваційних проектів є непрямий метод (метод коригування), за яким величина прибутку коригується на доходи і витрати, що не пов'язані з рухом грошових коштів, операційної дебіторської та кредиторської заборгованості. Рух грошових коштів може визначатися як першим, так і другим методами за видами діяльності: операційною, інвестиційною, фінансовою.

Для розрахунку дисконтних показників економічної ефективності інноваційного проекту використовуються однакові вихідні дані, але в різних комбінаціях і з різними ставками дисконту.

Обґрунтування ставки дисконту є самостійною науковою проблемою, яка вирішується для кожного інноваційного проекту окремо.

Існують дві точки зору на проблему визначення ставки дисконту:

– ставка має відображати вартість залучення коштів у проект;

– при визначенні ставки слід враховувати альтернативні можливості використання цих коштів.

За першим підходом за основу береться безризикова ставка (наприклад, LIBOR – London Interbank Offered Rate – річна процентна ставка, прийнята на Лондонському міжбанківському ринку банками першої категорії для оплати взаємних кредитів), яка збільшується на величину премії за ризик, премії за інфляцію та премії за низьку ліквідність. Якщо інноваційний проект фінансується за рахунок одного джерела (власного чи позиченого капіталу), за основу бе-

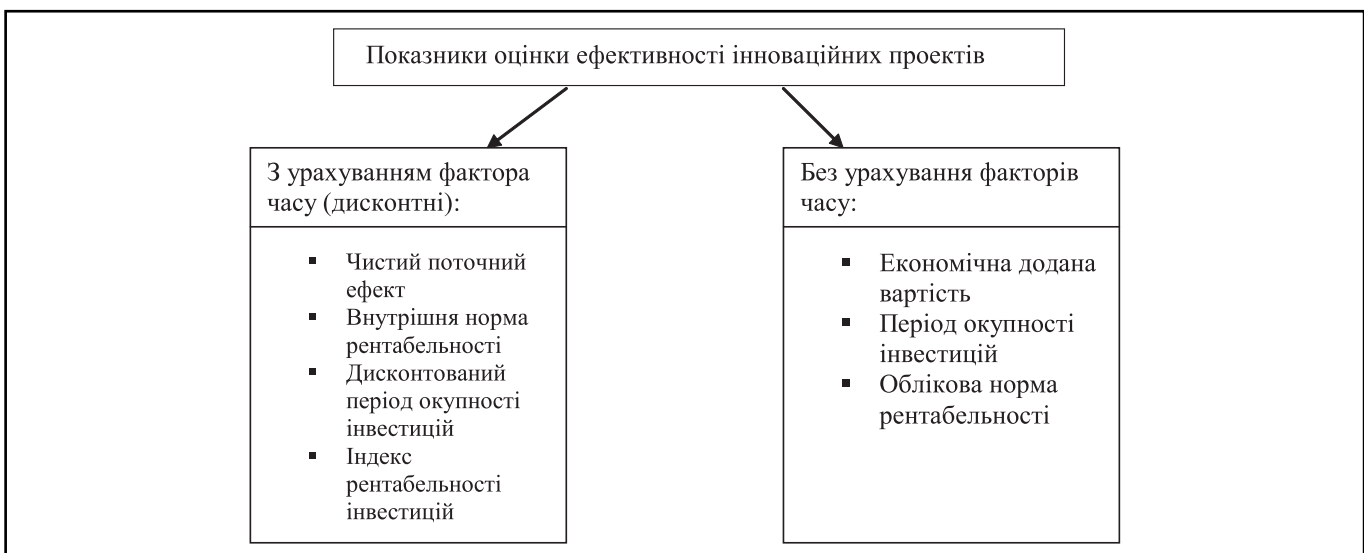


Рисунок 2. Показники оцінки економічної ефективності інноваційних проектів

Частота застосування показників ефективності

Показники ефективності	Вимірник	
	основний	додатковий
Дисконтні:		
– внутрішня норма рентабельності	69	14
– чиста поточна вартість	32	39
– інші показники	12	21
Бухгалтерські:		
– період окупності	49	34
– рентабельність	18	30
– інші показники	14	23

реться та ставка відсотка, яку потрібно виплатити інвестору за користування його капіталом, і потім додаються премії за ризик, інфляцію, низьку ліквідність.

У разі фінансування проекту з декількох джерел за основу береться середньозважена вартість капіталу (Weighted Average Cost of Capital, WACC), що показує середню доходність, на яку очікують власники й кредитори.

У рамках другого підходу ставку дисконту визначають як максимальне значення ставок прибутковості всіх можливих альтернативних варіантів інвестицій в інноваційний проект.

Як свідчить світовий досвід, при оцінці ефективності інвестицій найчастіше застосовується показник внутрішньої норми рентабельності. Другий за частотою застосування показник – період окупності, третій – чистий поточний ефект. У таблиці наведено дані про частоту застосування різних показників ефективності інвестицій [3, с. 498].

Окрім формалізованих показників оцінки ефективності інвестицій можуть враховуватися різні обмеження й неформальні критерії, де обмеження можуть використовуватися: граничний термін окупності інвестицій, вимоги до охорони довкілля, безпеки персоналу тощо. До неформальних критеріїв можна віднести: проникнення на нові ринки збуту, витіснення з ринку конкуруючих фірм, політичні мотиви тощо.

У зарубіжній та вітчизняній практиці економічний ефект інноваційної діяльності визначається показником «чистий поточний ефект» (або інтегральний ефект, чистий зведений ефект, чистий зведений дохід, чиста зведена вартість, чиста поточна вартість тощо).

Чистий поточний ефект (Net Present Value, NPV) інноваційного проекту – це сума перевищення дисконтованих грошових потоків за весь життєвий цикл проекту над інвестиціями в інноваційний проект:

$$NPV = PV - I = \sum_t \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I, \quad (1)$$

де PV (Present value) – поточна вартість майбутніх грошових потоків;

I – одноразова інвестиція в інноваційний проект;

CF_t (Cash Flow) – грошовий потік від здійснення інноваційного проекту в t -му році;

r – ставка дисконту, частка від одиниці.

Якщо інноваційний проект передбачає не одноразову інвестицію, а послідовне інвестування фінансових ресурсів

фірми протягом декількох років, показник NPV обчислюється за формулою:

$$NPV = \sum_t \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_t \frac{I_t}{(1+i)^t}, \quad (2)$$

де I_t – величина інвестицій в t -му періоді реалізації інноваційного проекту;

i – прогнозований середній рівень інфляції в t -му періоді. Якщо:

– $NPV > 0$ – інноваційний проект доцільно прийняти. У разі прийняття проекту вартість фірми, а отже й добробут її власників збільшується;

– $NPV < 0$ – інноваційний проект слід відхилити. У разі прийняття проекту вартість фірми зменшується, тобто її власники зазнають збитків;

– $NPV = 0$ – економічний ефект інноваційного проекту нульовий. У цьому разі вартість фірми не зміниться, тобто добробут її власників залишиться на тому ж самому рівні. Однак позитивним є те, що зростуть обсяги виробництва, тобто масштаби підприємства збільшаться.

Основні позитивні риси показника чистого поточного ефекту:

– дає змогу оцінити приріст вартості капіталу фірми;

– адитивність, що надає можливість використовувати його при оцінці економічного ефекту інноваційного портфеля:

$$NPV(A + B) = NPV(A) + NPV(B), \quad (3)$$

– надає змогу зробити правильний вибір при аналізі проектів з нерівномірними грошовими потоками.

Тому основні напрями відбудови підприємств України полягають в інвестиційній стратегії підприємств з погляду максимальної ефективності нині й найближчим часом будуть такі:

– поліпшення відтворюваної структури капіталовкладень, підвищення питомої ваги витрат на технічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств за рахунок зменшення питомої ваги нового будівництва у виробничій сфері;

– удосконалення технологічної структури капітальних вкладень, збільшення в їх складі питомої ваги устаткування й відповідно скорочення будівельно-монтажних робіт;

– змінення галузевої структури капітальних вкладень з погляду значного підвищення життєвого рівня населення на користь галузей, що виробляють продукти харчування та предмети особистого споживання (сільського господарства, переробних галузей, легкої та харчової промисловості);

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

– пріоритетне забезпечення капітальними вкладеннями прогресивних напрямів науково-технічного прогресу, які сприяють зниження ресурсомісткості виробництва та підвищенню якості продукції;

– збільшення обсягів капітальних вкладень на реалізацію житлової та інших соціальних програм (охорони здоров'я, освіти та ін.);

– збалансованість інвестиційного процесу.

Для того щоб дані прогресивні напрями інноваційно-інвестиційної стратегії і важливі складові ефективності були реалізовані, потрібно всіма можливими способами нарощувати й підтримувати інтелектуальний потенціал інвестиційної діяльності, стимулювати підвищення творчої віддачі, реконструювати старий господарський механізм і створити новий, який зробив би процес упровадження науково-технічного прогресу життєво необхідним і тому вигідним.

Також важливу роль у скороченні тривалості інвестиційного циклу та підвищенні його ефективності відіграє інфраструктурна ланка підприємства. Необхідно зміцнити ремонтно-експлуатаційну базу підприємств, систему виробничо-технологічної комплектації, складське господарство та інші виробничі служби. Високі вимоги висуваються до кадрового потенціалу, тому слід розширити підготовку працівників через професійно-технічні училища, налагодити їх планову перепідготовку за новими спеціальностями, пов'язаними з новою технікою та технологією. Значну увагу необхідно приділити розвитку соціально-побутової інфраструктури – будівництву житла, дитячих дошкільних закладів, клубів, санаторіїв-профілакторіїв. Усе це створить необхідні умови для стабілізації трудових колективів і неухильного підвищення ефективності їх праці. Втілення всіх складових проти затратної концепції розвитку промислових комплексів забезпечить поступовий перехід до ефективного інвестування економіці України. Тому теоретико-методичні засади формування інвестиційної та інноваційної політики підприємства відіграють дедалі значимішу роль у процесі дослідження проблем впровадження інновацій на українському підприємстві.

Тому нині новий етап входження у світове господарство вимагає істотних зусиль як від окремих підприємств, так і від держави в цілому, від чого зрештою буде залежати не тільки динаміка зовнішньої торгівлі, а насамперед можливість подальшого економічно-соціального розвитку держави, тому реалізація інвестиційних проектів являє собою нову й у недостатньому ступені вивчену сферу діяльності підприємств на українському ринку, де інвестиційний проект – це процес здійснення комплексу взаємозалежних дій, спрямованих на досягнення визначених фінансових, економічних, соціальних, інфраструктурних і в деяких випадках політичних результатів.

Сучасне підприємство, яке стає на інноваційний шлях розвитку, має функціонувати у відповідності з такими принципами:

– адаптивності – прагнення до підтримання певного балансу зовнішніх і внутрішніх можливостей розвитку (внутрішніх спонукальних мотивів діяльності господарюючого суб'єкта і зовнішніх, що генеруються ринковим середовищем);

– динамічності – динамічне приведення у відповідність цілей і спонукальних мотивів (стимулів) діяльності підприємства (у тому числі його власників, менеджерів, фахівців, працівників);

– самоорганізації – самостійне забезпечення підтримки умов функціонування, тобто самопідтримка обміну ресурсами (інформаційними, матеріальними, фінансовими) між елементами виробничо-збутової системи підприємства, а також між підприємством і зовнішнім середовищем;

– саморегуляції – коригування системи управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства відповідно до змін умов функціонування;

– саморозвитку – самостійне забезпечення умов тривалого виживання і розвитку підприємства (відповідно до його місії і прийнятої мотивації діяльності).

Спираючись на безупинні пошуки і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства у змінних умовах зовнішнього середовища в рамках обраної місії та прийнятої мотивації діяльності організацій, пов'язаних з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту [3].

На шляху інтеграції України в європейські й міжнародні структури допущено чимало прикрих прорахунків, які необхідно вирішувати сьогодні, що перешкоджають просуванню нашої країни до цивілізованого співтовариства.

Висновки

Основною метою кожного сучасного підприємства в умовах ринкової економіки є прибутковість, збільшення обсягів виробництва й реалізації, створення й підтримання доброї репутації підприємства у споживачів, висока продуктивність праці, поліпшення якості та споживчі властивості вироблюваної продукції, створення нових сучасних зразків виробів, досягнення високих кількісно-кваліфікаційних показників, високого професійного рівня виробничого персоналу, домогтися його сумлінного ставлення до роботи, а також високої суспільної репутації. Деякі з цих показників важко піддаються кількісній оцінці, проте істотно впливають на розробку і інноваційно-інвестиційної політики підприємства, що дають змогу на будь-якому проміжку часу приймати правильні й обґрунтовані рішення щодо капіталовкладень.

Максимальна ефективність рішень, інноваційних проектів та прискорення науково-технічного розвитку мають досягатися шляхом впровадження новітніх концепцій, де процес розширеного відтворення основних фондів і виробничих потужностей в Україні буде реалізовуватися за допомогою будівництва нових розширених реконструкцій технічного переоснащення діючих підприємств, формування міжгалузевих народногосподарських і територіально-виробничих комплексів. Чітке, ефективне, збалансоване здійснення ін-

новаційно-інвестиційного процесу в умовах стабільності є найважливішим джерелом економічного зростання й підвищення добробуту людей, тому важливість даного процесу є забезпечення раціонального поєднання інноваційно-інвестиційної стратегії конкурентності на всіх рівнях виробництва в умовах міжнародного співробітництва.

Література

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. №40-IV. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2002, №36, ст. 266.
2. Васильєва Л.Н., Муравєва Е.А. Методи управління інноваційної діяльністю. Учебное пособие. – Москва, 2005. – С. 7–10.
3. Волков О.І., Денисенко М.П. Економіка та організація інноваційної діяльності. – К., 2007. – 660 с.
4. Гальчинський А., Геєць А., Семиноженко В. Інноваційна стратегія українських реформ. – К. – С. 197.
5. Йохна М.А., Стадник В.В. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с.
6. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
7. Павленко І.А. Економіка та організація інноваційної діяльності: Навч. посіб. – КНЕУ, 2004. – 204 с.
8. Реліна І.М. Структурно-логічний підхід до формування інноваційної політики підприємства. – Луганськ: Видавництво СНУ ім. В. Даля, 2007. – С. 188.
9. Телетов О.С. Маркетинг інновацій виробничо-технічної продукції. – Суми: Видавництво СумДУ, 2007. – С. 32–37.
10. Череп А.В. Інвестознавство. – К.: Кондор 2006. – 398 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

С.М. САВЛУК,
к.е.н., Київський інститут банківської справи

Щодо поєднання ліквідності та платоспроможності банку

У статті досліджуються напрями посилення фінансової стійкості українських банків. На основі аналізу системи регулювання ліквідності та платоспроможності банків пропонується гнучкий підхід до поєднання цих важливих інструментів забезпечення надійного функціонування банківської системи України.

Постановка проблеми. В жовтні 2008 року в банківській системі України намітилися негативні тенденції в сфері ліквідності та платоспроможності банків. Така ситуація була викликана як поширенням світової фінансової кризи на фоні існуючих міжнародних запозичень українських банків, так і значним – до 3 млрд. грн. – відтоком вкладів із банків та підвищенням попиту на іноземну валюту. В той же час українські банки виявилися не готовими до такого розвитку подій, які продемонстрували необхідність удосконалення системи ризик-менеджменту, перш за все шляхом встановлення зв'язку між рівнем платоспроможності та ліквідності банків із запровадженням нових інструментів їх забезпечення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемі забезпечення платоспроможності та ліквідності банків присвячений цілий ряд публікацій вітчизняних та закордонних авторів, у тому числі і в умовах банківської паніки [1–4]. Проте інструментарій посилення ліквідності та пла-

тоспроможності банків як засіб запобігання фінансовій кризі потребує подальшого дослідження та удосконалення.

Метою статті є розробка концепції посилення фінансової стійкості та ліквідності банків у сучасних економічних умовах. На основі аналізу системи менеджменту та порядку регулювання банківської діяльності пропонуються конкретні заходи щодо гнучкого управління ліквідністю та платоспроможністю банків, а також економічні важелі їх нарощування.

Викладення основного матеріалу. Глобальна фінансова криза та її безпосередній вплив на банківську систему України висувають нові вимоги до організації банківського менеджменту як на рівні окремих комерційних банків, так і до регулювання банківської діяльності з боку Національного банку України. Втрата ліквідності окремими банками в жовтні 2008 року, навіть при їх досить високому рівні капіталізації, продемонструвала вразливість банківської системи від панічних настроїв населення і підприємств. Проблему підсилює залежність банківської системи України від закордонних запозичень кредитних ресурсів. У структурі зобов'язань банків України запозичені кошти (міжбанківські позики, кредиторська заборгованість, субординований борг) займають 45%, значна частина з них це закордонні позики. В четвертому кварталі 2008 року українські банки повинні були по-

вернути 1 млрд. дол. США закордонних запозичень, а в умовах світової кризи пролонгувати ці кредити вкрай складно. Тому проблема ліквідності виходить на перший план у діяльності навіть добре капіталізованих банків.

Ліквідні кошти – це перш за все кошти на коррахунках у надійних банках та готівка в касі. Вони, за нормативними вимогами Національного банку, не менш ніж на 20% мають перекривати поточні зобов'язання банків. Але при оцінці поточної ліквідності банку слід враховувати, що у критичний момент і значна частина депозитів може швидко перейти у поточні рахунки, причому у повній відповідності до чинного законодавства України, яким передбачено, що ніхто не може обмежувати доступ до свого рахунку, в тому числі депозитного. Така норма є руйнівною для банків у кризових ситуаціях, які не можуть спрогнозувати обсяг можливого відтоку коштів. НБУ своєю постановою від 11 жовтня 2008 року №319, як необхідною реакцією на проблеми ліквідності в банківській системі, заборонив дострокове розірвання депозитів, але потрібно, щоб банки у разі втрати ліквідності могли застосовувати цей захід самостійно, а банки з достатнім рівнем ліквідності могли продовжувати роботу в звичайному режимі. Необхідно законодавчо надати право банкам, за погодженням з Національним банком України, у разі раптового зняття з рахунків вкладників понад 5 чи 10% депозитів уводити мораторій на дострокове закриття строкових депозитів, обмеживши обсяг щоденного зняття коштів з таких рахунків певною сумою (наприклад, 1 чи 2 тис. грн.). Важливим інструментом забезпечення ліквідності є відновлення системи нау-рахунків, коли клієнт повинен заздалегідь (конкретний термін обумовлюється договором і може сягати місяця) попереджати банк про зняття коштів із такого рахунку. По своїй економічній суті такі рахунки є симбіозом поточних та депозитних рахунків. В обліку їх слід відображати як поточні рахунки.

У практиці банківського контролю використовується три нормативи ліквідності – миттєва (Н4), поточна (Н5) і короткострокова (Н6), їхні нормативні величини є фіксованими Н4 – 20%, Н5 – 40%, Н6 – 20% і вони не залежать ні від макроекономічної ситуації, ні від стану конкретного банку та виконання ним інших показників діяльності, перш за все показника платоспроможності банку.

Платоспроможність банку оцінюється співвідношенням регулятивного капіталу банку до його активів, зважених на ризики (норматив Н2). Зваження активів банку на ризики по своїй суті відсікає високоліквідні активи, а ступінь ризику за кредитами та основними засобами банку досягає 100%. Регулятивний капітал складається з основного (статутний капітал, резерви, капіталізовані прибутки минулих років) та додаткового капіталу (прибуток поточного року, субординований борг, переоцінка основних засобів та цінних паперів). Нормативне значення цього показника також зафіксоване незалежно від стану ліквідності та інших показників на рівні не нижче 10%. Нещодавно своєю постановою №228 від 6

липня 2008 року НБУ змінив порядок розрахунку ще одного показника капіталізації банку нормативу Н3. Якщо раніше він розраховувався як співвідношення основного капіталу до загальних активів, то тепер він визначається як співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів банку. Значення цього нормативу не повинне бути менше 9%. Тобто різниця між нормативом Н2 і Н3, якщо не враховувати створені резерви, позабалансові зобов'язання та розриви довгострокової ліквідності, які не враховуються при розрахунку Н3, становить 1% і припадає якраз на високоліквідні активи. Іншими словами, ці активи не можуть перевищувати 1% регулятивного капіталу для банку, який має фактичне значення адекватності регулятивного капіталу на рівні 10%, не має позабалансових зобов'язань та розривів між активами і пасивами терміном понад один рік. Зі зростанням показника платоспроможності банку дозволяється мати і більшу ліквідність. Наприклад, банк із показником Н2 на рівні 12% вже має право мати співвідношення ліквідних активів до регулятивного капіталу на рівні 3% і так далі.

Збільшення банківського капіталу і відповідно виконання нормативів платоспроможності в значній мірі залежить від прибутковості банківської діяльності. По банківській системі України прибуток поточного року, минулих років та резерви, які переважно формуються за рахунок прибутку, створюють майже 23% балансового капіталу банків, а в окремих банках перевищують половину капіталу банку. Збільшення капіталу в таких банках об'єктивно залежить від нарощення прибутковості діяльності. А, як відомо, прибутковість і ліквідність знаходяться в зворотній залежності: чим вище прибутковість, тим складніше утримувати значну частину активів у ліквідних коштах, і навпаки – при високій ліквідності знижується прибутковість діяльності банку.

Проблема ліквідності знаходиться в діалектичній єдності з питанням платоспроможності банку. Економічна ситуація та необхідність підвищення фінансової стійкості банків України вимагає гнучкого підходу до поєднання рівнів ліквідності та капіталізації банку: чим нижча капіталізація, тим вище має бути норматив ліквідності, перш за все миттєвої ліквідності банку. Проблему поєднання ліквідності та капіталізації мусило вирішити введення НБУ нового порядку розрахунку адекватності регулятивного капіталу, коли до активів, зважених на ризик, була додана половина обсягу розриву між активами та пасивами терміном понад один рік. Проте такий захід більше стосується підвищення довгострокової ліквідності банків шляхом стимулювання залучення довгострокових депозитів, що в нестабільних економічних умовах зробити вкрай складно. Досить жорстка міжбанківська конкуренція примушувала банки видавати довгострокові кредити без ресурсного забезпечення на відповідні терміни, а обсяги високоліквідних коштів відповідно стискалися.

Як показала практика, в умовах нестачі банківської ліквідності норматив миттєвої ліквідності на рівні 20% є недостатнім і потребує збільшення відповідно до зниження рів-

ня платоспроможності банку. Наприклад, для банків з адекватністю регулятивного капіталу нижче 11% може бути встановлене правило, що за кожний 0,1% зниження рівня адекватності капіталу норматив миттєвої ліквідності H4 збільшується на 1%. Таким чином, банк з адекватністю регулятивного капіталу на рівні 10% буде зобов'язаний перекривати поточні кошти клієнтів щонайменше на 30% високоліквідними коштами. Взаємозв'язок між рівнем платоспроможності та ліквідності банків дозволив би зменшити ризик ліквідності в сучасних умовах.

Ключовим компонентом підвищення ліквідності і одночасно платоспроможності банку є збільшення його капіталу, який формується тільки в грошовій формі і одночасно може бути спрямований на збільшення ліквідних активів банку. На сьогодні найбільш швидко можливо наростити капітал за рахунок прибутку або залучення субординованого боргу. Нарощення прибутку обмежено обсягом операцій банку і само по собі несе загрозу ліквідності, тому що ліквідні активи практично не приносять значного прибутку банку. Умови отримання субординованого боргу досить не прості: він залучається на термін не менше п'яти років, а його розмір не може перевищувати 50% основного капіталу банку. Ще одним джерелом збільшення власного капіталу банку є нарощення його статутного фонду. Але цей процес може тривати роками, особливо коли окремі акціонери виступають проти додаткової емісії акцій і блокують її через рішення судів на невизначений термін. Тому розробка процедури швидкого нарощування капіталу банку особливо важлива для подолання кризи ліквідності, якщо така виникає у банку. Серед різних можливих варіантів вирішення такої проблеми слід виділити випуск привілейованих акцій банку, які не дають прямого права в управлінні банком, але дають право на стабільне отримання дивідендів і можуть вільно обертатися на ринку цінних паперів, якщо вони випущені відкритими акціонерними товариствами.

Механізм випуску таких акцій чітко не визначений, і банки практично не користуються даним інструментом одночасного нарощування і капіталу і ліквідності. Передовсім необхідно спростити процедуру випуску привілейованих акцій. Наприклад, надати право зборам акціонерів уповноважити раду та правління банку випускати певну кількість таких акцій без скликання зборів акціонерів. Можливо взагалі зобов'язати банки випустити певний обсяг таких акцій, наприклад еквівалентно статутному капіталу банку, обліковувати їх поза балансом і в критичний для ліквідності банку момент за дозволом НБУ розміщувати такі акції, в тому числі продавати НБУ, надавати їх в заставу за залученими або запозиченими коштами. Інвесторам вигідно придбати привілейовані акції банку, які б давали їм гарантований дохід, а якщо б запрацював механізм забезпечення таких акцій певною частиною активів банку, то привабливість їх ще б зросла. Випуск таких цінних паперів вплинув би позитивно і на розширення ринку цінних паперів України. Привіле-

йовані акції можливо застосовувати для стимулювання зростання продуктивності праці працівників банку. Видача такими акціями частини премій та інших разових заохочень, з одного боку, зацікавлювала б працівників до підвищення ефективності роботи, а з іншого – заощаджувала б витрати банку на оплату праці, ліквідні кошти та зменшувала витік готівки з кас банків у готівковий обіг.

Одним із найгостріших наслідків банківської паніки є припинення надання міжбанківських позик окремим банкам, які стають ізгоями банківської системи. В свою чергу, клієнти масово виводять кошти з таких банків, не заводячи в них свої грошові потоки. А якраз міжбанківське плече могло б стати рятувальним жилетом у таких випадках. Для протидії кризовим явищам в українській банківській системі нагріла необхідність створення системи колективної безпеки банків, наприклад під егідою Асоціації українських банків. Основними домовленостями між банками – членами системи колективної безпеки, на наш погляд, могли б бути: підтримання ліквідності банків-учасників як за рахунок міжбанківських кредитів, так і на основі спеціально створеного грошового фонду, безперешкодне спрямування клієнтських платежів та відмова від перетягування грошових потоків клієнтів банків-учасників, обмін інформацією про позичальників банків та проведення спільних дій по погашенню проблемних кредитів, консорціумне кредитування великих інвестиційних проектів, обмін інформацією та здійснення спільних захисних дій із залученням служб безпеки банків-учасників, проведення єдиної зовнішньої політики щодо залучення та повернення закордонних запозичень, захист інтересів банків у судах та інші спільні заходи щодо захисту інтересів та безпеки грошового обігу банків – учасників такої системи колективної безпеки. Тільки спільними зусиллями українські банки зможуть реально протистояти світовій фінансовій кризі і недопустити її поширення на українській банківській сектор.

Кредитором останньої інстанції для комерційних банків є Національний банк України. НБУ своєю постановою від 16 жовтня 2008 року за №328 визначив новий порядок рефінансування банків для підтримання ліквідності. Цією постановою передбачено надання банкам кредитів рефінансування на термін рефінансування в розмірі до 60% статутного фонду та у межах 90% номінальної вартості наданих банком в забезпечення акцій чи паїв. Заставою за кредитами НБУ також можуть бути державні цінні папери, цінні папери надійних емітентів, основні засоби банків, а також майнові права на кредити банку. В умовах, коли для термінової підтримки ліквідності банкам потрібно рефінансування у лічені дні, а статутного фонду та державних цінних паперів у них недостатньо для отримання необхідної суми кредиту, виникає проблема термінового оформлення застави для отримання кредиту. Щоб надати в заставу основні засоби необхідно оформити довідку бюро технічної інвентаризації та провести їх оцінку незалеж-

ним експертом, на що потрібно близько одного місяця і певних витрат. Непросто оформити в заставу і кредитні справи, що вимагає нотаріального посвідчення та часу на селекцію найбільш ліквідних кредитів.

Спростити проблему оформлення в заставу основних засобів банку можливо шляхом зобов'язання банків щорічно проводити експертну оцінку вартості їх основних фондів з підтвердженням її достовірності з боку незалежних аудиторів та приймати в заставу такі засоби на рівні до 90% від їх оціночної вартості. Ще більші можливості відкриваються при прийнятті в заставу кредитів, якщо їх оформляти у вигляді цінних паперів, наприклад кредитних векселів, тому що по своїй економічній суті передача права вимоги за кредитною угодою відповідає векселю – документу, за яким векселедавець повинен заплатити вказану суму пред'явнику векселя.

Кредитні векселя повинні випускатися паралельно з укладанням кредитної угоди, а їхній номінал – відповідати сумі цієї угоди або графіку погашення кредиту та відсотків, передбаченому в кредитному договорі. Крім платника, суми та дати погашення на векселі має зазначитися забезпечення даного векселя відповідно до договору застави. Крім того, вексель має передбачати право регресу до банку, який буде передавати цей вексель іншому держателю, в тому числі НБУ, через індосамент на векселі. Важливим є рейтингування позичальників–векселедавців незалежними експертними агенціями з відображенням рейтингу на самому векселі. Наприклад, вексель із найвищим рейтингом може братися як за застава чи викупатися за номіналом, з середнім рейтингом – за 50–80%, а з низьким рейтингом – взагалі не прийматися як застава. В спрощеному варіанті рейтинги можуть співпадати з класом позичальника, але важливо, щоб вони підтверджувалися незалежними аудиторами чи спеціальним підрозділом самого НБУ. Механізми випуску та обігу кредитних векселів потребують окремого дослідження. Вони могли б не тільки прискорити та спростити процедури рефінансування банків, а й вико-

ристовуватися як забезпечення при міжбанківських операціях, що б дозволило скоротити обсяги емісії грошей.

Як в умовах фінансової кризи, так і в звичайних економічних умовах велика відповідальність за провокування банківської паніки лежить на засобах масової інформації. Для запобігання поширення неправдивої інформації про фінансово–банківську систему та закликів до громадян забирати кошти з банків, як це нещодавно було у випадку з Промінвестбанком, необхідно прийняти відповідний закон щодо відповідальності за провокування банківської паніки. Доцільно створити міжбанківський інформаційно–консультаційний центр, де кваліфіковані фахівці могли б консулювати ЗМІ з приводу тих чи інших подій на фінансовому ринку України та в світі.

Висновки

Таким чином, поєднання платоспроможності і ліквідності як окремих банків, так і банківської системи України в цілому є необхідною передумовою протистояння глобальній фінансовій кризі. Тільки об'єднання зусиль уряду, Національного банку України, банків, ЗМІ та інших учасників фінансового та інформаційного простору України на основі створення нових механізмів їх взаємодії може стати основою фінансової безпеки України.

Література

1. Алексеевко М.Д. Капітал банку: питання теорії і практики: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 276 с.
2. Иванов В.В. Анализ надежности банка – М.: Рус. деловая л-ра, 1996. – 320 с.
3. Яценюк А. Банківська таємниця часів помаранчевої революції. – К.: ТОВ НВП–Поліграфсервіс, 2008. – 270 с.
4. Сугоняко А. Заходи щодо мінімізації впливу міжнародно–фінансової кризи на банківський ринок України. Прес–конференція: 15.10.2008. www.liga.net
5. Постанова НБУ №319 «Про додаткові заходи щодо діяльності банків», 11.10.2008 р. bank.gov.ua

Л.Й. СОЗАНСЬКИЙ,
аспірант, Львівська комерційна академія

Аналіз чинників впливу на ефективність використання капіталу будівельних підприємств

Стаття присвячена аналітичним аспектам ефективності використання капіталу будівельними підприємствами та виявленню основних чинників впливу на неї у розрізі регіонів України

Постановка проблеми. Актуальним питанням сучасного підприємництва, і будівництва зокрема, є раціональність

використання капіталу. Це питання потребує негайного вирішення, оскільки від вмiлого, ефективного використання капіталу будівельних підприємств залежить подальший економічний, суспільний та соціальний розвиток країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання ефективності використання капіталу та чинників впливу на

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

цей процес достатньо висвітлено у наукових працях вітчизняних і зарубіжних науковців: (І. Бланка, Ю. Воробйова, Г. Кірейцева, В.О. Подольської, Г.В. Савицької, Т. Момот, Є. Мних, А.Д. Шеремет, Л. Берстайна, З. Боді, Ю. Бріггема, Дж. К. Ван Хорна, Л. Гапенські, В. Грузинова, В. Ковальова).

Розвиваючі процеси ринкової економіки потребують при вирішенні аспектів фінансово-економічної діяльності врахування галузевої спеціалізації.

Аналіз наукових джерел засвідчив, що на сьогодні у наукових працях галузевим особливостям ефективності використання капіталу ще не приділено достатньої уваги.

Безумовно, це стосується і діяльності підприємств будівельної галузі. Виявлену ситуацію можна пояснити динамічністю процесів формування та використання капіталу, що існують на сьогодні у будівництві

Метою даної **статті** є спроба висвітлення сучасного стану, тенденції та особливостей функціонування капіталу у будівництві. Для цього пропонується аналітичний огляд структурного та факторного аналізу основних показників ефективності використання капіталу будівельними підприємствами різних регіонів України.

Викладення основного матеріалу. Будівельна галузь є однією з найважливіших галузей народного господарства,

від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання в країні. Важливість цієї галузі для економіки будь-якої країни можна пояснити таким чином: капітальне будівництво, напевне, як ніяка інша галузь економіки, створює велику кількість робочих місць і споживає продукцію багатьох галузей народного господарства. Економічний ефект від розвитку цієї галузі полягає у мультиплікаційному ефекті коштів, вкладених у будівництво. Адже з розвитком будівельної галузі будуть розвиватися виробництво будівельних матеріалів і відповідного обладнання, машинобудівна галузь, металургія і металообробка, нафтохімія, виробництво скла, деревообробна, транспорт, енергетика тощо. І, вочевидь, як ніяка інша галузь економіки, будівництво сприяє розвитку підприємств малого бізнесу, особливо того, який спеціалізується на оздоблювальних і ремонтних роботах.

Отже, зростання будівельної галузі неминуче викликає економічне зростання у країні і виникнення необхідних умов для розв'язання багатьох соціальних проблем.

Простежимо розрахункові значення та зміни вказаних показників будівельних підприємств макрорівня за даними зведеного балансу і звіту про фінансові результати. У табл. 1 наведено динаміку розрахункових значень обо-

Таблиця 1. Аналіз доходності сукупного капіталу будівельних підприємств у розрізі регіонів України за 2003–2007 роки, у разях

Регіон	Роки					Середньорічне значення
	2003	2004	2005	2006	2007	
АР Крим	0,6	0,9	1,0	1,1	1,0	0,9
Вінницька	1,6	2,5	2,2	2,4	2,9	2,3
Волинська	1,4	1,7	1,9	2,4	2,1	1,9
Дніпропетровська	1,7	2,2	1,8	1,9	2,4	2,0
Донецька	0,9	1,7	2,1	2,1	2,4	1,8
Житомирська	1,0	1,3	1,7	2,3	2,4	1,7
Закарпатська	1,5	2,4	2,1	2,3	2,2	2,1
Запорізька	1,2	1,5	1,5	1,9	1,8	1,6
Івано-Франківська	0,7	1,0	1,1	1,3	1,0	1,0
Київська	0,5	0,9	1,4	1,5	1,7	1,2
Кіровоградська	1,3	3,4	1,8	1,9	0,9	1,9
Луганська	1,0	1,3	1,7	1,8	2,7	1,7
Львівська	1,6	1,7	1,4	1,9	2,1	1,8
Миколаївська	1,4	2,2	1,7	1,5	1,4	1,7
Одеська	2,1	2,6	2,0	2,0	1,9	2,1
Полтавська	0,8	0,8	1,0	1,5	1,5	1,1
Рівненська	1,4	1,7	1,1	1,4	1,6	1,5
Сумська	0,7	1,1	1,3	1,6	1,8	1,3
Тернопільська	0,8	0,8	1,0	1,0	1,0	0,9
Харківська	1,2	1,6	1,3	1,7	1,7	1,5
Херсонська	1,1	2,3	1,3	1,4	1,6	1,5
Хмельницька	1,1	1,5	1,0	1,4	1,5	1,3
Черкаська	2,2	4,8	1,8	2,0	1,7	2,5
Чернівецька	1,7	1,9	1,8	2,4	2,3	2,0
Чернігівська	0,6	0,8	1,1	1,4	1,9	1,2
Київ	1,1	1,3	1,3	1,4	1,5	1,3
Севастополь	1,3	1,6	1,3	1,8	2,3	1,7
Всього	1,1	1,5	1,5	1,6	1,7	1,5

* За даними Держкомстату.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ротності сукупного капіталу будівельних підприємств України у розрізі регіонів за 2003–2007 роки.

Дані, наведені у табл. 1, відображають стан та динаміку економічної ефективності використання капіталу будівельних підприємств. Значення вказаного показника в цілому по Україні за аналізований період зберігало динамічну тенденцію до зростання і у середньому за п'ять аналізованих років становило 1,5 обороту за рік. За 2003–2007 роки доходність (оборотність капіталу) у цілому по Україні збільшилося на 0,6 обороту. Уваги заслуговують відхилення та різні значення по регіонах. Для детальної оцінки, аналізу доходності капіталу та виявлення чинників впливу на неї розглянуті регіони залежно від величини значення економічної ефективності поділено на три групи: регіони із високим значенням показника, середнім і низьким. Отже, до регіонів з першої групи пропонується віднести ті, в яких розрахункове значення середньорічної економічної ефективності коливається у межах 2,1–2,5 обороту, до другої 1,5–1,9 обороту і третьої – 0,9–1,4 обороту. Ймовірно, що такий поділ дасть можливість виявити певні тенденції чи закономірності щодо чинників, що впливають на значення показника економічної ефективності. З розрахункових зна-

чень високе значення економічної ефективності використання капіталу за аналізований період спостерігалось у Вінницькій, Закарпатській, Одеській, Черкаській та Чернівецькій областях. Середнє значення доходності капіталу спостерігалось за 2003–2007 роки у будівельних підприємств Волинської, Дніпропетровської, Донецької, Житомирської, Запорізької, Кіровоградської, Луганської, Львівської, Миколаївської, Харківської, Херсонської, Чернівецької області та місті Севастополь. Низьке значення показника доходності капіталу відслідковувалося у АР Крим, Івано-Франківській, Київській, Полтавській, Тернопільській, Хмельницькій, Чернігівській областях та місті Києві. Вважається, що оправданною і необхідною є тенденція, при якій темп приросту доходу дещо перевищує темп приросту середньорічних активів [2]. Така тенденція може свідчити про те, що визначений розмір коштів, розміщений у активах, використовувався ефективно. Отже, для визначення вищевказаної ситуації щодо значення доходності капіталу у табл. 2 пропонується порівняння темпів приросту доходу від реалізації продукції і середньорічної вартості активів.

У регіонах, в яких середній темп приросту середньорічної вартості активів перевищує або несуттєво менший за се-

Таблиця 2. Аналіз середньорічних темпів приросту середньорічних активів і доходу від реалізації продукції будівельних підприємств у розрізі регіонів України за 2003–2007 роки, %

Регіон	Середній темп приросту (спадання) доходності капіталу	Середній темп приросту (спадання) середньорічної вартості активів	Середній темп приросту (спадання) доходу від реалізації продукції	Абсолютне відхилення (4–3)
1	2	3	4	5
АР Крим	1,1	1,3	1,5	0,15
Вінницька	1,2	1,2	1,4	0,21
Волинська	1,1	1,3	1,5	0,14
Дніпропетровська	1,1	1,1	1,2	0,09
Донецька	1,3	1,2	1,6	0,35
Житомирська	1,2	1,1	1,3	0,26
Закарпатська	1,1	1,1	1,2	0,11
Запорізька	1,1	1,1	1,2	0,12
Івано-Франківська	1,1	1,4	1,5	0,12
Київська	1,4	0,9	1,3	0,37
Кіровоградська	0,9	1,2	1,1	-0,12
Луганська	1,3	1,0	1,3	0,27
Львівська	1,1	1,3	1,4	0,08
Миколаївська	1,0	1,3	1,3	0,01
Одеська	1,0	1,5	1,4	-0,05
Полтавська	1,2	1,1	1,3	0,20
Рівненська	1,0	1,1	1,2	0,04
Сумська	1,3	1,1	1,4	0,28
Тернопільська	1,1	1,3	1,4	0,08
Харківська	1,1	1,3	1,5	0,14
Херсонська	1,1	1,1	1,2	0,11
Хмельницька	1,1	1,1	1,2	0,10
Черкаська	0,9	1,3	1,2	-0,09
Чернівецька	1,1	1,3	1,4	0,10
Чернігівська	1,3	1,1	1,4	0,34
Київ	1,1	1,3	1,4	0,10
Севастополь	1,1	1,2	1,4	0,17
Всього	1,1	1,2	1,4	0,14

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

редній темп доходу від реалізації продукції, відповідно невисокі показники середньорічного темпу приросту (спадання) доходності капіталу, і навпаки. Будівельні підприємства більшості регіонів України за 2003–2007 роки незначними темпами підвищували економічну ефективність використання капіталу, про що свідчить зростаюча тенденція, зображена на рис. 1.

Негативна тенденція значення показника доходності капіталу за аналізований період спостерігалася у підприємств Кіровоградської, Миколаївської, Одеської та Черкаської області. Слід також зауважити, у будівельних підприємств більшості регіонів України, за виключенням Донецької, Київської, Сумської областей, у період 2004–2005 років спостерігався спад розрахункового значення показника, що пов'язано зі зменшенням доходу від реалізації продукції, робіт, послуг. Економічний ефект у будівництві у сучасних умовах прогресуючого розвитку нових технологій більшою мірою досягається за рахунок ефективного використання основно-

го капіталу, спрямованого на забезпечення виробництва будівельної продукції необхідними основними засобами.

Ефективність використання основного капіталу у будівництві визначально впливає на ефективність використання сукупного капіталу.

Рациональне використання обігового капіталу також суттєво впливає на ефективність сукупного капіталу. Важливим є вибір оптимальної співвідношення між основним і обіговим капіталом та структурою їх елементів. Для проведення аналізу, оцінки, основних тенденцій ефективності використання основного і оборотного капіталу розрахуємо коефіцієнт оборотності (доходності) основного капіталу будівельних підприємств України у розрізі регіонів за 2003–2007 роки.

Динаміка значення коефіцієнта доходності (оборотності) основного капіталу, як і сукупного, характеризується коливаннями. Підвищення економічної ефективності основного капіталу відбувалося за рахунок підвищення доходу від ре-

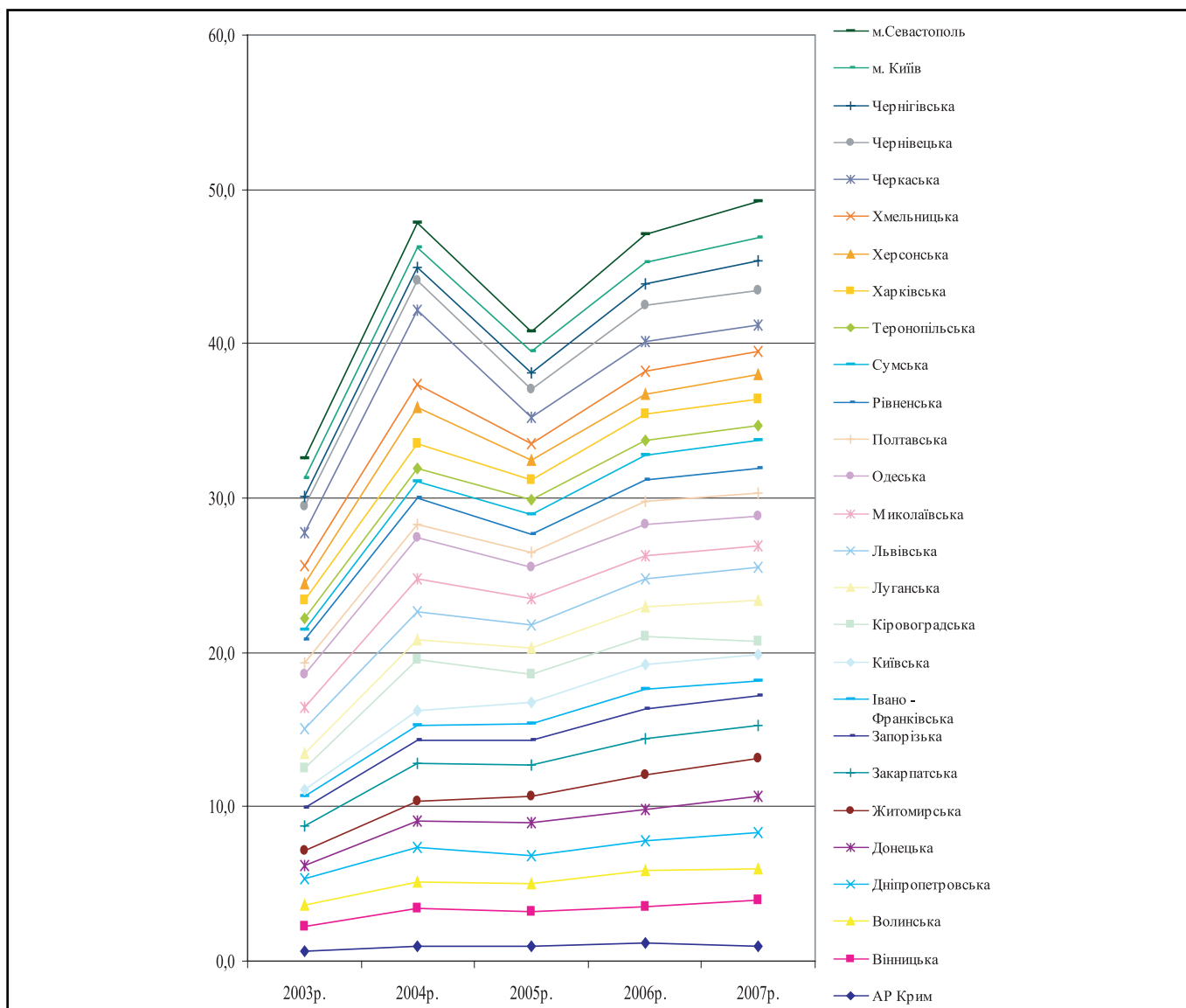


Рисунок 1. Аналіз доходності капіталу будівельних підприємств у розрізі регіонів України за 2003–2007 роки

Таблиця 3. Аналіз доходності (оборотності) основного капіталу будівельних підприємств у розрізі регіонів України за 2003–2007 роки, у разях

Регіон	2003	2004	2005	2006	2007
АР Крим	0,2	0,4	0,4	0,5	0,4
Вінницька	0,8	1,4	1,4	1,3	1,5
Волинська	0,7	0,8	1,0	1,4	1,1
Дніпропетровська	1,2	2,0	1,7	1,8	2,0
Донецька	0,6	1,0	1,4	1,4	1,4
Житомирська	0,5	0,6	0,9	1,3	1,6
Закарпатська	0,8	1,5	1,1	1,2	1,2
Запорізька	0,8	1,0	1,1	1,5	1,6
Івано-Франківська	0,3	0,4	0,5	0,6	0,8
Київська	0,1	0,3	0,7	0,8	1,1
Кіровоградська	0,8	2,1	1,0	1,0	0,3
Луганська	0,6	0,8	1,0	1,1	1,8
Львівська	0,9	1,1	0,9	1,1	1,2
Миколаївська	1,1	1,7	0,7	0,8	2,2
Одеська	1,3	1,8	1,5	1,6	1,4
Полтавська	0,3	0,3	0,4	0,6	0,6
Рівненська	0,9	1,4	1,0	1,1	1,3
Сумська	0,4	0,5	0,6	0,8	1,1
Тернопільська	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4
Харківська	0,6	0,9	0,8	1,1	1,3
Херсонська	0,4	1,0	0,6	0,7	0,8
Хмельницька	0,5	0,7	0,5	0,7	0,8
Черкаська	1,1	2,9	1,1	1,1	0,9
Чернівецька	0,8	0,9	0,9	1,3	1,2
Чернігівська	0,2	0,3	0,4	0,6	0,8
Київ	0,5	0,7	0,7	0,7	0,8
Севастополь	0,6	0,8	0,7	0,8	1,3
Всього	0,5	0,8	0,8	0,9	1,0

* Розрахунок здійснено за даними Держкомстату, наведеними у додатку.

алізації продукції, товарів, робіт, послуг. Визначення чинників, під дією яких відбувалися динамічні відхилення, потребує поглибленого факторного аналізу. Для цього необхідно простежити за значенням, динамікою обігового капіталу. Розрахункове значення коефіцієнта оборотності (доходності) обігового капіталу наведено у табл. 4.

Дані, наведені у табл. 4, свідчать про динамічність коливань оборотності обігового капіталу за 2003–2007 роки по Україні як загалом, так і у розрізі по регіонах. Середньорічний темп приросту доходності обігового капіталу у будівельних підприємств більшості областей України становив 1,1 рази, що можна вважати типовим показником для галузі будівництва. Визначити величину впливу на результативний показник пропонуємо з використанням факторного детермінованого аналізу. Оскільки при розрахунку вказаного показника основними структурними складовими є дохід від реалізованої продукції і середньорічна вартість активів, для факторних змінних оберемо зміну середньорічної вартості основного і обігового капіталу за визначений період. Необхідною умовою проведення детермінованого факторного аналізу є побудова факторної моделі. Залежність зміни вказаного результативного показника від зміни факторних чинників зобразимо у вигляді детермінованої кратної моделі такого вигляду:

$$\Delta \frac{D}{A} = \frac{\Delta D}{\Delta OCK + \Delta OBK}, \quad (1)$$

де $\Delta \frac{D}{A}$ – зміна доходності капіталу, розміщеного в активах;

ΔD – зміна доходу від реалізованої продукції;

ΔOCK – зміна середньорічної вартості основного капіталу;

ΔOBK – зміна середньорічної вартості оборотного капіталу.

Для розрахунку наведеної моделі застосуємо інтегральний метод економічного аналізу з використанням таких формул:

$$Ax = \frac{\Delta x}{\Delta y + \Delta x} x \ln \left| \frac{y_1 + z}{y_0 + z_0} \right|; Ay = \frac{\Delta f - Ax}{\Delta y + \Delta z} \Delta y; Az = \frac{\Delta f - Ax}{\Delta y + \Delta z} \Delta z,$$

де Ax, Ay, Az – величина впливу факторних змінних на результативний показник;

$\Delta x, \Delta y, \Delta z$ – зміна значень факторних показників;

Δf – зміна значення результативного показника;

y_1, z_1 – значення факторних показників у поточному аналізованому періоді;

y_0, z_0 – значення факторних показників у попередньому аналізованому періоді [1].

За результатами проведеного факторного аналізу виявлено такі тенденції.

Найбільш позитивний вплив на зміну економічної ефективності використання капіталу, розміщеного в активах у

Таблиця 4. Аналіз доходності (оборотності) обігового капіталу будівельних підприємств України у розрізі регіонів за 2003–2007 роки

Регіон	Роки					Середньорічний темп приросту (спаду)
	2003	2004	2005	2006	2007	
АР Крим	2,0	2,5	2,4	2,9	2,5	1,1
Вінницька	3,2	4,7	3,9	4,4	5,3	1,1
Волинська	2,9	3,5	3,6	4,1	3,4	1,0
Дніпропетровська	2,8	3,0	2,5	2,6	3,5	1,1
Донецька	1,4	3,2	3,5	3,4	3,7	1,3
Житомирська	2,2	2,7	3,2	4,0	3,6	1,1
Закарпатська	3,0	4,2	4,0	4,8	3,7	1,1
Запорізька	2,0	2,4	2,4	2,9	2,6	1,1
Івано–Франківська	1,7	2,2	2,5	2,9	1,4	1,0
Київська	2,3	3,0	2,8	2,8	2,8	1,0
Кіровоградська	2,4	5,7	3,2	3,7	2,8	1,0
Луганська	1,6	2,3	3,0	3,1	4,3	1,3
Львівська	2,9	2,9	2,4	3,2	3,2	1,0
Миколаївська	2,0	3,3	4,1	3,1	1,9	1,0
Одеська	3,7	4,2	3,1	3,0	2,5	0,9
Полтавська	2,1	2,4	3,0	3,9	3,7	1,1
Рівненська	2,2	2,5	1,6	2,1	2,3	1,0
Сумська	1,5	2,4	2,9	3,3	2,9	1,2
Тернопільська	2,3	2,5	2,7	2,6	2,4	1,0
Харківська	2,4	3,2	2,3	2,8	2,5	1,0
Херсонська	2,7	5,5	2,6	2,7	3,0	1,0
Хмельницька	2,4	3,1	2,2	2,9	2,9	1,0
Черкаська	4,5	8,5	3,3	3,7	2,8	0,9
Чернівецька	3,8	4,1	3,7	4,5	4,3	1,0
Чернігівська	2,4	2,9	3,5	3,8	4,0	1,1
Київ	2,4	2,6	2,5	2,6	2,5	1,0
Севастополь	2,9	3,0	2,6	3,8	4,5	1,1
Всього	2,3	3,0	2,7	2,9	2,8	1,0

* Розрахунок здійснено за даними Держкомстату, наведеними у додатку.

будівництві за всіма досліджуваними регіонами України, мала зміна доходу від реалізованої продукції. Тенденції впливу вказаного факторного чинника на зміну результативного показника зображено на рис. 2. Значення економічної ефективності використання капіталу будівельних підприємств досліджуваних регіонів України за 2004–2007 роки за рахунок збільшення доходу від реалізованої продукції у середньому збільшувалося на 50%. Виходячи із проведеного спостереження це значення можна вважати типовим для підприємств досліджуваної галузі. Виявлена типова величина впливу доходу від реалізованої будівельної продукції спостерігається у будівельних підприємствах Львівської, Миколаївської, Івано–Франківської, Закарпатської, Житомирської Сумської, Харківської областей та міст Києва та Севастополя. Найменша величина впливу (у межах 26–31%) була характерна для підприємств Кіровоградської, Рівненської, Тернопільської, Хмельницької та Херсонської областей. Високою величиною (66–81%) впливу доходу від реалізованої будівельної продукції на доходність капіталу, розміщеного в активах, відслідковувалося у будівельних підприємствах Вінницької, Волинської, Донецької, Одеської, Чернівецької областей.

При збільшенні вартості основного капіталу відбувалося зменшення доходності капіталу, розміщеного в активах.

Так, за 2004–2007 роки в будівельних підприємствах у розрізі регіонів України збільшення основного капіталу у середньому на 12% зменшувало економічну ефективність використання капіталу. Відмітимо наступну пропорційність. Области, в яких відзначався високий вплив доходу від реалізованої продукції, характеризувалися відповідно високим негативним впливом зміни основного капіталу на результативний показник.

Виявлена залежність свідчить про розширення виробничого потенціалу будівництва, що є позитивною ознакою. Розширення виробничого потенціалу є корисним при дотриманні позитивної міри впливу на ефективність використання капіталу. Позитивне значення середньорічного впливу основного капіталу спостерігалось на будівельних підприємствах Київської, Луганської і Житомирської областей. При цьому величина впливу доходу від реалізованої продукції на вказаний результативний показник була відносно помірною. Отже, оптимальне маневрування зміною вартості основного капіталу може сприяти вищій економічній ефективності використання.

Зміна обігового капіталу у всіх регіонах України спричиняла зменшення економічної ефективності капіталу (рис. 4).

У середньому по регіонах середньорічне значення величини згаданого впливу становило 23%. Значний вплив змі-

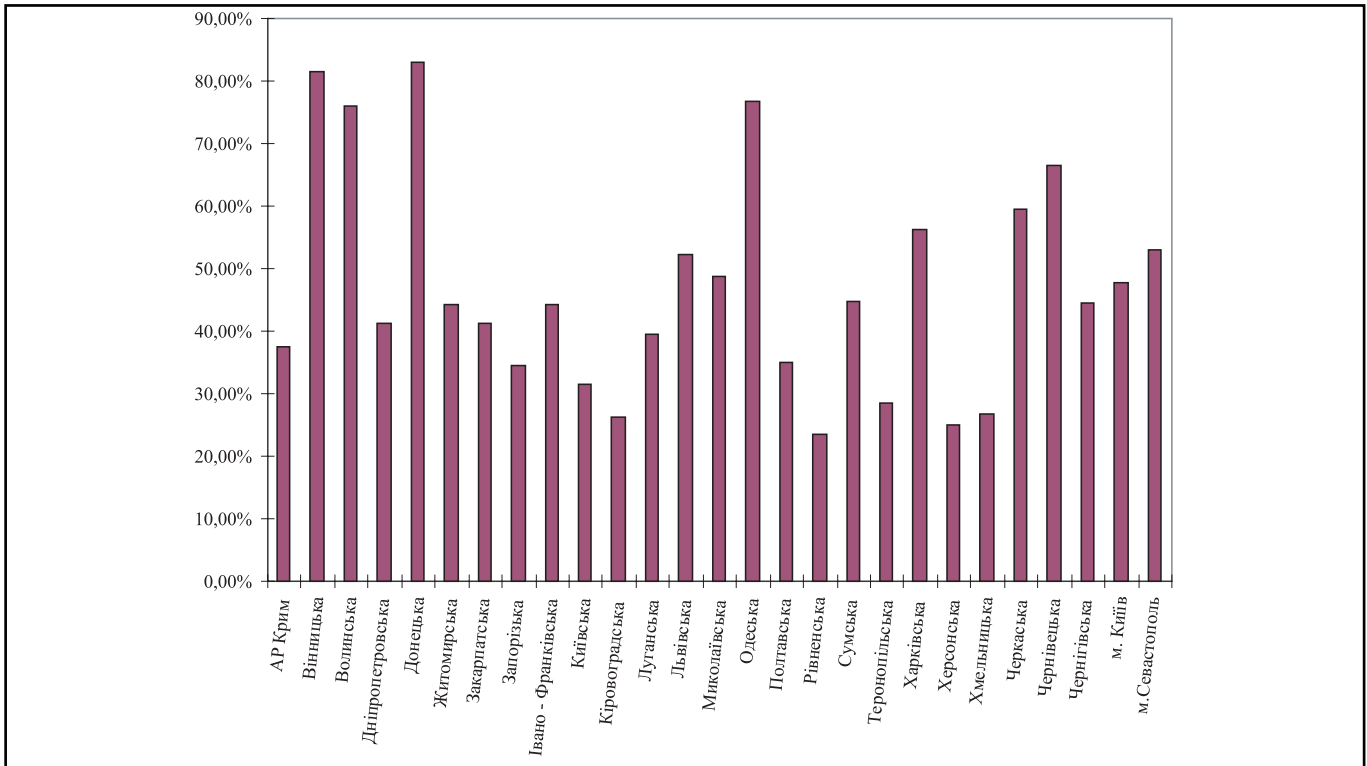


Рисунок 2. Середньорічна величина впливу доходу від реалізованої будівельної продукції на доходність капіталу будівельних підприємств у розрізі регіонів України

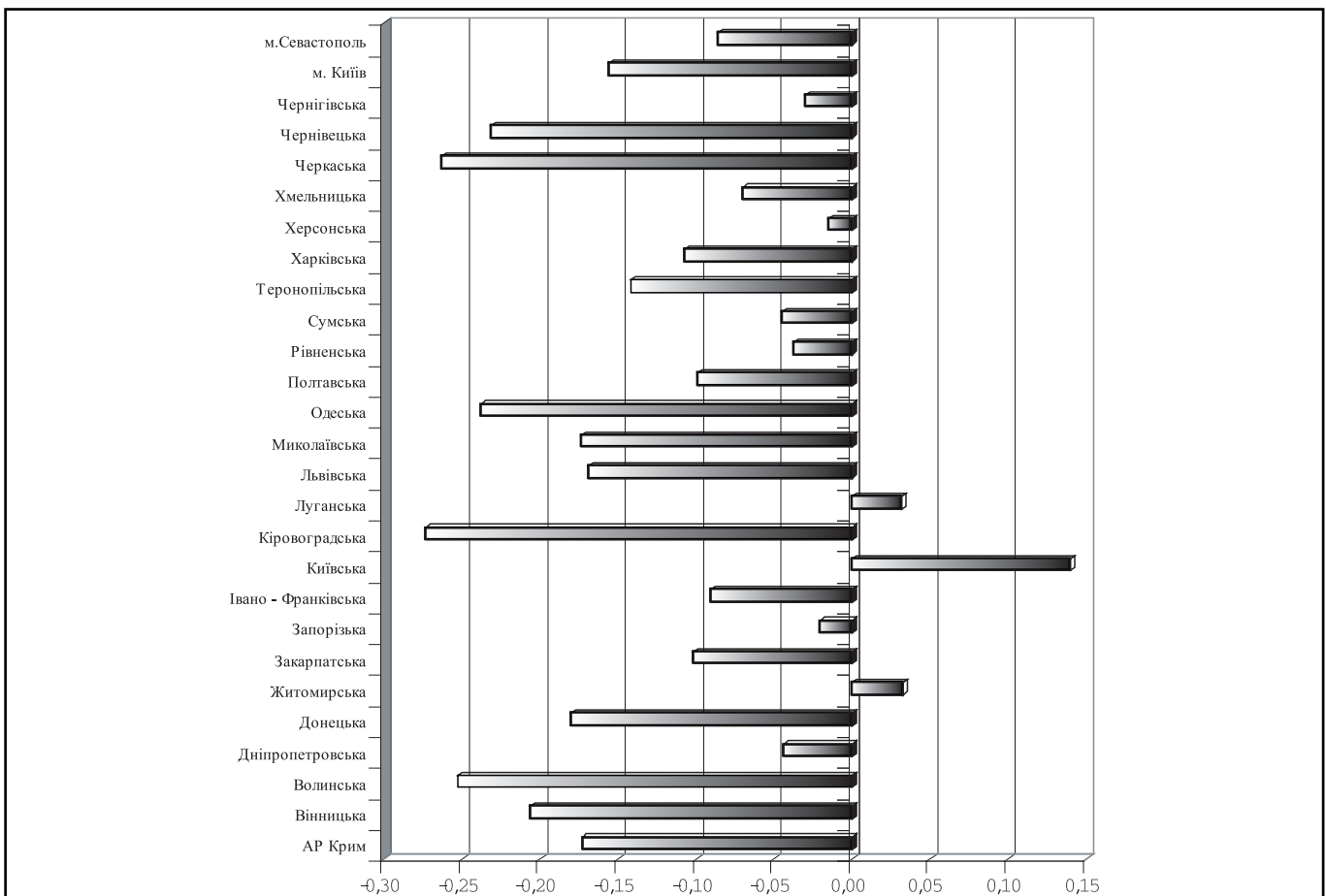


Рисунок 3. Середньорічна величина впливу зміни вартості основного капіталу на доходність капіталу, розміщеного в активах

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ни оборотного капіталу, як і попередньо розглянутого чинника, відслідковувалося в областях з високим рівнем впливу доходу від реалізованої продукції. Отже, в результаті проведеного факторного аналізу доходності капіталу виявлено:

- позитивно на зміну значення показника доходності капіталу впливала зміна доходу капіталу;
- негативний вплив на зміну результативного показника мала зміна основного та особливо обігового капіталу.

Ефективне використання капіталу перебуває також під впливом ефективності використання основного і обігового капіталу. Для вивчення впливу зміни використання основного і обігового капіталу на сукупний складемо кратну детерміновану модель такого типу:

$$\Delta \frac{D}{A} = \Delta \frac{D}{OCk} + \Delta \frac{D}{OBk} \quad (2)$$

Виявлення величини впливу окремо кожного з факторів моделі (2.2) на результативний показник доцільно провести, застосувавши метод подрібнення приросту факторів із застосуванням формули:

$$\Delta Z_x = A_x^n = \Delta \dot{x} \sum_{i=0}^n \frac{1}{(y_0 + i\Delta y)}$$

де ΔZ_x – відхилення результативного показника за рахунок змінного фактора x ;

$\Delta \dot{x}$ – відхилення змінного фактора x ;

y_0 – значення змінного фактора у попередньому (базовому) періоді;

$i\Delta y$ – відхилення змінного фактора у [1]. Наглядно результати розрахунку моделі (2) зображено на рис. 5 і 6. Вплив ефективності використання основного капіталу на сукупний у цілому по регіонах за 2004–2007 роки зберігав позитивне значення, хоч і динамічність. Використання основного капіталу сприяло підвищенню ефективності сукупного капіталу в середньому за аналізований період за всіма регіонами на 16%.

На будівельних підприємствах всіх досліджуваних областей за 2004–2007 роки виявлено зниження позитивного впливу використання основного капіталу на сукупний капітал. В окремих областях відслідковувався і негативний вплив використання основного капіталу. Така тенденція особливо характерна для 2005 року у будівельних підприємствах 14 з 27 аналізованих регіонів. Саме на цей період припадає зниження доходу від реалізації будівельної продукції у більшості регіонів, що й пояснює причини виникнення розглянутої тенденції.

Позитивний вплив використання основного капіталу на економічну ефективність використання капіталу у 22 із 27 досліджуваних регіонів помітно знизився. У процесі дослідження зміни темпів приросту доходу від реалізованої про-

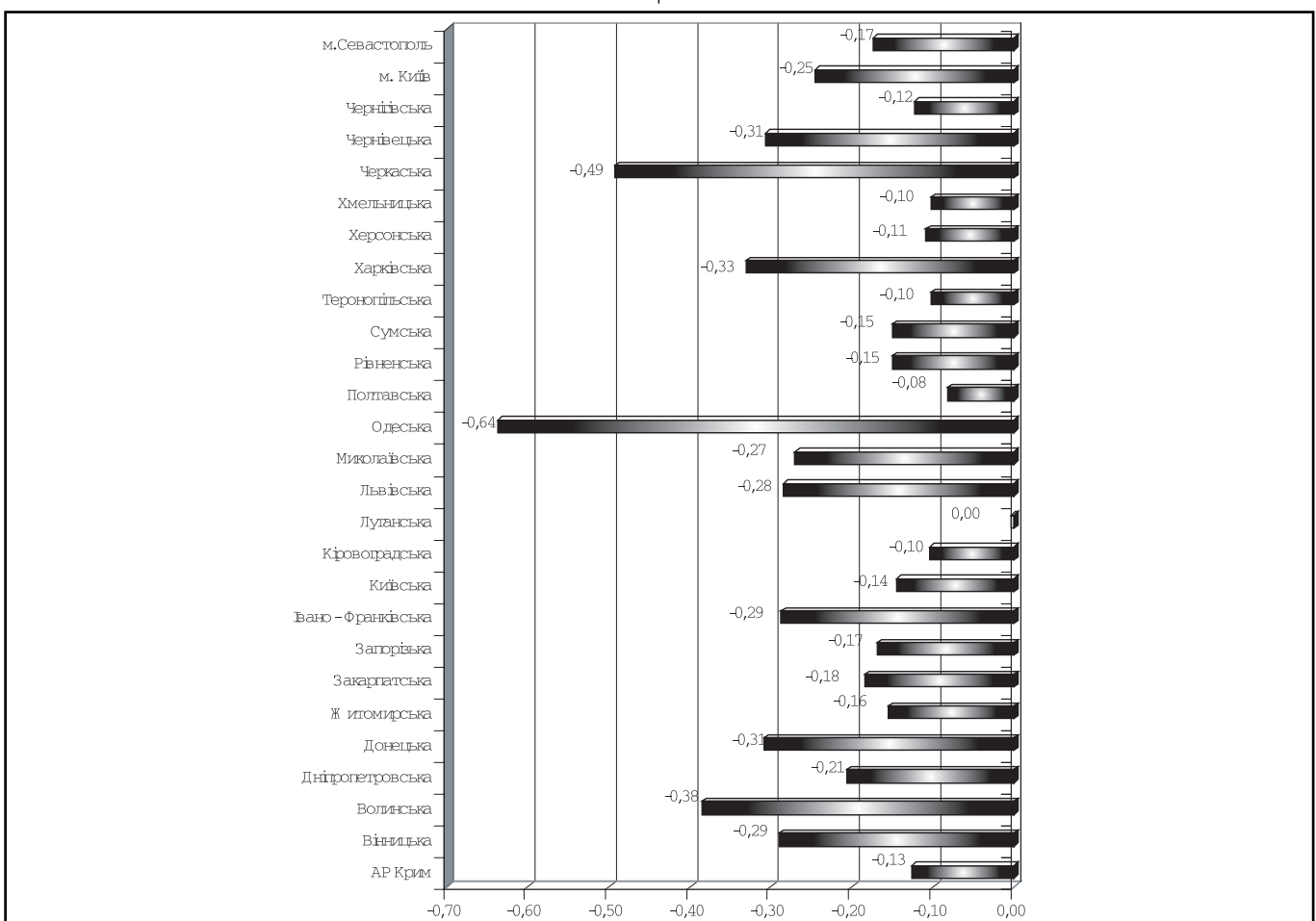


Рисунок 4. Середньорічна величина впливу зміни вартості обігового капіталу на доходність капіталу за регіонами

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

дукції, основного і обігового капіталу виявлено фактори на чинник – використання основного капіталу.

Вплив ефективності використання основного капіталу на доходність сукупного капіталу знижувався у регіонах, в яких темп приросту доходу від реалізованої продукції зберігав незначне перевищення над темпом приросту основного капіталу. Перевищення темпу приросту над темпом приросту основного капіталу сприяє вищій величині впливу використання основного капіталу на доходність сукупного капіталу. На будівельних підприємствах досліджуваних регіонів за ряд років спостерігається неоднакова пропорційність між величиною перевищення темпу приросту доходу від реалізованої продукції над темпом приросту основного капіталу з величиною впливу ефективності використання капіталу на економічну ефективність використання сукупного капіталу. Підвищення середньорічного впливу використання основного капіталу на результативний показник в цілому по регіонах на 0,01 тис. грн. забезпечувалося за рахунок перевищення темпу приросту доходу від реалізованої продукції над темпом приросту основного капіталу на 0,012 тис. грн. Будівельні підприємства регіонів, в яких розрахункове значення перевищення

темплів приросту є низьким, ефективніше використовували основний капітал.

Найбільш позитивний рівень ефективності використання основного капіталу відповідно до показника пропорційності у перевищенні темплів приросту основних чинників відслідковувався на будівельних підприємствах Дніпропетровської, Запорізької, Луганської, Одеської та Рівненської областей. Найменш ефективно згідно з вказаною ознакою використовувався основний капітал АР Крим, Київської, Полтавської, Тернопільської і Чернігівської областей.

На будівельних підприємствах більшості досліджуваних регіонів вплив економічної ефективності використання оборотного капіталу на доходність сукупного капіталу характеризувався позитивними тенденціями. У результаті динамічних коливань вартості обігового капіталу та його складових вплив використання обігового капіталу у 2005–2006 роках був негативним, що і вплинуло на середньорічне значення впливу вказаного чинника.

Наочний огляд свідчить про складності при регулюванні коливань та вагомості цих складових на підприємствах Миколаївської, Запорізької, Одеської, Харківської та Дніпропетровської областей.

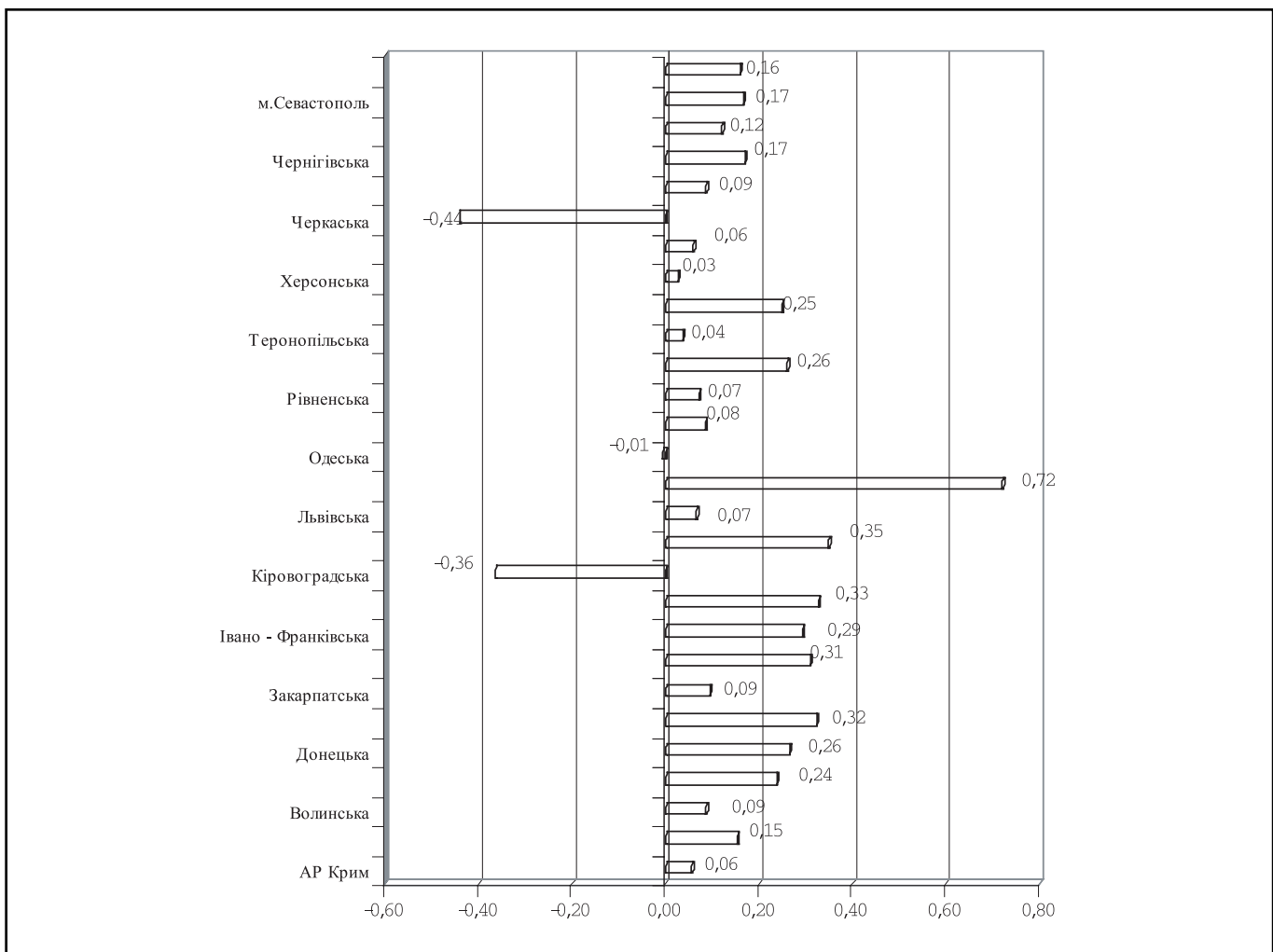


Рисунок 5. Середньорічний вплив ефективності використання основного капіталу на сукупний капітал

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 5. Вплив перевищення темпу приросту доходу від реалізованої продукції над темпом приросту основного капіталу на ефективність використання основного капіталу, тис. грн.

Регіон	2004	2005	2006	2007	Середнє значення
АР Крим	0,028	0,020	0,024	0,023	0,024
Вінницька	0,015	0,008	0,010	0,013	0,011
Волинська	0,014	0,012	0,015	0,010	0,014
Дніпропетровська	0,005	0,004	0,004	0,006	0,004
Донецька	0,012	0,010	0,009	0,010	0,010
Житомирська	0,015	0,011	0,011	0,007	0,013
Закарпатська	0,016	0,008	0,012	0,007	0,012
Запорізька	0,008	0,006	0,006	0,005	0,007
Івано-Франківська	0,018	0,016	0,016	0,007	0,017
Київська	0,035	0,011	0,010	0,009	0,019
Кіровоградська	0,021	0,005	0,010	0,014	0,012
Луганська	0,009	0,009	0,007	0,008	0,008
Львівська	0,008	0,006	0,013	0,010	0,009
Миколаївська	0,009	0,020	0,011	0,002	0,013
Одеська	0,010	0,006	0,007	0,005	0,008
Полтавська	0,019	0,025	0,028	0,021	0,024
Рівненська	0,008	0,003	0,006	0,005	0,006
Сумська	0,014	0,017	0,017	0,009	0,016
Тернопільська	0,027	0,025	0,020	0,020	0,024
Харківська	0,015	0,008	0,011	0,007	0,011
Херсонська	0,032	0,007	0,011	0,010	0,017
Хмельницька	0,016	0,008	0,016	0,013	0,014
Черкаська	0,021	0,003	0,010	0,010	0,012
Чернівецька	0,015	0,012	0,015	0,012	0,014
Чернігівська	0,031	0,028	0,025	0,020	0,028
Київ	0,015	0,012	0,012	0,012	0,013
Севастополь	0,013	0,010	0,015	0,014	0,013
Всього	0,015	0,010	0,011	0,010	0,012

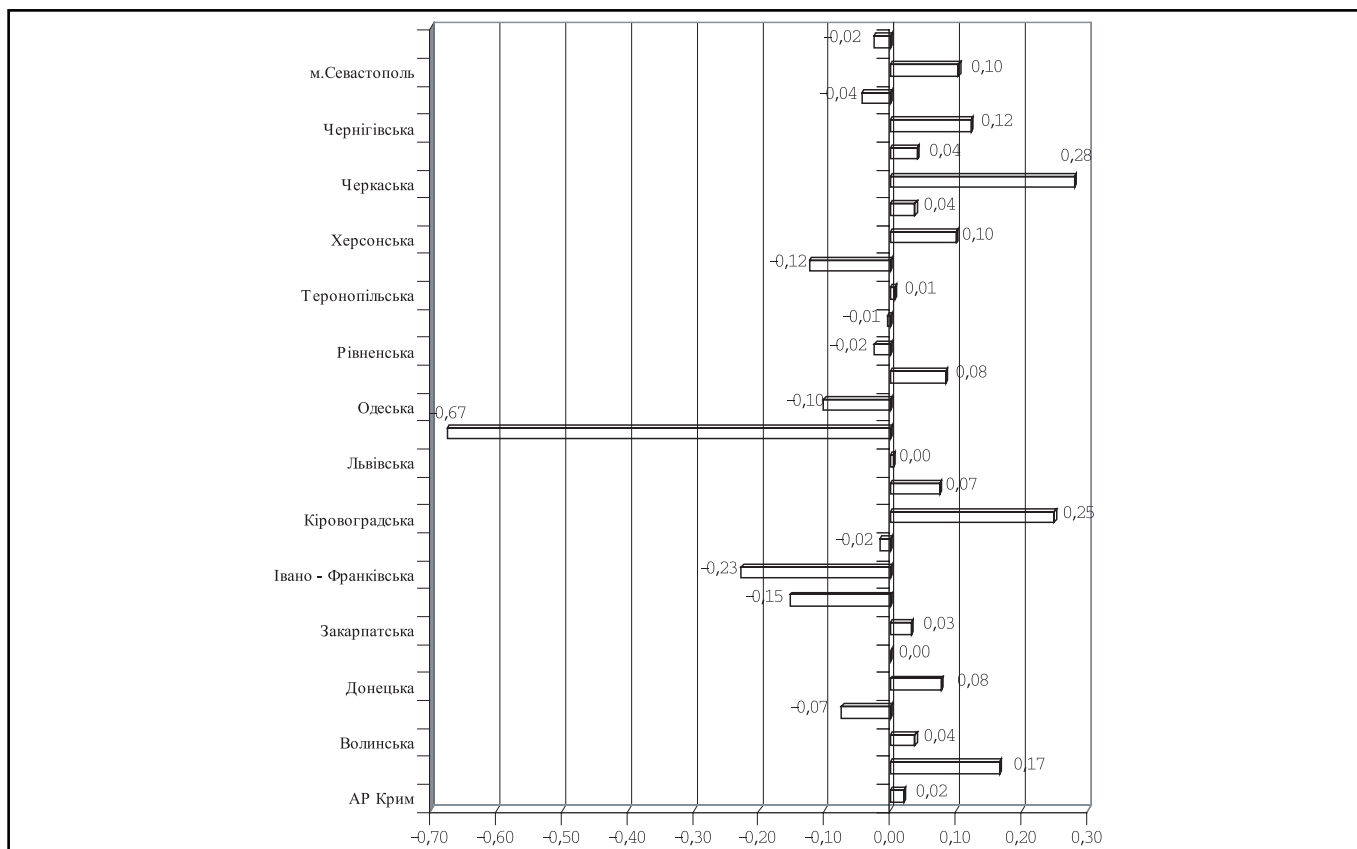


Рисунок 6. Середньорічний вплив ефективності використання обігового капіталу на сукупний капітал

Висновки

Проведений аналіз економічної ефективності використання капіталу будівельних підприємств регіонів України дав можливість підвести деякі узагальнення. Базуючись на неочищених від впливу цінового фактора цифрових даних про дохід від реалізованої будівельної продукції та середньорічну вартість капіталу та його основних складових, можна стверджувати, що економічна ефективність використання основного капіталу будівельних підприємств аналізованих регіонів зберігала позитивні, хоч і невисокі значення, незначні коливання, значною мірою залежала від:

- рівня використання основного капіталу;
- динаміки вартості сукупного, основного, обігового капіталу;
- доходу від реалізованої продукції;
- пропорційності різниці між темпами приросту доходу від реалізованої продукції та складовими капіталу.

Отримані узагальнюючі аналітичні підсумки є інформаційною базою для прийняття оптимізаційних рішень щодо якості та ефективності використання капіталу підприємствами будівельної галузі.

Література

1. Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник для студентов экономических специальностей. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 526 с.
2. Мних. М.Е. Аналіз і контроль в системі управління капіталом підприємства: Монографія. – К., 2005. – 226 с.
3. Подольська В.О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. – К., 2007.
4. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К.: Консультант, 2008. – 576 с.

Т.Б. ХАРЧЕНКО,

к.е.н., доцент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Ринок молока в Україні: проблеми та перспективи розвитку

Стаття присвячена дослідженню проблем, що призвели до кризового стану ринку молока, та визначенню перспектив його розвитку на сучасному етапі функціонування економіки України. В статті підкреслюється, що найефективнішим шляхом по виходу з кризи є консолідація зусиль усіх учасників молочного ринку, згадженна робота всіх ланок, пов'язаних із виробництвом молочної сировини, її переробкою та доведенням готової продукції до споживачів.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших передумов економічного відродження України є стабілізація та зростання виробництва у всіх галузях економіки, на кожному окремо взятому підприємстві. Проблеми, які постали перед українською економікою на сучасному етапі розвитку, безпосередньо відобразилися на стані молочного бізнесу. Зниження обсягів продукції, що випускається, втрата робочих місць, зменшення поголів'я великої рогатої худоби стали причинами стагнації галузі. Зупинити негативну тенденцію на ринку молока можна лише шляхом налагодження взаємовідносин між учасниками молокопереробного підкомплексу та підтримки держави, яка має регулювати ці взаємовідносини та створювати економіко-правові передумови для ефективного функціонування ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню зазначених проблем присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема О.М. Бабица, П.П. Борщевського, М.Я. Бренца, В.Н. Козлова, Т.Л. Моєстенької, М.Г. Павличенка, П.Т. Саблука, В.А. Хоришка,

Л.Г. Чернюка, О.Б. Шмалія та інших. Незважаючи на значні доробки в теоретичній базі досліджень, у даній сфері залишається багато нерозв'язаних проблем. Однією з найактуальніших є визначення проблем функціонування ринку молока та молочної продукції в сучасних умовах та розробка відповідних рекомендацій щодо його вдосконалення.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей кризового стану ринку молока на сучасному етапі розвитку економіки України та визначенні перспектив його розвитку з врахуванням сучасних тенденцій.

Викладення основного матеріалу. Аналіз економічного розвитку та становлення ринкових відносин в молокопереробному комплексі України з початку 90-х років і до останнього часу дозволяє ідентифікувати ряд провідних підприємств, які у складних економічних трансформаційних умовах зміни форми власності змогли продемонструвати високі економічні показники. Останні передбачають зростання обсягів виробництва, рентабельності, прибутковості. При цьому основним критерієм слід, очевидно, вважати позитивну динаміку якості виробництва, яка у більшості випадків носила характер домінуючої тенденції і ставала визначальним фактором розвитку. При загальному зростанні показників випуску молочної продукції переробні підприємства перебувають у стані перманентного ризику, пов'язаного з дефіцитом сировини. Обороти ринку молочної продукції у 2007 році становив \$1,7 млрд., проте певні ніші ринку залишаються незайнятими. Це можна пояснити тим, що більшість виробників молочної продукції намагаються утримати

власну частку ринку, і лише деякі підприємства готові виробляти радикально нові продукти. Отже, досягнення позитивних економічних показників за умов загострення конкуренції можливо лише на основі істотних позитивних змін в якості функціонування цих організацій. На думку українських економістів, із близько 500 підприємств молочної промисловості, які залишилися Україні в спадок із радянських часів, протягом п'яти–семи років залишаться діючими близько сотні. Причому вони будуть розділені між п'ятьма–шістьма великими корпораціями. Банкрутство українських молокозаводів на десятки за рік підтверджує дану точку зору. Спілка молочних підприємств України, яка об'єднує 56 підприємств молочної галузі, прогнозує скорочення кількості молокопереробних підприємств в умовах загострення конкуренції через використання багатьма із них застарілого обладнання та низьку якість сировини. Отже, процес концентрації у молочному бізнесі є природнім, і головним інструментом конкурентної боротьби має стати висока якість продукції і послуг, що надаються. Концентрація виробництва у молочної галузі відбувалася у результаті війн за сировину, завищення або зниження закупівельних цін, використання тінювих схем. Як наслідок, невеликі місцеві підприємства банкрутували або ставали частиною великих.

Іншою проблемою на ринку молока та молочної продукції є якість сировини. Як зазначалося вище, 2/3 молока виробляється у приватних господарствах, отже досягти стабільної якості неможливо. Практично все молоко, яке надходить від населення, відноситься до другого сорту або несортового. Фактори, що впливають на якість виробництва молока–сировини, різні. Як показує поглиблений їх аналіз, це насамперед:

- використання неякісних кормів, незбалансованість раціонів за білками, протеїном, мікроелементами та вітамінами, що, в свою чергу, впливає на якісні параметри молока–сировини. Так, наприклад, згідно з даними статистики витрати кормів у сільськогосподарських підприємствах у розрахунку на 1 ц молока в 1990 році становили 4,3 ц кормових одиниць, в тому числі концентрованих – 1,5 ц, а в 2006 році – відповідно 6,1 та 2,3 ц кормових. Причиною такої перевитрати є низький вміст у кормах перетравного протеїну. В переважній більшості згодованих кормів його маса становила 70–75 г на одну кормову одиницю при нормі 105–110 г;

- невиконання правил гігієни по догляду за коровами, при машинному доїнні, особливо ручному доїнні. Аналіз показує, що близько 50% реалізованих обсягів молока має неприємний смак та запах;

- несвоєчасне охолодження молока. До 30% його надходить у неохолодженому стані та з максимально граничними показниками кислотності;

- має місце також надходження неякісного молока, яке реалізується, від хворих корів [3, с. 19].

Отже, як показує дослідження, сучасні умови виробництва молока в більшості господарств не відповідають вимогам виробництва якісної продукції. Саме за вищеозначених

причин нині на молокопереробні підприємства надходить до 20% і більше загальних обсягів молока 2–го сорту та несортового. Аналіз свідчить, що якість молока–сировини знизилася починаючи з 1992 року, а з 1995 року загалом в Україні на молокопереробні підприємства вже надходило молока II сорту та несортового понад 18%, і такий показник тримається до цього часу.

Усе це змусило державні органи влади звернути увагу на якість молока місцевих виробників. На початку 2007 року було прийнято проект закону про якість молочних продуктів. Закон, зокрема, змінює порядок державної підтримки експортерів та заохочує жорстке дотримання санітарних норм у виробництві молока. Також планується сприяти наближенню українських стандартів до європейських. Проте зазначене потребує значних витрат: за приблизними оцінками, необхідно близько \$0,7 млрд. для реконструкції національної заготівельної системи, яка зараз здатна пропускати менше половини молока від населення. Для стабільного одержання якісного молока–сировини необхідно, перш за все, забезпечити стадо корів якісними кормами, облаштувати процес їхнього доїння належними санітарно–гігієнічними і технологічними вимогами, підготувати обслуговуючий персонал до дотримання вимог при механізованому процесі доїння корів, своєчасній вибраковці та оздоровленню стада корів та ін. Надзвичайно важливо з цієї точки зору забезпечити належними ветеринарно–санітарними вимогами, обладнати приміщення та території молочних ферм і комплексів якісним устаткуванням, особливо щодо первинної обробки, зберігання, транспортування та переробки молока.

Погіршення ситуації на ринку молока спричинило непередбачуване закриття ринків збуту в Росії. Поява надлишку молока на внутрішньому ринку викликало падіння закупівельних цін. На думку спеціалістів Української аграрної конфедерації, встановлення мінімальних закупівельних цін на молоко призведе до втрат як у переробників молока, так і у аграріїв. Як це не парадоксально, від встановлення високих закупівельних цін можуть постраждати безпосередні приватні виробники, оскільки, не маючи можливості продавати молоко (більшість переробників не буде купувати його по високим цінам), вони будуть змушені вирізати поголів'я. На думку спеціалістів Аграрної конфедерації, навіть потужні молокозаводи у таких умовах не зможуть собі дозволити підняти закупівельні ціни до рівня, який рекомендує уряд. Рентабельною буде робота усього 25–30% молокопереробних підприємств.

З іншого боку, ембарго з боку Росії змінило структуру експорту у 2006 році, у 2007 році – 60% продукції було реалізовано на внутрішньому ринку, а 40% було спрямовано на експорт. На думку виконуючого директора Російського союзу підприємств молочної галузі В. Лобіянова, російський молочний ринок на сьогодні не є перспективним: «По моему мнению, для Украины российский рынок уже в значительной мере потерян и сегодня не выглядит перспективным. Скорее всего ситуация не изменится и в дальнейшем» [2, с. 16].

Споживання імпортової продукції незначне, проте ігнорувати його не можна. Імпорт на 71% складається з поставок російських іноземних компаній, по 1,5–2% займають польські, німецькі, а також швейцарські, австрійські та угорські компанії [1, с. 25].

Стримують розвиток молочної галузі нині і проблеми з поверненням експортного ПДВ. За оцінками спеціалістів Української аграрної конфедерації, загальна сума заборгованості по поверненню ПДВ перед експортерами молочної продукції на кінець першого кварталу 2008 року становила близько 90 млн. грн. Ці значні суми, які фактично належать переробникам, є замороженими, що, в свою чергу, не дозволяє використовувати дані кошти при формуванні закупівельної ціни на молоко, збільшувати інвестиції у виробництво тощо.

Різне падіння попиту на українську молочну продукцію у світі викликано низкою причин, однією з яких є непридатність до споживання. Це передусім перевищуючий усі норми вміст антибіотиків – хлоранфініколь (левоміцетин), а також препаратів сульфаніламідної групи. Вирішення даної проблеми можливе шляхом створення агропромислових комплексів, які б включали сільськогосподарські компоненти – вирощування кормів та тваринницькі ферми та власне переробні підприємства.

На наше переконання, на сьогодні реформування підприємств АПК не дало бажаних результатів щодо підвищення якості молочної продукції. У безпосередніх виробників молока збитки продовжують зростати. В свою чергу, молокопереробні підприємства також стикаються з різними ризиками, які залежно від ступеня їх прояву суттєво впливають на ефективність виробництва молочної продукції. Зокрема:

- низька забезпеченість сировиною зменшує завантаження потужностей, і як наслідок скорочується випуск готової продукції, збільшується її собівартість;
- зношення технологічного обладнання призводить до випуску неконкурентоспроможної продукції, зменшення рентабельності виробництва;
- низька купівельна спроможність населення зумовлює зменшення попиту на продукти переробки, що також негативно впливає на фінансову стабільність підприємств-переробників;
- ввезення в цих умовах готової продукції з інших регіонів, і нерідко дешовшої, впливає на послаблення попиту на ринку збуту, що в кінцевому результаті посилює нестійкість підприємств на ринках збуту продукції.

Отже, як показує дослідження, підвищення економічної ефективності молокопереробної галузі можливе тільки через удосконалення інтеграційних процесів шляхом створення договірних відносин, безпосереднього зміцнення прямих зв'язків сільгоспідприємств із переробною промисловістю і торговою мережею. Агропромислова інтеграція виробництва, переробки і збуту молока може бути організована в рамках сировинної зони молочного заводу, територіально об'єднавши сільськогосподарських підпри-

ємств-виробників із підприємствами переробки та збуту, залучивши при цьому фінансово-кредитні установи. Необхідність інтеграції у молокопереробному комплексі у теперішній час визначають вимоги ринку. Виробничі потужності молочної промисловості не відповідають обсягам заготівель сировини, якість молока є недостатньо високою. Ще до недавнього часу зв'язок між виробництвом молока та його промисловою переробкою обмежувався поставкою певної кількості сировини та поверненням у сільське господарство технологічних відходів. В умовах економічної інтеграції виробничо-економічні зв'язки стають більш різнобічними та впливають на розвиток галузі.

При створенні вертикально інтегрованих об'єднань в молокопереробному комплексі ми пропонуємо економічні відносини сільськогосподарських підприємств, молочних заводів і торговельних організацій будувати на принципах взаємної матеріальної зацікавленості і відповідальності за результати спільної діяльності. Доходи необхідно розподіляти залежно від участі у виробництві кінцевої продукції. За таких умов єдиний інтерес партнерів зведе до мінімуму прагнення кожного окремого одержати максимальний прибуток за рахунок цінних надбавок на всіх стадіях технологічного ланцюга. Відбудеться зміна критеріїв праці, які будуть полягати в мінімізації витрат і орієнтації кожного з них на максимальний прибуток. При цьому в результаті більш широкого діапазону регулювання роздрібних цін, тобто можливості їх зменшення нижче рівня цін конкурентів, зростатиме конкурентоспроможність молочної продукції на ринках її збуту.

Оскільки 70% молока-сировини виробляється у приватному секторі, ефективним кроком поліпшення якості продукції буде створення кооперативів і асоціацій дрібнотоварних виробників молока за територіальною ознакою. Кожен з новостворених підприємств має контролюватися ветеринарною службою та мати сертифікат.

Міжгалузеві взаємовідносини у молокопереробному комплексі слід розглядати як комплексну підсистему, що утворює замкнутий цикл і поєднує в собі функцію виробництва продукції від його початку до реалізації. Крім того, це дасть змогу створення взаємодії державного регулювання і саморегулювання товаровиробника. Перспективною формою договірних відносин має стати зміцнення прямих зв'язків кооперативів і асоціацій дрібнотоварних виробників молока, сільськогосподарських підприємств із переробною промисловістю та збутовою мережею. Оскільки фінансовий стан багатьох підприємств молокопереробного комплексу не дозволяє їм самостійно надавати значну допомогу власникам сировини, необхідно застосовувати державну підтримку виробникам молочної продукції за схемою: «банк – молокопереробне підприємство – сільгоспвиробник». Існуюча схема державної підтримки сільгоспвиробників неефективна, оскільки значна частина державних видатків на пряме пільгове кредитування виробників молока безповернено витрачається на підтримку збитковості, технологічної відсталості і екстенсивності ви-

робництва, інертності та ринкової пасивності виробників молока. При цьому у них відсутня економічна зацікавленість в оновленні технологічної бази. В той же час молокопереробні підприємства безпосередньо взаємодіють з кінцевими споживачами продукції і є реально зацікавленою стороною у збільшенні обсягів виробництва молока–сировини, зниженні його собівартості та підвищенні якості, тобто у ефективних інвестиціях у виробництво.

Ситуація, що склалася у молочному комплексі, вимагає здійснення комплексу заходів, основними з яких є кооперація та інтеграція. Можливі різні форми інтегрованих об'єднань – аграрні промислово–фінансові та господарські групи, холдинги, асоціації, товариства.

Для товаровиробників, які володіють достатньо високим виробничим потенціалом, але мають дефіцит оборотних засобів, ми рекомендуємо таку форму об'єднання, як **аграрна фінансово–промислова група**. За умови зацікавленості у розвитку молокопереробного комплексу конкретного регіону з боку банку чи інвестиційної компанії така форма є найбільш перспективною.

Якщо у ході реформування підприємства виробники молочної сировини будуть перетворені на відкриті чи закриті акціонерні товариства, то найбільш придатною формою інтеграції є створення **холдингів**. Дана форма об'єднання дозволить сконцентрувати акції сільськогосподарських та молокопереробних підприємств у одній юридичній особі та на цій основі здійснювати єдину інвестиційну і скоординовану виробничу політику.

Об'єднання у формі **асоціацій** та **союзів** доцільно утворювати у випадках, якщо учасники інтегрованого об'єднання володіють необхідними матеріально–грошовими ресурсами, а в межах асоціації вирішують питання пошуку нових ринків збуту, особливо за межами України, відстоювання спільних інтересів.

На сучасному етапі, враховуючи економічний стан підприємств молокопереробного комплексу, можна рекомендувати створення **товариств** по виробництву молока–сировини, його переробці та реалізації готової продукції за участі як сільськогосподарських, так і переробних підприємств. У подальшому при вдалому проведенні реформування і виникненні нових економічних цілей такі товариства можливо трансформувати у фінансово–промислові групи, холдинги та інші перспективні об'єднання.

Необхідно підкреслити, що успіх процесу кооперації та інтеграції у молочному комплексі насамперед залежить від підприємства–інтегратора. При цьому, на нашу думку, бажано враховувати такі критерії:

– *намагання підприємства виступати інтегратором*. Окрім можливостей збільшити власне виробництво, роль інтегратора передбачає додаткові обов'язки та відповідальність по відношенню до учасників об'єднання. Результати діяльності інтегратора повинні характеризуватись не лише власними показниками, а й критеріями роботи всіх учасників інтегративного об'єднання;

– *наявність матеріально–грошових ресурсів*. Підприємство–інтегратор повинно на взаємовигідній основі здійснювати розвиток господарств сировинної зони, а також підприємств суміжних галузей у межах інтегрованої структури;

– *наявність потужностей та технологій, що дозволяють мінімізувати витрати ресурсів при розширенні виробництва*. Даний критерій дозволяє враховувати економічну ефективність використання наявних потужностей та технологій, які при повній або нормативній завантаженості можуть забезпечити найбільш ефективне використання ресурсів;

– *територіально–адміністративне розташування*. З метою зменшення витрат рекомендується як підприємства–інтегратори обирати ті, які мають найбільш сприятливе територіальне розташування як по відношенню до учасників об'єднання, так і до існуючої інфраструктури (торгової мережі, дорогам тощо);

– *наявність кваліфікованого персоналу*. Щоб забезпечити розширення виробництва та ефективну діяльність, у тому числі координацію учасників об'єднання, підприємство–інтегратор повинно мати достатню кількість кваліфікованого персоналу або можливість його додаткового залучення.

З метою усунення негативних тенденцій у відносинах між виробниками молока–сировини та підприємствами переробної промисловості необхідно переглянути всю систему взаємовідносин, що склалися, та розробити такі їх варіанти, які б забезпечили взаємний інтерес у створенні інтегративного об'єднання. Ми пропонуємо такі варіанти взаємовідносин партнерів при створенні вертикально інтегрованого об'єднання у молокопереробному комплексі.

У першому варіанті взаєморозрахунки між учасниками інтеграції за реалізовану продукцію проводяться у два етапи. *На першому етапі* для кожного підприємства визначаються узгоджені мінімальні ціни, які мають розраховуватися виходячи з рівня витрат, що склалися по кожному виду продукції, та нормативної рентабельності. Ціни треба диференціювати виходячи з якості молока–сировини, строків здачі та інших факторів, що впливають на якість. Ціни періодично уточнюються та коригуються, за ними формується попередній дохід кожного учасника. Прикладом формування ціни від якості молока можуть бути, зокрема, розрахунки за молоко–сировину, а саме: фізична кількість молока для оплати, що надходить для переробки, визначається за допомогою перерахунку його фактичної жирності та білка в базисні.

Також важливо ввести коефіцієнти за ступенем охолодження молока–сировини: наприклад, для охолодженого молока – 1, неохолодженого – 0,97. Впровадження означеного механізму безпосередньо в практику дозволяє при підвищенні фактичного вмісту жиру та білку в реалізованому молоці оплату збільшувати, а при нижчому вмісті жиру та білку відносно базисного, навпаки, оплату зменшувати. Тобто основними економічними стимулами поставки молока переробнику в цих умовах будуть закупівельна ціна і надбавки (знижки) до них. У функціонуючій же нині системі

регулювання економічних взаємовідносин між виробниками і переробниками молока-сировини зосереджено в основному у сфері заготівель. Як наслідок, виробник молока залишається поза межами впливу цін на ефективність і еківалентність міжгалузевих відносин. Виходячи із ситуації, яка склалася на ринку, інтеграційні відносини доцільно формувати на основі договірних цін, які повинні вільно встановлюватися сторонами.

На другому етапі, після реалізації готової продукції, визначається остаточний розмір додатково отриманого доходу, який розподіляється між партнерами згідно вкладу кожного з них. При цьому частину доходів можна відраховувати на єдиний рахунок для залучення додаткових потужностей або оновлення існуючих.

За другим варіантом всі підприємства інтегрованого об'єднання функціонують як єдиний організм, і дохід кожного з них формується у міру реалізації загального кінцевого продукту без застосування проміжних цін. Отриманий дохід розподіляється за встановленими пропорціями між підприємствами – учасниками інтеграції. На противагу цінній системі розрахунків визначаються нормативні співвідношення у роздрібній ціні, а потім за розрахованими нормативами відбувається відрахування від доходу або прибутку. При цьому варіанті відбувається оцінка проміжної продукції по собівартості без врахування прибутку. Оцінка витрат всіх виробників, крім першого в інтегрованому об'єднанні, відбувається на основі приращення витрат. При цьому усувається повторний рахунок, який би виникав при обрахунку проміжної продукції для виробництва кінцевого продукту. Система розрахунків здійснюється шляхом розподілу грошового доходу від реалізації кінцевої продукції за нормативними співвідношеннями, роз-

рахованими за певними показниками (наприклад, собівартості, матеріаломісткості тощо).

У третьому варіанті механізм економічних взаємовідносин між партнерами носить більшою мірою натуральний, речовий, а не вартісний характер. Наприклад, виробництво і переробка молока, наступний розподіл готової продукції за раніше виділеними критеріями між виробниками молока-сировини та молокопереробними підприємствами і реалізація кінцевої продукції здійснюється кожним підприємством окремо або централізовано.

Висновки

Реалізація вищезазначених заходів дасть можливість не тільки задовольнити потребу вітчизняних споживачів в якісних молочних продуктах харчування, а й забезпечити процес створення вертикально інтегрованих об'єднань, що дозволить українським виробникам молочної продукції вийти на міжнародний ринок і на цій основі забезпечити належну конкурентоспроможність молочної галузі та становлення ринкової економіки в Україні взагалі.

Література

1. Морган Тіннберг. Українська молочна галузь надзвичайно приваблива для іноземних інвесторів // Молочна промисловість. – 2007. – №7. – С. 24–25.
2. Камілов Р.В., Камілова С.Р. Нові стандарти на молочну сировину та диференціація закупівельних цін // Економіка АПК. – 2007. – №4. – С. 14–17.
3. Павличенко М.Г. Ринок молока в Україні та перспективи для різних категорій господарств // Молочна промисловість. – 2007. – №5. – С. 18–20.
4. Чопенко В. Молочная струя. – www.apk-inform.com – 14.02.2007.

Н.В. СМІРНОВА,
к.е.н., Кіровоградський національний технічний університет

Облікові моделі в закладах харчування у сільському господарстві

Обґрунтовано необхідність врахування при формуванні облікової політики галузевих особливостей, а саме особливостей обліку в сільському господарстві. Запропоновано елементи облікової політики для підприємств ресторанного господарства у сільському господарстві.

Постановка проблеми. Сільськогосподарські підприємства для забезпечення основної діяльності організовують обслуговуючі виробництва і господарства, до яких відносяться і їдальні, що надають послуги і задовольняють потреби працівників у їжі, особливо в період весняно-польових робіт та під час збирання врожаїв сільськогосподарських культур. Наявність обслуговуючих виробництв і госпо-

дарств певною мірою стимулює продуктивність праці робітників сільськогосподарського підприємства, дозволяє економно використовувати їхній робочий час, підвищувати ефективність виробництва, а також надавати послуги сільському населенню.

Специфіка сільської місцевості та організації сільськогосподарського виробництва зумовлює додаткові особливості організації та обліку діяльності підрозділів харчування, які необхідно враховувати при побудові обліку.

Сьогодні відсутнє нормативне регулювання обліку в підрозділах харчування у сільському господарстві. В прийнятих Методичних рекомендаціях №157 [1], Методичних рекоменда-

ціях з обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств [2] дана проблема не розглянута. З нашого погляду, на рівні методичних рекомендацій мають бути представлені можливі варіанти побудови обліку, а кожне господарство у межах власної облікової та дивідендної політики має обрати один із них.

Завдання науковців у цьому зв'язку полягає у розробці методичних рекомендацій, які б могли бути використані практикуючими бухгалтерами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі аспекти обліку в ресторанному господарстві (громадському харчуванні) досліджують М.М. Аносова, В.А. Барановський, А.С. Ванукевич, Ю.А. Верига, Т.В. Ємельянова, Л.М. Котенко, Л.С. Кучер, К.І. Левитський, Н.М. Малюга, В.І. Оспіщев, Н.А. П'ятницька, В.В. Усов, Н.Г. Юдов, Л.М. Янчева та інші. Особливості обліку у підрозділах харчування сільськогосподарських підприємств висвітлені у працях Ф.Ф. Бутинця, А.П. Варави, М.Я. Дем'яненка, М.Н. Коцупатрого, В.Б. Моссаковського, М.З. Пізенгольца, Л.К. Сука. Однак недостатньою залишається теоретична та практична розробленість питань формування облікової політики з врахуванням впливу організаційно-технологічних особливостей діяльності закладів ресторанного господарства у сільському господарстві.

Метою даної статті є побудова облікової моделі конкретного сільськогосподарського закладу харчування, для чого необхідно з'ясувати специфіку його діяльності.

По-перше, надання послуг із харчування може розглядатися як один з основних видів діяльності (додаткове джерело отримання прибутку), тоді облікова модель буде безпосередньо спрямована на формування фінансового результату від цього виду діяльності.

Інший випадок, коли їдальня при сільськогосподарському підприємстві забезпечує також і реалізацію соціальної функції. Тобто діяльність підрозділу вже заздалегідь є збитковою.

Третій підхід є доцільним за умови, що їдальня функціонує для реалізації соціальної функції, але додатково надає послуги з обслуговування учасників. Саме такі умови вимагають варіантний підхід до побудови облікової моделі закладів ресторанного господарства у сільському господарстві.

Викладення основного матеріалу. Перш за все підрозділи харчування у сільській місцевості з метою адекватності відображення в обліку результатів діяльності є доцільним класифікувати таким чином: за приналежністю – самостійні чи структурні підрозділи сільськогосподарських підприємств; за ступенем мобільності – стаціонарні чи пересувні.

Самостійні підприємства харчування, як правило, є стаціонарними. Побудова обліку діяльності таких закладів аналогічна діяльності комерційних закладів. Підрозділи харчування при сільськогосподарських підприємствах функціонують як обслуговуючі або реалізують комбіновані функції. Такі заклади харчування можуть працювати у стаціонарному та пересувному режимах. Так, наприклад, у пересувному режимі забезпечуються потреби організації харчування працюючих на польових станах. Дослідження організації харчування виявило, що на більшості сільськогосподарських підприємств на польовому стані наймають сезонних працівників. На нашу думку, більш високий рівень контролю (за якістю продукції, термінами та умовами її зберігання, а також санітарними умовами) досягається за умови роботи постійних працівників спеціального підрозділу. Такий підхід зумовлює необхідність розподілу і віднесення частки витрат закладу харчування на загальновиробничі витрати рослинництва.

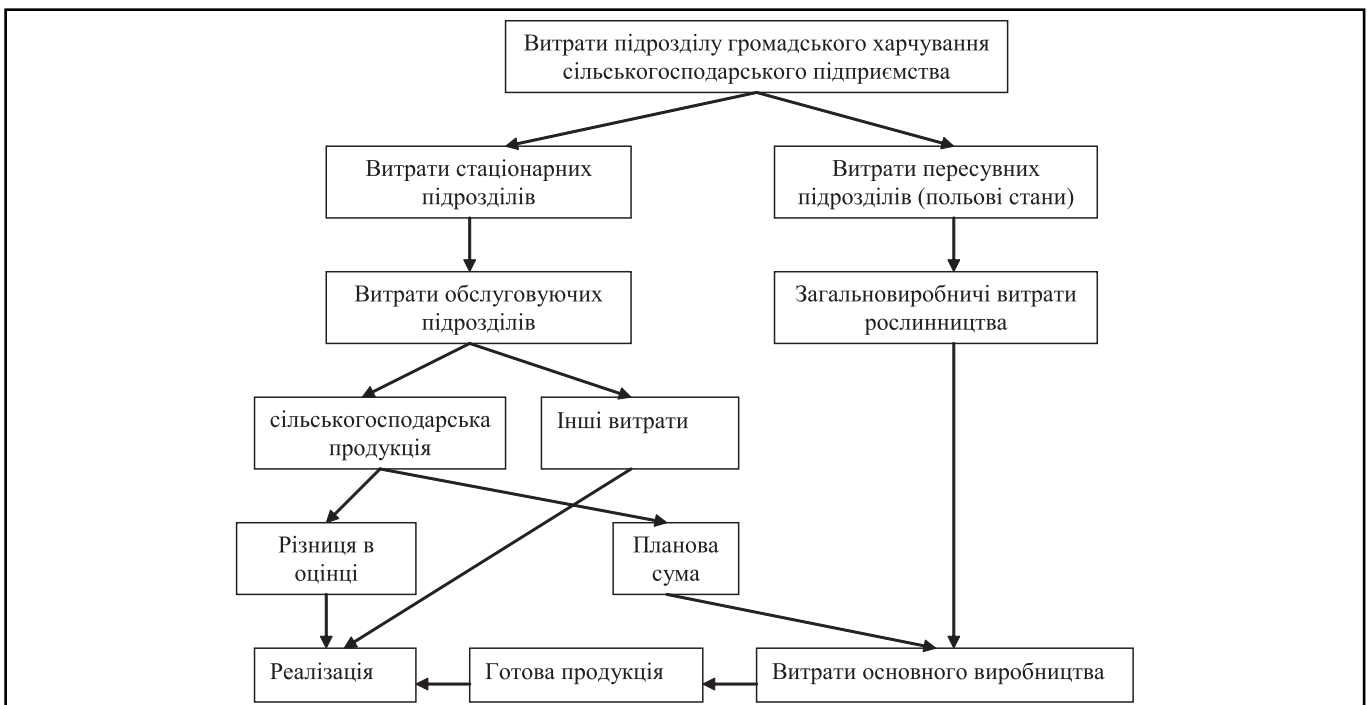


Рисунок 1. Методика відображення діяльності підрозділів харчування сільськогосподарських підприємств за часів СРСР

У сучасній навчально–методичній літературі з обліку в сільському господарстві практично викладено підходи, аналогічні «дореформеному періоду» бухгалтерського обліку, лише механічно трансформовано кореспонденцію рахунків [3–6].

Необхідно відмітити, що за часів СРСР питання обліку у підрозділах харчування у сільському господарстві було достатньо чітко відпрацьовано як на нормативному, так і на методологічному рівні (рис. 1).

Стаціонарні заклади при сільськогосподарських підприємствах відносилися до обслуговуючих закладів. Облік витрат цих закладів, як і інших обслуговуючих, було організовано на рахунку 29. Витрати обслуговуючих підрозділів громадського харчування обліковувалися на субрахунку 29/3 «Підприємства громадського харчування». Витрати групувалися у такому розрізі: витрати на оплату праці; сировина та матеріали; роботи та послуги; витрати на утримання основних засобів; знос малоцінного інвентарю та інші.

На порядок відображення на рахунках бухгалтерського обліку діяльності закладів громадського харчування у межах сільськогосподарських підприємств впливало регулювання ціноутворення і обов'язковість дотримання вимоги щодо формування звітності з реалізації сільськогосподарської продукції. Оцінка продуктів, що використовувались закладами громадського харчування, як правило, здійснювалась за цінами, які відрізнялися від цін, що застосовувались в матеріальному обліку. В радгоспах продукти власного виробництва оцінювались на рівні планової собівартості, але не вище державних роздрібних цін, а продукти, за якими були встановлені єдині роздрібні ціни (зернопродукти), – за роздрібними цінами незалежно від джерел отримання продуктів (власне виробництво або оприбуткування зі сторони).

У всіх інших випадках продукти, які куплені на стороні, відпускалися у підрозділи громадського харчування за ціною придбання. Різниця в цінах унаслідок списання продуктів на витрати громадського харчування знаходила відображення на рахунку «Реалізація». Вартість витрачених продуктів за встановленими цінами відносилася на витрати їдальні, що зумовлювало використання непрозорої корес-

понденції рахунків. Так, продукти та товари, які надходили до комори їдальні, оприбутковували за фактичною кількістю і собівартістю та обліковували за матеріально–відповідальними особами, що знаходило відображення у звітах про рух матеріальних цінностей.

Зазначалося, що особливість обліку у закладах громадського харчування зумовлюється одноденним циклом (відпуск продуктів у виробництво, виготовлення їжі, реалізація готових блюд відображалось за кожний день). Щоденно завідувач їдальні складав план–меню, в якому зазначав перелік страв і напоїв, що будуть виготовлені в їдальні. Для визначення собівартості та реалізаційних цін застосовували калькуляційні картки. До них записували назви та порядкові номери страв згідно із збірником рецептур, назви продуктів, які входять до складу страви, норми витрат продуктів та відпускні ціни на них. Розрахунок проводили на 100 страв. Вартість страв зберігали до зміни сировинного набору або цін на продукти. Формування реалізаційної ціни підтверджували підписом відповідальної за калькуляцію особи і керівника підприємства. Продукцію сільськогосподарського виробництва (картоплю, овочі та ін.) минулого року і придбану (сіль, чай, каву, оцет, спеції та ін.) обліковували за фактичною, а виробництва поточного року – за плановою собівартістю, яку в кінці року доводили до фактичної.

Одержані із комори продукти записували на рахунок завідувача їдальні або іншої матеріально–відповідальної особи, яка щоденно або у встановлені терміни складала на основі накладних, лімітно–забірних карток та інших документів акт про реалізацію та відпуск виробів їдальні. Він був підставою для списання сировини і товарів та використовувався для обліку виходу страв [7, с. 3]. Документальне оформлення діяльності закладів харчування при сільськогосподарських підприємствах представлено рис. 2.

Методичні підходи щодо побудови обліку, а саме документообігу, порядку відображення руху товарів, організація матеріальної відповідальності, формування цін, практично не змінилися [3]. Ми не заперечуємо можливість застосування цих підходів, але не вважаємо їх єдино можливими.

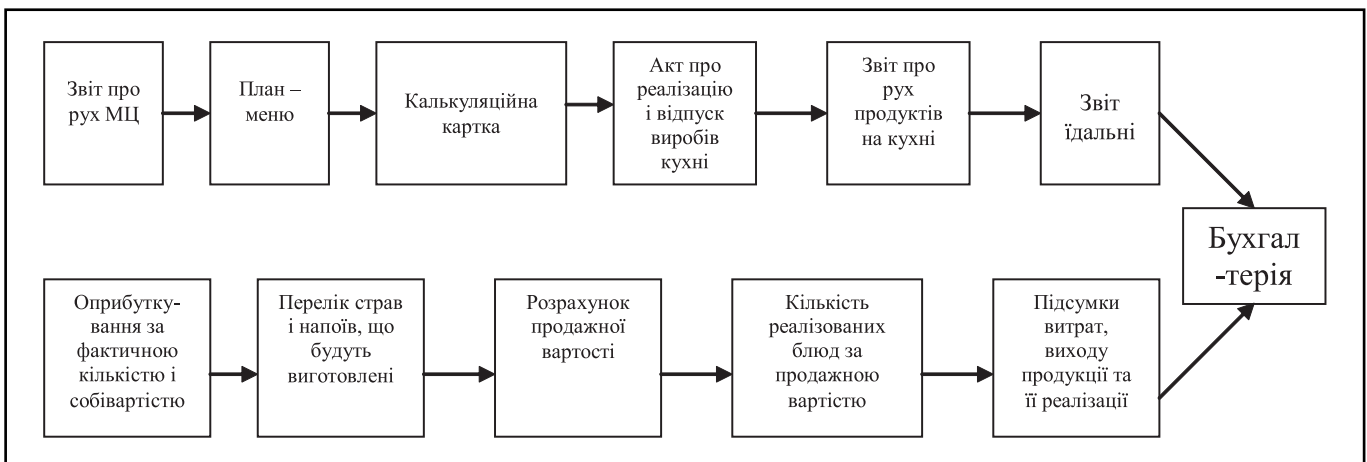


Рисунок 2. Документування підрозділів харчування

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На нашу думку, в сучасних умовах на побудову обліку підрозділів харчування впливає місце і спеціалізація, обсяги діяльності і функції даного підрозділу. В цьому зв'язку є необхідним при розробці облікової політики в робочому плані рахунків визначити рахунок для відображення таких витрат та порядок їх віднесення на фінансові результати.

У фаховій літературі питанням організації обліку витрат в обслуговуючих виробництвах також приділяється певна увага. За останні роки сформувалося два підходи до організації обліку витрат закладів харчування у сільськогосподарських підприємствах.

Так, деякі фахівці [7–9] вважають, що доходи, отримані в результаті забезпечення працівників підприємства їжею на території стаціонарного закладу харчування, є доходами від інших видів діяльності, оскільки такий вид діяльності не підпадає під діяльність, що пов'язана з виробництвом і збутом сільськогосподарської продукції. У бухгалтерському обліку така діяльність розглядається як інша операційна. Відповідно, для відображення витрат, пов'язаних з приготуванням їжі, згідно з Планом рахунків та Інструкцією з його застосування сільськогосподарські підприємства використовують рахунок 949 «Інші витрати операційної діяльності» субрахунку 3 «Підприємства громадського харчування».

Проте інші фахівці [8–10], з думкою яких ми погоджуємося, зазначають, що до складу обслуговуючих виробництв і господарств, витрати на утримання яких обліковувалися на бувшому рахунку 29, відносяться підрозділи, які займаються виробництвом продукції, робіт, послуг (підприємства громадського харчування, лазні, пральні, швейні майстерні, пекарні тощо). Витрати на утримання таких обслуговуючих виробництв і господарств слід обліковувати на субрахунку 236 «Обслуговуючі виробництва і господарства».

Для побудови облікової моделі конкретного сільськогосподарського закладу харчування необхідно з'ясувати специфіку його діяльності. По-перше, надання послуг із харчування може розглядатися як один з основних видів діяльності (додаткове джерело отримання прибутку), тоді облікова модель буде безпосередньо спрямована на формування фінансового результату від цього виду діяльності (варіант I). Схематично кореспонденція рахунків представлена рис. 3.

Інший випадок, коли їдальня при сільськогосподарському підприємстві забезпечує також і реалізацію соціальної функції (варіант II). Тобто діяльність підрозділу вже заздалегідь є збитковою. В цьому разі керівництвом може бути прийнято рішення про віднесення встановленої суми збитків (наприклад, витрат на утримання та обслуговування пі-

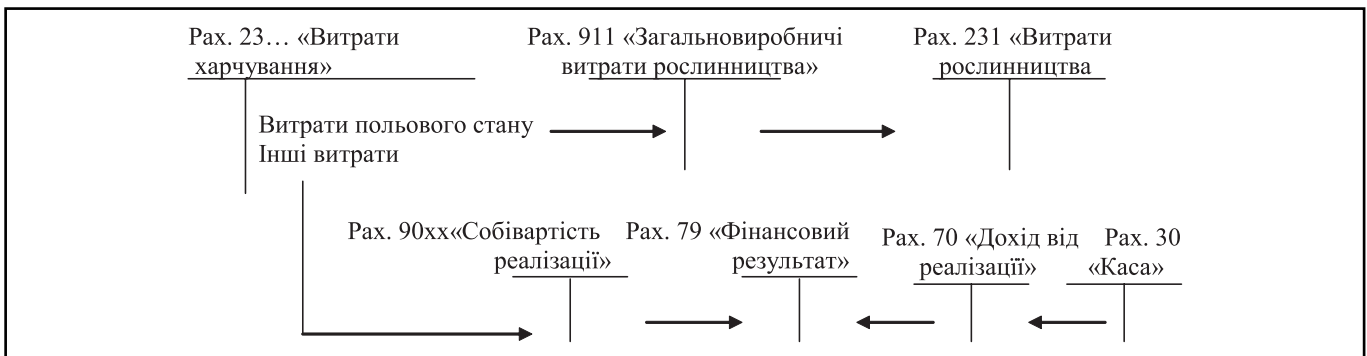


Рисунок 3. Відображення на рахунках бухгалтерського обліку діяльності підрозділів харчування за варіантом I

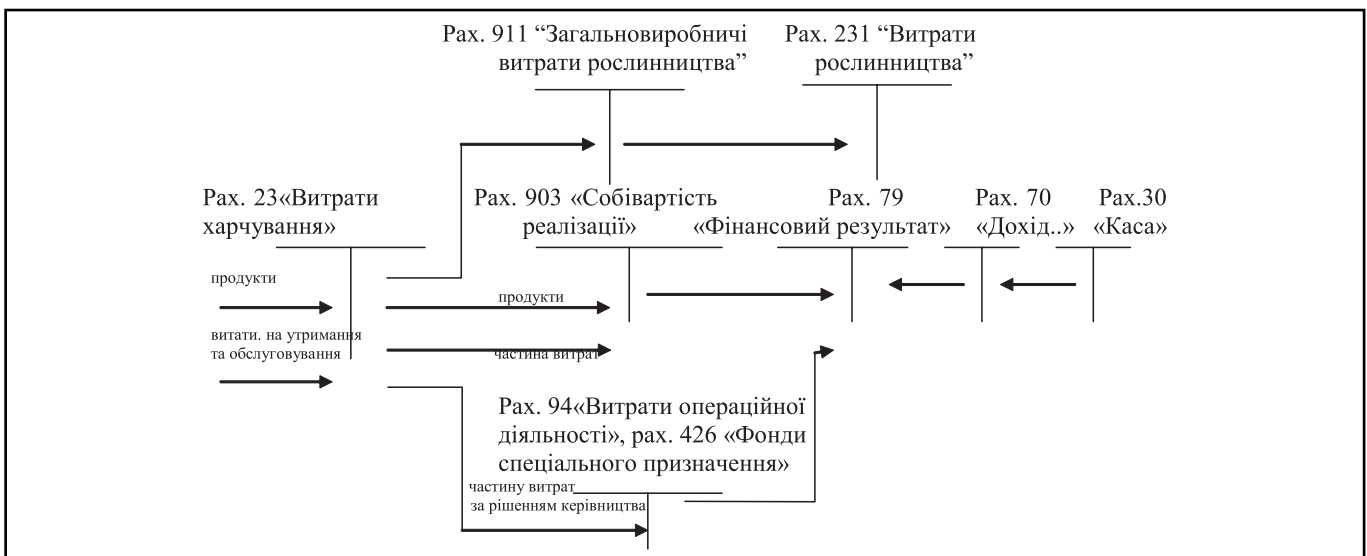


Рисунок 4. Відображення на рахунках бухгалтерського обліку діяльності підрозділів харчування за варіантом

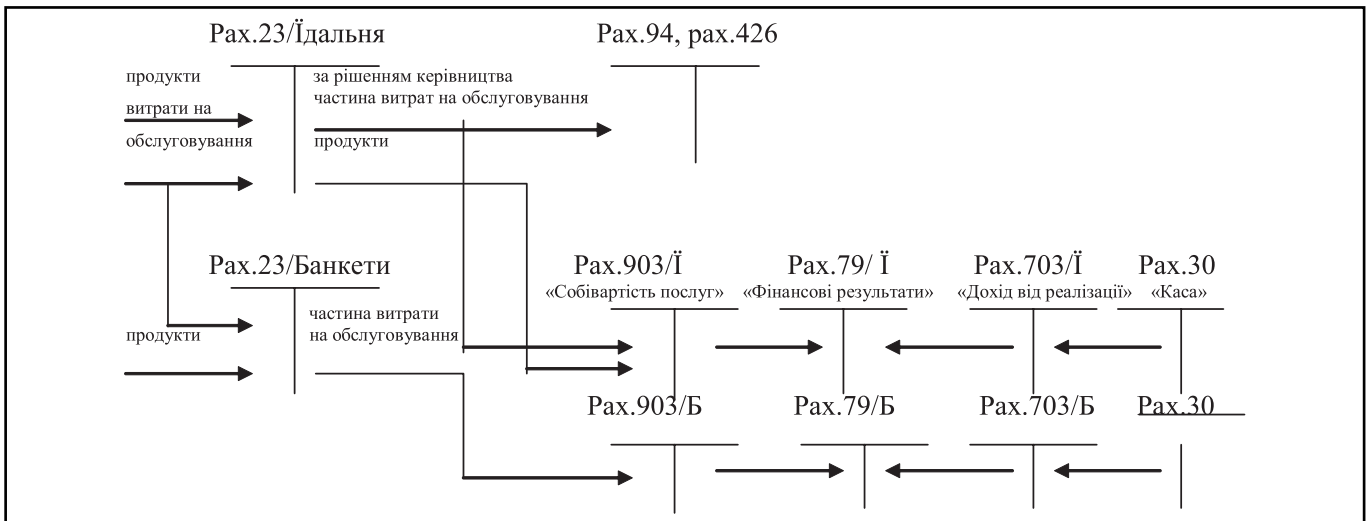


Рисунок 5. Відображення на рахунках бухгалтерського обліку діяльності підрозділів харчування за варіантом III

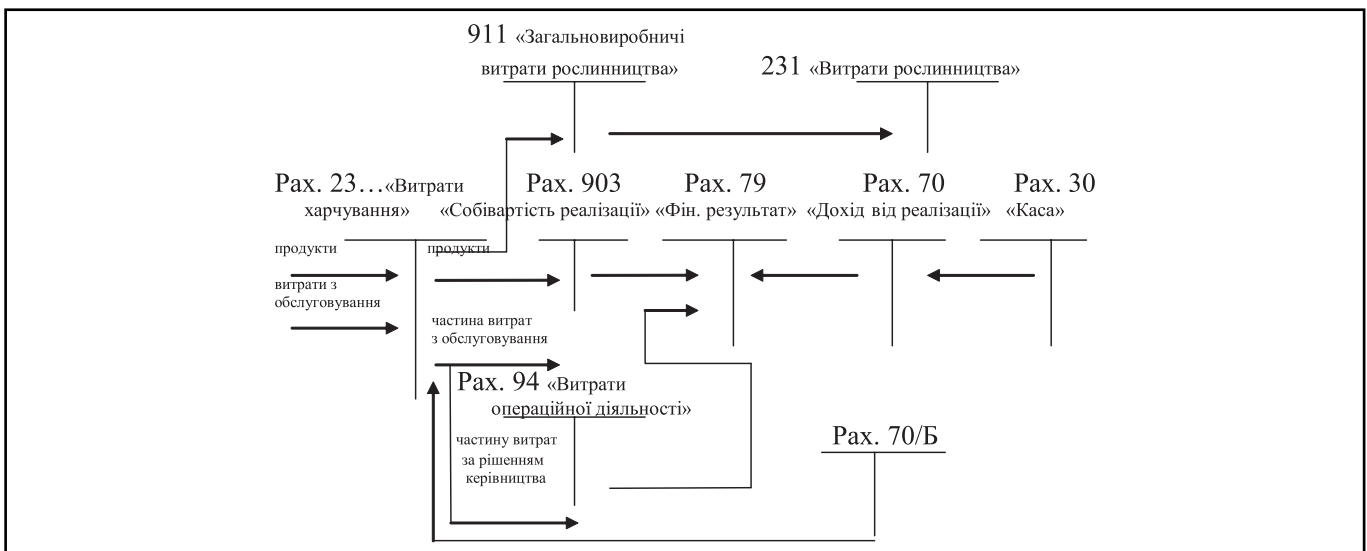


Рисунок 6. Відображення на рахунках бухгалтерського обліку діяльності підрозділів харчування за варіантом IV

дрозділу харчування) на витрати основної діяльності (рахунок 94) або покриття їх за рахунок інших джерел. Ця проблема посилюється з впровадженням змін [9, 10] до Плану рахунків, а саме введенням рахунку 426 «Фонди спеціального призначення». Взагалі ми неоднозначно ставимося до таких змін (це повернення до фондowego принципу побудови плану рахунків), але якщо такий рахунок введено, то є сенс визначити межі фінансування підрозділів харчування за рахунок такого фонду, що вплине на кореспонденцію рахунків. Витрати, які не покриваються доходами закладеними в ціну, можна розглядати як витрати, які не створюють додану вартість. Такі витрати необхідно більш жорстко контролювати, оскільки наявність цих витрат певною мірою суперечить меті створення підприємства. За нашою думкою, навіть в комерційних закладах можуть бути застосовані елементи камерального обліку. Відображення в обліку діяльності таких підрозділів представлено рис. 4.

Третій підхід є доцільним за умовою, що їдальня функціонує для реалізації соціальної функції, але додатково

надає послуги з обслуговування урочистостей. Тоді в бухгалтерському обліку є можливим або порівнювати доходи із витратами від цього виду діяльності, або всю суму виручки від банкетів спрямовувати на зменшення витрат по їдальні. Відображення в обліку подано рис. 5, 6 (варіанти III, IV).

Висновки

Специфіка сільської місцевості та організації сільськогосподарського виробництва зумовлює додаткові особливості організації та обліку діяльності закладів ресторанного господарства. В сучасних умовах на побудову обліку закладів харчування впливає необхідність відображення витрат на харчування робітників на польових станах та реалізація додаткових послуг з проведення заходів і виготовлення страв з давальницької сировини.

Відповідно обґрунтовано доцільність та надано методичні рекомендації побудови облікових моделей в ресторанному господарстві в сільській місцевості за трьома варіантами:

1. Надання послуг із харчування розглядається як один з основних прибуткових видів діяльності. Облікова модель спрямована на формуванням фінансового результату від цього виду діяльності.

2. Їдальня є «планово збитковою». Передбачено можливість покриття витрат за рахунок різних джерел в залежності від облікової політики та управлінських рішень.

3. Їдальня додатково надає послуги з обслуговування урочистостей.

Література

1. Методичні рекомендації «Про порядок відображення в бухгалтерському обліку господарських операцій об'єктами господарської діяльності у сфері громадського харчування і побутових послуг, гармонізованих з національними стандартами» №157 від 17 червня 2003 р.

2. Самарченко О. Польове забезпечення // Бухгалтерія. – 2004. – №41(612). – С. 48–49.

3. Смірнова Н.В. Особливості обліку в підрозділах громадського харчування сільськогосподарських підприємств // Збірник тез та виступів на міжнародно-практичній конференції «Реформування обліку, звітності та аудиту в системі АПК України: стан та перспективи». Частина III. – К.: Інститут аграрної економіки, 2003. – 117 с. – С. 93–94.

4. Пізенгольц М.З., Варава А.П. Бухгалтерський облік в сільськогосподарському підприємстві. – 2-е изд., перераб. и допол. – М.: Агропромиздат, 1987. – Т. 1 – 352 с.; т. 2 – 512 с.

5. Коцупатрий М.М. Організація обліку витрат виробництва в аграрних формуваннях. Збірник текстів, доповідей на міжнародній практичній науковій конференції. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – С. 185–187.

6. Байдик О. Організація харчування працівників підприємства // Все про бухгалтерський облік. – 2001. – №85. – С. 3–5.

7. Методичні рекомендації з обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств від 30 листопада 2005 р. №1/05 // Облік і фінанси АПК. – 2005. – №12. – С. 5–60.

8. Самарченко О. Польове забезпечення // Бухгалтерія. – 2004. – №35(606). – С. 32–33.

9. Самарченко О. Харчування працівників підприємства // Бухгалтерія. – 2004. – №28(599). – С. 32–33.

10. Строїч С. Харчування працівників зі знижкою // Все про бухгалтерський облік. – 2004. – №75(986). – С. 32.

11. Кацевич В. Їдальня у платника фіксованого сільськогосподарського податку // Все про бухгалтерський облік. – 2002. – №73. – С. 23–25.

12. Свірко С.В. Бухгалтерський облік і прийняття рішень у бюджетних організаціях: Навч.-метод. посібник. К.: КНЕУ, 2000. – 188 с.

М.М. ГОРБАНЬОВА,
здобувач, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Формування оптимальної структури джерел фінансових ресурсів на підприємствах швейної галузі

Дана стаття присвячена проблемам формування оптимальної структури фінансових ресурсів на підприємствах швейної галузі. В роботі досліджено формування оптимальної структури за допомогою механізму фінансового важеля (левериджу) й визначення критерію оптимальності структури.

Постановка проблеми. Розвиток і успішна діяльність підприємств швейної галузі пов'язані з вирішенням проблеми фінансування їх діяльності і, передусім, формуванням відповідної структури капіталу, яка включає власний капітал (акціонерний капітал, додатковий капітал, нерозподілений прибуток) і позичковий капітал (кредити і облігаційні позики). При цьому залучення капіталу має подвійну економічну природу – емісійну і кредитну.

Компаніям доцільно передусім використати внутрішні ресурси, насамперед прибуток і амортизацію [1]. Серед зовнішніх джерел мають переважати банківські кредити. Що стосується облігацій, то Г. Дональдсон вважає їх використан-

ня менш привабливим для підприємств. Залучення фінансових ресурсів шляхом емісії акцій він розглядає як найменш вигідне. Зарубіжна практика підтверджує цю теорію, особливо відносно випуску акцій [2]. У зв'язку зі значними накладними витратами компанії здійснюють емісії акцій несистематично і в значних обсягах (щоб зекономити на масштабах випуску), надаючи перевагу іншим джерелам при фінансуванні поточної діяльності (короткострокові позики, овердрафт).

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Фр. Модільяні і М. Міллер вважають, що існує «оптимальна структура капіталу», при якій вартість залученого капіталу покривається вартістю власного акціонерного капіталу, яка збільшується [1]. Тобто вартість залученого капіталу, включаючи проценти, має бути меншою за вартість працюючого власного капіталу.

При обґрунтуванні оптимальної структури капіталу ці вчені вводять ряд умов, які стосуються насамперед наявності ефективного ринку, відсутності податків, однакового розміру

процентних позичкових ставок для фізичних і юридичних осіб, раціональної економічної поведінки компанії. Зазначені умови роблять цю теорію абстрактною. Прийняття даних умов можливе тільки для досконалого ринку, на якому всі види цінних паперів є ліквідними. Отже, використати теорії М. Міллера та Фр. Модільяні в умовах України практично неможливо.

На основі узагальнення вищезгаданих теоретичних розробок Модільяні – Міллера відносно структури капіталу Г. Дональдсон і С. Майер здійснили спробу надати їм прикладного характеру шляхом урахування ряду чинників, що діють в реальному економічному середовищі [2]. Цими вченими доведено, що збільшення питомої ваги боргу у структурі капіталу є фінансовим ризиком, оскільки це може призвести до банкрутства.

Мета статті. Формування оптимальної структури джерел фінансових ресурсів (або структури капіталу) підприємства для фінансування необхідного обсягу затрат та забезпечення бажаного рівня доходів є одним із найважливіших завдань, що вирішуються в процесі фінансового управління підприємством.

Управління формуванням структури капіталу представляє собою систему принципів та методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з встановленням оптимальних параметрів його обсягу та структури, а також його залученням з різних джерел та в різноманітних формах для здійснення господарської діяльності підприємства [3].

Шляхи оптимізації структури капіталу в українських умовах були вперше запропоновані професором І.О. Бланком у працях, опублікованих в 1988–2000 роках (наприклад, [4])

Згідно з ним оптимальна структура капіталу відображає таке співвідношення використання власного та позикового капіталу, при якому забезпечується найбільш ефективний взаємозв'язок між коефіцієнтами рентабельності власного капіталу та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість.

Викладення основного матеріалу. Будь-яке підприємство для фінансування своєї діяльності потребує достатнього обсягу фінансування, яке залежить від періоду обігу активів та відповідних ним пасивів. В оптимальному варіанті передбачається, що обігові кошти підприємств фінансуються за рахунок довгострокових джерел. Завдяки цьому оптимізується загальна сума витрат щодо залучення коштів.

Процес оптимізації структури капіталу здійснюється в такій послідовності.

1. Аналіз складу капіталу в динаміці за ряд періодів (кварталів, років) та тенденцій зміни його структури, а також вплив, що вони здійснюють на фінансову стійкість та ефективність використання капіталу.

2. Оцінка основних факторів, що визначають структуру капіталу. До них відносяться:

– галузеві особливості операційної діяльності (характер цих особливостей визначає структуру активів підприємства, їх ліквідність);

– стадія життєвого циклу підприємства (молоді компанії з конкурентоспроможною продукцією можуть залучати для свого розвитку більше позикового капіталу, а зрілі – використовують переважно власні кошти);

– кон'юнктура товарного ринку (чим стабільніша кон'юнктура цього ринку, а відповідно стабільніший попит на продукцію підприємства, тим вище та безпечніше стає використання позикового капіталу, та навпаки);

– кон'юнктура фінансового ринку (залежно від стану цієї кон'юнктури зростає або знижується вартість позикового капіталу);

– рівень рентабельності операційної діяльності;

– податковий тиск на компанію (частка прямих та непрямих податків, що сплачуються у доході від продаж-брутто);

– ступінь концентрації акціонерного капіталу (прагнення капіталовласників зберегти контрольний пакет акцій).

З урахуванням наведених та інших факторів управління структурою капіталу передбачає вирішення двох ключових завдань:

а) встановлення прийнятних пропорцій використання власного та позикового капіталу;

б) забезпечення у випадку необхідності залучення додаткового внутрішнього або зовнішнього капіталу.

3. Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності.

Для таких розрахунків був обраний критерій, який найбільш повно відображає вплив ефективності сформованих джерел фінансування на збільшення доходності вкладених власниками коштів, тобто максимізації фінансової рентабельності. Також для проведення таких оптимізаційних розрахунків використовується механізм фінансового важеля.

Сутність фінансового важеля полягає в тому, щоб посилити вплив зміни прибутку на динаміку фінансової рентабельності, тобто у підвищенні еластичності фінансової рентабельності відносно прибутку.

$$\Phi P = \frac{(BK - CPCB \cdot PK)(1-n)}{BK} = \frac{(EP(PK + BK) - CPCB \cdot PK)(1-n)}{BK},$$

де ΦP – фінансова рентабельність;

EP – економічна рентабельність;

$CPCB$ – середня розрахункова ставка відсотку за кредит;

BK – відсотки за кредит;

BK – власний капітал;

PK – позиковий капітал;

n – ставка податку на прибуток.

Після перетворень одержуємо:

$$\Phi P = (1-n)EP + (1-n)(EP - CPCB) \frac{PK}{BK}.$$

Друга складова цієї суми – ефект фінансового важеля – відображає вплив структури капіталу на підвищення фінансової рентабельності. Вплив важеля обумовлений тим, що при позитивному значенні диференціалу для підприємства доцільне залучення позикових коштів, однак постійне нарощування плеча важеля може знизити загальний ефект, так

Таблиця 1. Розрахунок коефіцієнта фінансової рентабельності при різних значеннях коефіцієнта фінансового важеля

№	Показники	Варіанти						
		I	II	III	IV	V	VI	VII
1	Власний капітал	17350	17350	17350	17350	17350	17350	17350
2	Обсяг позикового капіталу	0	2000	8000	17350	22000	26000	30000
3	Загальний обсяг капіталу (ряд. 1 + ряд. 2)	17350	19350	25350	34700	39350	43350	47350
4	Коефіцієнт фінансового важеля	0	0,25	0,5	1	1,5	2	2,5
5	Рентабельність активів, %	37	37	37	37	37	37	37
6	Мінімальна ставка процента за кредит, %	0	15	15	15	15	15	15
7	Мінімальна процентна ставка з урахуванням премії за кредитний ризик, %	0	0	15,5	16	16,5	17	17,5
8	Бухгалтерський прибуток з урахуванням процентів за кредит (ряд. 3 × ряд. 5 : 100)	6419,5	7159,5	9379,5	12839	14559,5	16039,5	17519,5
9	Сума процентів за кредит (ряд. 2 × ряд.6 : 100)	300	1 200	2 603	3 300	3 900	4 500	
10	Бухгалтерський прибуток без урахування суми процентів за кредит (ряд. 8 – ряд. 9)	6 420	6 860	8 180	10 237	11 260	12 140	13 020
11	Ставка податку на прибуток	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
12	Сума податку на прибуток (ряд. 10 × ряд. 11)	1 604,88	1 714,88	2 044,88	2 559,13	2 814,88	3 034,88	3 254,88
13	Чистий прибуток (ряд. 10 – ряд. 12)	4 814,63	5 144,63	6 134,63	7 677,38	8 444,63	9 104,63	9 764,63
14	Чиста рентабельність власного капіталу (ряд. 13 : ряд. 1 × 100), %	27,75	29,65	35,36	44,25	48,67	52,48	56,28
15	Приріст чистої рентабельності власного капіталу, %	0	1,90	5,71	8,89	4,42	3,80	3,80

як залучення великих розмірів кредитних ресурсів, як правило, супроводжується жорсткістю умов їх залучення. В такому випадку ефект важеля не буде давати максимальної віддачі, а при певних умовах (коли диференціал стане менше нуля) буде знижувати фінансову рентабельність.

Таким чином, позитивний вплив ефекту фінансового важеля проявляється тоді, коли економія за рахунок зниження податкових платежів перевищує витрати підприємства за користування позиковими коштами. Значення ефекту фінансового важеля повинно бути таким, щоб компенсувати податкові вилучення з прибутку та забезпечити мінімізацію відхилення між економічною та фінансовою рентабельністю.

Процес оптимізації структури капіталу для ВАТ «Трембіта» за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності можна розглянути по табл. 1.

Як видно з наведеної таблиці, найбільший приріст чистої рентабельності власного капіталу (8,89%) був отриманий у варіанті IV. У подальшому він спадає, оскільки коефіцієнт фінансового важеля досягнув свого оптимального значення 1,000, що визначає співвідношення позикового та власного капіталу в пропорції 17359/17350 та наступні позики недоцільні. Необхідна умова приросту чистої рентабельності власного капіталу: рентабельність активів більше середньої відсоткової ставки за кредит. Саме такий максимальний результат отриманий у варіанті IV (37% > 15%).

Отже, здійснення таких розрахунків з використанням механізму фінансового важеля дозволяє визначити оптимальну структуру капіталу, яка призводить до максимізації рівня фінансової рентабельності.

Таблиця 2. Розрахунок середньозваженої вартості капіталу при різній його структурі

№	Показники	Варіанти							
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
1	Загальна вартість капіталу, %	30	30	30	30	30	30	30	30
2	Варіанти структури капіталу, %								
2.1	Власний (акціонерний) капітал	25	30	40	50	60	70	80	100
2.2	Позиковий капітал	75	70	60	50	40	30	20	0
3	Норма дивіденду, %	10	10	10	10	10	10	10	10
4	Мінімальна процентна ставка з урахуванням премії за кредитний ризик, %	18	17,5	17	16,5	16	15,5	15	0
5	Ставка податку на прибуток	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
6	Податковий коректор (1 – 0,3)	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75
7	Ставка проценту за кредит з урахуванням податкового коректора (ряд. 4 × ряд. 6), %	13,5	13,125	12,75	12,375	12	11,625	11,25	0
8	Ціна складових елементів капіталу, %								
8.1	Власного капіталу ((ряд. 2.1 × ряд. 3) : 100)	2,5	3	4	5	6	7	8	10
8.2	Позикового капіталу ((ряд. 2.2 × ряд. 7) : 100)	10,125	9,1875	7,65	6,1875	4,8	3,4875	2,25	0
9	Середньозважена вартість капіталу (СВК) ((ряд. 8.1 × ряд. 2.1) + (ряд. 8.2 × ряд. 2.2)) : 100	8,22	7,33	6,19	5,59	5,52	5,95	6,85	10

Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості. Процес оптимізації базується на попередній оцінці власного та позикового капіталу при різних умовах його залучення та здійсненні розрахунків середньозваженої вартості капіталів. Вирішення задачі побудовано на виявленні тенденції зміни ціни кожного джерела ресурсів при зміні фінансової структури підприємства. Згідно з дослідженнями провідних вчених, зростання частки позикових коштів у загальній сумі джерел супроводжується більш швидкими темпами зростання ціни власного капіталу, ніж ціни позикових коштів. Виходячи з того що ціна позикових коштів дещо нижча, ніж власних, стверджують, що існує оптимальна структура капіталу, що мінімізує їхню середньозважену ціну, а відповідно максимізує ціну підприємства.

Ціна підприємства має важливе значення для досягнення стратегічної мети підприємства, так як її зростання призводить до зростання цінності підприємства, його привабливості з точки зору власників майна.

Але оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації середньозваженої ціни капіталу має недолік, оскільки не враховує впливу сформованої структури на результативні показники діяльності підприємства.

Розглянемо процес оптимізації за цим критерієм на прикладі даних, наведених у табл. 2.

За даними табл. 2, мінімальна величина середньозваженої вартості капіталу досягається у варіанті V (5,52%) при співвідношенні між власним та позиковим капіталом, рівним 1,0 (50% / 50%). Така структура капіталу дозволяє максимізувати ринкову вартість підприємства.

Висновки

Таким чином, вирішення проблеми визначення розміру кредитних ресурсів, що залучаються підприємствами швейної галузі промисловості, залежить від розрахунку оптимального співвідношення позикових та власних коштів, яке б максимізувало фінансову рентабельність підприємства і знижувало середньозважену ціну капіталу (що підвищить ціну підприємства), від обрання «найдешевшої» політики фінансування активів (мінімізації рівня фінансових ризиків) та від формування цільової структури капіталу.

Проведений аналіз формування оптимальної структури джерел фінансових ресурсів на підприємствах швейної галузі дав можливість зробити наступні висновки та внести пропозиції:

– позитивний вплив ефекту фінансового важеля на результати діяльності проявляється в тому випадку, якщо

економія за рахунок зниження податкових платежів перевищує витрати підприємства за користування позиковими коштами;

– аналіз оптимізації структури капіталу за критерієм мінімізації середньозваженої ціни капіталу показав, що зазначений метод має недоліки, оскільки не враховує впливу сформованої структури на результативні показники діяльності підприємства;

– запропоновано запровадити оптимальну структуру капіталу на підприємствах швейної галузі між власним і позиковим капіталом у співвідношенні 50:50.

Література

1. Модильяни Фр., Миллер М. Сколько стоит фирма? Теорема ММ: Пер. с англ. – М.: Дело, 1999. – С. 44.
2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. – С. 485.
3. Проблемы управления финансами / Новейшие и классические модели финансового менеджмента (источник: www.OP-TIM.RU.).
4. Бланк І.О. Стоянова Є.С., Бикова Є.В. Фінансовий менеджмент, розділ 3. – М.: «Перспектива», 1998.
5. Угляренко О.М. Теоретичні аспекти визначення поняття «фінансові ресурси підприємств» // Формування ринкової економіки: Міжвідомчий наук. збірник. Вип. 11 / Відп. ред. О.О. Беляєв. – К.: КНЕУ. – 2003. – С. 184–193.
6. Угляренко О.М. Формування фінансових ресурсів підприємств (на прикладі підприємств спиртової галузі України). – Рукопис.
7. Бланк І.А. Управление формированием капитала. – К.: «Ника-Центр», 2000. – 512 с.
8. Дж. К. Ван Горн. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 800 с.
9. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1997.
10. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика. – М.: Изд. «Перспектива», 1995.
11. Шим Джей К., Сигел Джоэл Г. Финансовый менеджмент / Пер. с англ. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1996. – 400 с.
12. Батулин В.М., Керимов В.Э. Финансовый левверидж как эффективный инструмент управления финансовой деятельностью предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №2.
13. Воробийов Ю.М. Особливості формування фінансового капіталу підприємств // Фінанси підприємства, №2, 2002.

Суть, значення та основні передумови розвитку експортної діяльності сільськогосподарських підприємств

У статті розглянуто сутність та значення експортної діяльності, визначено основні передумови експортної діяльності сільськогосподарських підприємств в Україні, а саме відповідність матеріальних ресурсів вимогам експортної діяльності з позицій їх достатності в кількісному і якісному аспектах та приділена увага такій важливій складовій передумови експортної діяльності як наявності у підприємства необхідних фінансових ресурсів.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших передумов експортної діяльності сільськогосподарського підприємства є відповідність його матеріальних ресурсів вимогам експортної діяльності з позицій їх достатності в кількісному і якісному аспектах. Наприклад, аграрне підприємство не зможе виробити якісні сільськогосподарські товари, придатні для експорту, якщо в нього буде обмаль якісного насіння кращих сортів культур, достатньої кількості добрив і нових поколінь отрутохімікатів, сучасної техніки для своєчасного і якісного догляду та збирання, коли через нестачу ресурсів не будуть дотримуватися екологічні вимоги або коли відсутнє поголів'я тварин кращих порід і ліній тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дана проблематика щодо визначення передумов розвитку експортної діяльності вимагає наукового осмислення як теоретичного, так і практичного досвіду зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, таких як Ю. Василенко, Л.Є. Стровський, С.К. Казанцев, Є.А. Паршина, В.Л. Чарльз, О.І. Дегтярева, Т.Н. Полянова, С.В. Саркисов, Джон Д. Дениельс, Лі Х. Радеба, Ю. Захарій, С.М. Карбованик, А.П. Киреев, О. Кириченко, І. Кавас, А. Ятченко, В.В. Козик, Л.А. Панкова та інші.

Мета статті. В статті розглянуто відповідність основних матеріальних ресурсів сучасним вимогам експортної діяльності з позицій їх достатності в кількісному і якісному аспектах на сільськогосподарських підприємствах, а також приділена увага такій важливій складовій передумови експортної діяльності, як наявності у сільськогосподарського підприємства необхідних фінансових ресурсів. Також особлива увага приділена сутності й значенню експортної діяльності в сучасних ринкових умовах України.

Викладення основного матеріалу. Експорт товарів – це продаж та вивезення товарів за кордон з метою їх реалізації на зовнішніх ринках через передання у власність контрагенту в іншій країні [12].

Умови та результати експортної діяльності країни значною мірою визначають характер її участі в системі міжнародної торгівлі та інших форм співробітництва за її участі.

Обсяги експорту визначають обсяги імпорту. За відсутності інших форм співробітництва у довгостроковій перспективі обсяги імпорту мають дорівнювати величині експорту. Точніше, можливі коливання двох показників, які за результатами отриманого року можуть впливати на збільшення або зменшення зовнішньої заборгованості країни, або, навпаки, її кредитних активів. Але зростання значення інших сфер міжнародних послуг, передусім валютно-фінансових форм міжнародної економічної діяльності, веде до більшої незалежності імпорту товарів від їх експорту і до перенесення такої «незалежності» на інші види господарської діяльності, результатом яких є приплив грошей, валютно-фінансових активів усередину країни.

Відносний (стосовно величини імпорту) дефіцит експортного потенціалу, інакше кажучи, негативне сальдо товарної торгівлі, може «гаситися» торгівлею послугами, припливом капіталів та іншими засобами [10].

Потужна експортна база визначає й умови валютно-фінансового співробітництва, стабільності монетарного сектору країни. Наприклад, твердість німецької марки, довіра до неї у світі в останні десятиліття ХХ ст. значною мірою завдячувала експортному потенціалу ФРН. Німеччина тривалий час посідала чільне місце в списку провідних світових експортів. І навпаки, слабкі експортні можливості, неспроможність країни «покрити» вивозом свої потреби в іноземних товарах спричиняють свої негаразди, девальвацію національної валюти, що повною мірою відчула на собі Україна.

Але й сам експорт є об'єктом впливу з боку інших форм міжнародного співробітництва. На експорт впливає факторний розподіл, міжнародний фінансовий клімат.

Традиційно основу українського товарного експорту становить продукція агропромислового комплексу, металургійної промисловості, машинобудування, хімічної та нафтохімічної промисловості, легкої, харчової і місцевої промисловості. Для України характерним є домінування в експорті такої сільськогосподарської продукції, яка потребує значних виробничих потужностей, але не має суттєвого наукового вмісту. У довгостроковій перспективі така спеціалізація неминуче приведе до закріплення за державою несприятливого статусу в системі міжнародних кооперацій та поділу праці, її перетворення на макросуб'єкти допоміжного, екологічно брудного виробництва. Розуміння цього спонукає до проведення виваженої регіональної політики з урахуванням необхідності модернізації традиційних видів виробництва у східних областях України та

розвитку експортного виробництва в її західних та центральних областях [11].

Особливої уваги потребує питання вивчення стимулювання експорту. Найбільш прогресивне визначення поняття стимулювання експорту з точки зору сучасного соціально-економічного устрою світу є визначення щодо стимулювання експорту як сукупності інструментів і заходів переважно державного або напівдержавного характеру, які сприяють фізичному (вартісному) підвищенню експорту або трансформації неекспортуючих підприємств у експортуючі.

У наукових дослідженнях виділяють французьку і німецьку моделі організації стимулювання експорту через їх популярність по відношенню до ролі держави у цьому процесі [8]. Якщо Німеччина дотримується принципів субсидіарності державних інтервенцій (через систему делегування повноважень), лібералізму і децентралізації, то Франція відстоює ідеї жорсткої координації, планування, активного втручання держави у економічне життя і централізації (див. рис.).

Із вищезазначеного можна зробити висновок, що політика стимулювання експорту є важливою невід'ємною частиною зовнішньоекономічної політики держави, спрямованої на збільшення обсягів експорту і як наслідок функціональної відкритості економіки.

Експортна політика, як у масштабах країни, так і на фірмовому рівні, нерозривно пов'язана з широким спектром регулюючих, управлінських заходів. Кожною державою проводиться політика підтримки вітчизняного товаровиробника.

Основними інструментами підтримки експорту з території України на сучасному етапі є:

1) стимулювання виробництва експортної продукції, зокрема продукції високого ступеня обробки, а також сільськогосподарської продукції;

2) сприяння модернізації та технічному переозброєнню експортоорієнтованих виробничих потужностей;

3) оптимізація національного правового та нормативно-інституційного режиму здійснення експортних операцій;

4) удосконалення механізму фінансування та кредитування виробництв, які здійснюють експорт;

5) налагодження ефективної системи страхування експортних операцій;

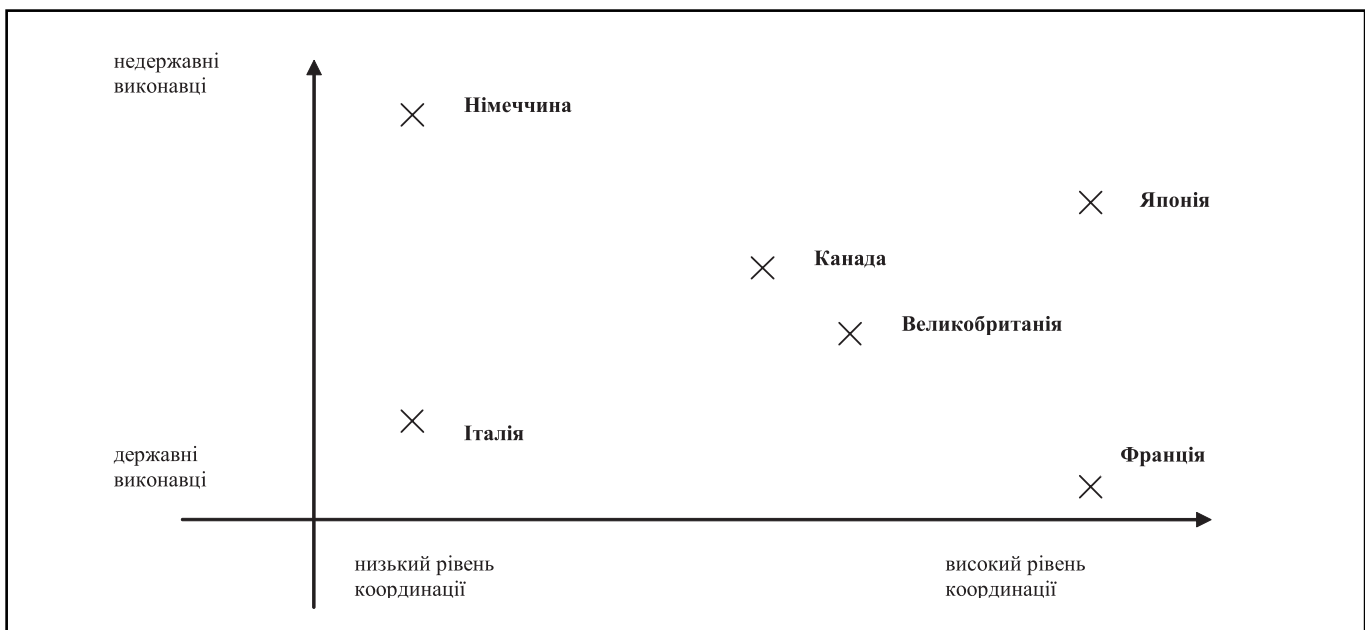
6) забезпечення достатньої правової підтримки національного виробника, зокрема при проведенні судово-арбітражних розглядів, антидемпінгових процесів (арбітраж – спосіб розв'язання спорів, коли обидві сторони звертаються до суддів-арбітрів);

7) забезпечення отримання сертифікатів на продукцію вітчизняного виробництва, відповідності метрологічного та стандартизаційного оформлення вітчизняної продукції вимогам західних ринків;

8) стимулювання інвестиційної діяльності як національних, так і іноземних фізичних та юридичних осіб в експортно орієнтованому секторі економіки за допомогою податкових, усього широкого спектра фінансових та організаційних механізмів;

9) вироблення системи національних пріоритетів у міжнародній торгівлі та їх практична імплементація засобами державного регулювання.

Отже, в процесі визначення сутності та значення експортної діяльності сільськогосподарських підприємств та визначення основних передумов експортної діяльності в Україні важливо зазначити, що якісний товар, який користується попитом в Україні, не обов'язково є таким, котрий бажають купити іноземні покупці, оскільки вони можуть мати інші звички і смаки. Крім того, в країні імпорту можуть бути інші вимоги стандартів, інші місцеві звичаї ведення тор-



Організація стимулювання експорту у країнах з розвинутою економікою

гівлі, інша система ваги тощо. Тому може виникнути потреба у пристосуванні (адаптуванні) товару підприємства до закордонного ринку збуту [7].

Отже, виникає необхідність у визначенні придатності товару до експорту. При цьому, слід приділити особливу увагу таким аспектам:

- чи характеризується товар високою і сталою якістю. Це особливо важливо для сільськогосподарських товарів, багато з яких швидко пошкоджуються і піддаються псуванню. Який реальний термін збереження товару високої якості за існуючих умов його транспортування і зберігання?

- чи має товар порівняно з іншими аналогічними товарами лише йому притаманні особливості, які б поліпшували можливості його збуту за кордоном в потенційних країнах імпорту? Якщо такі особливості існують, то сільськогосподарське підприємство може розраховувати на успіх в експортній діяльності. В іншому разі можливості експорту істотно звужуються або можуть бути зведені до нуля, якщо підприємство не докладе зусиль щодо просування товару на ринок. Проте необхідно зауважити, що маркетингові зусилля вимагають значних коштів, а це ускладнює проблему цінової конкурентоспроможності товару;

- який вид транспорту може бути використаний для експорту товару, яка вірогідна величина транспортних витрат і наскільки вони підвищать собівартість продукції?

- чи немає торгових бар'єрів у потенційних країн-покупців, які б ускладнювали доступ товару на їх ринок?

- якщо є необхідність в адаптації товару до специфічних вимог експортного ринку, то скільки для цього потрібно часу і які будуть додаткові витрати?

Кожне з перелічених питань має принципове значення для підприємства-експортера, тому на них потрібно мати чіткі й аргументовані відповіді. Незадовільний для підприємства-експортера висновок з будь-якого питання може стати причиною його відмови від експорту. За умови, що всі параметри придатності товару до експорту задовольняють виробника, йому слід дати відповідь на ще одне дуже важливе запитання: за якою ціною він зможе продавати товар?

Для підприємства важливо, щоб мінімальна експортна ціна на його товар була не нижчою від рівня, за якого його дохід від експорту був би не меншим від доходу, отриманого від реалізації товару на внутрішньому ринку. Якщо ж розрахована таким чином ціна перевищує конкурентну ціну на міжнародному ринку, підприємству потрібно знайти можливості зниження витрат або ж відмовитися на даному етапі від експорту. Отже, для виробника експорт може стати досить ефективним, якщо його мінімальна ціна нижча від конкурентної.

Важливою передумовою розвитку експортної діяльності є наявність у підприємства необхідних фінансових ресурсів. Експорт – це діяльність, яка вимагає більших витрат, ніж їх зазнає виробник, реалізуючи товар на внутрішньому ринку. Додаткових витрат підприємство починає зазнавати ще до

початку експортних операцій: на вивчення міжнародного ринку; на заходи щодо просування товару на ринок тощо.

Крім того, експорт вимагає значних додаткових витрат на транспортування товару, оплату митних зборів, організацію продажу товару в країні імпортера та ін. Для того щоб підприємство отримало конкурентну перевагу, воно може надавати привілеї іноземному покупцю, надаючи відстрочку платежу за товар. Стає очевидним, що експорт вимагає більше готівки, ніж її необхідно мати при реалізації товару на внутрішньому ринку.

При нестачі власних фінансових ресурсів для здійснення експорту приватні або приватизовані малі і середні підприємства (причому у приватизованих підприємств частка державного майна не повинна перевищувати 49%) мають можливість скористатися коштами проекту розвитку експорту, розробленого Світовим банком. Головним втілювачем проекту є Укресімбанк України. Через його установи виділяється кредит українським експортерам в сумі \$60 млн. Крім того, надається \$5 млн. для безплатної допомоги експортерам під відповідні проекти. Але ці кошти підприємство має право використати лише за такими напрямками діяльності, як розвиток експортного маркетингу, створення необхідної експортної інфраструктури, залучення консультантів, підвищення кваліфікації персоналу [9].

Підприємство може одержати кредит чи безоплатний грант лише після того, як його проект пройде експертизу в банку. Розмір окремого кредиту не перевищує \$5 млн. Причому власний внесок підприємства-позичальника має становити не менше 30% суми кредиту. Обов'язковими умовами одержання кредиту і гранту є:

- по-перше, прибутковість проекту, яка має бути не менше 15% від вкладених коштів;

- по-друге, забезпечення протягом усього строку погашення кредиту коефіцієнта обслуговування боргу (відношення суми оплати основного боргу за кредит разом із нарахованими за нього процентами за фінансовий рік до грошових надходжень від проекту за цей же рік) на рівні не менше 1:1,5;

- по-третє, співвідношення суми всієї заборгованості підприємства, включаючи і цей кредит, та суми власного капіталу має становити не більше 70:30.

На стадії прийняття рішення про залучення даного виду кредиту підприємство має врахувати ту обставину, що банк може встановлювати по окремих проектах неоднаковий позичковий процент і строки повернення платежу залежно від визначеного ним рівня кредитного ризику.

Успіх експортної діяльності значною мірою залежить від її кадрового забезпечення. На зовнішніх ринках значно вища конкуренція, ніж на вітчизняному ринку. Щоб за таких умов успішно продавати свій товар, потрібна висока кваліфікація в галузі міжнародної торговельної практики керівника підприємства, а також персоналу, якому доручено здійснювати експортні операції.

Якщо підприємство лише починає експортну діяльність і розглядає її не як епізодичний акт, а як самостійний і довготривалий напрям розвитку, йому заздалегідь слід подумати про комерційну підготовку власних кадрів, надавши їм можливість пройти навчання у відповідних навчальних закладах. Але оскільки послугами цих кадрів підприємство зможе скористатися пізніше, то на перших порах для зменшення ризику йому доцільно найняти консультантів з експорту. Це вимагає додаткових витрат. Однак тут слід пам'ятати, що зайва економія в найнятті консультантів для організації і планування експортної діяльності на початковій стадії може призвести до великих втрат, які не йдуть ні в яке порівняння з витратами на оплату їх послуг.

Чим більші масштаби експортної діяльності сільськогосподарського підприємства, тим існує більша потреба у знанні персоналом іноземних мов. Звичайно, якщо підприємство здійснює експортні операції рідко і безсистемно, то воно може найняти на певний час перекладача. Але регулярна експортна діяльність вимагає, щоб персонал, який здійснює її, добре володів насамперед англійською мовою і, крім того, бажано ще й мовою країни експорту. У міжнародній торговельній практиці панує вислів: купити товар можна будь-якою мовою, але продавати краще всього рідною мовою клієнта.

Кадровий персонал мусить добре знати вітчизняне і міжнародне право, що регулює зовнішньоекономічну діяльність. Адже за порушення чинного законодавства України (свідомо чи несвідомо) до суб'єктів ЗЕД застосовуються спеціальні санкції – тимчасового призупинення ЗЕД або режиму індивідуального ліцензування. Причому індивідуальному ліцензуванню підлягають усі без винятку види ЗЕД. Підприємству – порушнику законодавства (порушення в частині антимонопольних заходів, здійснення недобросовісної конкуренції, застосування демпінгу, порушення обмежень на реекспорт тощо) видається разова індивідуальна ліцензія, за яку потрібно сплачувати державний збір. Вона є підставою для митного оформлення вантажів сільськогосподарських підприємств, до яких застосовано режим індивідуального ліцензування [12].

По ліквідних товарах, перелік яких затверджується Міністерством зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі (МЗЕЗіТ) щомісячно, крім індивідуального ліцензування, здійснюється цінова експертиза цих товарів тими органами, які видають ліцензії (на великі контракти з ціною більше \$500 тис. для підприємств східних областей або більше \$250 тис. для суб'єктів інших регіонів ліцензії видає управління експортно-імпортного контролю МЗЕЗіТ, а на контракти з меншими сумами – обласні управління зовнішньоекономічних зв'язків).

До переліку ліквідних сільськогосподарських товарів, як правило, входять м'ясо, молоко і молочні продукти, зерно, горох, борошно, крупи, насіння ріпаку і соняшнику, шрот, олія соняшникова, цукор, спирт етиловий, шкірсировина.

Підприємствам, до яких застосовано санкцію тимчасового призупинення ЗЕД або індивідуального ліцензування,

заборонено укладати угоди доручення, комісії, агентські, спільної діяльності, консигнації, дилерські, дистриб'юторські, оренди, найму та інші угоди, які передбачають проведення зовнішньоекономічних операцій іншими способами або на користь інших осіб за дорученням чи через передачу майна у строкове користування з метою проведення ЗЕД.

Висновки

У сучасних умовах трансформації економіки також важливого значення набуває активізація експортної діяльності. Зовнішній сектор економіки будь-якої країни є складовою національної економіки, тому участь країни в міжнародному поділі праці та факторів виробництва дозволяє реалізувати державні та приватні інтереси (економічні, політичні) на міжнародному рівні. Вагомий внесок у визначальний пріоритет на світових ринках вносять сільськогосподарські підприємства, які забезпечують майже третину обсягів сільськогосподарського виробництва, понад 30% валютних надходжень та соціальну стабільність сільськогосподарських регіонів.

У системі зовнішньоекономічних пріоритетів України особливе місце посідає співробітництво з Європейським союзом. Наближення до європейських кордонів активізує проблему взаємодії з країнами угруповання, вимагає визначення ефективної стратегії та тактики для прискорення входження в європейський економічний простір. Однак протягом перехідного періоду експортна діяльність українських підприємств носить посередницько-збутовий та сировинний характер, що не відповідає світовим тенденціям розвитку [5].

Високий рівень протекціонізму на сільськогосподарському ринку потребує перегляду завдань, методів та інструментів зовнішньоекономічної (експортної) політики, відповідної адаптації їх до сучасного стану світового ринку сільгосппродукції, що неможливо без проведення обґрунтованої державної економічної політики на зовнішньому ринку. Тільки зважена активна політика держави дозволить захистити національних виробників і розраховувати на отримання ними максимальних вигод від участі в міжнародному поділі праці та факторів виробництва.

При формуванні механізму зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарського комплексу слід враховувати чинники внутрішньої економічної політики. Регулювання експортної діяльності підприємств сільськогосподарського комплексу є актуальним завданням сучасної економічної науки, містить як теоретичну, так і практичну значущість.

Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 р. №956–XII.
2. Василенко Ю. Перебіг експорту при девальвації національної валюти // Економіст. – 2006. – №8. – С. 46–51.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, Е.А. Паршина и др., Под ред. проф. Л.Е. Стровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 823 с.

4. Гіл, Чарльз В.Л. Міжнародний бізнес: конкуренція на глобальному ринку / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Ткачук. – К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2005. – 856 с.

5. Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пособие. – 2-е изд. – М.: Дело, 2006. – 320 с.

6. Джон Д.Дэниельс, Ли Х.Радеба. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции / Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 348 с.

7. Захарій Ю. Державне субсидування експорту як інструмент зовнішньоторгівельної політики // Зовнішня торгівля. – 2007. – №1–2. – С. 188–190.

8. Зовнішня торгівля товарами за 2006 рік // Welcome. – 2006. – №12. – С. 23–35.

9. Зовнішня торгівля України за відповідні роки. – К.: Держкомстат України, 2007.

10. Карбованик С.М. Фінансова підтримка малого та середнього бізнесу у сфері зовнішньої торгівлі // Фінанси України, 2007, №7. – С. 58–65.

11. Киреев А.П. Международная экономика. В 2 томах. Науч. пособие для вузов. – М.: Международные отношения, 1998. – 416 с.

12. Козик В.В., Панкова Л.А., Григор'єв О.Ю., Босак А.О. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: Практикум. – К.: Вікар, 2005. – 368 с.

13. Ключко В.П. Зовнішньоторгівельні відносини України в умовах посилення інтеграційних зв'язків // Актуальні проблеми економіки, 2003, №11(29). – С. 141–153.

В.П. БОНДАР,

к.е.н., докторант, Житомирський державний технологічний університет

Система контролю якості аудиторських послуг

У статті досліджується система контролю якості аудиторських послуг та встановлені фактори, які мають на неї вплив.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання аудиторські фірми зобов'язані дотримуватися політики і процедур контролю якості аудиторських послуг, які гарантують, що всі аудиторські перевірки проводяться у відповідності до Міжнародних стандартів аудиту та Закону України «Про аудиторську діяльність». Сьогодні в Україні існує велика кількість аудиторських фірм, але не всі вони можуть гарантувати якість своїх послуг. Слід зазначити, що якість проведення аудиторських послуг має дуже вагомий вплив на визначення аудиторського ризику, що є обов'язковою умовою під час проведення аудиту.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сьогодні в Україні з'явилися окремі публікації з досліджуваної проблеми [1–8], які здебільшого висвітлюють лише методичні підходи до системи контролю якості аудиторських послуг.

Серед опублікованих праць недостатньо досліджене питання щодо системи контролю якості аудиторських послуг.

Метою статті є дослідження системи контролю якості аудиторських послуг та встановлення факторів, які мають на неї вплив.

Викладення основного матеріалу. Згідно із Законом України «Про аудиторську діяльність» аудит та аудиторські послуги можуть надаватися будь-якому господарюючому суб'єкту незалежно від його організаційно-правової форми і форми власності, включаючи установи та їх об'єднання (спілки, асоціації, концерни, галузеві, міжгалузеві, регіональні та інші об'єднання) [1]. Зацікавленість у проведенні якісної аудиторської перевірки стану фінансово-господарської діяльно-

сті підприємства зростає з кожним роком, оскільки кваліфіковано перевірена та підтверджена аудиторами фінансова звітність підвищує довіру до підприємства не лише у звичайних акціонерів, а й у вітчизняних та іноземних інвесторів.

Суттєвим недоліком національного аудиту є відсутність жорсткої системи контролю якості послуг, прийнятої у всьому світі. Перш за все необхідно відмітити, що в Україні й досі є компанії-клієнти, які вже перед початком проведення аудиту мають на меті отримати позитивний висновок аудитора незалежно від реальних висновків аудиторів після проведення перевірки.

Крім того, на ринку аудиторських послуг присутні аудитори, які не внесені в Реєстр аудиторських фірм і аудиторів України, але при цьому надають аудиторські послуги, які повністю задовольняють замовника-клієнта. У даному випадку якість проведення аудиту нікого не цікавить, і аудиторська перевірка автоматично стає лише формальністю. На жаль, деякі навіть зареєстровані аудиторські фірми, що йдуть на дану домовленість, не замислюються над тим, які наслідки можуть бути в майбутньому.

Зрозуміло, що пропозиція щодо виконання подібних послуг суттєво шкодить репутації всіх аудиторських компаній в Україні, оскільки втрачається довіра до висновків українських аудиторів.

Як вже зазначалося вище, аудиторські послуги можуть надаватися будь-якому господарюючому підприємству, який, у свою чергу, є зареєстрованим суб'єктом у системі Державної податкової адміністрації України. І, як правило, питання якості аудиту виникає лише тоді, коли після проведеної аудиторської перевірки на підприємство приходять податківці і в перевірених аудитором документах знаходять суттєві помилки.

З практики проведення аудиту слід зауважити, що стягнути з аудиторської фірми збитки клієнта після податкової перевірки дуже складно, оскільки аудитори намагаються визначити свою відповідальність лише сумою отриманої винагороди. Тож виникає питання: навіщо заздалегідь фірма має бажання отримати позитивний аудиторський висновок?

Під час проведеного дослідження нами було з'ясовано, що у вітчизняній практиці не виключені випадки, коли фірма-клієнт все ж таки може притягнути аудиторську фірму до відповідальності. Такі дії регламентуються такими нормативними положеннями:

1. Згідно зі ст. 25 Закону України «Про аудиторську діяльність» аудитори несуть цивільно-правову відповідальність у вигляді майнової чи іншої відповідальності, визначеної у договорі відповідно до чинного законодавства. Причому розмір майнової відповідальності аудиторів (аудиторських фірм) не може перевищувати фактично завданих замовнику збитків з їх вини.

2. Згідно зі ст. 27 Закону України «Про аудиторську діяльність» за рішенням Аудиторської палати України (АПУ) може бути припинено чинність сертифікату або свідоцтва про внесення до Реєстру суб'єктів аудиторської діяльності у випадках виявлення неодноразових фактів низької якості аудиторських перевірок або систематичного чи грубого порушення чинного законодавства України, встановлених норм та стандартів аудиту.

На нашу думку, в сучасних умовах господарювання забезпечення якості аудиторських послуг і задоволення потреб суспільства потребує вдосконалення процесу саморегулювання аудиторської діяльності. Важливою функцією регулювання є здійснення контролю. Згідно з Рішенням Аудиторської палати України ключовим напрямом контролю аудиторської діяльності в Україні є контроль якості аудиторських послуг.

Під контролем якості аудиторських послуг розуміють систему контролю зовнішніх і внутрішніх органів управління з метою недопущення аудиторами та аудиторськими фірмами порушень чинного законодавства та аудиторської етики [2].

Контроль за якістю аудиту має здійснюватися безпосередньо як самим суб'єктом аудиторської діяльності в Україні (внутрішній контроль), так і зовнішніми суб'єктами контролю – Аудиторською палатою України, Спілкою аудиторів України та їх органами на місцях (зовнішній контроль). Серед структурних підрозділів Аудиторської палати України, на думку автора, питання контролю якістю аудиту мають бути в центрі уваги не лише комісії з контролю якості, а й комісії з сертифікації та освіти аудиторів, комісії зі стандартів та практики аудиту та комісії з питань зв'язків з громадськістю.

У свою чергу, системи контролю якості аудиторських послуг формуються кожним аудитором та аудиторською фірмою в Україні самостійно. Тобто аудиторські фірми та аудитори, які займаються аудиторською діяльністю індивідуально як фізичні особи-підприємці, мають розробити та впровадити у свою практику систему контролю якості.

У практиці аудиту характер, час і процедури контролю за якістю роботи аудиторської фірми залежать від багатьох чинників (наприклад, обсягу і характеру її практики, її географічної розосередженості, організаційної структури і співвідношення доходів та витрат). Відповідно, методи і процедури, прийняті окремими аудиторськими фірмами, будуть різними, як і обсяг їхньої документації. Згідно з Міжнародним стандартом аудиту 220 «Контроль за якістю аудиторських послуг» якість аудиторських робіт залежить від багатьох чинників [8], а саме:

1. *Професійні вимоги.* Співробітники аудиторської фірми мають дотримуватися принципів незалежності, чесності, об'єктивності, конфіденційності.

2. *Компетентність.* Аудиторську фірму слід комплектувати персоналом, який досягнув високого рівня професійної кваліфікації та компетенції і з необхідною ретельністю виконує професійні обов'язки.

3. *Призначення на проведення аудиту.* Проведення аудиту треба доручати працівникам, які мають досвід роботи і професійну підготовку, передбачені для конкретних обставин.

4. *Розподіл обов'язків.* Керівництво, контроль, аналіз роботи на всіх ділянках забезпечує гарантію якості.

5. *Консультації, пов'язані з аудитом.* За потреби аудитор може звертатися за консультаціями до представників неаудиторських професій, які працюють в аудиторській фірмі, і до спеціалістів інших підприємств.

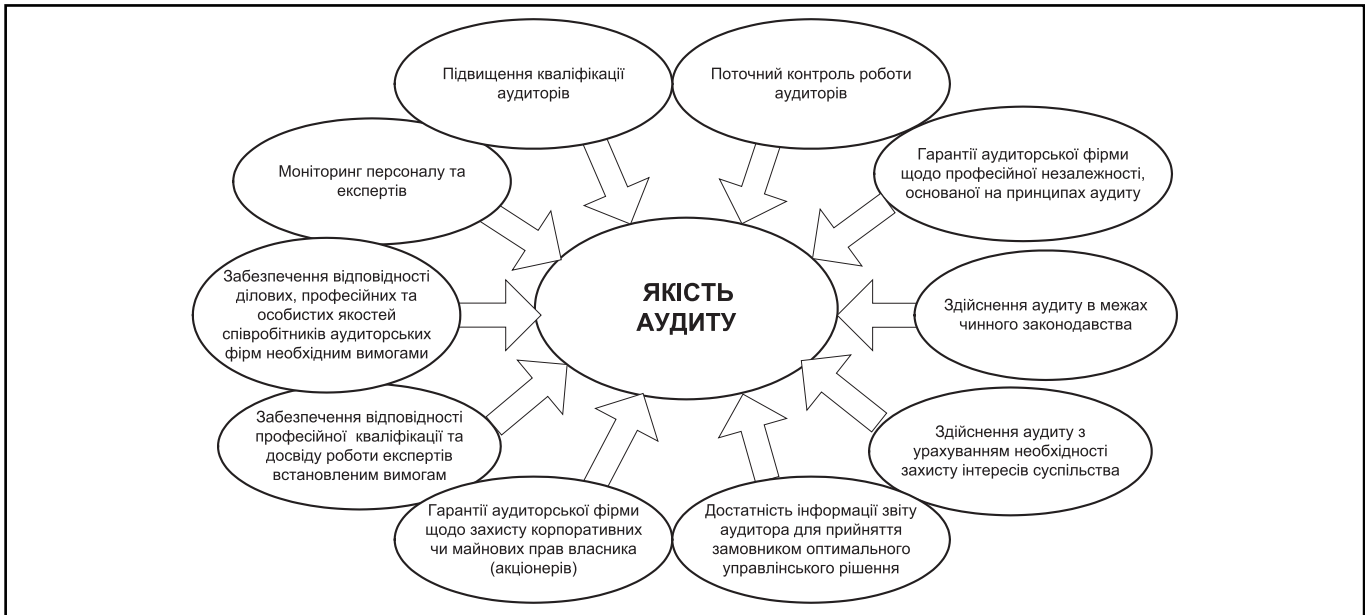
6. *Залучення клієнтів.* Передбачає аналітичну роботу, яка полягає в оцінці репутації клієнтів. Господарські відносини з клієнтом слід будувати на засадах незалежності аудиторської фірми, її спроможності високоякісно надати послугу, впевнившись у чесності та порядності клієнта.

7. *Гнучкість.* Адекватність і ефективність внутрішніх методів та контролю за якістю робіт слід постійно переглядати.

Аудиторська фірма з метою гарантування якісного проведення аудиту відповідно до встановлених стандартів зобов'язана застосовувати таку систему контролю якості робіт, яка б забезпечувала впевненість у безпомилковості виконаної роботи. Перш за все аудиторська фірма повинна мати власну політику щодо контролю якості аудиту. На думку автора, заходи щодо забезпечення якості проведення аудиту, які є основою системи якості аудиту, доцільно представити як на рисунку.

Персонал фірми, який залучається до аудиту та надання супутніх йому послуг (робіт), мусить мати відповідну кваліфікацію (освіту, досвід практичної роботи); дотримуватися принципів професійної незалежності, чесності, об'єктивності, неупередженості, конфіденційності та норм професійної етики, володіти технікою аудиторської перевірки, знати та виконувати вимоги стандартів аудиту.

Керівництво фірми має обов'язково планувати суцільне або вибіркоче спостереження за поточною роботою штатного персоналу або персоналу аудиторів і експертів, що залучається за сумісництвом; оперативно інформувати їх про



Заходи щодо забезпечення якості проведення аудиту

зміни в економіко-правовому полі діяльності клієнта; оцінювати відповідність компетенції персоналу (аудиторів) експертів завданням аудиту і супутніх йому робіт; здійснювати тестування знань та навиків персоналу з метою подальшої їх актуалізації та розширення.

У ході роботи персонал, обов'язком якого є контроль якості роботи, має контролювати дотримання програми (плану) робіт, розв'язувати можливі протиріччя у судженнях інших співробітників; перевіряти достатність підтверджень для формулювання висновку (судження); правильність та повноту документального оформлення робіт; контролювати відповідність аудиторського висновку (звіту) результатам перевірки.

Керівництво аудиторської фірми повинно:

- забезпечити відкритий доступ свого персоналу (аудиторів) до будь-якої професійної інформації, яка може бути використана в ході надання аудиторських послуг (використання супутніх аудиту робіт);
- сприяти підвищенню професійної кваліфікації свого персоналу;
- контролювати терміни обов'язкового підвищення кваліфікації та дії сертифікатів аудитора.

Експерти, які залучаються до аудиторської діяльності, повинні мати відповідну до питання, що вивчається, професійну кваліфікацію та досвід роботи, бути обізнаними з основними принципами аудиту, знати і дотримуватися вимог стандартів аудиту та Кодексу професійної етики.

На думку автора, аудиторська фірма незалежно від форми власності у своїй професійній діяльності стосовно клієнта мусить гарантувати останньому:

- надання послуг та виконання робіт виключно у межах вимог чинного законодавства з огляду на необхідність захисту інтересів суспільства;
- професійну незалежність, яка базується на принципах аудиту;

- захист корпоративних (майнових) прав власника (акціонерів);

- достатню інформативність звіту або консультації для прийняття клієнтом адекватного управлінського рішення.

Відповідальність за розробку, організацію, впровадження та підтримання ефективного функціонування системи контролю якості несе безпосередньо аудитор, який займається аудиторською діяльністю індивідуально як фізична особа, а на аудиторській фірмі – посадова особа, яка здійснює керівництво фірмою відповідно до законодавства та установчих документів.

Таким чином, станом на сьогодні в Україні не існує єдиних встановлених вимог до проведення якості аудиторських послуг, хоча з боку Аудиторської палати України було ухвалено ряд нормативних документів [3, 4], які, по суті, мають забезпечувати систему контролю якості аудиторських послуг в Україні шляхом проведення:

- перевірки регулярної звітності суб'єктів аудиторської діяльності за затвердженою АПУ формою;
- моніторингу з питань якості аудиторських послуг;
- перевірки якості аудиторських послуг;
- додаткових процедур щодо забезпечення контролю якості та дисциплінарних заходів за наслідками контролю;
- інформування суспільства про функціонування системи контролю якості аудиторських послуг в Україні.

Але навіть на підставі зазначених нормативних документів в Україні все ж таки недостатньо розроблений контроль над якістю аудиторською діяльністю.

Нами було з'ясовано, що на світовому ринку аудиту діє практика страхування професійної відповідальності та інших ризиків аудитора. Наприклад, у Росії – це обов'язковий вид страхування. Але, на жаль, в Україні немає на практиці страхування відповідальності аудитора [5]. Проте, як зазначає Н. Непорожня, застосування страхування аудиторсь-

ких ризиків – це малоефективна міра, оскільки більшість аудиторів віддають перевагу не ознайомленню клієнта зі страховим договором [6]. І в даному випадку, фірмі–клієнту буде дуже важко отримати застраховану суму, бо для цього треба буде довести аудиторську помилку.

На думку М. Тарасова, якість аудиту визначається якісним функціонуванням і використанням кожного елементу системи аудиторського процесу – раціональністю його побудови, застосування наукових методів аудиту, швидкістю та повнотою інформаційного обслуговування [8]. При цьому підвищення якості аудиту виникає за рахунок підвищення організації аудиторської перевірки та раціонального використання ресурсів аудиторської фірми. Крім того, застосуванню аналітичних процедур під час проведення аудиту відводиться найбільша увага.

З практичного досвіду проведення аудиту слід зауважити, що проведення аудиторської перевірки є складною системою, яка включає конкретні складові (етапи, напрям роботи, планування аудиту, складання робочих документів аудитора, аудиторські процедури тощо). Іншими словами, якість аудиторської перевірки формується у складових її частинах.

Тому, на думку автора, якість аудиторської перевірки слід розглядати не тільки з точки зору кінцевого результату, а й з точки зору якості складових її елементів. Такий підхід передбачає спочатку розклад аудиторської перевірки на окремі її складові та аналіз їх якості, а потім об'єднання отриманих результатів з метою формування загального висновку про якість аудиторської перевірки.

Під час проведеного дослідження нами було з'ясовано, що у світовій практиці аудиту чітко не визначено поняття та критерії якості аудиту. До того ж критерії якості роботи, які застосовуються в економіці, неможливо застосовувати в

аудиті, оскільки фактори впливу на складові якості роботи мають певні відмінності.

Висновки

Таким чином, становлення і розвиток в Україні ринкової економіки вимагають від сертифікованих аудиторів постійно удосконалювати свої професійні знання та практичний досвід. Метою постійного обов'язкового удосконалення професійних знань аудиторів є забезпечення високої якості аудиту та супутніх йому послуг.

Література

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» №3126–XII (3126–12) від 22.04.93 р. (із змінами та доповненнями).
2. Рішення Аудиторської палати України «Про затвердження Концептуальної основи контролю аудиторської діяльності в Україні» від 27.09.2007 р. № 182/3.
3. Рішення Аудиторської палати України «Національна концептуальна основа забезпечення якості аудиторських послуг в Україні» від 26.05.2005 р. № 149/5.1.
4. Положення «Про комісію Аудиторської палати України з контролю якості» від 14.02.2008 р. № 187/5.3.
5. Лисенко Н. Аудит страхових компаній. УНДІ Права та економічних досліджень // За матеріалами журналу «Страхова справа» №1 (17) 2005.
6. Непорожня Н. Как взыскать убытки, нанесенные аудитором // <http://www.bdo.com.ua/Default.aspx?id=74&item=460>
7. Тарасова М.В. Аналитические процедуры как инструмент повышения качества аудиторской проверки // Аудитор, №9. – 2005.
8. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2004 р. / Пер. з англ. мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шаршидзе, Л.Й. Юрківська, С.О. Куликов. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «СТАСУС», 2004. – 1028 с.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

О.В. ПАНУХНИК,
к.е.н., доцент, Тернопільський НЕУ

Інтеграція як економічний процес комплексного розвитку регіону

Висвітлюється проблема застосування інтеграції в забезпеченні комплексного розвитку регіону. Обґрунтовано методологічні засади регіональної економічної інтеграції. Аргументовано об'єктивну необхідність реалізації інтеграційних технологій на регіональному рівні економіки.

Постановка проблеми. Інтеграція є новим напрямом в сучасній науці, в рамках якої можливе усунення нестійких, нерівноважних станів складних систем, зокрема в процесі управління регіонами. На наш погляд, незважаючи на те, що теорія інтеграції зосереджується на вивченні станів, далеких і протилежних стабільності і стійкості, можна стверджувати, що саме інтеграційні процеси в умовах переходу до ринку дозволять значно змінити і доповнити уявлення про стійкість розвитку територій. При цьому концептуальний підхід до опису нестійких станів і динаміки розвитку територій містить в собі позитивний потенціал, подібно до того, як негатив містить в собі інформацію про позитив.

Відзначимо, що ефективний пошук моделей інтеграції і стійкого розвитку територій неможливий без вирішення питань методологічного плану, чіткого визначення початкових понять, загального опису стійких станів, виявлення механізмів дестабілізації і стабілізації регіональних со-

ціально-економічних систем. Можливості вирішення цих проблем, на думку автора, полягають в ефективному застосуванні теорії інтеграції, яка на практиці доводить, що існують універсальні сценарії виникнення стійкості і дестабілізації. Крім того, при описі стійких станів розвитку територій, можна виділити етап формування, становлення стійких організаційно-правових регіональних структур, етап власне стійкого стану і етап руйнування параметрів стійкого стану системи. Вказане визначає актуальність представленого дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання регіональної економічної інтеграції певним чином висвітлено в працях А. Алаєва [1], М. Бандмана [2], Е. Вавилової [3], А. Гранберга [4], Е. Кочетова [5]. Однак поза сферою наукового пошуку опинилася проблема комплексного підходу до інтеграції економічних процесів на регіональному рівні.

Метою статті є формування методологічної бази інтеграції як економічного процесу комплексного розвитку регіону на основі застосування системного підходу.

Викладення основного матеріалу. В умовах переходу до ринку дослідження проблеми економічного розвитку територій повинно базуватися на теорії управління, де спеціа-

лізація, кооперація і інтеграція різних територіальних структур є важливими елементами підвищення ефективності їх функціонування, з урахуванням законів і категорій ринкової економіки, оскільки територіальна економічна інтеграція має супроводжуватися диверсифікацією основних видів діяльності територіальних комплексів в рамках ринкового попиту. У такому двоєдиному теоретичному трактуванні територіальна економічна інтеграція отримує найбільш відчутний соціально-економічний результат. При цьому інтеграцію різних об'єктів і різних видів діяльності слід розглядати як об'єктивну категорію суспільного відтворення.

Інтеграція – поняття, що позначає стан зв'язності окремих диференційованих часток і функцій системи, організму в цілому, а також процесу, що призводить до такого стану. Вона може здійснюватися на основі примусу (адміністративного або економічного) або взаємної вигоди, схожості інтересів, цілей, цінностей індивідів, груп, класів, організацій, населених пунктів, регіонів, держав.

Як відомо, існує велика різноманітність форм інтеграції – від політичної, військової до економічної. Автори сучасного економічного словника трактують таку інтеграцію як об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їх взаємодії, розвиток зв'язків між ними. Вона виявляється як в розширенні і поглибленні виробничо-технічних зв'язків, спільному використанні ресурсів, об'єднанні капіталів, так і в створенні один одному сприятливих умов економічної діяльності, зняття взаємних бар'єрів [6, с. 138]. На нашу думку, в даному визначенні упущена основа економічної інтеграції – господарсько-фінансовий інтерес, взаємна вигода суб'єктів господарювання, якими, відповідно до теорії корпоративізму, є населені пункти, в результаті їх інтеграції. Саме за допомогою інтеграції при певній економічній ситуації з'являється необхідність об'єднати зусилля для того, щоб вижити, уникнути банкрутства, розширити присутність на відповідних ринках або завоювати нові. За несприятливої економічної ситуації для одного з населених пунктів може бути здійснена інтеграція з втратою його самостійності. Назвемо таку інтеграцію всеосяжною. На думку автора, дана форма інтеграції пов'язана з економічними інтересами декількох територіальних утворень. Вона виявляється в їх зближенні або об'єднанні населених пунктів для підвищення їх конкурентоспроможності.

Ширше трактування поняття інтеграції дають В.Г. Онушкін та Є.Н. Огарьов: «Інтеграція – процес і результат взаємодії відособлених структурних елементів якої-небудь сукупності, що призводить до оптимізації зв'язків між ними і до їх об'єднання в одне ціле, тобто в єдину систему, що володіє новою якістю і новими потенційними можливостями» [7, с. 66–67].

На наш погляд, інтеграцію слід розглядати як процес впорядкування, узгодження і об'єднання (поглинання, злиття, зближення) окремих територіальних комплексів, господарюючих суб'єктів і функцій соціально-економічної системи в цілісний організм з новою якістю і вищою ефективністю.

Економічна інтеграція на регіональному рівні може бути пов'язана з об'єднанням відсталих нерентабельних територіальних комплексів, господарюючих суб'єктів з тими, що задовольняють ринковий попит на товари та послуги. Це, в свою чергу, забезпечує зниження безробіття, інфляції, соціальної напруги (оцінка доцільності інтеграції за кінцевим результатом діяльності). Така інтеграція, як правило, дає і інші ефекти: нарощування якості товарів і послуг, позабюджетних доходів, повніше задоволення попиту споживачів, підвищення ефективності використання кадрового і матеріального потенціалу інтегрованих територіальних комплексів і господарюючих суб'єктів, їх розширене відтворення за рахунок реінвестування позабюджетних доходів у основні фонди, оплату витрат на підвищення кваліфікації і перекваліфікацію кадрів, доплати за участь в комерційній діяльності.

Досліджуючи теоретичні основи інтеграції населених пунктів, територіальних комплексів, господарюючих суб'єктів, необхідно насамперед дати наукову класифікацію різних їх видів. Як об'єкти класифікації виступають населені пункти, територіальні комплекси, господарюючі суб'єкти різних типів, рівнів і форм власності, розташовані в цих населених пунктах. Класифікаційною ознакою може служити різноманітність організаційно-правових структур. Дійсно, якщо ми інтегруємо господарюючі суб'єкти тільки певної галузевої спрямованості, то в даному випадку має місце горизонтальна інтеграція. Так, автори вказаного вище сучасного економічного словника під горизонтальною інтеграцією господарюючих суб'єктів розуміють їх об'єднання, налагодження тісних взаємозв'язків між ними «по горизонталі» з урахуванням спільної діяльності господарюючих суб'єктів, що випускають однорідну продукцію і застосовують схожі технології [6, с. 64–65]. Ознаку якості і ефективності слід використовувати при визначенні провідної ланки, ядра інтегрованої групи населених пунктів, територіальних комплексів, господарюючих суб'єктів.

Автор пропонує здійснювати вертикальну інтеграцію за умови включення в «інтеграційну вертикаль» владних регіональних структур, господарюючих суб'єктів різних галузей (з урахуванням ефекту синергії при спільній діяльності), організаційно-правових структур регулюючих нормативно-правові аспекти діяльності господарюючих суб'єктів, а також кредитно-фінансових, інвестиційних і страхових компаній.

Проте не менш ефективним є і поєднання двох видів інтеграції, коли в процесі інтеграції беруть участь декілька однорівневих і різноманітних територіальних комплексів, господарюючі суб'єкти, тобто вертикально-горизонтальна інтеграція.

Одним з обов'язкових елементів дослідження теоретичних основ інтеграції населених пунктів, територіальних комплексів, господарюючих суб'єктів є визначення загальних і специфічних принципів, якими необхідно керуватися при вирішенні методичних і практичних завдань. До загальних принципів автор відносить: об'єднання в ціле будь-яких територіальних утворень без втрати самостійності; об'єднання з

частковою втратою самостійності; об'єднання в нове утворення (поглинання) з новою якістю, яка володіє рисами, що відрізняються від будь-якої раніше існуючого утворення. Ці загальні принципи повинні реалізуватися при інтеграції будь-яких населених пунктів територіальних комплексів, господарюючих суб'єктів. До специфічних принципів інтеграції слід віднести: виділення базового населеного пункту, територіального комплексу або господарюючого суб'єкта як ядра інтегрованої групи територіальних комплексів, господарюючих суб'єктів; поєднання інтеграції територіальних комплексів, господарюючих суб'єктів з диверсифікацією профілів діяльності під перспективний, а не миттєвий ринковий попит виробництва і населення на товари та послуги; реструктуризацію населених пунктів, територіальних комплексів, господарюючих суб'єктів і процесу управління в територіальних комплексах, господарюючих суб'єктах.

Базовий населений пункт, територіальний комплекс або господарюючий суб'єкт при горизонтальній інтеграції повинні визначатися методом порівняння результатів фінансово-господарської діяльності. Очевидно, що кращий за результативністю територіальний комплекс, господарюючий суб'єкт в інтегрованій групі слід визнати як базовий, що визначає стратегію соціально-економічного розвитку території (регіону), його структуру, організаційно-економічну модель функціонування.

На думку автора, ефективність інтеграції обумовлюється низкою чинників: добровільністю, вигідністю, координацією, комплексністю, підвищенням конкурентоспроможності, природним прагненням до монополізації певного сектора ринку товарів і послуг. Останньому має протистояти держава в особі законодавців, федеральних і регіональних владних структур, оскільки кінець-кінцем монополізація ринку товарів і послуг та його окремих секторів може привести до зниження якості товарів і послуг та завищення ціни. Крім того, для підвищення ефективності процесу інтеграції, в основі інтеграції населених пунктів, територіальних комплексів, господарюючих суб'єктів повинен лежати аналіз соціально-економічних умов їх функціонування, що вимагає розробки методологічних основ і методичного забезпечення вирішення проблеми.

Разом із тим відзначимо, що інтеграція відноситься до тієї найважливішої сьогодні складової, яка визначає і спеціальний вид проблем (такими виступають глобальні проблеми), і напрям суспільного розвитку (інтеграція суспільного розвитку), і принцип загального розвитку рівня вирішення проблем. Загалом, можна вважати, що інтеграція – це особливий вид вимірювання реальності. Вона є певним рівнем виміру реальності. Оцінка діяльності, її результатів залежатиме від характеру і ступеня врахування в них вимог вказаного критерію інтегративності.

Постановка проблеми управління територіальною економічною інтеграцією в даному дослідженні передбачає необхідність при досягненні перспектив розвитку соціально-економічних систем, перш за все, зіставити рівні ро-

звитку будь-якої локальної системи із загальним розвитком, наприклад, міжнародного співтовариства. У будь-якому випадку вирішення проблем, пов'язаних із з'ясуванням тенденцій соціально-економічного розвитку, має ґрунтуватися на осмисленні передбачуваної діяльності в контексті більш глобальних систем, аніж аналізована.

По суті, співвідношення проблеми, пов'язаної з соціально-економічним розвитком будь-якої, навіть найлокальнішої системи, з інтеграцією суспільного розвитку передбачає створення конкретного аспекту методології стійкого розвитку. При цьому орієнтація на інтеграцію важлива не сама по собі, а як засіб в підході до вирішення проблем з урахуванням перспектив їх розвитку, як орієнтація на стійкий характер функціонування та розвитку системи. Враховуючи такий підхід до інтеграції, слід мати на увазі використання і відповідного інструментарію. Перш за все цей інструментарій повинен сприяти усвідомленню ролі і місця даної проблеми, а також методів і способів її вирішення в загальній системі держави. Саме цим визначається необхідність врахування розвитку системної методології, що забезпечує актуалізацію складних, комплексних, великомасштабних систем. При цьому в них забезпечується, як орієнтація на пізнання сутнісних характеристик досліджуваних об'єктів, так і створення відповідних цьому дослідженню способів розуміння їх сутності і ролі в загальному соціально-економічному розвитку.

Регіональна економічна інтеграція – складний багатофакторний процес, що включає три рівні розвитку: координавання (кооперація), угоди і власне інтеграцію. важливо чітко уявляти, що ми маємо на увазі, використовуючи той або інший термін, і в якому контексті. Координавання – найнижчий рівень економічної інтеграції. Це можуть бути і програми на галузевому рівні в таких ключових сферах як транспорт, комунікації, управління водними ресурсами тощо. Угоди – наступний більш високий рівень інтеграції. Зазвичай включає ухвалення загального законодавства на державній основі, де регулюються такі моменти економічного регулювання як податкові стимули, податкові пільги на інвестування капіталу, прямі і непрямі податки, стандартизація продуктів і якості, грошове управління. Незважаючи на те що ці питання обумовлені на регіональному рівні, застосування і контроль за їх виконанням здійснює держава.

Інтеграція – розподіл обов'язків із формування регіональної політики, вироблення правил і регуляторів для застосування цих правил до всіх ринків на регіональному рівні. Це вимагає від населених пунктів поступитися певною своєю автономією над певними економічними функціями і операціями та також передати частку влади від до регіональних організацій. В основі економічної інтеграції лежить взаємна зацікавленість суб'єктів ринку.

Регіональна співпраця – це широке поняття, яке охоплює декілька або всі три види регіональної інтеграції. Регіональна співпраця має на увазі бажання учасників працювати

разом для досягнення єдиної мети регіонального економічного розвитку. Серйозні відмінності в економічному потенціалі учасників процесу регіональної інтеграції створюють додаткові труднощі, які мають бути врегульовані через загальну регіональну політику, при цьому подібні утворення не завжди будуть вигідні із самого початку.

Динамічний ефект регіональної інтеграції виявляється в збільшенні реальних доходів населення усередині регіону. Подібний процес відбувається внаслідок виникнення синергетичного масштабного ефекту у сфері послуг, який викликаний розширенням ринку. Далі процес поглиблюється за рахунок прискорення обміну знаннями між населеними пунктами, конкуренції, що посилюється, збільшення рівня інвестицій, поступової зміни технологій, зміни поведінки споживачів. На рівні виробництва розрізняють чотири основні переваги регіональної інтеграції. По-перше, інтеграція сприяє розширенню ринку і розвитку конкуренції, поліпшенню способів виробництва, зменшує монополістичні тенденції. По-друге, збільшення ринку збуту сприяє подовженню періоду випуску і тим самим зниженню собівартості товарної продукції. По-третє, регіональна інтеграція дає додаткові вигоди споживачам, розширюючи асортимент продукції. По-четверте, стимулює поглиблення спеціалізації.

Основний аргумент на підтримку регіональної інтеграції населених пунктів – це віра в переваги, які можуть бути досягнуті в результаті використання певних інструментів та інвестиційних можливостей системної взаємодії. Але це зовсім не означає, що такі переваги будуть отримані автоматично після зближення населених пунктів до рівня інтеграції. В цілому очікувані переваги від інтеграції і, особливо від повної інтеграції, можуть бути отримані в результаті скорочення витрат, пов'язаних із ринковими спотвореннями і бар'єрами, створеними локальною політикою; від скоординованих дій, коли ефект масштабу може бути використаний муніципальним сектором, а також скоординованої політики або створеної інфраструктури з інвестування.

Ці два ресурси звичайні і є основні аргументи на користь регіональної інтеграції населених пунктів: досягнення ефекту масштабу, отримання додаткових ринків збуту і перетворення короткострокових втрат у вигоди в довгостроковому періоді. Додаткові витрати і вигоди від інтеграції мають бути розподілені справедливо між всіма учасниками. Всі партнери мають в рівній мірі отримувати вигоди від співпраці – це запорука успішного союзу.

Головний мотив для початку інтеграційного процесу – більш ефективний розподіл на ринку. Основний інструмент в досягненні цієї мети – свобода економічних відносин на основі ринкових сил. Подібні ринково-орієнтовані підходи, що досягаються шляхом раціоналізації ринкових структур, повинні мати позитивний ефект на локальні економіки. Як правило, спостерігається розширення торгівлі, взаємне інвестування і інтеграція виробників. Один із результатів – це збільшення інвестиційних потоків в інтегрованому просторі,

чому сприяє створена інвестиційна інфраструктура. Додаткові вигоди можуть бути отримані при посиленні інтеграції на ринку робочої сили, фінансового капіталу, вільного руху товарів та послуг усередині регіону. Угоди на регіональному рівні зменшують ризики і непередбачуваність, що сприятиме підвищенню рівня інвестиційної привабливості регіону.

Динамічний ефект може бути досягнутий і від додаткового залучення зовнішніх інвестицій: територія, де реалізовані принципи регіональної інтеграції, в цілому має привабливіший інвестиційний клімат, ніж її окремі компоненти. Корпорації, що застосовують маркетингову політику проникнення, зацікавлені в інвестиціях які приводять до розширення ринків. Розширення регіонального ринку призводить до зниження постійних витрат (витрати на інновації, дослідження, розвиток, рекламу, встановлення збутових каналів і ін.) за рахунок збільшення продажів усередині регіону.

Слід брати до уваги, що реалізація можливих перспектив може здійснитися лише в тому випадку, якщо учасники процесу регіональної інтеграції населених пунктів готові співробітничати і розширювати свої місцеві короткострокові інтереси до регіональних програм, ведучих до довгострокового збільшення добробуту всіх учасників. Тут важливу роль відіграє й розуміння того, що виникнення цілісного регіону може надалі кардинально змінити масштаб і перспективи інтегрованого регіону. Вони можуть зрости за рахунок примноження потенціалів господарських систем, що беруть участь в процесі інтеграції, розширення ринку і сумісного інвестування в розвиток ринкової інфраструктури. Іншими словами якісний стрибок може статися як результат синергетичного ефекту.

Інтеграція і її протилежність – дезинтеграція – процеси, що характеризують зміни внутрішньої зв'язаності економічного простору. Інтеграція, якщо вона заснована на взаємній вигоді економічних партнерів, дозволяє використовувати переваги взаємодоповнення регіональних економік [4].

Висновки

На думку автора, в умовах переходу до ринку необхідність регіональної інтеграції пов'язана з низкою економічних, організаційних, фінансових, правових і соціальних проблем, вирішення яких, як правило, є дуже витратною процедурою. При цьому процес інтеграції населених пунктів, територіальних виробничих комплексів, централізації фінансових потоків і напрацювання механізму узгодження управлінських рішень також вимагають немалих затрат. Проте автор вважає, що в сучасних умовах трансформації української економіки сформувався комплекс передумов до інтеграції низки територій, що істотним чином відрізняється від комплексу мотивів об'єднання промислових корпорацій. Так, на думку автора, основні мотиви територіальної економічної інтеграції в умовах поглиблення ринкових відносин полягають в такому:

1. Можливість певних населених пунктів, що не володіють запасами сировинних ресурсів, отримати розвідані запаси і перспективні ліцензії без ризику і витрат, пов'язаних із геолого-

розвідувальними роботами. В Україні при загальному зниженні асигнувань на розвідку цей чинник стає дуже актуальним.

2. Розподіл внутрішнього ринку більшості найбільш цінних ресурсів з метою контролю над цінами. Можливості агресивного маркетингу, що надаються в результаті інтеграції, дозволяють підсилити економічний пресинг на конкурентів, аж до витіснення їх з певних ринків.

3. Концентрація політичного впливу. Наявність ефективного лобі в центральній владі, яким володіють у низці регіонів, є потужним чинником при отриманні вигідних державних замовлень, узгодженні умов експортних поставок і в інших сферах, що визначають добробут регіону та населених пунктів.

4. Комбінування взаємодоповнюючих ресурсів. Однією з проблем є невідповідність потужностей по видобуванню і переробці сировини. Це призводить до зниження якості планування, особливо довгострокового, вводить в нього елемент невизначеності, підвищує собівартість за рахунок різного роду витрат на укладення додаткових договорів і знижує керованість територіальними господарськими комплексами в цілому. Інтеграція і цьому випадку дозволить досягти значної економії тільки за рахунок забезпечення повноцінного завантаження виробничих потужностей і підвищення ефективності об'єднаної системи планування і координації, допоможе диверсифікувати регіональні ризики, але при цьому не сприяє скороченню витрат.

5. Концентрація фінансових ресурсів для реалізації великих проектів. Наприклад, налагоджений об'єднаний фінансовий механізм дасть можливість переливу капіталу з менш рентабельних проектів у рентабельніші, а також скоротить величину оборотного капіталу в порівнянні з сумарною його величиною до злиття.

6. Економія за рахунок вертикальної інтеграції. Цей вид ефекту досягається за рахунок розширення можливостей управління і контролю.

7. Усунення неефективності. Цей мотив передбачає можливість підвищення рівня соціально-економічного розвитку унаслідок професійного менеджменту.

8. Можливість перерозподілу вільних грошових коштів. Доходи, що одержуються окремими суб'єктами ринку після об'єднання, можуть значно перевищувати доступні для них інвестиційні можливості, що часто призводить до неефективного використання засобів на проекти з негативною приведеною вартістю

У числі інших мотивів інтеграції часто називаються такі, як економія на масштабах, а також можливість залучення дешевших інвестицій при інтеграції муніципальних комплексів. Перший мотив менш характерний. Це пов'язано з тим, що централізація окремих функцій управління внаслідок складної і територіально роз'єднаної структури вертикально інтегрованих об'єднань не може принести відчутної вигоди. Що стосується можливості залучення дешевших кредитів і інвестицій, то всупереч тому, що в ЗМІ цей мотив часто називається одним із найголовніших, до нього слід підходити більш обґрунтовано з урахуванням численних експертиз.

Таким чином, інтеграція соціально-економічних систем різного ієрархічного рівня в регіональному розрізі, зокрема населених пунктів, є інструментом модернізації забезпечення економічного розвитку регіону.

Література

1. Алаев А. Эффективность комплексного развития экономического района / Алаев А. – М., 1965.
2. Бандман М. Территориально-производственные комплексы: теория и практика предплановых исследований / Бандман М. – Новосибирск, 1980.
3. Вавилова Е. Экономическая география и регионалистика / Вавилова Е. – М.: Гардарики, 1999.
4. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник / А.Г. Гранберг. – М.: ГУ ВШЭ, 2004. – 496 с.
5. Кочетов Э. Геоэкономика / Кочетов Э. – М.: БЕК, 1999.
6. Современный экономический словарь. – М.: Инфра-М, 1998.
7. Онушкин В.Г., Огарев Е.И. Междисциплинарный словарь терминологии. – Воронеж, 1995.

Ф.А. ВАЖИНСЬКИЙ,
к.е.н., с.н.с., ІРД НАН України,
О.С. МОЛНАР,
к.е.н., викладач, Ужгородський національний університет,
А.В. КОЛОДІЙЧУК,
студент, Львівський НУ «Львівська політехніка»

Теоретичні основи прогнозування розвитку регіону

У статті розкрито суть, розглянуто класифікацію регіональних прогнозів та методологічні принципи прогнозування регіонів.

Постановка проблеми. В сучасній Україні в умовах загострення міжнародної конкуренції, незникаючої соціальної напруги в суспільстві стратегічне управління як на націо-

нальному, так і на регіональному рівні неможливе без побудови системи соціально-економічних передбачень та чітко визначених пріоритетів розвитку. За цих умов актуальною стає проблема підвищення ролі прогнозування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сучасні вимоги до системи прогнозування пов'язані із змінами у економічній політиці уряду, спрямованими на нові підходи до використання економічного, людського та природно-ресурсного потенціалу держави та її регіонів задля досягнення якісно нового рівня ефективності та конкурентоспроможності економіки. Сьогодні розробляються регіональні прогнози, метою яких є визначення цілей розвитку, параметрів прогнозних змін. Саме вибір цілей та пріоритетів соціально-економічного розвитку регіонів дозволить забезпечити вирішення низки проблем, серед яких підвищення ефективності використання ресурсної бази території, поглиблення спеціалізації, розширення взаємодії суб'єктів економічної діяльності, формування регіональних ринків, подолання територіальних диспропорцій та ін.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних та прикладних засад прогнозування зробили вітчизняні вчені В.М. Геєць, З.С. Варналій, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцов, С.М. Злупко, А.Ф. Мельник, А.С. Романюк, М.Г. Чумаченко, Л.Г. Чернюк та інші.

Мета статті – розглядаючи регіональне прогнозування, результатом якого є комплексний прогноз розвитку регіону, що містить цільову концепцію перспективного розвитку, прогнозу оцінку ресурсних можливостей досягнення цілей та прогноз ризиків, систему прогнозних показників, які одночасно можуть слугувати індикаторами результативності дій регіональної влади та довгостроковими орієнтирами розвитку регіону, з'ясувати принципи, етапи прогнозування регіонів.

Викладення основного матеріалу. Згідно з визначенням, наведеним в Економічній енциклопедії, прогноз (гр. *prognosis* – передбачення) – це науково обґрунтоване передбачення, що дає інформацію про розвиток процесів у майбутньому, а прогнозування – це процес формування прогнозів на основі аналізу тенденції і закономірностей розвитку об'єкта (процесу).

Регіональні прогнози класифікуються за такими ознаками:

- за терміном прогнозування – короткострокові, середньострокові та довгострокові прогнози;
- за предметом прогнозування – прогнози комплексного соціально-економічного характеру; інвестиційні прогнози; соціальні прогнози (демографічні, ринків праці тощо); екологічні та інші прогнози;
- за об'єктом прогнозування – прогнози територіального розвитку окремих соціально-економічних районів, адміністративних одиниць та природно-економічних зон України; прогнози розвитку локальних регіонів та міст;
- за суб'єктами прогнозування – прогнози, що виконуються на державному рівні, на регіональному рівні, науковими організаціями; комплексні прогнози, що виконуються

спільно державними й регіональними органами влади [1, с. 190–196].

Регіональне прогнозування можна розглядати як вибір та обґрунтування перспективних напрямів розвитку територіальних систем у рамках стратегії соціально-економічного розвитку регіону, а також як розробку системи прогнозних параметрів, що відображають не тільки результати реалізації обраних напрямів розвитку, а й у цілому характеризують соціально-економічну ситуацію в регіоні у перспективі.

Прогнозування розвитку регіону не зводиться тільки до кількісного нарощування параметрів системи, а й обов'язково передбачає структурні зміни. Складність сучасного прогнозування пов'язана з появою нових явищ і процесів, які важко описуються кількісними методами.

Кількісні методи можна використовувати для прогнозування, коли діяльність в минулому мала визначену тенденцію, яку можна продовжувати в майбутньому, і коли наявної інформації достатньо для виявлення статистики достовірних тенденцій або залежностей. До кількісних методів, крім аналізу часових рядів та екстраполяції, належить причинно-наслідкове моделювання, на основі якого можуть бути побудовані якісні моделі прогнозування. При цьому для прогнозування майбутнього результату можна отримати при використанні методу експертних оцінок.

Розглянемо основні етапи прогнозування розвитку регіону. Перший етап пов'язаний із визначенням цілей розвитку регіону на основі оцінки його ресурсних можливостей та зовнішніх обмежень, розробкою операційних цілей і конкретних завдань розвитку регіону, а також із визначенням прогнозних індикаторів результатів і відповідних змін, а саме параметрів (показників), які планується досягти у перспективі. Це можуть бути загальноприйняті показники прогнозних передбачень, які використовуються на загальнодержавному рівні, а саме: основні макроіндикатори економіки України, або ті, що безпосередньо відображають зміни на протязі прогнозного періоду.

Другий етап передбачає розробку програм, спрямованих на реалізацію цілей або вибір пріоритетних програм із загального переліку регіональних програм, що діють на території регіону. Третій – охоплює процес фінансового планування, завданням якого є не тільки створення сприятливих умов для реалізації прийнятих рішень, а й визначення вартісних прогнозних показників. Доцільно виділяти два напрями впливу фінансової політики на соціально-економічний розвиток регіонів: мікроекономічний, який передбачає прийняття та фінансову підтримку державних програм і макроекономічний, суттю якого є підвищення рівня купівельної спроможності населення, що впливатиме на рух доходів та споживання населення [4, с. 144].

Застосування даного методологічного підходу до визначення змісту прогнозування підвищить рівень урегульованості дій регіональних органів влади, концентрацію зусиль та акумуляцію ресурсів на найбільш перспективних на-

прямою досягнення економічного зростання в регіоні та соціальної стабільності і, відповідно, забезпечить високий рівень достовірності регіональних прогнозів.

Головною особливістю прогнозів розвитку регіонів є їхній інтегральний характер, тому що вони включають у свій склад цілу систему часткових прогнозів. Серед них варто назвати економічний, соціальний, демографічний, екологічний і ін. Інтегральний і часткові регіональні прогнози спираються на сукупність загальних принципів: історизму, комплексності, системності, наступності, безперервності і т. д. [2].

Важливе значення має принцип комплексності, значення якого посилюється урахуванням різноманіття взаємозалежних процесів, які важко математично обрахувати в ринкових умовах господарювання і управління. Це обумовлено і об'єктивними, і суб'єктивними чинниками, а саме:

- необхідністю гармонійного, пропорційного розвитку сфер життєдіяльності населення регіонів;
- підсиленням ролі місцевих органів влади, покликаних у межах наданих їм повноважень вирішувати питання соціального, економічного, екологічного розвитку території;
- підвищенням самостійності підприємств та організацій у зв'язку із розвитком ринкових відносин.

Принцип системності прогнозування означає, що регіон має розглядатися одночасно як цілісна системна і як невід'ємна частина держави. Тому вимога збалансованості між наявними ресурсами регіону і потребами його подальшого зростання при вирішенні локальних, регіональних і загальнодержавних завдань не може бути реалізована тільки у межах самих регіонів. Вона у значній мірі буде залежати від того, наскільки раціонально будуть організовані загальнодержавні структури, наскільки об'єктивно оцінюються місцеві та зовнішні ресурси. З одного боку, дані регіональних прогнозів враховуються при розробці прогнозів територіальних систем вищого ієрархічного рівня, з іншого – враховують зворотний зв'язок. Актуальним є принцип дотримання загальнодержавних інтересів, який обумовлює єдність та взаємозв'язок прогнозних документів як складової частини загальної системи державного прогнозування.

Важливим є принцип наступності в часі. Сутність його полягає у використанні законів діалектики взаємодії таких двох протилежностей, як стабільність і динамізм. Для прогнозування важливі не тільки історичні зрізи минулого розвитку регіону, а й виявлення позитивних і негативних аспектів його розвитку, їхнього співвідношення.

Прогноз, що спирається на принцип наступності, дозволяє, по-перше, на основі об'єктивних закономірностей розвитку регіону узагальнити закріпити і продовжити все прогресивне, все краще, що було створене раніше і пройшло всебічну перевірку в умовах довгострокової еволюції. По-друге, від співвідношення «старих» і «нових» регіональних рішень у значній мірі залежить рівень матеріальних, трудових і фінансових затрат на соціально-економічний розвиток. По-третє, перспективний розвиток регіону з

врахуванням наступності створює сприятливі умови для поширення і багатократного застосування нових результатів і методів. По-четверте, цей принцип дає можливість визначити послідовність майбутніх стадій і етапів регіонального розвитку [2].

Доцільно дотримуватися також принципів цілісності, об'єктивності, науковості і гласності. Важливо зазначити, що принцип об'єктивності забезпечується шляхом використання даних органів державної статистики. На регіональному рівні державна статистична інформація не охоплює весь необхідний для аналізу спектр показників розвитку території і вимагає серйозного вдосконалення, зокрема, в напрямку оцінки ресурсів регіонів та їх просторової диференціації. Вимагає вдосконалення на регіональному рівні статистична інформація, яка засвідчує просторові взаємодії, тобто розвиток внутрішньо регіональних та міжрегіональних господарських зв'язків окремих територій в межах України. Така інформація сприятиме відстеженню товарних, трудових та фінансових потоків як у межах регіону, так і на зовні, що вдосконалив прогнозування розвитку регіональних ринків.

Важливим є також принцип єдності економічного та соціального ефекту, який характеризує залежність цих процесів. Лише економічне зростання може забезпечити покращення соціальних показників розвитку територіальних систем.

Регіональне прогнозування здійснюється на основі оцінки об'єктивних факторів довгострокового характеру, сучасного соціально-економічного стану та передумов економічного та соціального розвитку регіонів. До довгострокових факторів впливу, які мають враховуватися при обґрунтуванні напрямів регіонального розвитку, слід віднести:

- рівень економічного розвитку, спеціалізацію у територіальному розподілі праці, ступінь диверсифікації господарства, технологічний та інноваційний потенціал;
- транспортно-географічне та геополітичне положення, їхній вплив на величину затрат у виробництві та обігу товарів, на тяжіння до різних регіональних ринків, на умови зовнішньоекономічних зв'язків;
- соціально-історичні особливості, характер розселення, їхній вплив на соціальну сферу та розмір бюджетних витрат, на зайнятість населення;
- природно-кліматичні умови, їхній вплив на величину виробничих витрат.

Для узагальнення позитивних та негативних моментів у системі регіонального прогнозування розглянемо його особливості. Основними прогнозними документами, починаючи із середини 60-х років, були Генеральна схема розвитку й розміщення продуктивних сил, яка включала територіальні та галузеві схеми, а також Генеральна схема систем розселення, аналогічні республіканські схеми та інші документи «фізичного планування» (районні планування, генплани міст та інші). У другій половині 70-х років до них додалася Комплексна програма НТП, яка розроблялася не лише в цілому по Союзу, а й по республіках та економічних районах.

Базова роль у цій системі відводилася схемам розвитку й розміщення продуктивних сил. Система прогнозів поновлювалася кожні п'ять років. Наприкінці 80-х років були прийняті рішення про розробку комплексних програм соціального розвитку та територіальних комплексних програм охорони природи, однак вони не встигли відіграти будь-яку роль у системі прогнозування.

У 80-х роках почали розробляти прогнозний документ «Основні напрямки економічного та соціального розвитку республік та окремих регіонів», які в значній мірі визначали довгострокову регіональну політику. Головна перевага даної системи полягала у створенні умов для ув'язки макроекономічного, галузевого і територіального аспектів розвитку. При розробці цих прогнозних документів враховувалися науково-технічні, природні, соціальні та поселенські фактори [3, с. 91].

Ця система регіонального прогнозування мала досить серйозні недоліки, пов'язані із пріоритетом політичних цілей та надмірною деталізацією прогнозованих процесів. Вона була безальтернативною та не містила механізмів досягнення прогнозних параметрів, конкретних шляхів реалізації пріоритетів.

На систему прогнозування негативно впливало і застосування принципу галузевого управління та вкрай обмежені права регіонів у господарській сфері. За регіонами закріплювалися лише повноваження щодо регулювання розвитку частини сільського господарства, промисловості місцевих будівельних матеріалів, деяких підприємств легкої та харчової промисловості, комунального господарства, частини підприємств і установ соціальної сфери.

Для створення сучасної моделі прогнозу розвитку регіону доцільно розглянути схему системи моделей прогнозу розвитку регіону, запропоновану В.Я. Феодорітовим та Т.А. Федоровою [4, с. 18]. Ця система описує економічні та соціальні процеси відтворення в регіонах, які розглядаються як територіально-виробничі утворення, яким властиві економіко-географічна єдність і цілісність відтворювального процесу. Принципова схема моделей прогнозу розвитку регіону представлена комплексом декількох взаємопов'язаних блоків: блоку прогнозу узагальнених показників економічної динаміки, блоку галузей і міжгалузевих комплексів, блоку галузей сфери послуг, блоку прогнозу життєвого рівня населення, системи балансів (міжгалузевий баланс виробництва і розподілу суспільного продукту, баланс фондів, баланс трудових ресурсів, баланс доходів і видатків населення тощо). Відмінність цієї схеми від прогнозних моделей, які використовувались на практиці, полягає у складі управляючих параметрів та ендогенно визначених змінних, рівні дезагрегації окремих блоків. Запропонована схема базується на балансовій ув'язці потреб і мо-

жливостей їх задоволення і передбачає застосування широкого спектру економетричного моделювання: від трендових і регресивних моделей до балансових моделей оцінки ресурсів [4, с. 18–19].

У цій схемі позитивним є намагання поєднання функціонального та галузевого підходів при визначенні її структури. Недоліками є те, що хоча вона є спробою поєднання галузевого та функціонального підходів, все ж таки галузевий підхід залишається переважаючим. Обмежуючим чинником використання цієї схеми прогнозних моделей розвитку регіону в сучасних умовах є:

- незадіяність окремих підсистем регіональної економіки, здатних забезпечити прогресивні зміни у просуванні товарів та послуг на ринку;
- неврахування в ній важливих процесів у розвитку регіону, як, наприклад, екологічний.

Отже, регіональний прогноз має включати систему прогнозних якісних та кількісних параметрів, які відображатимуть тенденції соціально-економічного розвитку регіону, враховувати прогнозні варіанти розвитку регіонального ринку товарів, праці та капіталу і прогноз розвитку інфраструктури в регіоні.

Висновки

Регіональне прогнозування передбачає визначення цілей соціально-економічного розвитку регіонів. Розробка та реалізація регіональних прогнозів сприятиме зосередженню зусиль регіональної влади на найбільш перспективних для конкретного регіону напрямах розвитку і одночасно забезпечить вирішення низки проблем регіонів, серед яких: підвищення ефективності використання ресурсної бази територій, поглиблення спеціалізації, розширення взаємодії суб'єктів економічної діяльності, формування регіональних ринків, подолання територіальних диспропорцій та ін.

Регіональні прогнози не обмежуються лише визначенням перспективних напрямів розвитку регіонів. Вони передбачають розробку програм конкретних дій регіональної влади в розрізі пріоритетних для регіонів сфер економічної діяльності, тобто шляхи досягнення прогнозних параметрів розвитку визначених із врахуванням стратегічних передбачень.

Література

1. Региональное развитие: опыт России и Европейского Союза / Отв. ред. А.Г. Гранберг. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2000. – 435 с.
2. Составление прогнозов регионального развития. Моделирование и прогнозирование // <http://www.ais.vis.ru/site/>.
3. Месхия Я. Вопросы методологии регионального экономического прогнозирования. – М.: Наука, 1983. – 185 с.
4. Прогнозирование социально-экономического развития региона: вопросы теории и методики. – М.: «Наука», 1981. – 178 с.

Екологічна регламентація як чинник стійкого еколого–економічного розвитку курортної території

У статті розглядається екологічна регламентація як чинник стійкого еколого–економічного розвитку курортної території. На основі результатів дослідження здійснений прогноз залежності стійкого еколого–економічного розвитку курортної території від рівня розвитку автотранспортного комплексу регіону.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку суспільства особливої актуальності набувають питання, пов'язані з реалізацією загальнодержавної і регіональної соціально–економічної політики, спрямованої на забезпечення стійкого еколого–економічного розвитку адміністративно–територіальних утворень, що вимагає проведення комплексних досліджень особливостей функціонування видів економічної діяльності і інфраструктурних елементів регіональної економіки, а також формування підходів до ресурсокористування, що зумовлюють характер взаємодії екологічної і економічної підсистем регіону. Таким чином, стійкість еколого–економічної системи курортних територій і регіону зумовлюватиметься раціональним природокористуванням, розвитком екологічно–орієнтованих виробництв, використанням безпечних джерел енергії, розвитком альтернативних видів автотранспорту, а також підвищенням рівня екологічної культури суспільства.

Відзначимо, що активний розвиток автотранспортного комплексу регіону зумовлюється динамікою процесів урбанізації, розвитком промислових виробництв, зростаючими обсягами пасажиро– і вантажоперевезень, негативні наслідки реалізації яких виявляються в погіршення здоров'я і зниження працездатності населення, підвищення рівня забруднення водного басейну, погіршення якості структури земного покриву, в забрудненні атмосферного повітря, що є основоположним ресурсом життя людини. Разом із цим несанкціонований розвиток автомобільного транспорту створює передумови для зниження якості курортно–оздоровчих послуг за допомогою формування екологічного дисбалансу в атмосфері, внаслідок чого зменшується попит на дані послуги, який є основоположним чинником ефективної реалізації курортно–оздоровчої спеціалізації курортної території, необхідної для забезпечення і реалізації процесів життєдіяльності суспільства. Таким чином, неконтрольований розвиток автотранспортного комплексу регіону в цілому формує несприятливі умови для гармонійного продукування навколишнього природного середовища, що відбивається в нелімітованому використанні природно–ресурсного потенціалу курортної території, сприяючого

трансформації і зникненню унікальних природно–кліматичних умов регіону.

У зв'язку з цим стає необхідним обмеження функціонування автотранспортного комплексу регіону за допомогою розробки підходів до його екологічної регламентації, що дозволить стабілізувати стан навколишнього природного середовища, зберегти унікальний природно–ресурсний потенціал курортної території і генофонд нації.

Під екологічною регламентацією розвитку автотранспортного комплексу регіону ми пропонуємо розуміти систему організаційно–технічних і організаційно–економічних заходів, направлених на стабілізацію екологічної безпеки навколишнього природного середовища, за допомогою встановлення екологічних лімітів розвитку автомобільного транспорту, що функціонує в рамках курортної території.

Метою екологічної регламентації розвитку автотранспортного комплексу регіону є визначення рівня допустимих екологічних навантажень на навколишнє природне середовище, що виникають в результаті функціонування автотранспортного комплексу АР Крим, що створить передумови для скорочення негативної дії на навколишнє природне середовище, стабілізації соціально–еколого–економічних процесів і в цілому дозволить підвищити рівень соціально–економічного розвитку курортної території.

Мета статті – розглянути екологічну регламентацію як чинник стійкого еколого–економічного розвитку курортної території. На основі результатів дослідження здійснити прогноз залежності стійкого еколого–економічного розвитку курортної території від рівня розвитку автотранспортного комплексу регіону.

Викладення основного матеріалу. Розробку екологічної регламентації розвитку автотранспортного комплексу регіону автор пропонує здійснювати згідно з наступними етапами (рис. 1).

На першому етапі розробки і обґрунтування екологічної регламентації розвитку автотранспортного комплексу регіону необхідно сформувати аналітичну базу показників, що характеризують рівень розвитку автотранспортного комплексу, що функціонує в рамках курортної території.

Ґрунтуючись на результатах виявлення найбільш небезпечних видів автотранспортного комплексу в контексті стійкого розвитку курортної території, була визначена сукупність показників, що відображають виробничу ефективність автотранспортного комплексу регіону і що справляють найбільший вплив на стійкий розвиток курортної території (див. табл.).

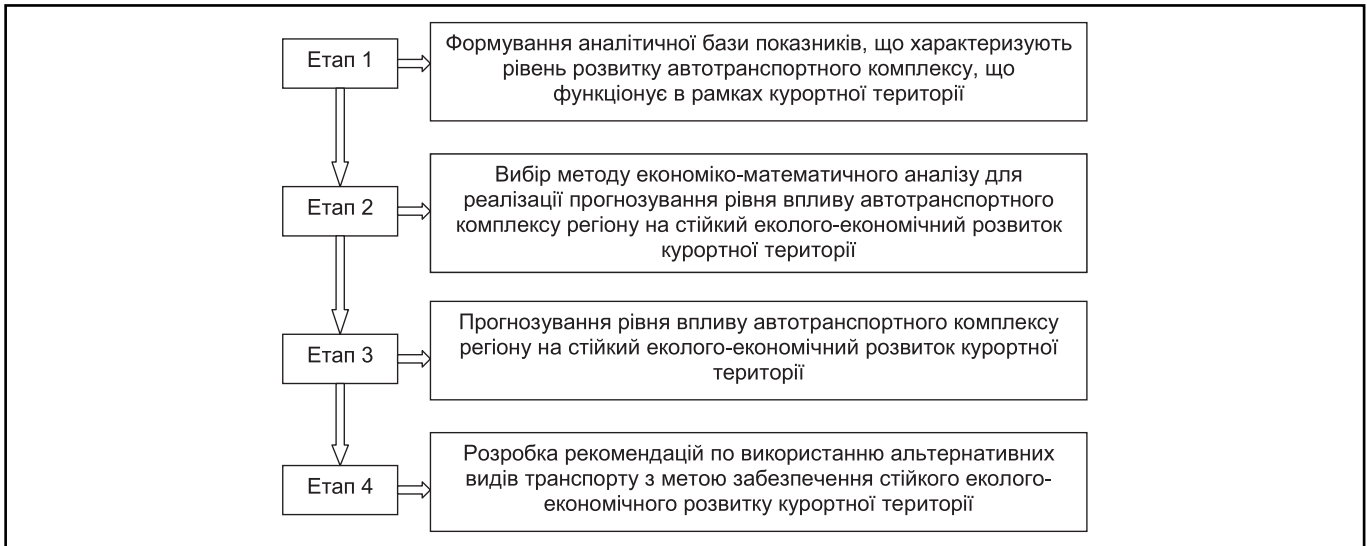


Рисунок 1. Етапи розробки і обґрунтування екологічної регламентації розвитку автотранспортного комплексу курортної території

Показники функціонування автотранспортного комплексу регіону, що надають найбільшу дію на стійкий еколого-економічний розвиток курортної території

№ п/п	Показник	Од. ким.
1	Вантажообіг автомобільного транспорту	млн. т/км
2	Середня відстань перевезення однієї тонни вантажів автомобільним транспортом	км
3	Перевезення пасажирів автомобільним транспортом	тис. осіб
4	Пасажирообіг автомобільного транспорту	млн. пасажиро/км
5	Кількість поїздок в автобусах із розрахунку на одну людину населення в середньому за рік	од.
6	Кількість вантажних автомобілів	од.
7	Кількість пасажирських автобусів	од.
8	Кількість легкових автомобілів (службові і таксі)	од.
9	Забезпеченість населення легковими автомобілями в особистому користуванні на 1000 осіб постійного населення	од.
10	Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від автотранспорту з розрахунку на одну людину	кг

На другому етапі розробки і обґрунтування екологічної регламентації розвитку автотранспортного комплексу регіону необхідно вибрати метод економіко-математичного аналізу, застосування якого дозволить прогнозувати рівень впливу автотранспортного комплексу регіону на стійкий еколого-економічний розвиток курортної території. З цією метою автор пропонує використовувати метод багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу, застосування якого дозволить сформулювати кореляційну матрицю і визначити коефіцієнти парної кореляції значень показників, що відображають вплив автотранспортного комплексу регіону на стійкий еколого-економічний розвиток курортної території.

На третьому етапі розробки і обґрунтування екологічної регламентації розвитку автотранспортного комплексу регіону доцільно здійснити прогнозування ступеня дії показників, що характеризують функціонування автотранспортного комплексу регіону на рівень еколого-економічної стійкості курортної території, на основі чого здійснюватиметься розробка сукупності напрямів, що відображають екологічний регламент аналізованого явища.

Для побудови економетричної моделі залежності результативної ознаки (y – кількість викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря) від факторних ознак, використовуватимуться показники, що характеризують розвиток автотранспортного комплексу регіону.

$$y_i = a_{0i} + a_{1i}x_{1i} + a_{2i}x_{2i} \quad (1)$$

Рівняння лінійної двофакторної регресії матиме вигляд:

де y_i – результативна ознака (кількість викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря);

x_{1i} – відповідні факторні ознаки (наприклад, x_{17} – кількість пасажирських автобусів і x_{29} – забезпеченість населення автомобілями в особистому користуванні – факторні ознаки, що надають найбільший ступінь впливу на рівень забруднення атмосферного повітря АР Крим);

a_{0i}, a_{1i}, a_{2i} – коефіцієнти рівняння моделі, що відображають оптимальне відхилення початкових даних від даних, розрахованих по отриманій моделі при використанні методу найменших квадратів;

i – порядковий номер досліджуваної ознаки.

З метою визначення коефіцієнтів рівняння $a_{1i}, a_{0i}, a_{1i}, a_{2i}$ лінійної двофакторної моделі необхідно

скласти систему трьох лінійних рівнянь з трьома невідомими a_{0i} , a_{1i} , a_{2i} :

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n y_i = a_{0i} \times n + a_{1i} \sum_{i=1}^n x_{1i} + a_{2i} \sum_{i=1}^n x_{2i}, \\ \sum_{i=1}^n y_i x_{1i} = a_{0i} \sum_{i=1}^n x_{1i} + a_{1i} \sum_{i=1}^n x_{1i}^2 + a_{2i} \sum_{i=1}^n x_{1i} x_{2i}, \\ \sum_{i=1}^n y_i x_{2i} = a_{0i} \sum_{i=1}^n x_{2i} + a_{1i} \sum_{i=1}^n x_{1i} x_{2i} + a_{2i} \sum_{i=1}^n x_{2i}^2, \end{cases}$$

де – кількість рівнів факторних ознак;

$\sum_{i=1}^n x_{1i}$ – суми значень факторних ознак (x_{1i} , x_{2i}) і результа-

тивної ознаки (y_i) відповідно.

Для вирішення представленої системи лінійних рівнянь з трьома невідомими доцільно використовувати метод Крамера:

$$a_{0i} = \frac{\Delta_{a_{0i}}}{\Delta}, \quad a_{1i} = \frac{\Delta_{a_{1i}}}{\Delta}, \quad a_{2i} = \frac{\Delta_{a_{2i}}}{\Delta},$$

де $\Delta_{a_{2i}}$ – визначники системи рівнянь.

Таким чином, були отримані лінійні двофакторні моделі, що відображають залежність результативної ознаки від факторних ознак, що надають найбільший ступінь дії на результуючу змінну.

Оскільки на кількість викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від автотранспорту в АР Крим найбільший ступінь впливу надають показники, що характеризують кількість пасажирських автобусів (x_7) і забезпеченість населення легковими автомобілями в особистому користуванні (x_9), рівняння лінійної двофакторної регресії матиме вигляд:

$$y = -45,9672 + 0,005731x_7 + 0,268622x_9$$

Далі, використовуючи отримане рівняння лінійної двофакторної регресії, нами визначений коефіцієнт множинної детерміації, що є частиною варіації множинної ознаки, яка характеризується впливом змінних, використовуваних в лінійній двофакторній регресії [2]:

$$R^2_{yx_1x_2} = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n (y - y_{yx_1x_2})^2}{\sum_{i=1}^n (y - \bar{y})^2} \quad (2)$$

де $R^2_{yx_1x_2}$ – коефіцієнт множинної детерміації;

y – фактичне значення результативного показника;

$y_{yx_1x_2}$ – значення результативного показника, отриманою в ході розрахунку рівняння лінійної двофакторної регресії;

\bar{y} – середнє арифметичне значення результативного показника.

Так, коефіцієнт множинної детерміації для Автономної Республіки Крим становив 0,7739, таким чином, частка варіації результативної ознаки на 77,4% пов'язана з даними факторними ознаками і на 22,6% з дією інших чинників.

Далі на основі отриманої лінійної регресійної моделі нами здійснений прогноз залежності динаміки значень результативної ознаки від зміни значень факторних змінних.

Так, для АР Крим були отримані такі прогнозні дані динаміки показників, що характеризують кількість пасажирських автобусів (x_7) і забезпеченість населення легковими автомобілями в особистому користуванні (x_9), (рис. 2, 3).

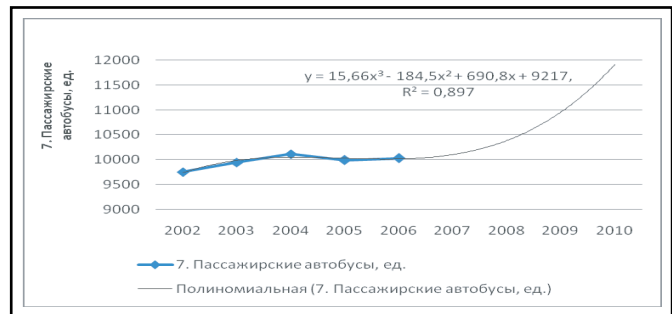


Рисунок 2. Прогноз динаміки кількості пасажирських автобусів АР Крим

Визначаємо прогнозне значення пасажирських автобусів на 2007–2010 роки:

$$y = 15,663x - 184,52x^2 + 690,8x + 9217,$$

де x – величина, що відображає порядкове значення попереднього аналізованого періоду часу.

У 2007 році $y = 10102,4$ од.; у 2008 році $y = 10383,5$ од.; у 2009 році $y = 10953,3$ од.; у 2010 році $y = 11905,8$ од.



Рисунок 3. Прогноз динаміки рівня забезпеченості населення легковими автомобілями в особистому користуванні в АР Крим

Здійснюємо прогноз рівня забезпеченості населення легковими автомобілями в особистому користуванні на 2007–2010 роки:

$$y = 0,1663x - 1,7142x^2 + 7,119x + 118,4,$$

де x – величина, що відображає порядкове значення попереднього аналізованого періоду часу.

У 2007 році: $y = 135,3$ од./на 1000 осіб постійного населення;

у 2008 році: $y = 141,2$ од./на 1000 осіб постійного населення;

у 2009 році: $y = 150,6$ од./на 1000 осіб постійного населення;

у 2010 році: $y = 164,7$ од./на 1000 осіб постійного населення.

Грунтуючись на отриманих результатах прогнозування рівня впливу автотранспортного комплексу регіону на стійкий еколого-економічний розвиток курортної території, відзначаємо, що в АР Крим в цілому має місце негативна тенденція збільшення значень найбільш вагомих факторних показників, що характеризують розвиток автотранспортного комплексу, що виявляється у збільшенні рівня забруднення атмосферного повітря регіону.

Висновки

Враховуючи результати прогнозу розвитку автотранспортного комплексу регіону, необхідно розробити рекомендації по екологічній регламентації розвитку автотранспортного комплексу регіону, засновані на використанні найбільш прийнятних видів екологічно безпечного автомобільного транспорту, яка дозволить скоротити антропогенне

навантаження на навколишнє природне середовище, підвищити якість курортно-оздоровчих послуг, що надаються, що сприятиме ефективній реалізації курортно-оздоровчої спеціалізації курортних територій і регіону в цілому.

Література

1. Батурин А.А. Анализ производственно-хозяйственной деятельности автотранспортных организаций / Батурин А.А. – М.: Издательский центр «Академия», 2005. – 320 с.
2. Буркинский Б.В. Экономико-экологические основы природопользования и развития / Буркинский Б.В., Степанов В.Н., Харичков С.К. – Одесса: Феникс, 2005. – 575 с.
3. Сэндлер Т. Экономические концепции для общественных наук / Сэндлер Т.; пер. с англ. – М.: Весь Мир, 2006. – 322 с.
4. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістики / Стеченко Д.М. – К.: Вікар, 2001. – 377 с.

*В.Ф. САВЧЕНКО,
д.е.н., професор, Чернігівський державний інститут економіки і управління*

Необхідність та шляхи вдосконалення державного регулювання розвитку економіки регіонів

Стаття присвячена визначенню необхідності та проблеми вдосконалення і напрямів державного регулювання розвитку територіальних структурних одиниць України.

Постановка проблеми. В умовах розбудови незалежної Української держави все більшого значення набуває завдання комплексного розвитку і розміщення продуктивних сил її регіонів. Сьогодні регулювання соціально-економічного розвитку регіонів, що увійшло до пріоритетних завдань державного управління, є одним із ключових питань у процесі становлення нової моделі соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні, вагомим механізмом забезпечення територіальної цілісності та суспільно-політичної стабільності в державі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченню проблем територіальної організації народного господарства, закономірностей формування регіональних систем присвячено ряд наукових праць відомих економістів: Б.М. Данилишина, С.І. Дорогунцова, Ф.Д. Заставного, В.Ф. Оніщенка, М.М. Паламарчука, Б.Я. Панасюка, В.І. Пили, М.Д. Стеценка, Л.Г. Чернюк, О.С. Чмир, М.Г. Чумаченка, О.І. Шаблія та багатьох інших.

Це дозволило створити міцний науковий фундамент для розробки і здійснення ефективної регіональної політики. Проте він використовується недостатньо, особливо щодо єдиного соціально-економічного і адміністративного регу-

лювання України, прогнозування її майбутнього розвитку. Крім того, самі подальші шляхи посилення ефективності державного регулювання економіки територіальних одиниць опрацьовані дещо несистемно, носять розрізнений, поверховий, некомплексний характер.

Метою даної статті є визначення необхідності та шляхів вдосконалення державного регулювання розвитку економіки регіонів.

Викладення основного матеріалу. Глибока економічна криза, що охопила країну з початком реформаційних процесів, послаблення державного впливу на розвиток регіонів не сприяли позитивним зрушенням у територіальних пропорціях, призвели до виникнення істотних відмінностей у структурі національної економіки, значно затримали поступальний хід соціально-економічного розвитку кожного регіону. Крім того, якщо за радянських часів галузева спеціалізація багатьох територій була не зовсім чіткою, то на сьогодні майже в кожній з них можна виділити одну-дві профільюючі галузі. Це означає, що більшість галузей промисловості конкретного регіону знаходиться в депресивному стані.

Нерівномірність територіального розвитку істотно гальмує реформування економічних процесів. Замість зближення рівнів соціально-економічного розвитку спостерігаємо зворотний процес поглиблення диференціації і фрагментації.

Наявність диспропорцій регіонального розвитку в цілому – об'єктивний процес, через який проходять усі без винятку

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

країни. Скорочення та поступове усунення міжрегіональних відмінностей у рівнях розвитку є основним завданням державної регіональної політики. Нерівномірність у розвитку регіонів посилюється внаслідок значних розбіжностей у темпах проведення реформ, їх спрямуванні, змінах у системі господарювання. Наочне уявлення щодо диференціації основних економічних показників у регіонах України дає рисунок.

Максимальна концентрація інвестицій спостерігається в столиці країни, яка має високі темпи економічного зростання, що особливо посилюється починаючи з 1998 року. Через це до Києва активно мігрує працездатне населення з інших областей [1]. На Дніпропетровську, Харківську, Донецьку області та місто Київ припадає 44,1% від загального обсягу надходження інвестицій в основний капітал України.

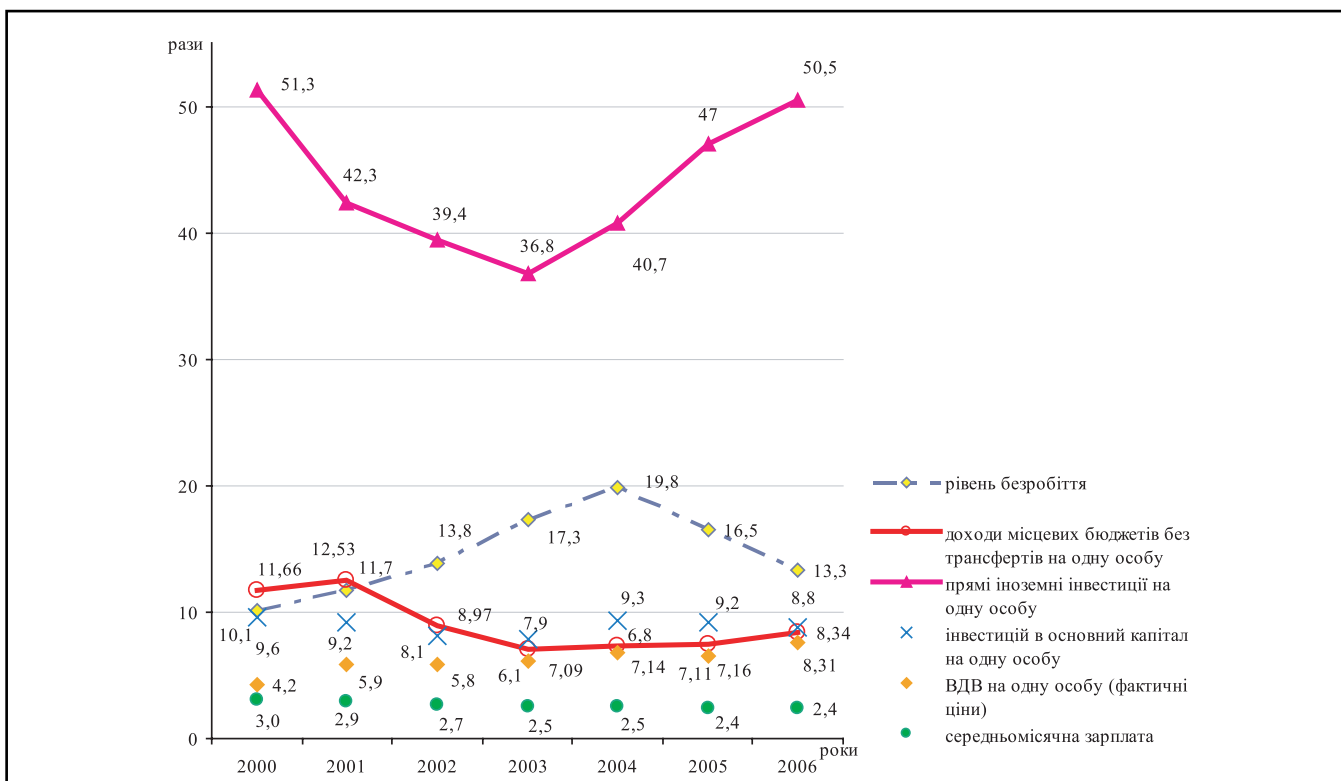
Виробничо-територіальна неоднорідність регіонів посилюється не досить виваженою політикою перерозподілу коштів у межах зведеного бюджету країни, концентрацією кредитних ресурсів банківської системи в кількох потужних центрах при їхній хронічній нестачі в решті областей. Як показало проведене дослідження, ресурси, що з великою напругою накопичуються в регіонах, в абсолютній більшості направляються в політичний та фінансовий центр держави. На сьогодні в мегаполісі м. Києва працює майже 70% всіх фінансових ресурсів України, включаючи банківські [2].

Основною структурною одиницею успадкованого Україною регіонального поділу є відносно невелика за населенням і економічним потенціалом область, яка дієздатна лише як провідник стратегії центральної влади, що забезпечує її ресурсами, проте недієздатна як самостійний суб'єкт в

умовах демократичної системи державного устрою і ринкової спрямованості економіки [3].

На заміну мережі областей рядом авторів у межах адміністративно-територіальної реформи пропонується структуризувати територію на вдвічі-втричі меншу кількість одиниць, що разом з їх укрупненням дасть можливість більш самостійного вирішення економічних та соціальних питань. Проблема укрупнення регіональних одиниць обласного рівня має бути вирішена в дещо віддаленому майбутньому після стабілізації соціально-економічного стану і політичної ситуації, запровадження стратегії економічного розвитку та входу в світові економічні, торговельні і політичні структури.

Для виправлення становища щодо диспропорцій у регіональному розвитку останніми роками проведено ряд теоретичних та практичних заходів. Так, комплекс важливих питань розглянуто на Національній раді з узгодження діяльності загальнодержавних, регіональних органів влади та місцевого самоврядування [4]. Активно працює Київський центр Інституту Схід-Захід, який згідно з реалізацією проекту «Розвиток територіальних громад і регіонів в Україні» випустив збірники «На шляху до Європи (український досвід єврорегіонів)» та «Регіональна політика в країнах Європи. Уроки для України». Оpubліковано ряд наукових видань щодо регіоналістики, які носять теоретичний характер [5] або спрямовані на соціально-економічне дослідження конкретної області. Починаючи з 2000 року питанням державної регіональної політики присвячено ряд фундаментальних праць, у тому числі відомих вчених-економістів І.Р. Михасюка, М.З. Мальського, М.В. Мінченка, З.В. Герасимчука [6-8].



Регіональні диспропорції в Україні в 2000–2006 роках

Щодо законодавчого забезпечення регіональної політики, фактично нормативно-правова база її формування та реалізації стала активно розроблятися після 1996 року, коли було прийнято Конституцію України. 15 липня 1997 року Верховною Радою України ратифіковано Європейську хартію місцевого самоврядування, що орієнтує державу на додержання принципів, яким мають відповідати організація та діяльність місцевого самоврядування в демократичних країнах, взаємодію місцевого самоврядування та державного управління.

Для підтримки розвитку підприємництва постановою Кабінету Міністрів від 28 жовтня 1999 року було створено Асоціацію регіональних агентств розвитку України, в чій функції входить розгляд таких проблем:

- взаємодія органів державної влади та місцевого самоврядування всіх рівнів, недержавних організацій у підготовці і реалізації проектів;
- методичне забезпечення розроблення стратегії регіонального розвитку, проведення експертної оцінки пропозицій щодо удосконалення законодавства та підготовки кадрів відповідно до міжнародних стандартів;
- налагодження взаємодії регіональних органів з міжнародними організаціями.

Інформація щодо наявного законодавчого забезпечення регіональної політики держави наведена у табл. 1.

Суттєвим кроком до формування концептуальних засад політики державного регулювання регіонального розвитку в Україні стало затвердження «Концепції державної регіональної політики». Зупинимося на деяких її положеннях.

Головною метою державної регіональної політики є створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, підвищення рівня життя населення, забезпечення додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного громадянина незалежно від місця проживання, а також поглиблення процесів ринкової трансформації на основі підвищення

ефективності використання потенціалу регіонів, посилення дієвості управлінських рішень, удосконалення роботи органів державної влади та місцевого самоврядування.

Державна регіональна політика є складовою частиною національної стратегії соціально-економічного розвитку і реалізується шляхом здійснення

органами виконавчої влади та місцевого самоврядування системи заходів для забезпечення ефективного комплексного управління економічним та соціальним розвитком України і її областей.

З метою поліпшення державного регулювання у сфері реалізації державної регіональної політики передбачається:

- удосконалення державного стратегічного регіонального планування, яке дозволить точніше та більш обґрунтовано визначати основні довгострокові і поточні пріоритети регіонального розвитку на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях, вдосконалювати їх під час розроблення відповідних розділів проектів загальнодержавних програм економічного і соціального розвитку України, регіональних та місцевих програм і планів;
- поліпшення механізму державної підтримки розвитку регіонів, концентрація державних ресурсів на вирішенні пріоритетних проблем, що мають загальнодержавне значення;
- стимулювання транскордонних і міжрегіональних економічних зв'язків на основі виробничої кооперації та інтеграції, створення промислово-фінансових груп, інших сучасних форм господарювання;
- здійснення системи заходів щодо розбудови інфраструктури регіонального розвитку, зокрема ринків продовольства, землі, праці та капіталу, включаючи товарні біржі, оптові ринки, агроторговельні дома, аукціони, ярмарки, заготівельні кооперативи, підприємства фірмової торгівлі тощо, а також регіональних агентств розвитку, маючи на меті поліпшення умов використання передових інноваційних технологій, підвищення інвестиційної привабливості регіо-

Регіональні диспропорції в Україні в 2000–2006 роках

№ п/п	Назва документу	Термін прийняття	Де надрукований
1	Закон України «Про місцеві державні адміністрації» (зі змінами та доповненнями)	09.04.99 р.	Відомості Верховної Ради. – 1999. – №20–21. – С. 426–443
2	Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» (зі змінами та доповненнями)	21.05.97 р.	Відомості Верховної Ради. – 1997. – №24. – С. 379–429
3	Закон України «Про органи самоорганізації населення»	11.07.2001 р.	Відомості Верховної Ради. – 2001. – №48. – С. 254
4	Декрет Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори»	20.05.93 р.	Відомості Верховної Ради. – 2002. – №2. – С. 5
5	Закон України «Про службу в органах місцевого самоврядування» (зі змінами та доповненнями)	07.06.2001 р.	Відомості Верховної Ради. – 1993. – №26. – С. 670–674
6	Господарський кодекс України	01.01. 2004 р.	Харків: Одиссей, 2007. – 239 с.
7	Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності»	11.09.2003 р.	Відомості Верховної Ради. – 2004. – №9. – С. 79
8	«Концепція державної регіональної політики» (затверджена Указом Президента України від 25.05. 2001 р.)	25.05.2001 р.	Офіційний вісник України. – 2001. – №22. – 15 червня. – С. 20–28
9	Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів»	8.09.2005 р.	Відомості Верховної Ради. – 2005. – №51. – С. 548–556

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

нів, залучення вітчизняних та іноземних інвестицій, вдосконалення підготовки і перепідготовки відповідних фахівців з проблем регіоналістики, координацію програм технічної допомоги, спрямованих на регіональний розвиток тощо.

У березні 2001 року Міністерством економіки було розроблено проект закону під умовною назвою «Про заходи стимулювання розвитку регіонів і депресивних територій», яким визначалися правові та організаційні регулятори, встановлювався механізм взаємодії між Кабінетом Міністрів України, центральними, регіональними і місцевими органами виконавчої влади щодо стимулювання розвитку регіонів, у тому числі депресивних територій. Пропонувався статус депресивної території, термін, на який він надається, умови продовження або скасування строку дії, форми та інструменти стимулювання розвитку території визначати окремим законом щодо кожної депресивної області.

Правовідносини між Кабінетом Міністрів України та областями (а також Автономною Республікою Крим, Київською і Севастопольською міськими радами) передбачалося регулювати на основі контрактів при попередній наявності затвердженої в установленому порядку стратегії економічного розвитку (в баченні автора термін доцільно змінити на «концепція регіонального розвитку»). Пропозиції, що містилися у цьому проекті закону, знайшли реальне втілення в інших законодавчих актах, які були прийняті пізніше.

Зокрема, Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 р. запроваджуються договірні засади у відносинах між центральними та місцевими органами виконавчої влади і органами місцевого самоврядування з питань розвитку регіонів на основі Угод щодо регіонального розвитку. Угоди щодо регіонального розвитку укладаються між Кабінетом Міністрів України та Верховною Радою Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими радами.

Уряд заключатиме угоди щодо регіонального розвитку з регіонами з метою реалізації регіональної політики, концентрації державних та місцевих ресурсів для вирішення пріоритетних завдань розвитку. Вони дають можливість започаткувати на довгостроковій основі нові стосунки між центром та регіонами щодо вирішення проблем територіального розвитку.

Основною умовою укладення угоди є наявність державної стратегії регіонального розвитку та регіональної стратегії розвитку. Договірна система взаємовідносин вводиться одночасно із запровадженням стратегічного планування просторового розвитку як на державному, так і на регіональному рівні.

Наявність державної та регіональних стратегій розвитку мають стати підґрунтям для визначення спільних дій центральних і місцевих органів влади, органів місцевого самоврядування.

Стратегічне планування, укладання угоди на період чотирьох–п'яти років повинно забезпечити стабільність відносин між центральною і регіональною владою.

Проте минуло вже більше трьох років з часу прийняття зазначеного закону, а угоди в силу причин в основному політичного характеру поки що не укладаються.

Постановою уряду від 24 червня 2006 року затверджено порядок здійснення щорічного моніторингу показників розвитку регіонів, районів та міст, за результатами якого готуватимуться пропозиції щодо визнання територій депресивними і надання їм відповідної допомоги.

Визначення «депресивні території» дає той же Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів». Такими вважаються регіон чи його частина (район, місто обласного значення або кілька районів, міст обласного значення), рівень розвитку яких за показниками, визначеними законом, є найнижчим серед територій відповідного типу [9].

Для полегшення проведення моніторингу планується здійснювати класифікацію районів в Автономній Республіці Крим та областях з їх наступним поділом на промислові і сільські. Район є промисловим, якщо кількість осіб, зайнятих у промисловості, перевищує працюючих у сільському господарстві. Сільським же – той, в якому превалює частка осіб, зайнятих у сільському господарстві.

Якщо однозначне визначення категорії району неможливе, передбачається проводити аналіз його додаткових показників. Наприклад, промисловими визначаються райони, в яких обсяг реалізованої промислової продукції на одну особу становить не менше 50 відсотків середнього показника в сукупності районів. Райони, які не відповідають таким умовам, вважатимуться сільськими.

Депресивним є промисловий район, де рівень безробіття найвищий, а середньомісячна заробітна плата найнижча і при найвищій частці зайнятих у промисловості обсяг реалізованої продукції на одну особу найнижчий.

Сільський район визнається депресивним, якщо в ньому найнижчі щільність сільського населення, коефіцієнт природного приросту населення, а частка зайнятих в аграрному виробництві найвища або якщо обсяг реалізованої сільськогосподарської продукції на одну особу та рівень середньомісячної заробітної плати найнижчі.

Міста визнаватимуться депресивними за найвищим рівнем безробіття та найнижчою середньомісячною заробітною платою.

На підставі отриманих від держадміністрацій відомостей Міністерство економіки здійснюватиме до 1 липня кожного року проведення моніторингу та класифікацію регіонів.

У разі визнання регіону депресивним до нього застосовують «Програму подолання депресивності територій», яка затверджується Кабінетом Міністрів України. Фінансування здійснюється за рахунок коштів, передбачених державним та місцевими бюджетами. Сума коштів, передбачених для фінансування програм подолання депресивності, не може бути меншою за 0,2% доходної частини державного бюджету на відповідний період.

Для території, яка за показниками розвитку продовжує залишатися депресивною, незважаючи на виконання програми подолання депресивності, Кабінет Міністрів за погодженням із відповідною місцевою радою може продовжити строки надання статусу депресивної, але не більше ніж на п'ять років [10].

Незважаючи на певні досягнення української регіональної політики останнім часом, ситуація щодо диференціації територій не тільки не покращилася, а за деякими показниками погіршилася. В Україні, як і раніше, зберігається жорстко централізована модель державного управління, успадкована від СРСР. Характеризуючи взаємовідносини «центр – регіони», можна констатувати відсутність регіонального самоврядування в державі. Як основний аргумент прихильники жорсткої централізації державного управління та обмеження регіонального самоврядування приводять небезпеку розділу України та необхідність збереження унітарного устрою, закріпленого конституцією нашої країни. Проте досвід багатьох розвинутих країн світу ілюструє ефективне сполучення унітарного устрою з досить широкими повноваженнями регіонів і регіональної влади у сферах регіонального розвитку та міжрегіонального співробітництва.

Перехід до ринкових методів господарювання передбачає відповідну радикальну перебудову системи регіонального управління – надання територіям економічної самостійності і самоуправління. Тільки за таких умов діють об'єктивні економічні закони розвитку територіальних одиниць [11].

Для посилення законодавчо-нормативного забезпечення регіональної політики держави вважаємо за необхідне внести пропозиції щодо його вдосконалення в подальшому (табл. 2).

Узагальнюючи питання регулювання соціально-економічного розвитку регіонів в Україні, необхідно акцентувати увагу на таких складових:

1. Конституційне та законодавчо-правове забезпечення.
2. Система класифікації і кодування інформації, інформаційний фонд, регіональні інформаційні системи.
3. Організація управлінських процесів на території – адміністративні структури, органи для забезпечення інфор-

мацією, ринкові структури (комерційні банки, брокерські контори, товарно-сировинні біржі, аукціони, ярмарки, холдингові, консалтингові та аудиторські компанії).

4. Програмне регулювання, розробка програм економічного і соціального розвитку регіону.

5. Прямі і непрямі економічні регулятори – дотації та субвенції, квотування і ліцензування експорту та імпорту, митний контроль, територіальне замовлення, регулювання цін, адміністративні методи (санкції, обмеження), податкові і кредитні пільги, прискорена амортизація.

Крім того, пропонуються такі принципи концептуальні підходи щодо регулювання регіонального розвитку:

1. Враховуючи важливість дій на місцях, регіональні ініціативи, вирішальна частка зусиль та результатів все ж залежить від перетворень на державному рівні. При цьому мова йде не тільки про державну регіональну політику безпосередньо, а про державну економічну політику взагалі, особливо в частині її довготривалості в часі та передбачуваності подальших економічних спрямувань. Як наступний фактор цілеспрямованої дії вступають у силу важелі державної регіональної економічної політики, де на даному етапі особливо важливі: законодавче забезпечення повноважень; бюджетне розмежування та зафіксований рівень самостійності; дозвіл нетрадиційних видів діяльності в окремих, в першу чергу депресивних, регіонах, що забезпечить рівномірний розвиток територій у цілому. В реалізації можливостей і повноважень значна роль відводиться самим регіонам, їх владним структурам та громадянам.

2. Формальне реформування в напрямі ринкової економіки має бути закінчене. За всіма її основними складовими, за винятком виробничих та рівня життя населення, Україна вийшла на рівень розвинутих ринкових країн. Ми маємо приватизовану промисловість, реформоване село, досить вільну торгівлю тощо. Необхідно від революційних змін, якими є реформи, поступово і неухильно переходити до змін еволюційних – відлагодження системи управління та регулювання господарського комплексу держави і регіонів, стабілізації та вдосконалення дій у центрі і на місцях.

Регіональні диспропорції в Україні в 2000–2006 роках

№ п/п	Назва законодавчого акту	Примітка
1	Закон України «Про створення регіональних агентств розвитку»	Була постанова Кабінету Міністрів, яка втратила чинність
2	Закон України «Про статус депресивних і слабо-розвинутих територій»	Треба впровадити напрацювання Мінекономіки
3	Закон України «Про адміністративно-територіальний устрій»	Дещо пізніше у зв'язку з несприятливими умовами для утворення земель чи країв
4	Закон України «Про режим транскордонного співробітництва»	Необхідно об'єднати і конкретизувати наявні напрацювання
5	Закон України «Про програму державної підтримки і розвитку місцевого самоврядування»	Необхідний для забезпечення діяльності інших законів
6	Закон України «Про урбанізацію та міські агломерації»	Необхідно законодавчо закріпити дану тенденцію
7	Закон України «Про комунальні цінні папери»	В окремих регіонах впроваджено на практиці
8	Закон України «Про бюджетний устрій»	Необхідно впровадити розмежування бюджетних коштів
9	Закон України «Про фінанси регіонального рівня та місцевого самоврядування»	Необхідно впровадити законодавство відносно територіального фінансування

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

3. Досвід попередніх десятиріч багато в чому повчальний, про що свідчать реальні показники минулого розвитку. Його потрібно не ігнорувати, а використовувати, особливо в частині довготривалого прогнозування та програмування.

Висновки

Подальші дослідження, розробки і напрацювання в даних напрямках необхідні як теоретичне підґрунтя для проведення раціональної ефективної політики держави, системної роботи в самих регіонах та активізації творчих процесів у вітчизняній регіональній економіці як науці.

Література

1. Чужиков В. Особливості сучасних регіональних економічних циклів // Стратегія економічного розвитку України: Науковий збірник. – К.: КНЕУ, 2001. – Вип. 7. – С. 37–47.

2. Савченко В. Інвестиційні можливості банківської системи та проблеми їх ефективного використання в державі і регіоні // Регіональні перспективи. – 2000. – №5. – С. 30–33.

3. Ковальчук Т., Тулуб С. Від областей до країв. Реформа територіального устрою як необхідний крок демократичного розвитку // Деснянська правда. – 2002. – 22 жовтня.

4. Пухтинський М. А крила для злету дадуть закони // Урядовий кур'єр. – 2001. – 25 грудня.

5. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і – К.: Вікар, 2001. – 378 с.

6. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації. – Луцьк: Надстир'я, 2001. – 528 с.

7. Михасюк І.Р., Мальський М.З. Регіональна економічна політика. – Львівський національний університет ім. І. Франка. – Львів: Українські технології, 2001. – 574 с.

8. Мінченко М.В. Планування та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів. – Суми: Університетська книга, 2004. – 442 с.

9. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» // Урядовий кур'єр. – 2005. – №193.

10. Постанова Кабінету Міністрів України «Про запровадження моніторингу результатів діяльності Кабінету Міністрів України та Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської і Севастопольської міських державних адміністрацій» від 06.04.2005 р. // Офіційний вісник України. – 2005. – №21. – С. 44–56.

11. Назимова Н.К., Паламарчук В.М. Самоуправление и самфинансирование региона. – К.: Укр НИИНТИ, 1991. – 52 с.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

В.О. АНІЦЕНКО,

к.т.н., доцент, Чернігівська філія Європейського університету,
Т.А. ГОГОЛЬ,

к.е.н., доцент, Чернігівський державний технологічний університет

Організаційні засади практичного впровадження екологічного аудиту на промислових підприємствах України

У статті розкрито основні засади організації практичного застосування екологічного аудиту, методу поетапної організації проведення екоаудиту з визначенням основних робочих документів аудитора, які він складає на кожному з етапів.

Постановка проблеми. Протягом тривалого часу в Україні існують проблеми загострення еколого-економічних проблем. Витрати на реалізацію природоохоронних програм і заходів потребують від підприємств значних коштів. В умовах жорсткої конкуренції підприємства намагаються зменшити витрати на виробництво продукції, що впливає на пріоритетні напрями екологічної політики, які не враховують витрати коштів на фінансування природоохоронних заходів. Велика кількість промислових підприємств (виробництво харчових продуктів м'ясокомбінатів, молокозаводів, цукрозаводів, спиртзаводів та ін.) в Україні відноситься до переліку видів діяльності із підвищеною екологічною небезпекою [2]. Відповідно дуже велику увагу необхідно приділяти контролю за дотриманням вимог природоохоронного законодавства. Одним із таких напрямів є запро-

вадження екологічного аудиту на підприємствах харчової промисловості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання екологічного аудиту досліджували вітчизняні науковці, зокрема В. Шевчук, С. Разметаєв, І. Черваньов, Л. Макеєва, Г. Стрижельчик, Ю. Саталкин, В. Навроцький та інші. У своїх дослідженнях вчені розглядають загальні теоретичні основи екологічного аудиту, причини та необхідність його впровадження, але залишаються проблемними такі питання, як організаційні підходи до практичного поетапного здійснення й оприлюднення його висновків.

Метою статті є аналіз етапів проведення екологічного аудиту з визначенням робочих документів аудитора та особливості їх складання на кожному етапі екоаудиту.

Викладення основного матеріалу. Господарська діяльність промислових підприємств супроводжується значними викидами в атмосферне повітря, скидами у водні об'єкти, накопиченням промислових відходів, які мають негативний складний й комплексний вплив на різні складові доквілля. Отже, підприємства харчової промисловості

України створюють значний негативний вплив на загальний стан навколишнього середовища, що, безумовно, тягне за собою додаткові економічні навантаження на інших суб'єктів господарювання. Виникає суттєва динаміка екстернальних витрат, які створюють додаткові витрати на виробництво, що збільшує собівартість продукції.

Перші кроки щодо запровадження екологічного аудиту в Україні було здійснено у 2004 році з прийняттям Закону України «Про екологічний аудит» [1]. Однак процес його практичного втілення іде дуже повільно, тому що багато керівників підприємств не вважають екологічний фактор важливим для себе, забуваючи про те, що саме цей фактор може вагомим вплинути на визначення ступеню екологічної небезпеки підприємства, його вартісну оцінку під час приватизації тощо.

Для практичного запровадження проведення екологічного аудиту на промислових підприємствах існує ряд невирішених проблем, пов'язаних із недосконалістю нормативно-правової бази. Однією з проблем є відсутність кваліфікованих аудиторів, які б могли здійснювати екологічний аудит на промислових підприємствах [6]. Основною вимогою ефективного проведення екоаудиту є комплексний аналіз екологічних показників діяльності підприємства з залученням кваліфікованих експертів у галузі економіки природокористування, екології, екологічного менеджменту.

Аналіз міжнародного досвіду свідчить про широке практичне застосування екологічного аудиту на підприємствах різних сфер господарювання. Підприємства, які пройшли екологічний аудит й отримали позитивні висновки, мають переваги перед тими, які знехтували ним, під час приймання управлінських рішень банківськими та кредитними установами, потенційними інвесторами. Держава надає пільги в оподаткуванні, кредитуванні, першочергове право у залученні державних коштів на фінансування галузевих комплексних програм щодо вдосконалення технологій для зменшення викидів, скидів, утворення відходів, тобто на запровадження так званих «зелених» технологій, саме тим підприємствам, які запроваджують екологічний менеджмент та здійснюють екологічний аудит.

В Україні недосконалість законодавчої бази стримує розвиток екологічного аудиту, брак коштів не дає змогу запроваджувати високотехнологічні лінії у виробничому процесі, що спричиняє великі перешкоди до конкурентоспроможності наших підприємств на міжнародному ринку. Тому в нашій країні дуже гостро постає питання щодо необхідності проведення екоаудиту, що вимагає від вчених та практиків в галузі екоаудиту, природокористування, менеджерів підприємств, страховиків прискорення у знаходженні методів його використання в практичній діяльності [7].

Процес проведення екологічного аудиту можна поділити на декілька етапів. На початковому етапі екоаудитор повинен ознайомитися з підприємством, провести попередню оцінку системи екоменеджменту підприємства [8], вивчити основні напрями екологічної політики та механізм їх реалі-

зації, фінансову та екологічну звітність. На цьому етапі екоаудитор повинен отримати повний комплекс інформації для прийняття рішення щодо укладання договору, об'єктів екоаудиту і обсягу роботи.

У період укладання договору замовник (в особі власників або керівництва підприємства) разом з екоаудитором мають визначитися з основними положеннями договору, а саме предметом договору, обов'язками і правами сторін, порядком здачі і прийому результатів роботи, відповідальністю сторін, вартістю робіт і порядком розрахунку та ін.

Велику увагу необхідно приділити чіткому визначенню предмета договору, тому що від цього залежить визначення обсягу робіт, час проведення перевірки, і відповідно, вартість послуг екоаудиту. До основних напрямів проведення екоаудиту на підприємствах харчової промисловості можна віднести:

- екоаудит встановлення відповідності сплати зборів за використання та забруднення навколишнього середовища, встановлення дотримання лімітів використання природних ресурсів та віднесення сум екологічних зборів на витрати виробництва, а стягнення плати за понадлімітне використання природних ресурсів з прибутку підприємств;

- екоаудит визначення еколого-економічних збитків від порушення законодавства про навколишнє середовище від використання екологічно небезпечних об'єктів та додаткові витрати на компенсацію цих збитків (екологічні витрати);

- екоаудит визначення економічної ефективності природоохоронних заходів та поліпшення економічних показників виробництва (зростання обсягів виробництва або зниження собівартості продукції);

- екоаудит окремих видів споживання природних ресурсів (споживання енергії, води та ін.) [6].

Наступним етапом проведення екоаудиту є збирання більш докладної інформації про загальну стратегію аудиту для написання плану і програми екологічної перевірки, що дає можливість заздалегідь визначити послідовність виконання роботи, час на проведення кожного етапу екоаудиторської перевірки, відповідальних осіб на кожному етапі. На цьому етапі аудитор також повинен визначити ступінь екологічного аудиторського ризику, який полягає в тому, що екоаудитор може висловити невідповідну аудиторську думку, тому що в умовах обмеження часу перевірка має вибіркового характеру, тобто під час проведення екоаудиту не буде здійснено 100% огляд всіх документів, технічних засобів та проведення вимірювань, щодо визначення негативної дії екологічних складових господарської діяльності підприємства, що може привести до необ'єктивного звіту з екоаудиту.

У період розробки плану і програми екоаудитор має використовувати своє професійне судження для оцінки екологічного аудиторського ризику і включити до безпосередньої роботи екоаудиту додаткові аудиторські процедури, щоб забезпечити зменшення цього ризику до допустимо низького рівня.

Після розробки плану і програми аудиторської екологічної перевірки можна приступати до безпосередньої роботи з отримання аудиторських доказів, а саме:

- огляду технічних засобів (або виробничого процесу в цілому), що підлягають аудіюванню, їх обстеження і спостереження за їх діяльністю;
- огляду документації (технічної, дозволів на природокористування, екологічних паспортів та паспортів відходів, посадових інструкцій, схем організації виробництва, статистичної екологічної звітності та ін.);
- відбору проб та проведення вимірювання щодо викидів та скидів у навколишнє середовища від об'єктів екоаудиту;
- огляду внутрішньої управлінської документації щодо наявності і розробки екологічної політики і системи екоменеджменту підприємства.

З метою отримання інформації від працівників підприємства та його керівництва щодо внутрішнього контролю за дотриманням природоохоронного законодавства екоаудитор розробляє анкети, контрольні листи, тести контролю, які є додатковими документальними доказами для висловлення об'єктивної думки екоаудитора стосовно об'єкта екоаудиту при написанні екологічного аудиторського звіту.

Серед основних питань можна виділити такі:

- чи забезпечуються на робочому місці відповідні умови праці щодо показників запилення, задимлення, забруднення повітря; збереження температурного режиму, коливань швидкості руху повітря, інших кліматичних умов;
- чи забезпечуються всі параметри технологічного режиму виробництва продукції, щодо використання природних ресурсів, сировини та матеріалів;
- чи мають місце аварійні ситуації під час виробничого процесу;
- як часто проводиться робота щодо підвищення обізнаності виробничого персоналу з питань нормування показників операційної діяльності (дотримання техніки безпеки та норм завантаження робочого обладнання, норм браку, утворення відходів, використання індивідуальних засобів захисту тощо);
- чи ознайомлені працівники виробництва з системою екологічного менеджменту та екологічною політикою підприємства в цілому.

В умовах високої ймовірності виникнення техногенних аварій, які істотно погіршують екологічну ситуацію в регіоні та в цілому в країні, важливим елементом екоаудиту є розрахунок екологічного ризику для кожного підприємства.

Під екологічним ризиком розуміють можливу міру небезпеки заподіяння шкоди природному середовищу у вигляді можливих втрат за визначений час [4]. Основною метою розрахунку екологічного ризику при проведенні екоаудиту є надання інформації керівництву щодо безпеки виробничо-господарської діяльності, ймовірності виникнення аварійної ситуації на підприємстві з розрахунком економічних і екологічних наслідків для підприємства (отриманого збитку у разі зупинки (або часткової зупинки) підприємства, витрат

на подолання наслідків аварії), навколишнього середовища і населення.

На останньому етапі екоаудиторської перевірки проводяться підсумкові процедури, які пов'язані з формуванням екологічного висновку про результати перевірки, обґрунтовуючи викладені висновки з підкріпленням необхідними документами та надаються практичні рекомендації щодо покращення діяльності підприємства в природоохоронній сфері (з еколого-економічним обґрунтуванням).

Результатом роботи аудитора по виконанню договору на проведення екологічного аудиту є екологічний аудиторський звіт [1]. Основним структурним елементом екологічного звіту є підтвердження відповідності чинному екологічному законодавству, правилам та вимогам виробничо-господарської діяльності підприємства.

Також екоаудитор мусить надати коротку характеристику всіх об'єктів екологічного аудиту з аналізом їх впливу на стан навколишнього середовища, здоров'я виробничого персоналу і населення прилеглих територій, дані про викиди і скиди забруднюючих речовин об'єктами екоаудиту, ймовірність виникнення аварійних ситуацій

В умовах відсутності нормативно-правової бази щодо написання екологічного звіту можна скористатися міжнародними стандартами аудиту, які визначають види аудиторських висновків та основні елементи таких висновків. У відповідності до МСА 700 та МСА 701 аудиторські висновки, в залежності від змісту висловленого судження у ньому, поділяються на дві категорії:

- перша – це безумовно-позитивний аудиторський висновок;
- друга – це модифікований аудиторський висновок.

Основою для формування судження екоаудитора, яке висвітлюється в екологічному аудиторському звіті, є задокументовані аудиторські докази, які отримані в процесі виконання аудиту. Екоаудитор має оцінити на основі отриманих доказів, чи є достатня впевненість, що підприємство дотримується вимог чинного природоохоронного законодавства.

Якщо аудитор дійде висновку, що виробничо-господарська діяльність в повному обсязі відповідає природоохоронним вимогам, складається безумовно-позитивний екологічний аудиторський звіт. В іншому разі, залежно від обсягу невідповідностей на підприємстві, складається модифікований екологічний аудиторський звіт.

До модифікованих екологічних звітів можна віднести:

- безумовно-позитивний звіт з пояснювальним параграфом;
- умовно-позитивний звіт;
- негативний звіт.

Для того щоб екоаудитор обрав форму модифікованого екологічного аудиторського звіту, спочатку він мусить проаналізувати, наскільки суттєвий вплив має невідповідність виробничо-господарської діяльності підприємства природоохоронному законодавству або незгода екоаудитора

щодо екологічної політики та системи екологічного менеджменту підприємства. Після аналізу встановлених фактів або незгод екоаудитор приймає рішення про форму модифікації екологічного звіту.

Висновки

Питання вдосконалення організаційних підходів у процесі практичного розвитку екологічного аудиту на підприємствах України є дуже важливим. Розглянувши організацію і методику проведення екологічного аудиту на прикладі промислових підприємств, ми дійшли таких висновків:

– є недосконалою нормативно-правова база щодо організації практичного застосування екологічного аудиту, тому необхідно впровадити методику поетапної організації проведення екоаудиту з визначенням основних робочих документів аудитора, які він складає на кожному з етапів;

– запровадити щорічні іспити для керівників промислових підприємств на знання екологічних вимог щодо технологій виробництва продукції, еколого-правових норм забезпечення операційної діяльності, а також екологічної відповідальності за порушення вимог екозаконодавства; з нашої точки зору ця пропозиція пов'язана з тим, що не всі керівники підприємств надають правдиву або точну інформацію, достовірні дані щодо екологічного впливу підприємства на стан здоров'я робітників, порушення технологічних режимів виробництва, частоти виникнення аварійних ситуацій, що супроводжуються залповими викидами, скидами та утворенням наднормативної кількості відходів виробництва.

Отже, висловлені нами пропозиції будуть сприяти створенню умов для стимулювання власників та керівників підприємств

залучати до штату підприємства внутрішніх аудиторів для постійного контролю за дотриманням вимог щодо використання природних ресурсів, здійснення природоохоронних заходів та виконання власної екологічної політики підприємства.

Література

1. Закон України «Про екологічний аудит» від 24. 06. 2004 р. №1862-IV.
2. Постанова КМУ «Про перелік видів діяльності та об'єктів, що становлять підвищену екологічну небезпеку» від 27.07.95 р. №554.
3. 2001 МФБ. Стандарти аудиту та етики. – К.: ТОВ «Паритет-інформ», 2003. – 712 с.
4. Екологічний менеджмент: Навчальний посібник / За ред. В.Ф. Семенова, О.Л. Михайлюк. – К.: ЦНЛ, 2004. – 407 с.
5. Екологічний аудит: Підручник / В.Я. Шевчук, Ю.М. Саталкин, В.М. Навроцький. – К.: Вища школа, 2000. – 344 с.
6. Гоголь Т.А. Проблеми розвитку екологічного аудиту в Україні // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 13. – Черкаси: ЧДТУ, 2005. – С. 176–180.
7. Анищенко В.А., Маргасова В.Г., Маргасов Д.В. Экологический менеджмент – залог развития бизнеса и предпринимательства на Украине // Бизнес-информ, 2007. – № 10. – С. 115–119.
8. Анищенко В.О., Гоголь Т.А., Маргасова В.Г. Екологічний аудит: сутність та необхідні шляхи його впровадження в Україні на сучасному етапі розвитку соціо-еколого-економічних відносин // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 19: У двох частинах. – Черкаси: ЧДТУ, 2008. – Частина II. – С. 177–183.

А.В. БАЗИЛЮК,
д.е.н., професор, НТУ,
В.В. ГОШОВСЬКА,
аспірантка, НДЕІ Міністерства економіки

Зв'язок якості життя з інвестиціями в людський капітал

У статті показано вплив інвестицій у людський капітал на якість життя, зокрема на основі проведених досліджень дано власне трактування сутності поняття «якість життя»; визначено взаємозалежність ВВП та середнього розміру оплати праці за допомогою кореляційно-регресійного аналізу; виявлено зв'язок якості життя з інвестиціями в людський капітал.

Постановка проблеми. Одночасно із поняттям «якість життя» на початку 60-х років ХХ століття ввійшла в науку і практику категорія «людський капітал». Саме в теорії людського капіталу вченими зверталася увага на те, що людина може безпосередньо впливати на розмір своїх

майбутніх доходів шляхом підвищення освітнього і професійного рівня та реалізацією свого потенціалу.

Людський капітал відіграє вирішальну роль в економічних процесах. Так, за оцінками Світового банку, людський капітал у сучасній економіці формує 64% загального обсягу багатства кожної країни, в той час коли на фізичний капітал припадає 16%, природний – 20%. У таких країнах, як Японія і Німеччина, частка людського капіталу становить до 80% національного багатства.

Тому зрозуміло, що надзвичайно важливим є завдання дослідження інвестування в людський капітал та вплив даного виду вкладень на зростання ВВП та якості життя населення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Як наукова проблема аналіз розвитку людського капіталу та його вплив на якість життя майже не піднімалася, хоча з окремих теоретичних питань є ґрунтовні праці українських (В. Врублевський, О. Грішнова, С. Клишко, Т. Котенко, Г. Лич, Н. Марущак, Н. Маркова, Л. Михайлова, Л. Ноздріна, О. Плахова, В. Семиноженко, В. Трощинський, Ф. Узунов, С. Чукут, А. Чухно), російських (Л. Абалкін, О. Докторович, І. Іванюк, В. Іноземцев, С. Курганський) та західних (Г. Беккер, М. Мелоун, П. Пільцер, Т. Сакайя, О. Тоффлер, С. Хантінгтон, Т. Шульц) вчених.

Мета статті. Виявити взаємозалежність якості життя, рівня життя, стилю життя і потреб та з'ясувати зв'язок якості життя з інвестиціями в людський капітал.

Основними завданнями дослідження є з'ясування сутності поняття «якість життя» та його взаємозв'язок з іншими категоріями життєдіяльності людини; визначення взаємозалежності ВВП та середнього розміру оплати праці за допомогою кореляційно-регресійного аналізу; висновки про зв'язок якості життя з інвестиціями в людський капітал.

Викладення основного матеріалу. Нові суспільні умови, поступове становлення й розвиток ринкових відносин майже у всіх сферах життєдіяльності людей, демократизація суспільства обумовили необхідність більш глибокого дослідження сутності, взаємозв'язку й впливу таких соціально-економічних категорій, що характеризують життєдіяльність людей, як якість та рівень життя.

З'ясуванню сутності «якість життя» (англ. – quality of life, скор. – QOL; нім. – Lebensqualität, скор. LQ) економічна наука приділяє увагу протягом майже трьох століть. Проте дане поняття (як і всі інші категорії) постійно поповнюється елементами нового змісту, що зумовлює необхідність його системного вивчення.

Термін «якість життя» був започаткований Дж. Гелбрейтом у 1957 році в науковій праці «Суспільство достатку», де він наголошував, що економічні піклування заповнюють практично більшу частину життя, тому головним завданням економіки є підвищення доходів [1].

Звісно, в 60–ті роки ХХ ст. якість життя пов'язувалася переважно із задоволенням матеріальних потреб населення та зростанням рівня життя. Але в наступних дослідженнях науковці більш ширше розглядають дану категорію та підходи до її сутності. Зокрема, можна виділити такі напрями досліджень:

1) розробка концептуальних моделей якості життя (Б. Літл, С. Маккол, І. Рандерс, А.І. Субетто та ін.);

2) дослідження духовності як важливої складової якості життя (Н.О. Бердяєв, В.С. Соловійов, С.Л. Франк та ін.);

3) дослідження характеру впливу економічного розвитку на якість життя (Д. Гелбрейт, Д. Белл, У. Росту, З. Бзежинський, Ю. Хабермас, Ч. Райз, Т. Розан та ін.);

4) обґрунтування можливості впливу на якість життя психологічних факторів (Н. Далкі, Ф. Конверс, К. Терюн та ін.);

5) дослідження впливу медичних факторів на якість життя (Л. Андерсон, В.Н. Кудінов, Л. Леві, П.І. Сидоров та ін.);

6) дослідження проблем зв'язку якості життя з навколишнім середовищем (Н. Агаджанян, В. Вернадський, В. Вронський, Д. Маркович, Р. Супек, Д. Фостер);

7) історичний аспект якості життя (Н. Ірибаджаков);

8) вивчення показників якості життя населення, розробка методик оцінки якості життя населення (С.А. Айвазян, А.А. Давидов, П. Мстиславський, Т. Котенко, В. Мандибур, Ф. Узунов, Л. Шамільова, В. Шишкін та ін.);

9) дослідження взаємозв'язку якості життя з іншими категоріями (К. Маркс, Ф. Енгельс, Н. Уголіні);

10) сутність механізму моделей якості життя і його особливостей у різних соціально-економічних системах (А. Пороховський, А. Ілларіонов);

11) особливості моделей якості життя в транзитивний період (Н. Римашевська, В. Бобков, П. Мстиславський, В. Генкін, А. Ілларіонов, А. Баришев, В. Кресс, В. Грачов, В. Садовничий, А. Варшавський та ін.);

12) питання розвитку людського потенціалу і його вплив на якість життя у всьому різноманітті складових (А. Базилюк, С. Валентій, О. Грішнова, Л. Нестеров, Ю. Іванов, А. Саградов, З. Биктимиров, Ю. Плюсниц, Н. Баркалов).

Розрізняються і різні наукові підходи до визначення сутності якості життя. Зокрема:

– філософський підхід, який розглядає якість життя як реалізацію духовних і культурних потреб людини. Представники даного підходу розробили механізми для досягнення високої якості життя, які включають духовну зрілість, добродійність, справедливість, освіченість тощо;

– економічний підхід, згідно з яким якість життя ставиться в залежність від рівня життя. Сутність підходу ґрунтується на тому, що для досягнення вищої якості життя необхідне постійне зростання економіки та що удосконалення техніки і технології, зростання виробництва негативно впливають на якість життя населення;

– соціологічний підхід трактує якість життя через призму взаємодії людини і суспільства, соціальних ролей, соціальних конфліктів, стресовості тощо;

– психологічний підхід розглядає якість життя в контексті суб'єктивних відчуттів індивідів, які залежать від інтелектуального розвитку людини, життєвого досвіду, емоційного стану та ін.;

– екологічний підхід передбачає, що якість життя людини і суспільства залежить від їх взаємодії з навколишнім середовищем;

– медичний підхід обґрунтовує залежність якості життя від здоров'я індивіда, розвитку медицини і охорони здоров'я в країні;

– правовий підхід розглядає якість життя з позицій забезпечення прав і свобод людини, які гарантуються міжнародним та українським законодавством.

Дослідивши різні концепції, підходи, трактування якості життя та здійснивши їх критичний аналіз, ми прийшли до

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

висновку, що в поняття «якість життя» його засновниками була покладена ступінь суб'єктивної оцінки задоволення практично усіх потреб особи; а в економічній літературі закріпилося поняття «якість життя» як суб'єктивної оцінки людиною досягнутого рівня матеріального стану зі значним набором нематеріальних духовних складових цього поняття.

На нашу думку, якість життя – це ступінь задоволення всіх (фізіологічних, матеріальних, духовних, соціальних тощо) потреб населення відповідно до умов розвитку суспільства, продуктивних сил, виробництва в конкретній історичній проміжок часу.

Якість життя змінюється діалектично, динамічно та історично і забезпечує задоволеність населення своїм стилем життя, впливає на розвиток людського потенціалу та суспільства (рис. 1).

Якість життя ми пропонуємо розглядати саме з позицій стилю життя. Останнім часом концепція «стилю життя» стала однією з центральних тем дослідження в роботах західних вчених, що займаються питаннями поведінки споживачів, вивченням форм дозвілля індивідів і розробки на основі цього тих чи інших критеріїв формування визначеного стилю життя, що відповідає тому статусу, що людина займає в соціальній структурі суспільства. При цьому все робиться для того, щоб у людини з'явилася і постійно підтримувалася потреба в здійсненні конкретного стилю життя, щоб потреба ця стала домінуючою, а невдачі, що зустрічають людину на цьому шляху, розглядалися б нею як основні у всій її життєдіяльності. З цією метою проведено багато досліджень стилів поведінки споживачів,

стилів проведення дозвілля як окремим індивідом, так і родиною і т.д.

Якість життя тісно пов'язана і з рівнем життя: при зростанні рівня життя населення країни зростає і якість, але до певної межі, потім іде зворотний процес – рівень життя зростає, а якість життя – знижується (рис. 2). Цією межею є вартість життя окремої особи.

Річ у тім, що якість життя розуміється населенням як показник задоволеності своїм життям. При задоволенні матеріальних та інших потреб у людини втрачається інтерес до життя, зникає стимул жити і працювати, зникає і сенс життя. На цьому етапі в людини з'являється відчуття критичності до оточення та постійної невдоволеності, а отже якість життя починає знижуватися.

Для того щоб підтримувати необхідну якість життя, суспільство мусить постійно створювати нові блага, мають виникати нові потреби та бажання. Таким чином, на кожному історичному етапі розвитку людства необхідно формувати нову якість життя. Щоб досягти цього, потрібно здійснювати інвестування в людський капітал.

Основним показником, який характеризує вартість життя в Україні, а отже і розмір інвестування в людський капітал, є оплата праці, яка в структурі доходів активного населення України становить 60% і більше. Переважно в межах цієї суми людина може здійснювати самоінвестування на відтворення власного (приватного) капіталу.

Визначимо взаємозалежність ВВП та середнього розміру оплати праці в Україні за період з 2000 по 2007 рік за допомогою кореляційно-регресійного аналізу (див. табл.).

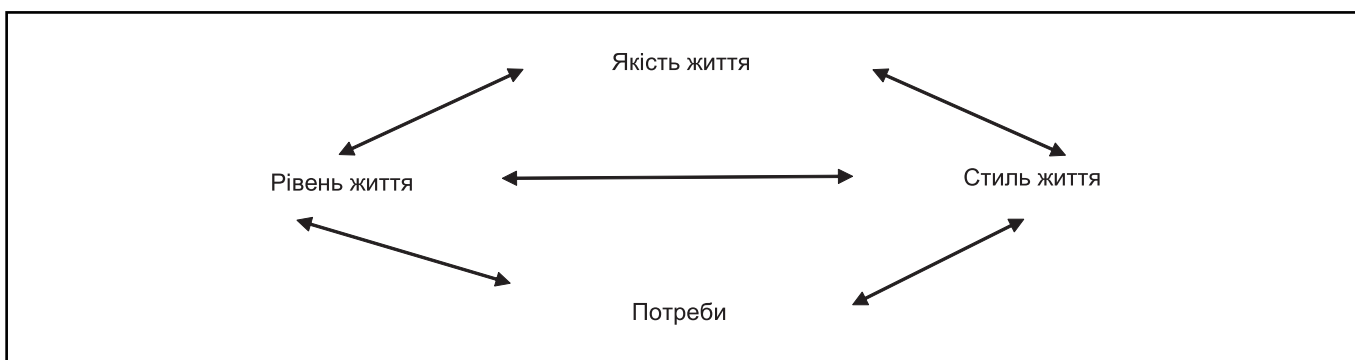


Рисунок 1. Взаємозалежність якості життя, рівня життя, стилю життя і потреб

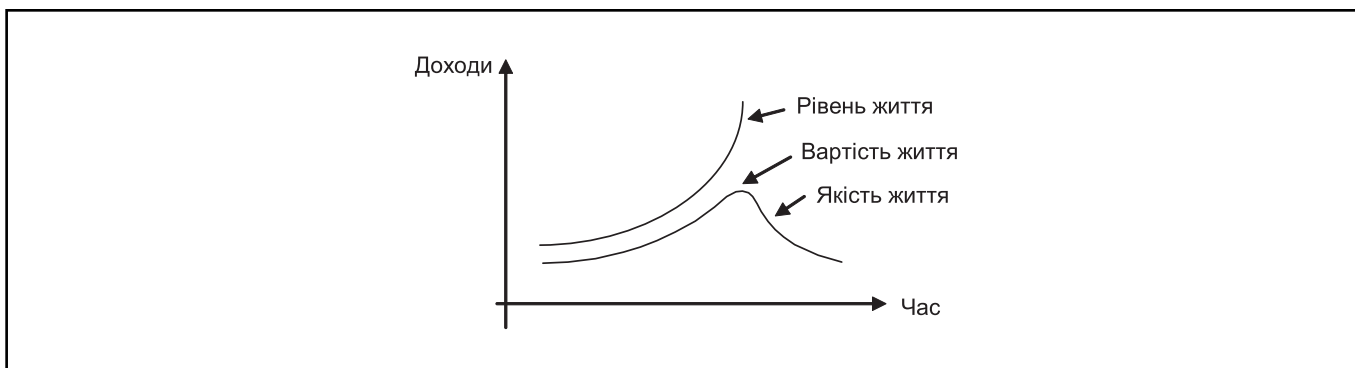


Рисунок 2. Графік якості і рівня життя

Вихідні дані для розрахунку коефіцієнта кореляції та щільності зв'язку ВВП та заробітної плати

Рік	ВВП на душу населення, тис. грн., X	Середня заробітна плата, тис. грн., Y	X*Y	X ²	Y _x	(X - X) ²	(Y - Y) ²
1	2	3	4	5	6	7	8
2000	3,436	0,230	0,79	11,8	0,23	16,52	0,18
2001	4,195	0,311	1,304	17,59	0,31	10,92	0,11
2002	4,685	0,376	1,762	21,95	0,36	7,92	0,08
2003	5,591	0,462	2,583	31,26	0,45	3,64	0,04
2004	7,273	0,590	4,291	52,89	0,62	0,05	0,004
2005	8,885	0,806	7,161	78,94	0,78	1,92	0,02
2006	11,630	1,041	12,107	135,26	1,05	17,06	0,15
2007	14,312	1,351	19,336	204,83	1,32	46,4	0,49
Разом	60,007	5,167	49,33	554,54	5,12	104,43	1,074

Дані Держкомстату України [9].

Для оцінки щільності зв'язку використовуємо рівняння прямої лінії:

$$Y_x = a + b \cdot x \quad (1)$$

На основі вихідних даних отримаємо наступну систему нормальних рівнянь з двома невідомими:

$$\begin{cases} 5,167 = 8 \cdot a + 60,007 \cdot b \\ 49,33 = 60,007 \cdot a + 554,54 \cdot b \end{cases}$$

Звідси:

$$a = \frac{5,167 \cdot 554,54 - 60,007 \cdot 49,33}{8 \cdot 554,54 - 60,007 \cdot 60,007} = -0,11$$

$$8 \cdot (-0,11) + 60,007 \cdot b = 5,167$$

$$b = 0,1$$

$$Y_x = -0,11 + 0,1 \cdot x$$

Розрахунки Y_x наведені в таблиці та графік функції наведено на рис. 3.

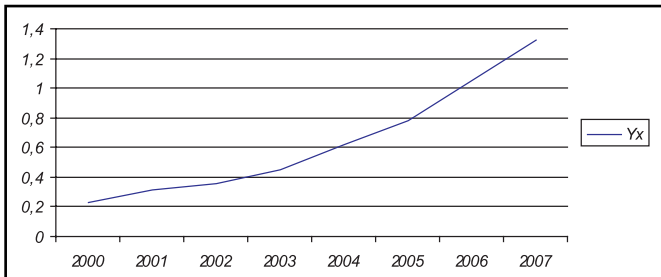


Рисунок 3. Графік функції залежності заробітної плати і ВВП

Лінійний коефіцієнт кореляції розраховується за такими формулами:

$$\bar{X} = \frac{60,007}{8} = 7,5$$

$$\bar{Y} = \frac{5,167}{8} = 0,65$$

$$\overline{XY} = \frac{49,33}{8} = 6,17$$

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{\sum(x - \bar{x})^2}{n}} = \sqrt{\frac{104,43}{8}} = 3,61$$

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{\sum(Y - \bar{Y})^2}{n}} = \sqrt{\frac{1,074}{8}} = 0,37$$

$$r = \frac{\overline{XY} - \bar{X} \cdot \bar{Y}}{\sigma_x \cdot \sigma_y} = \frac{6,17 - 7,5 \cdot 0,65}{3,61 \cdot 0,37} = 0,97$$

Коефіцієнт кореляції перевіряємо на істотність за відомими критеріями математичної статистики. Отже, між ВВП

та оплатою праці існує тісний зв'язок.

Таким чином, інвестування в людський капітал збільшує розмір оплати праці, а отже зростає валовий внутрішній продукт.

Зростання продуктивності праці та обсягів виробництва

Зв'язок якості життя з інвестиціями в людський капітал можна показати схематично (рис. 4).



Рисунок 4. Зв'язок якості життя з інвестиціями в людський капітал

Необхідно зазначити, що інвестиції в людський капітал бувають різних видів. Передусім це, звичайно, витрати на освіту, включаючи загальну і спеціальну, формальну і неформальну освіту, підготовку за місцем роботи тощо. Вони є найочевиднішим, найпоширенішим і, напевне, найважливішим видом інвестицій у людський капітал. Освіта формує працівників, які стають більш кваліфікованими і більш продуктивними. Далі, витрати на охорону здоров'я мають також велике значення. Добре здоров'я – результат витрат на профілактику захворювань, медичне обслуговування, дієтичне харчування і поліпшення життєвих умов – продовжує тривалість життя, підвищує працездатність і продуктивність праці працівників. Насамкінець, витрати на мобільність, завдяки яким працівники мігрують з місць відносно низької продуктивності праці в місця з відносно високою продуктивністю, збільшуючи тим самим результати використання свого людського капіталу. Крім названих вище, відповідно до основних активів людського капіталу до інвестицій відносять також витрати на пошук економічно значимої інформації, виховання дітей (вкладення в майбутній людський капітал) та ін.

Отже, всі види витрат, які можна оцінити в грошовій або іншій формі і які сприяють зростанню в майбутньому продуктивності та доходів працівника, розглядаються нами як інвестиції в людський капітал. Відповідно всі ці інвестиції мають безпосередній вплив на забезпечення вищої якості життя.

Висновки

Підсумовуючи, доречно акцентувати увагу на таких моментах.

По-перше, збільшення інвестування в людських капітал є справою загальнодержавною. Адже це інвестування безпосередньо вплине не лише на розвиток людського потенціалу, а й на зростання ВВП України.

По-друге, зростання якості продуктивних сил, а отже і продуктивності праці, забезпечить задоволення потреб населення.

По-третє, задоволеність життям є одним із показників підвищення якості життя населення. Формування нових стандартів якості життя характеризує суспільство як таке, що розвивається, і може бути конкурентоспроможним на світовому ринку.

По-четверте, зменшення інвестування в людський капітал призведе до непоправних економічних процесів та до зниження рівня і якості життя населення.

Отже, соціальна політика держави має бути спрямована на підвищення не лише показників рівня життя, а й якості життя.

Література

1. Гэлбрейт Дж.К. Общество изобилия / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1979. – 386 с.

2. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. Монографія. – Київ: Товариство «Знання», КОО, 2001. – 254 с.

3. Котенко Т. М. Якість життя в умовах сучасної економіки (регіональний аспект): Дис... канд. екон. наук: 08.09.01 / Кіровоградський національний технічний ун-т. – О., 2004. – 197 арк. – Бібліогр.: арк. 167–180.

4. Лич Г.В. Організаційно-економічний механізм формування і ефективного використання людського капіталу: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.03 / Науково-дослідний економічний ін-т. – К., 2007. – 18 с.

5. Марущак Н.П. Людський капітал як фактор розвитку економіки України. – К., 2006. – 326 с.

6. Ноздріна Л.В. Якість життя населення в перехідній економіці України: Дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Львівська комерційна академія. – Л., 2000. – 218 арк. – Бібліогр.: арк. 188–197.

7. Плахова О.М. Якість життя населення України в умовах трансформації (соціологічний аналіз): дис... канд. соціол. наук: 22.00.04 / Харківський національний ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2005.

8. Узун Ф.В. Методика оцінка рівня та якості життя населення // Зб. наук. робіт «Управління розвитком». – ХДЕУ, 2004. – №1. – С. 39–47.

9. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

І.О. ЖАЛНІНА,
аспірантка, НДЕІ

Суб'єкти господарювання як первинний елемент ринкової економіки та об'єкт державного регулювання

У статті розглядаються актуальні питання вдосконалення класифікації підприємств за критерієм наявності особливого статусу, важливість якого зумовлює необхідність його врахування при здійсненні щодо підприємств спеціальних заходів державного регулювання.

Постановка проблеми. Формування в Україні ринкової економіки зумовило принципові зміни як ролі і місця підприємств, так і методів державного регулювання соціально-економічного розвитку. Після ліквідації системи галузевого управління для підприємств, що у процесі ринкової трансформації сформували приватний сектор економіки, та послаблення важелів управління ними з боку центральних та місцевих органів стосовно переважної більшості суб'єктів господарювання державного та комунального секторів, саме підприємства фактично залишилися єдиними первинними елементами господарських відносин, котрі, з одного боку, відображають та фокусують всю їх сукупність, а з іншого – при інтеграції та узагальненні за характерними яко-

стями – формують мезо- та макроекономічні пропорції. Зокрема, саме від здатності підприємства забезпечувати випуск конкурентоспроможної продукції залежить ефективність національної економіки в цілому.

У цьому контексті важливим є дослідження підприємства не лише як господарчої чи виробничої одиниці, а й як організаційної первинної ланки економіки. Це вимагає, по-перше, удосконалення та поглиблення знань стосовно підприємства як суб'єкта господарювання, його основних організаційних, соціально-економічних, екологічних техніко-технологічних та інших характеристик, а по-друге, визначення теоретичних, методологічних положень та методів регулювання розвитку підприємств як відображення первинного мікроекономічного рівня у взаємозв'язку з мезо- та макроекономічними рівнями, що має забезпечити системність та кумулятивний ефект національної економіки в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням розгляду суб'єктів господарювання як первинного

елемента ринкової економіки приділяється значна увага в сучасних дослідженнях. При цьому ці питання досліджуються переважно з інституційних позицій, передусім реформування та забезпечення належних умов для їх адаптації в ринковому середовищі. У той же час недостатньо уваги приділяється розгляду груп підприємств, які мають специфічні особливості та суттєво впливають як на функціонування галузей чи регіонів завдяки притаманним їм рисам, що вимагає застосування щодо них відповідних заходів державного регулювання.

Мета написання **статті** – вдосконалення класифікації підприємств за критерієм наявності особливого статусу, важливість якого зумовлює необхідність його врахування при здійсненні щодо підприємств специфічних заходів державного регулювання.

Виклад основного матеріалу. Економічна сутність підприємства полягає в тому, що воно має на меті, як правило, одержання прибутку, тобто його діяльність спрямована на отримання прибутку після реалізації товару, об'єктивними умовами його існування є безперервний, постійно повторюваний процес відтворення.

Як економічне явище підприємство характеризується наявністю певною сукупністю виробничих ресурсів та відповідних господарських відносин. По-перше, воно має певну кількість засобів виробництва і робітників, що дає можливість виконувати закінчений цикл операцій і здійснювати випуск продукції. Підприємство також характеризується певною організацією виробничого процесу, спрямованого на досягнення економічної ефективності.

По-друге, підприємство – це певна підсистема виробничих відносин. Засоби виробництва можуть бути в різних формах власності: різних видів приватної та державної. Відносини власності на рівні підприємства реалізуються безпосередньо через працю та управління. На рівні підприємства реалізуються суспільна форма праці та різноманітні форми її організації: спеціалізація, кооперація, зміна праці, комбінування, усупільнення тощо. Відносини розподілу конкретизуються в розподілі за вартістю робочої сили, за працею і за власністю. Подолання викривлень командно-адміністративної системи і створення сприятливих умов для ринкової діяльності підприємств-товаровиробників можливі тільки за наявності різних видів підприємств з різними формами власності на засоби виробництва.

З системних позицій, що зумовлює підхід до аналізу функцій та сутності підприємства при одночасному його розгляді як об'єкта у правовому, економічному та територіальному просторі, а також у сфері людської свідомості як носія певного іміджу, підприємство можна визначити як територіально відособлену господарюючу організацію, що систематично здійснює виробництво товарів, виконання робіт або надання послуг для задоволення зовнішніх щодо підприємства потреб, володіє правом самостійно розпоряджатися своїм майном і результатами своєї діяльності, веде регламентовані

форми обліку своєї діяльності і не має не у своєму складі об'єктів, яким властиві зазначені характеристики об'єктів.

За часів адміністративно-командної системи та наявності єдиного народногосподарського комплексу, коли все було монополізовано в економіці державою, підприємства як частки цього комплексу були економічно однотипними, тобто: не були власниками майна, оскільки воно належало державі; не спрацьовували виробничий, фінансовий, інноваційний менеджмент, маркетинг, менеджмент персоналу, оскільки усі параметри економічного буття підприємства декларувались згори державою через відповідні державні органи і плани (що виробити, в які строки, в якій кількості, кому і за якими цінами продавати, за якими тарифами сплачувати робітникам зарплату тощо); панували єдина власність і єдиний критерій оцінки результатів діяльності підприємства – виконання директивних планів.

Фактично підприємства були лише організаційною ланкою єдиного державовласницького комплексу, а не самостійною економічною одиницею. Тому за таких умов економічна теорія командно-адміністративних часів, за окремими винятками, не вивчала мікроекономічний рівень господарювання. Дійсно, була єдина власність, єдина мета, єдиний основний економічний закон, єдиний інтерес тощо. Все зводилося до дослідження цього «єдиного», і частка його нічим за своєю економічною суттю не відрізнялась від єдиного комплексу.

Докорінно інша економічна ситуація в ринковій економіці, де за наявності різноманітних форм власності, видів підприємств, форм організації господарювання власник чи менеджер підприємства вирішує долю свого підприємства на ринку у боротьбі з конкурентами, де все визначається пануванням закону попиту та пропозиції. У ринковій економіці підприємство не може легковажно відноситися до свого майнового, фінансового стану, до споживачів своєї продукції, постачальників сировини, напівфабрикатів, ринкового попиту, цін, інакше воно опиниться у кризовому стані чи навіть збанкрутує. При цьому підприємство діє не як мікрочастка єдиного народногосподарського комплексу країни, а як первинна ланка економіки країни. У той же час економіка країни складається із взаємодії первинних ланок та чим досконаліше організована ця ланка, тим вищий ефект функціонування економіки в цілому. Форма організації господарювання на мікрорівні за такою теоретичною доктриною є самостійним фактором економічного зростання.

Зі свого боку, держава має дотримуватися загальних принципів господарювання, якими відповідно до Господарського кодексу в Україні є:

- забезпечення економічної багатоманітності та рівний захист державою всіх суб'єктів господарювання;
- свобода підприємницької діяльності у межах, визначених законом; вільний рух капіталів, товарів та послуг на території України;
- обмеження державного регулювання економічних процесів у зв'язку з необхідністю забезпечення соціальної

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

спрямованості економіки, добросовісної конкуренції у підприємстві, екологічного захисту населення, захисту прав споживачів та безпеки суспільства і держави;

- захист національного товаровиробника;
- заборона незаконного втручання органів державної влади та органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб у господарські відносини [1].

При цьому державне регулювання стосовно діяльності суб'єктів господарювання має враховувати їх особливості, у зв'язку з чим важливим є класифікація підприємств за відповідними класифікаційними ознаками.

Розглянемо більш детально окремі класифікаційні ознаки та відповідні види підприємств, що безпосередньо пов'язані з об'єктом даного дослідження. Зокрема, за формою власності майна підприємства поділяються на приватні, колективні, комунальні та державні. Залежно від групувань окремих підприємств за формами власності та її структури виділяють приватний, державний та комунальний сектори економіки. Зокрема, згідно з Господарським кодексом України державний сектор складають суб'єкти господарювання, що діють на основі лише державної власності, а також суб'єкти, державна частка у статутному фонді яких перевищує п'ятдесят відсотків чи становить величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів.

За метою і характером діяльності підприємства поділяються на комерційні та некомерційні. Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду в Україні діють підприємства унітарні та корпоративні; за національною належністю капіталу: національні, закордонні та змішані (спільні); за галузево-функціональним видом діяльності – за видами економічної діяльності відповідно до прийнятої їх класифікації. Підприємства залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік можуть бути віднесені до малих підприємств, середніх або великих підприємств. Згідно з чинним законодавством в Україні можуть створюватися і функціонувати інтегровані корпоративних структур, до яких відносяться асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, холдингові компанії, промислово-фінансові групи та інші об'єднань підприємств та організацій.

Таким чином, сучасне ринкове господарство демонструє різноманітність видів і організаційних форм та видів підприємств, кожна з яких має не тільки відповідні фінансові переваги і соціальну привабливість, а й недоліки. Вибір конкретної форми, виду господарської діяльності, її масштабів залежить від як від конкретних підприємців, які є ключовими фігурами ринкової економіки, так і від форми власності та приналежності до відповідного сектора національної економіки.

Слід зазначити, що крім вищезгаданих в економічній літературі зустрічаються інші класифікації підприємств. Зокрема, автори монографії [4] залежно від потенціалу розвитку пропонують визначати такі групи підприємств:

- підприємства з вагомим потенціальними можливостями перспективного розвитку (з наступними основними ха-

рактеристиками: ступінь зношування основних засобів – до 50%, завантаженням виробничих потужностей понад 70%, позитивними фінансовими результатами);

- підприємства з нестабільними показниками розвитку (знос – 51–70%, завантаження виробничих потужностей 51–70%, нестабільний фінансовий результат);

- депресивні підприємства (знос – 71–75%, завантаження виробничих потужностей до 50%, кризовий фінансовий стан);

- гіпердепресивні підприємства (знос – понад 75%, аварійний стан, завантаження виробничих потужностей – до 30%, фінансові банкрути) [2, с. 321–323].

Дана класифікація підприємств в залежності від потенціалу розвитку, на наш погляд, має не стільки науково обґрунтований, скільки переважно модельний (факторний) характер, що відображає можливий взаємозв'язок конкурентоспроможності та ефективності функціонування підприємств і стаєну та використання їх потенціалу. Зокрема, знос основних засобів може бути високий навіть у прибутково функціонуючих підприємств (особливо це стосується об'єктів інфраструктури та виробництв з наявністю складних технологічно пов'язаних агрегатах, котрі розраховані на єдині строки служби відповідно до їх технічного ресурсу, зокрема атомні чи теплові електростанції з визначеним терміном функціонування).

На наш погляд, розглянуті загальноовизнані класифікації підприємств не враховують особливостей трансформаційних процесів та застосування відповідних механізмів та інструментів державного регулювання в залежності від особливостей окремих груп підприємств та їх впливу на загальноекономічні процеси. Саме тому існуючу класифікацію слід доповнити групуванням підприємств **залежно від особливого статусу**, що зумовлений їх значущістю та застосуванням до них спеціальних режимів функціонування чи державного регулювання. Так, зокрема, в зазначену групу слід включити такі підприємства:

- стратегічно важливі підприємства для економіки та безпеки країни;

- підприємства-монополісти, що діють на загальнодержавних ринках продукції (товарів, робіт, послуг);

- підприємства, що не підлягають приватизації;

- підприємства (організації), які знаходяться в процедурі банкрутства (в тому числі у стадії розпорядження майном, санації чи ліквідації);

- потенційно екологічно небезпечні підприємства (тобто ті підприємства, вид економічної діяльності яких визначений як такий, що становить підвищену екологічну небезпеку);

- науково-дослідні (науково-технічні) установи (юридичні особи, що створені в установленому законодавством порядку, для яких наукова або науково-технічна діяльність є основною і становить понад 70 відсотків загального річного обсягу виконаних робіт);

- містоутворюючі підприємства (тобто ті підприємства в місті обласного або районного підпорядкування, кількість

працівників якого з урахуванням членів їх сімей становить не менше половини чисельності населення адміністративно-територіальної одиниці, в якій воно розташоване).

Зазначені підприємства визначаються, як правило, спеціальним законодавчо-нормативним актом (наприклад, потенційно екологічно небезпечні підприємства визначаються відповідно до постанови Кабінету Міністрів України «Про перелік видів діяльності та об'єктів, що становлять підвищену екологічну небезпеку», рішенням виконавчих чи судових державних органів (зокрема, стосовно запровадження процедури банкрутства) або наявністю відповідних параметрів функціонування (підприємства-монополісти, що діють на загальнодержавних ринках продукції, науково-дослідні установи).

Виділення із загального кола підприємств тих, що мають особливий статус, свідчить як про поглиблення процесів формування ринкового середовища та наявності проблем, що потребують вирішення спеціальними засобами, котрі відсутні на «озброєнні» регулюючих державних органів, так і про труднощі, з якими стикається національна економіка в трансформаційному періоді. Зокрема, порушення процесів відтворення основних засобів приводить до наявності критичного рівня їх зносу, що зумовлює почастішання техногенних аварій. Саме цим пояснюється необхідність посилення уваги та вимог до потенційно екологічно небезпечних підприємств.

З іншого боку, відсутність належних зрушень у структурній перебудові національної економіки, зокрема при подоланні монополізму, недостатньому розвитку малого та середнього бізнесу як важливого чинника створення робочих місць та забезпечення відповідного рівня зайнятості населення (особливо у регіонах, для яких характерним є наявність монопромислових міст), приводить до того, що активізація процесів ринкової адаптації підприємств може призвести до посилення соціально-політичної напруги в суспільстві (зокрема, до суттєвого скорочення чисельності зайнятих та зменшення надходжень до місцевого бюджету). Саме тому стосовно містоутворюючих підприємств необхідно прогнозувати можливі негативні соціально-економічні наслідки прийняття господарських рішень та передбачати здійснення запобіжних заходів.

Що стосується науково-дослідних (науково-технічних) установ, то вони, з одного боку, сприяють інноваційному розвитку національної економіки, хоча, з іншого – далеко не завжди мають комерційний ефект (особливо це стосується здійснення фундаментальних досліджень), у зв'язку з чим є вразливими в процесі реформування та приватизаційних процесів.

Особливістю зазначеної класифікаційної групи підприємств є те, що вони, по-перше, можуть мати як риси, притаманні загальноприйнятій класифікації, так і одночасно декілька характеристик щодо особливого статусу. Так, стратегічно важливі підприємства для економіки та безпеки країни можуть мати різний організаційно-правовий статус (зокрема, державне підприємство, казенне підприємство, господарське товариство тощо) та відноситися до малих, середніх

чи великих підприємств. При цьому непоодинокі випадки, коли, наприклад, стратегічно важливі підприємства для економіки та безпеки країни є одночасно й підприємствами-монополістами, що діють на загальнодержавних ринках продукції (товарів, робіт, послуг), при цьому є потенційно екологічно небезпечними та ще й знаходяться в процедурі банкрутства. В таких випадках загострення ситуації може призвести до нагромадження проблем та вимагає виважених узгоджених заходів з боку державних органів.

По-друге, перелік підприємств, що формується відповідно до їх особливого статусу, може змінюватися залежно як від коригування критеріїв їх визначення, так і від зміни ситуації у сфері, що розглядається. Зокрема, при формуванні ринкового середовища, зміни ситуації у відповідних сферах економіки періодично переглядається перелік підприємств, що не підлягають приватизації.

По-третє, самі групи підприємств з особливим статусом можуть розширюватися чи скорочуватися залежно від тих проблем, що виникають, чи при зниженні гостроти та актуальності.

У той же час слід наголосити на тому, що виникнення та наявність підприємств з особливим статусом є об'єктивним процесом, зумовленим викликами ринкових перетворень та особливостями сучасного етапу розвитку національної економіки, що викликає необхідність не тільки окреслення груп зазначених підприємств, а й моніторинг із функціонування та застосування до них відповідних регулюючих механізмів. Тобто необхідним є не пасивне спостереження функціонування підприємств з особливим статусом, а активна позиція з боку регулюючих державних органів та, в разі необхідності, з розробкою та реалізацією на практиці низки упереджуваних заходів.

Серед підприємств, які пропонується включати до класифікаційної групи за ознакою залежності від особливого статусу, насамперед заслуговують на увагу стратегічно важливі підприємства для економіки та безпеки країни (в подальшому – стратегічно важливі підприємства), вже саме визначення яких свідчить про їх неординарний статус та вплив на функціонування національної економіки та безпосередній зв'язок з питаннями національних інтересів та безпеки.

Висновки

Таким чином, існуючу класифікацію підприємств доцільно доповнити їх групуванням залежно від такого критерію, як особливий статус. Це дозволить при здійсненні регулюючих заходів враховувати їх важливість та значущість щодо окремих аспектів державної економічної політики, зокрема застосувати до них спеціальних режимів функціонування чи державного регулювання.

Література

1. Господарський кодекс України / Відомості про приватизацію. – 2006. – №50 (439). – 175 с.
2. Регіональна політика і механізми її реалізації / За ред. М.І. Долишнього. – К.: Наукова думка. – 2003. – 503 с.

Методичні підходи до оцінки структурних зрушень в агрегатах ВВП, виробленого на перспективу

У статті запропоновано методичний підхід до прогнозування структури агрегатів ВВП за видами економічної діяльності (ВЕД), який передбачає поєднання формальних методів та експертних оцінок. З метою врахування особливостей формування валового випуску та його структури, характеру чинників, що впливають на динамічні зміни структурних елементів, та прогресивних світових тенденцій всі види діяльності розподілено на п'ять груп, а саме: ВЕД зі спадною динамікою, із зростаючою динамікою за рахунок інвестицій; із залежністю від динаміки товарообігу; із переважанням бюджетних коштів у формуванні валового випуску, із залежністю від тенденцій розвитку фінансового ринку та комерційної діяльності загалом, і для кожної групи пропонується відповідний метод прогнозування ВВ.

Постановка проблеми. Здійснення будь-якого виду діяльності та обґрунтування управлінських рішень пов'язано з необхідністю передбачення того, як у майбутньому буде здійснюватися цей вид діяльності, якою буде його реакція на прийняті рішення. Передбачення наслідків реалізації управлінських рішень, тобто політики у сфері економіки, є обов'язковою умовою її успіху, особливо в сучасному, швидко змінюваному світі. Передбачення майбутнього має базуватися на науковій основі пізнання закономірностей формування динаміки, структури та взаємозв'язків явища, процесу та показників, які є об'єктом прогнозування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. М.Д. Кондратьєв, засновник сучасної теорії передбачення, наводив відомий вислів Огюста Конта, який характеризував передбачення в практиці управління: «Знать – чтобы предвидеть, предвидеть – чтобы управлять».

М.Д. Кондратьєв у процесі дослідження тенденцій циклічної динаміки використав великий арсенал методів і моделей для обробки статистичної інформації. Однак він вважав, що не можна у передбаченні майбутнього захоплюватися грою в цифри, деталізацією даних, що створює видимість обґрунтованості прогнозу, але не враховує високу ступінь його невизначеності, багатоваріантності, можливості перелому тенденцій у кризових ситуаціях [1]. Ці попередження великого вченого залишаються актуальними і нині.

Аналіз структурних змін в агрегатах ВВП за ВЕД впродовж 1990–2007 років показав, що це складний процес, який відзначається поєднанням у різних варіантах чи пропорціях коливальності та інерційності, різної за величиною віддаленості від базової структури та наближеності до неї.

У контексті визначення напрямів структурування агрегатів ВВП за ВЕД на прогнозний період врахування вказаних змін

у минулому має сенс, на наш погляд, лише в рамках коротко- та середньострокового прогнозування. Це пов'язано з неможливістю швидких змін основних складових економічного потенціалу країни, її індустріального базису, сформованого у попередні роки. Як справедливо відмічає М. Якубовський, технічне переоснащення виробничого потенціалу поряд із здійсненням структурно-інноваційних змін є дуже довготривалим і капіталомістким процесом [2, с. 128].

Мета роботи – розроблення методичних підходів до оцінки структурних зрушень в агрегатах ВВП, виробленого на перспективу.

Викладення основного матеріалу. Вітчизняний досвід дає підстави стверджувати, що Україна ще деякий час розвиватиметься на усталеній техніко-технологічній базі, а структура економіки за ВЕД у короткостроковій перспективі ймовірно відзначатиметься не різкими зсувами, а поступовими коливальними змінами.

Інерційність зміни структури ВЕД робить можливим використовувати для коротко- та середньострокового прогнозування розроблений методичний підхід, який ґрунтується на поєднанні формальних методів та експертних оцінок. Алгоритм прогнозування охоплює такі кроки:

- визначення структури валового випуску за ВЕД у прогнозному році;
- визначення співвідношення ВДВ/ВВ за всіма ВЕД за останні сім років, за які є звітні дані СНР, та розрахунок середньоарифметичного значення цього співвідношення;
- визначення структури ВДВ за ВЕД у прогнозному році;
- корегування структурних часток ВВ і ВДВ за ВЕД із метою їх відповідності умовам збалансованості та детермінантам формування структури ВВП, виробленого в основних цінах.

Для прогнозних розрахунків використовувалася структура агрегатів виробленого ВВП, яка відповідає основному балансовому рівнянню, а саме $ВВ - ПС = ВДВ$, де структура за підсумком дорівнює 100.

Це реалізується через використання коефіцієнтів зміни валового випуску як відношення частки до цілого чи індексу частки до індексу цілого, або відношення індексу часткового показника до індексу ВДВ чи ВВ.

Крім структурних часток у розрахунках використовуються різні показники динаміки, що відповідає засадам структурно-динамічного аналізу та прогнозування, результати якого повинні мати вигляд структури макроекономічних агрегатів.

Прогнозні структурні частки ВВ за кожним ВЕД визначаються виходячи з різних траєкторій руху цих показників у ретроспективі, можливостей і чинників їх зміни у прогнозному періоді.

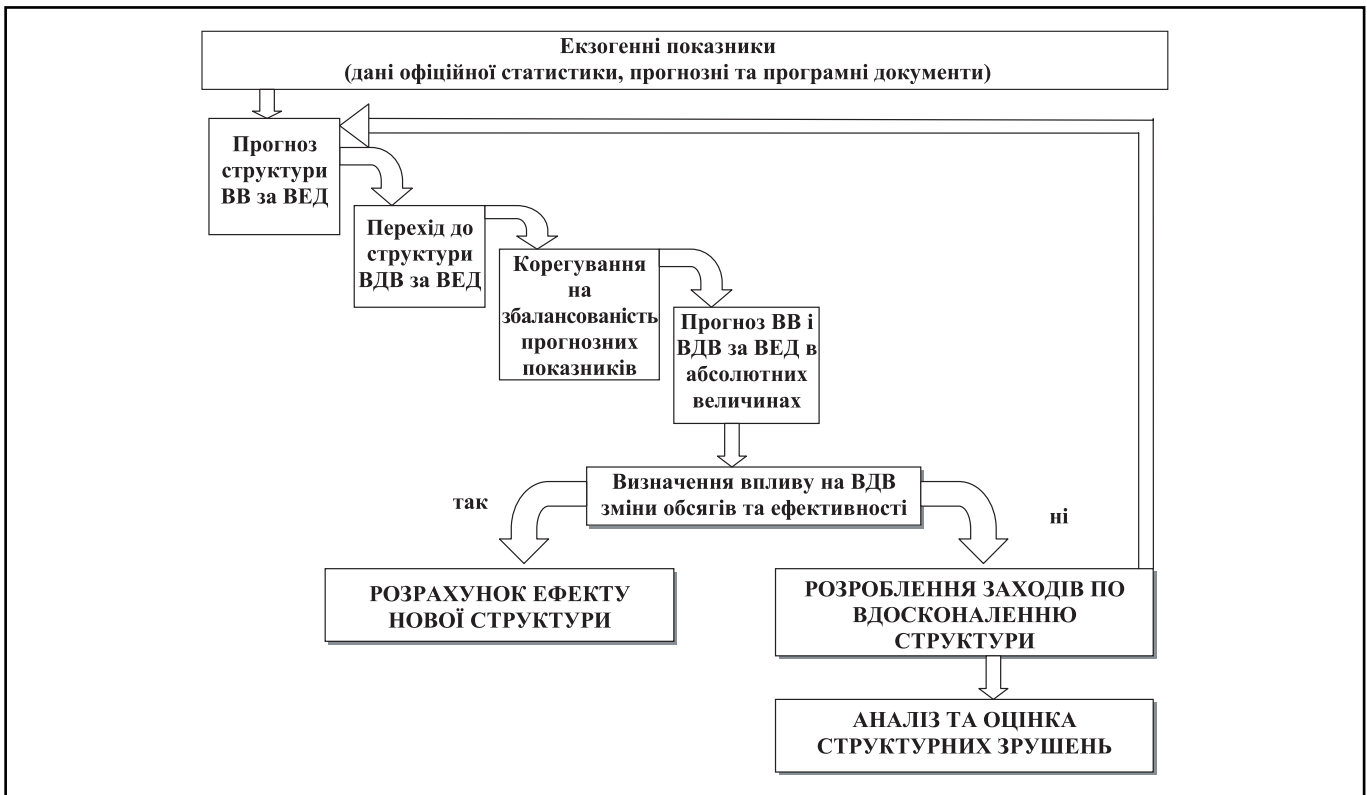


Рисунок 1. Логічна схема аналізу і прогнозу агрегатів ВВП на стадії виробництва

Усі види діяльності, сукупність яких формує ВВ економіки в основних цінах, розподілено на кілька груп залежно від їх поведінки, тобто траєкторії руху структурних часток ВЕД за останні шість років економічного зростання із врахуванням світових тенденцій прогресивних змін структури виробництва.

1. Для ВЕД, структура яких має спадну динаміку, віднесено сільське господарство, мисливство та лісове господарство, добувну промисловість. Частка ВВ цих ВЕД на прогнозний рік розраховується або за формулою логарифмічного рівняння, приміром:

$$y_1 = -3,5966 \ln(x) + 15,009$$

$$y_5 = -0,7323 \ln(x) + 5,1633,$$

або за лінійним трендом

$$W_{it}^{BB} = (W_{i(t-1)}^{BB} + W_{i(t-2)}^{BB} + W_{i(t-3)}^{BB}) / 3. \quad (1)$$

Слід відмітити, що рибне господарство не враховується у розрахунках ВВ через украй низьку його частку у структурі ВВ як макроекономічного агрегату.

2. До групи ВЕД зі зростаючою динамікою структурних часток ВВ і тих, що вважаються пріоритетними та залучають інвестиції, відносяться переробна промисловість, виробництво і розподілення електроенергії, газу і води, будівництво, транспорт і зв'язок. Частка їх ВВ може визначитися за загальною формулою:

$$W_{it}^{BB} = W_{i(t-1)}^{BB} \cdot \frac{IBB_{it}}{IBB_t} \quad (2)$$

Динаміка випуску i -тої галузі та економіки в цілому визначальним чином залежить від інвестицій, їх обсягу, реального зростання та ефективності використання.

Інтенсифікація будівництва викличе синергетичний ефект в інших галузях, зокрема у промисловості будівельних матеріалів, на транспорті. У цілому динаміка ВВ кожного з цих ВЕД має дорівнювати досягнутому рівню $ex\ post$, скоригованому на коефіцієнт підвищення:

$$IBB_{it} = IBB_{i(t-1)} \cdot K_{it}^1, \quad (3)$$

де K_{it}^1 – коефіцієнт, який відображає вплив сукупності чинників, спроможних змінити динаміку ВВ i -того ВЕД у прогнозному році.

Вплив чинників визначатиметься за тісністю зв'язку BB_{it} із очікуваним збільшенням інвестицій, зміною продуктивності праці, фондівіддачі. Для промисловості та будівництва індекс ВВ може враховувати вплив таких чинників

$$IBB_{it} = f(IOK_{it}, IПП_{it}, IФВ_{it}), \quad (4)$$

де IOK – індекс інвестицій в основний капітал;

$IПП$ – індекс продуктивності праці;

$IФВ$ – індекс фондівіддачі.

Зростання інвестицій в основний капітал є визначальним фактором прогресивних структурних зрушень, оскільки завдяки їм здійснюється оновлення виробничого потенціалу та структурні зміни у суспільному виробництві.

3. Третя група ВЕД охоплює оптову і роздрібну торгівлю; торгівлю транспортними засобами, послуги з ремонту та готелі і ресторани.

Визначення частки ВВ торгівлі на прогнозний період методологічно пов'язане з показником фізичного обсягу товарообороту (ІТО), який представлений у статистичній звітності та розраховується у практиці прогнозування, зокрема при розробці орієнтирів підвищення рівня життя населення у прогнозному періоді. Частка ВВ торгівлі W_{it}^{BB} розраховуватиметься за формулою:

$$W_{it}^{BB} = W_{i(t-1)}^{BB} \cdot \frac{ITO_{it}}{IBB_{it}}. \quad (5)$$

До особливостей ВЕД цієї групи відноситься близький за характером товарообіг ресторанного господарства, що проявляється і в статистичних показниках їх загального звітного товарообігу та його фізичного обсягу. Враховуючи це, а також відносно невелику частку експлуатаційних витрат на утримання готелів, доцільно було б прогнозувати структурні частки цих ВЕД разом.

До того ж, як правило, оперування у прогнозних розрахунках дуже малими величинами може призвести до великих помилок, а ВЕД готелів і ресторанів якраз і становить такі малі величини, оскільки їх ВВ є найменшим за часткою – всього 0,6% у загальній структурі ВВ.

4. Наступна група охоплює ВЕД, у формуванні ВВ яких беруть участь кошти бюджету. До неї відносяться державне управління, освіта, охорона здоров'я. Обсяг ВВ у цих ВЕД утворюється переважно із державних коштів, призначених на поточні витрати на утримання відповідних установ і організацій, вартісної оцінки зносу їх основних фондів та невеликої частки коштів підприємств і населення. У формуванні ВВ освіти, охорони здоров'я та державного управління кошти бюджету займають від 4/5 до майже 100%, що дозволяє запропонувати такий метод розрахунку частки їх ВВ на прогнозний період:

$$W_{it}^{BB} = W_{i(t-1)}^{BB} \cdot \frac{IBB_{it}}{IBB_i}, \quad (6)$$

де BB_{it} – витрати бюджету на i -тий ВЕД (освіту, охорону здоров'я, державне управління) у прогнозному році;

BB_t – витрати бюджету всього у t -тому році.

Якщо на час прогнозування відсутня інформація щодо витрат бюджету в цілому і на вказані ВЕД, слід експертно оцінити їхню величину або використати середнє значення цієї величини за три останні звітні роки.

У цілому, на наш погляд, динаміка освіти і охорони здоров'я, а також їх частки у структурі ВВ економіки повинні мати тенденцію до зростання, оскільки нині вкладення у людський капітал набувають першочергового значення для економіки, що ґрунтується на знаннях [3].

5. Остання група ВЕД складається з фінансового посередництва та операцій із нерухомістю, здавання під найом та послуг юридичним особам.

У зв'язку з особливим характером цих видів діяльності необхідністю розширення і зміцнення банківської і страхо-

вої справи, зростання масштабів нерухомості та операцій з нею, вважаємо, що ВВ, а отже і його частка, зростатимуть. Величину зростання частки ВВ слід визначати експертно за коефіцієнтом K_{it}^2 .

$$W_{it}^{BB} = W_{i(t-1)}^{BB} \cdot K_{it}^2. \quad (7)$$

Аналіз показав, що за останні п'ять років коефіцієнт K^2 змінювався у межах:

- від 1 до 1,6 – фінансова діяльність;
- від 1 до 1,3 – операції з нерухомістю.

Середні значення зростання коефіцієнтів у цих межах можна використати для прогнозних розрахунків часток ВВ цих ВЕД (відповідно 1,3 і 1,15) на рік t .

Наступним кроком в алгоритмі прогнозних розрахунків є визначення співвідношення часток ВДВ/ВВ за всіма ВЕД за останні шість років звітного періоду, отримання суми цих співвідношень та їх середньоарифметичного значення, тобто:

$$\bar{K}_i = \left(\sum_{i=1}^n W_{in}^{ВДВ} / W_{in}^{ВВ} \right) / n, \quad (8)$$

де n – число років ($n=1 \div 6$).

За допомогою цього коефіцієнту забезпечується можливість переходу від структури ВВ до структури ВДВ. Структурні показники ВДВ на прогнозний рік розраховуються як добуток частки ВВ на коефіцієнт \bar{K}_i за кожним ВЕД:

$$W_{it}^{ВДВ} = W_{it}^{ВВ} \cdot \bar{K}_i. \quad (9)$$

Коефіцієнт \bar{K}_i опосередковано відображає як рівень ефективності кожного ВЕД, так і рівень його витратомісткості, що дозволяє застосовувати корегування цих рівнів у випадку впровадження нових технологій, передусім в переробній промисловості. Для цього у формулу (9) вводиться корегуючий коефіцієнт $K_{it}^3 > 1$. Однак, на нашу думку, корегування може бути не лише у бік підвищення ефективності, тобто зменшення витрат завдяки ресурсозберігаючим технологіям, але й відносно збільшення витрат з метою покращення якості, зокрема послуг освіти та охорони здоров'я. В цьому випадку може застосовуватися зміна коефіцієнта в межах $0 < K_{it}^3 < 1$.

Завершує алгоритм прогнозних розрахунків визначення їх відповідності загальним умовам та детермінантам, які стосуються наступного:

– сума структурних часток ВВ за ВЕД має дорівнювати 100%, тобто $\sum_i W_{it}^{ВВ} = 100(\%)$;

– сума структурних часток ВДВ за ВЕД має дорівнювати сумі добуток часток $ВВ_{it}$ та коефіцієнту \bar{K}_{it} :

$$\sum_i W_{it}^{ВДВ} = \sum_i (W_{it}^{ВВ} \cdot \bar{K}_{it}); \quad (10)$$

– сума відхилень структурних часток ВВ і ВДВ за ВЕД прогнозного року від передпрогнозного з позитивним знаком має дорівнювати сумі відхилень з від'ємним знаком:

$$\sum_i (+\Delta W_{it}^{BB}) = \sum_i (-\Delta W_{it}^{BB}); \quad (11)$$

$$\sum_i (+\Delta W_{it}^{ВДВ}) = \sum_i (-\Delta W_{it}^{ВДВ}), \quad (12)$$

де Δ – відхилення структурних часток ВВ і ВДВ прогнозного року від відповідних часток передпрогнозного року;

– прогнозні розрахунки ВВ і ВДВ здійснюються за i -тими видами діяльності при $i = 14$ (без рибного господарства), причому 14-й ВЕД визначається за формулою:

$$W_{14t}^{BB} = 100 - \sum_{i=1}^{13} W_{it}^{BB}; \quad (13)$$

$$W_{14t}^{ВДВ} = W_{14t}^{BB} \cdot K_{14t}. \quad (14)$$

У разі, якщо розрахунки ВВ і ВДВ торгівлі будуть поєднані з ВЕД ресторанів і готелів, кількість ВЕД зменшиться до 13.

Оскільки прогнозування структурних елементів ВВ і ВДВ за ВЕД здійснюється автономно в кожній з п'яти груп ВЕД,

це може призвести до систематичного накопичення помилок і штучного зміщення структури від даних ретроспективного періоду. На практиці це означатиме, що сума всіх структурних часток ВВ може бути більше 100%, а сума структурних часток ВДВ не вписуватиметься у структурний ряд цих показників у минулому.

Для виправлення ситуації необхідно здійснювати корегування, передусім структури ВВ за наступними етапами:

– визначити суму отриманих у процесі прогнозування часток за всіма ВЕД:

$$\sigma = \sum_{i=1}^n W_{it}^{BB}; \quad (15)$$

– розрахувати остаточні (скориговані) прогнозні частки ВВ за формулою:

$$W_{it}^{\wedge BB} = W_{it}^{BB} / \sigma, \quad (16)$$

Експериментальний розрахунок прогнозу ВВ, ВДВ та визначення впливу на ВДВ зміни обсягів та ефективності

	Рік	ВВ	ПС	Частка ВВ	Частка ВДВ = Кср * W _{ВВ}	Кср	ВДВабс	p = ВДВ/ВВ	ВДВ _{t,t-1} = ρ _{t,t-1} * ВВ _{t,t-1}	ΔВДВ _{t,t-1} = ρ _{t,t-1} * ВВ _{t,t-1} - ВВ _{t,t-1}	ΔВДВ _{t,t-1} = ρ_{t,t-1} * ВВ_{t,t-1} - ВВ_{t,t-1} * ρ_{t,t-1}}}}}	ΔВДВ _{t,t-1} = ρ_{t,t-1} * ВВ_{t,t-1} - ВВ_{t,t-1} * ρ_{t,t-1}}}}}	ΔВДВ _{t,t-1} = ρ_{t,t-1} * ВВ_{t,t-1} - ВВ_{t,t-1} * ρ_{t,t-1}} + ВВ_{t,t-1} * (ρ_{t,t-1} - ρ_{t,t-1}})}}}}}	ΔВДВ _{t,t-1} = ρ_{t,t-1} * ВВ_{t,t-1} - ВВ_{t,t-1} * ρ_{t,t-1}} + ρ_{t,t-1} * ВВ_{t,t-1}}}}}}	ΔВДВ _{t,t-1} = ВВ_{t,t-1} * (ρ_{t,t-1} - ρ_{t,t-1}}) + ρ_{t,t-1} * (ВВ_{t,t-1} - ВВ_{t,t-1}})}}}}}	ΔВДВ _{t,t-1} = ВВ_{t,t-1} * (ρ_{t,t-1} - ρ_{t,t-1}})}}}	ΔВДВ _{t,t-1} = ρ_{t,t-1} * ВВ_{t,t-1}}}}		
Сільське господарство, мисливецтво, лісове господарство	2001	66306	36795	14,4	16,1		29511	0,445	29511										
	2002	66430	36800	13,2	14,5		29630	0,446	29630	-36676	-29455	119	119	119	64	55			
	
	2008	123776	81826	7,3	7,7	1,1	41950	0,339	41950	-71199	-37874	475	475	475	-3127	3602			
	2009	135401	92971	7,3	7,6	1,0	42430	0,313	42430	-81346	-38307	480	480	480	-3163	3643			
	2010	148118	105202	6,6	6,8	1,0	42916	0,290	42916	-92485	-38746	486	486	486	-3199	3685			
	2011	162029	118622	6,4	6,5	1,0	43407	0,268	43407	-104711	-39189	491	491	491	-3236	3727			
	2012	177247	133343	6,1	6,2	1,0	43904	0,248	43904	-118126	-39637	497	497	497	-3273	3769			
	2013	224002	172361	5,8	5,9	1,0	51641	0,231	51641	-125606	-33125	7737	7737	7737	-3042	10779			
	Переробка промисловості	2001	172759	136833	37,5	19,6		35926	0,208	35926									
		2002	191301	152476	38,0	19,0		38825	0,203	38825	-133934	-32163	2899	2899	2899	-864	3763		
	
		2008	616136	447559	39,3	21,4	0,5	168577	0,274	168577	-419626	-136778	24157	24157	24157	16514	7643		
2009		693207	476368	39,8	22,0	0,6	216839	0,313	216839	-399297	-144469	192686	48261	48261	24153	24108			
2010		767625	493095	39,8	22,2	0,6	274529	0,358	274529	-418678	-190224	57690	57690	57690	31076	26614			
2011		839961	494816	39,7	22,1	0,6	345144	0,411	345144	-422480	-244806	304252	70615	70615	40892	29723			
2012	909842	475058	39,5	22,2	0,6	434784	0,478	434784	-405176	-311750	89640	89640	89640	56246	33394				
2013	975548	426870	39,2	22,3	0,6	548678	0,562	548678	-361164	-397829	471740	113894	113894	76939	36955				
Усього за видами економічної діяльності	2001	460520	277224	100	100,0	0	183296	0,398	183296										
	2002	504008	299666	100	100,0	0	204342	0,405	204342	-256178	-165664	21046	21046	21046	3414	17632			
	2003	603704	359321	100	100,0	0	244383	0,405	244383	-259625	-163984	244700	40041	40041	-317	40358			
	2004	809988	491667	100	100,0	0	318321	0,393	318321	-285383	-163314	73938	73938	73938	-7131	81069			
	2005	996053	600099	100	100,0	0	395955	0,398	395955	-414033	-244356	392286	77634	77634	3668	73965			
	2006	1182246	695884	100	99,9	0	486362	0,411	486362	-509691	-319357	90407	90407	90407	13810	76598			
	2007	1565055	939219	100	100,2	18	625836	0,400	625836	-556410	-333284	639440	139474	139474	-13604	153078			
	2008	1578376	836276	100	99,5	18	742100	0,470	742100	-822955	-619573	116264	116264	116264	110000	6263			
	2009	1749882	835118	100	100,0	18	914763	0,523	914763	-663613	-652444	831756	172663	172663	83008	89656			
	2010	1949859	857395	100	100,0	18	1092463	0,560	1092463	-657418	-802720	177700	177700	177700	65657	112043			
	2011	2143236	822500	100	100,0	18	1320736	0,616	1320736	-629123	-973297	1211629	228273	228273	109107	119166			
	2012	2342063	740242	100	100,0	18	1601820	0,684	1601820	-541416	-1184752	281084	281084	281084	145100	135984			
	2013	2568926	535889	100	100,0	18	2033037	0,791	2033037	-309026	-1422282	1781359	431216	431216	251678	179539			

де \hat{W}_{it}^{BB} – скориговані структурні частки;

– остаточної прогнози частки ВВ за ВЕД помножити на середньоарифметичне співвідношення ВДВ/ВВ, що при необхідності скореговане в залежності від зміни рівня ефективності та витратомісткості, дозволить отримати скореговану структуру ВДВ за ВЕД.

На завершення прогнозних розрахунків визначаються відхилення структури ВДВ прогнозного року від структури передпрогнозного року та загальний результат структурного зсуву в економіці.

Визначення впливу структурних зрушень на ВДВ пропонується здійснювати за показниками зміни обсягів (ΔVDV) та ефективності (ρ) [4].

При цьому

$$\rho = VDV/BB; \quad (17)$$

Подальший аналіз проводиться в такій послідовності.

Визначається частка якісної складової у ВВ у базовому та попередньому році:

$$VDV_{it} = \rho_{it} \cdot BB_{it}; \quad VDV_{i(t-1)} = \rho_{i(t-1)} \cdot BB_{i(t-1)}. \quad (18)$$

Визначаємо їх зміну за період:

$$\Delta VDV_{it} = \rho_{it} \cdot BB_{it} - \rho_{i(t-1)} \cdot BB_{i(t-1)}. \quad (19)$$

Додаємо $\rho_{it} \cdot BB_{i(t-1)} - \rho_{it} \cdot BB_{i(t-1)}$, і отримуємо:

$$\Delta VDV_{it} = \rho_{it} \cdot BB_{it} - \rho_{i(t-1)} \cdot BB_{i(t-1)} + \rho_{it} \cdot BB_{i(t-1)} - \rho_{it} \cdot BB_{i(t-1)}. \quad (20)$$

Здійснюємо наступні математичні перетворення:

$$\Delta VDV_{it} = \rho_{it} \cdot (BB_{it} - BB_{i(t-1)}) + BB_{i(t-1)} \cdot (\rho_{it} - \rho_{i(t-1)}), \quad \text{тоді}$$

$$\Delta VDV_{it} = \rho_{it} \cdot BB_{it} - \rho_{i(t-1)} \cdot BB_{i(t-1)} + \rho_{it} \cdot BB_{i(t-1)} - \rho_{i(t-1)} \cdot BB_{i(t-1)} \quad \text{або} \\ \Delta VDV_{it} = BB_{i(t-1)} \cdot (\rho_{it} - \rho_{i(t-1)}) + \rho_{it} \cdot (BB_{it} - BB_{i(t-1)}). \quad (21)$$

Визначаємо вплив на зміну ВДВ зміни ефективності та валового випуску

$$\Delta VDV_{it}^p = BB_{i(t-1)} \cdot (\rho_{it} - \rho_{i(t-1)}); \quad (22)$$

$$\Delta VDV_{it}^v = \rho_{it} \cdot (BB_{it} - BB_{i(t-1)}). \quad (23)$$

Розрахунок прогнозних показників за запропонованою методикою представлено в табл.

Висновки

Розроблені концептуальні підходи до дослідження структурних зрушень в агрегатах ВВП на стадії виробництва охоплюють такі принципи: відповідність аналітичних, методичних

та прогнозних досліджень галузевої та за ВЕД структури основних агрегатів, які формують ВВП вироблений положенням методології національних рахунків та теорії структурного аналізу; підвищення інформативності аналітичних розробок; забезпечення порівнянності структурних елементів та загальної сукупності; багатоваріантність підходів до прогнозування складних структурно-динамічних систем.

Методичні підходи до прогнозування структурних зрушень в агрегатах ВВП виробленого, а саме – ВВ і ВДВ за галузями і видами економічної діяльності ґрунтуються на поєднанні формальних методів і експертних оцінок та виділенні п'яти груп ВЕД залежно від траєкторії руху їх структурних часток у ВВ за роки економічного зростання, оцінки можливостей її зміни, особливостей і чинників формування ВВ.

Алгоритм прогнозування охоплює визначення ВВ за ВЕД у кожній групі на перспективу; розрахунок співвідношення часток ВДВ і ВВ за ВЕД як показника, що уособлює позитивні зміни у структурі ВДВ за рахунок зниження витратомісткості шляхом використання ресурсозберігаючих технологій; визначення структури ВДВ у прогнозованому періоді; корегування структурних часток ВВ і ВДВ з метою їх відповідності умовам збалансованості.

Література

1. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Ред. колл. Л.И. Абалкин (Отв. ред.) и др. – М.: Экономистъ, 1989. – С. 277.
2. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / Відпов. ред. Ю.В. Кіндзерський. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – С. 128.
3. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України. Наукове видання. У трьох томах / За ред. акад. НАН України Гейця В.М., акад. НАН України Семиноженка В.П., чл.-кор. НАН України Кваснюка Б.Є. Том. 2. Інноваційно-технологічний розвиток економіки. Київ: Фенікс. – 2007. – С. 209–230.
4. Беседін В.Ф., Циганюк А.В. Аналіз і прогнозування структурних зрушень в основних агрегатах ВВП / Державне регулювання економіки України: методологія, напрями, тенденції, проблеми. Колективна монографія. За ред. д-ра екон. наук. М.М. Якубовського. К.: НДЕІ Міністерства економіки України, 2005. – 410 с. – С. 32–43.

Існуючі сучасні підходи щодо оцінювання ефективності корпоративного управління

У статті розглянуті та проаналізовані методи оцінювання ефективності корпоративного управління. Запропоновано найбільш сприятливу методіку для оцінювання ефективності корпоративного управління вітчизняних корпорацій.

Постановка проблеми. Аналіз більшості сучасних методів оцінювання ефективності корпоративного управління показав, що вони зосереджені на адаптації зарубіжних методик, технологій управління до сучасних проблем українських АТ. Таким чином, не беруться до уваги національні українські моделі, що формуються. Вирішення цієї проблеми можливе завдяки розробленню принципово іншого підходу, який ґрунтувався б на створенні умов для формування нового українського типу корпоративного управління з урахуванням історичних, економічних і соціальних особливостей національного управління.

Метою даної статті є визначення найбільш сприятливого методу оцінювання ефективності корпоративного управління українських корпорацій.

Викладення основного матеріалу. Загалом розрізняють якісні та кількісні методи оцінювання ефективності корпоративного управління. Найбільш наближеними до використання в сучасних українських умовах видаються такі якісні методики, як порівняльний метод, метод оцінювання ризиків корпоративного управління та рейтинговий метод.

Кількісні методики оцінювання ефективності корпоративного управління ґрунтуються на аналізі господарської діяльності АТ. Причому ці методики також підрозділяються на методи оцінювання фінансового стану (двофакторна модель, Z-коефіцієнт Альтмана, модель Таффлера, PAS-коефіцієнт) і методи оцінювання ринкової вартості (капіталізації прибутку, ринкової вартості акцій).

Характерні ознаки наведених методик такі. Порівняльний метод оцінювання ефективності корпоративного управління полягає в порівнянні його механізмів, описаних у попередніх розділах, у різних умовах господарювання АТ (зазвичай географічний поділ за країнами). Цей підхід – неформалізований і дозволяє порівнювати умови розвитку корпоративного управління в різних країнах. Для цього застосовують експертну оцінку розвиненості законодавства країн у сфері корпоративного управління, ступеня його виконання, розвиненості фондового ринку (капіталізація), механізму банкрутства (ступінь простоти процедури банкрутства й частоти його застосування) – це оцінка зовнішніх механізмів корпоративного управління. Оцінювання внутрішніх механізмів корпоративного управління – це передусім оцінювання діяльності ради директорів (співвідношення внутрішніх і зовнішніх дирек-

торів, чисельність ради, методика оцінювання ефективності роботи менеджерів радою директорів залежно від специфіки їх діяльності у конкретній країні й цілей оцінювання) і системи винагороди менеджерів (наскільки система оплати зближує інтереси менеджерів і власників).

Конкретніше проблема оцінювання ефективності корпоративного управління виражається в іншому підході, за яким ефективна фінансово-господарська діяльність АТ і є підтвердженням ефективності корпоративного управління. Цей підхід реалізується такими основними методами:

- оцінювання ринкової вартості корпорації;
- оцінювання фінансового стану корпорації, ключовим моментом якої є розрахунок імовірності банкрутства;
- інші методи лише розвиваються в українських умовах і тому набувають особливої актуальності.

Серед методик оцінювання ймовірності банкрутства виокремлюють ті методи, які ґрунтуються на аналізі фінансових даних, що включають оперування деякими коефіцієнтами: Z-коефіцієнтом Альтмана (США), коефіцієнтом Таффлера, (Великобританія), а також методи порівняння даних збанкрутілих АТ із відповідними даними досліджуваної АТ.

Методи на підставі аналізу фінансової звітності найбільш поширені. Хоча, на думку деяких дослідників, існують об'єктивні недоліки цих методик. По-перше, АТ, що зазнають труднощів, всіляко затримують публікацію власних звітів, і, таким чином, конкретні дані можуть роками залишатися недоступними. По-друге, навіть якщо дані й повідомляються, вони можуть виявитися зміненими й відкоригованими. Для АТ у подібних обставинах характерне прагнення поліпшити свою діяльність. По-третє, деякі співвідношення, отримані за даними діяльності АТ, можуть свідчити про неплатоспроможність, у той час, як інші – давати підстави для висновку про стабільність або навіть деяке поліпшення діяльності. Тому судити про реальний стан справ важко. Можна було б погодитися тільки із третім недоліком, але лише за умови статичної, а не динамічної оцінки. Варто зазначити, що вивчення вимог до розкриття інформації (стосується перших двох недоліків) про діяльність АТ, прийнятих у різних країнах, дозволяє зробити висновок, що вони не властиві українському середовищу, оскільки вимоги до розкриття інформації включають найважливіші елементи. Це подання звітності один раз на квартал (США, Україна) або один раз у півроку (Німеччина), що виключає можливість для АТ затримувати подачу звітів. Це обов'язкова аудиторська перевірка фінансової звітності, що істотно знижує ризик фальсифікації.

Однією з найпростіших моделей прогнозування ймовірності банкрутства вважається двофакторна модель [78];

83; 105]. Вона ґрунтується на двох ключових показниках, від яких залежить імовірність банкрутства підприємства. Ці показники множаться на вагові значення коефіцієнтів, знайдені емпіричним методом, і результати потім складаються з деякою постійною величиною (const), також отриманою тим же (дослідно-статистичним) способом. Якщо результат (C_1) виявляється негативним, імовірність банкрутства невелика. Позитивне значення C_1 означає високу ймовірність банкрутства.

Розглянута двофакторна модель не забезпечує всебічного оцінювання фінансового стану підприємства, а тому можливі занадто великі відхилення прогнозу від реальності. Для точнішого прогнозу американська практика рекомендує брати до уваги рівень і тенденцію зміни рентабельності проданої продукції, оскільки цей показник істотно впливає на фінансову стабільність підприємства. Це дозволяє одночасно порівнювати показник ризику банкрутства (C_1) і рівень рентабельності продажу продукції. Якщо перший показник перебуває в безпечних межах і рівень рентабельності продукції досить високий, ймовірність банкрутства незначна.

Інший кількісний метод був запропонований Альтманом (*Edward I. Altman*). Індекс кредитоспроможності, побудований за допомогою апарата мультиплікативного дискримінантного аналізу, дозволяє в першому наближенні розділити суб'єкти господарювання на потенційних банкрутів і небанкрутів.

Індекс Альтмана представляє собою функцію від певних показників, що характеризують економічний потенціал АТ і результати його роботи за минулий період. У загальному вигляді індекс кредитоспроможності (Z -рахунок) має вигляд (1):

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5, \quad (1)$$

- де X_1 – оборотний капітал / сума активів;
 X_2 – нерозподілений прибуток / сума активів;
 X_3 – операційний прибуток / сума активів;
 X_4 – ринкова вартість акцій / заборгованість;
 X_5 – виручка / сума активів.

Результати численних розрахунків за моделлю Альтмана показали, що узагальнюючий показник Z може набути значення в межах $[-14, +22]$, при цьому підприємства, для яких $Z > 2,99$, попадають у фінансово стійкі підприємства, для яких $Z < 1,81$, є, безумовно, неспроможними, а інтервал $[1,81-2,99]$ становить зону невизначеності.

Z -коефіцієнт має загальний значний недолік: його можна використовувати лише відносно великих АТ, що котирують свої акції на біржах. Саме для таких АТ можна одержати об'єктивну ринкову оцінку власного капіталу.

Відомі й інші подібні критерії. Британський учений Тафлер (*Taffler*) запропонував чотирифакторну прогнозну модель, для розроблення якої використав такий підхід.

Використовуючи статистичний метод, відомий як аналіз багатовимірних дискримінантів, можна побудувати модель платоспроможності, визначаючи частки співвідношення, які щонайкраще виділяють дві групи АТ і їх коефіцієнти. Такий вибірковий підрахунок співвідношень типовий для виз-

начення деяких ключових вимірів діяльності АТ, таких як прибутковість, відповідність оборотного капіталу, фінансовий ризик і ліквідність. Поєднуючи ці показники й зводячи їх відповідним чином воедино, модель платоспроможності становить точну картину фінансового стану АТ. Типова модель для аналізу компаній, акції яких котируються на біржах, набуває вигляду (2):

$$Z = C_0 + C_1X_1 + C_2X_2 + C_3X_3 + C_4X_4 + \dots \quad (2)$$

де X_1 – прибуток до сплати податку / поточні зобов'язання (53%);

X_2 – поточні активи / загальна сума зобов'язань (13%);

X_3 – поточні зобов'язання / загальна сума активів (18%);

X_4 – відсутність інтервалу кредитування (16%);

C_0, C_1, C_2, \dots – коефіцієнти.

Відсотки в дужках указують на пропорції моделі; X_1 вимірює прибутковість, X_2 – стан оборотного капіталу, X_3 – фінансовий ризик і X_4 – ліквідність.

Для посилення прогнозної ролі моделей можна трансформувати Z -коефіцієнт у PAS -коефіцієнт, що дозволяє відслідковувати діяльність АТ у часі. Вивчаючи PAS -коефіцієнт як вище, так і нижче критичного рівня, легко визначити моменти занепаду й відродження АТ.

Перевага такого підходу полягає в його здатності поєднувати ключові характеристики звіту про прибутки, збитки та баланс в єдине представницьке співвідношення. Так, АТ, що одержує більші прибутки, але слабке з погляду балансу, може бути порівняно з менш прибутковим, баланс якого врівноважено. Додаткова особливість цього підходу – використання «рейтингу ризику» для подальшого виявлення прихованого ризику. Цей рейтинг статистично визначається тільки, якщо АТ має негативний Z -коефіцієнт, і обчислюється на основі тренду Z -коефіцієнта, значення негативного Z -коефіцієнта й кількості років, протягом яких АТ перебувало в ризикованому фінансовому становищі. Використовуючи п'ятибальну шкалу, в якій 1 указує на «ризик, але незначну ймовірність негайного банкрутства», а 5 означає «абсолютну неможливість збереження колишнього стану», менеджер оперує готовими засобами для оцінки загального балансу ризиків, пов'язаних із кредитами клієнта.

Існуючі підходи оцінювання ефективності управління з погляду ринкової вартості АТ включають різні методики. Серед основних – визначення ринкової вартості як на основі оцінки капіталізації доходу АТ, так і на основі курсової вартості акцій АТ.

За першим підходом вартість АТ (V) визначається капіталізацією прибутку за формулою (3).

$$V = \frac{P}{K} \quad (3)$$

де P – очікуваний прибуток до сплати податків, а також відсотків за позиками і дивідендів;

K – середньозважена вартість пасивів (зобов'язань) АТ (середній відсоток, що показує відсотки й дивіденди, які

потрібно буде виплачувати відповідно до сформованих на ринку умов за позиковий й акціонерний капітали).

Доцільно розраховувати ціну АТ на найближчу й довготрокову перспективу. Умови подальшого падіння ціни підприємства зазвичай формуються в поточний момент і можуть бути деякою мірою передбачені.

За методикою оцінювання ризиків корпоративного управління *Brunswick UBS Warburg* різноманітні реально існуючі й потенційні ризики, пов'язані з корпоративним управлінням, підрозділяються на вісім категорій та 20 підкатегорій, кожній з яких відповідає чітко визначений коефіцієнт ризику й вказівки до його застосування.

Кожний із видів ризиків оцінюють привласненням штрафних балів. Відповідно чим вищий рейтинг того або іншого АТ за сукупністю набраних балів, тим більший ступінь ризику, а отже, й нижчий рівень ефективності корпоративного управління. Присудження штрафних балів за категоріями виглядає у такий спосіб (див. табл.).

Відповідно до моделі АТ, що отримали понад 35 штрафних балів, надзвичайно ризикові, й отже характеризуються низьким рівнем корпоративного управління, а АТ із рейтингом нижче 17 вважаються відносно безпечними і мають високий рівень корпоративного управління.

Переваги методики *Brunswick UBS Warburg* полягають у тому, що вона дозволяє проводити порівняльний аналіз компанії та визначати ступінь ризикованості вкладення коштів в їхні активи. Недолік – неможливість вважати такий підхід класичним. Бали присвоюються одним з учасників ринку – особою, яка володіє портфелем цінних паперів й тією чи іншою мірою зацікавлена в результатах.

Згідно з рейтинговим методом рейтинговими агентствами, консультаційними фірмами та дослідницькими центрами на основі світових стандартів складаються інформаційно-аналітичні продукти (рейтинги), які тією чи іншою мірою характеризують якість корпоративного управління як в окремих АТ, так і в країні в цілому.

Класичною рейтинговою оцінкою є рейтинг корпоративного управління Standard & Poor's (S&P). Він відображає думку агентства про практику та принципи корпоративного управління. Мета рейтингу полягає у порівняльному аналізі поточних стандартів управління щодо існуючих еталонних моделей, насамперед моделі корпоративного управління ОЕСР.

До переваг рейтингу корпоративного управління S&P належить універсальність – він може бути використаний для оцінки рівня корпоративного управління в країні.

Оцінка ризику корпоративного управління

Найменування категорії	Максимум балів
1	2
Непрозорість	14
Фінансова звітність (US GAAP/IAS)	6
Репутація відкритості	4
Програма АДР (американських депозитарних розписок)	2
Повідомлення про річні / позачергові загальні збори акціонерів	2
Розмивання акціонерного капіталу	13
Оголошені, але не випущені акції	7
Блокувальний пакет акцій у портфельних інвесторів	3
Наявність захисних заходів у статуті	3
Виведення активів / трансферне ціноутворення	10
Акціонери з контрольним пакетом акцій	5
Трансферне ціноутворення	5
Злиття / реструктуризація	10
Злиття	5
Реструктуризація	5
Банкрутство	12
Прострочена кредиторська заборгованість або проблеми із заборгованістю за розрахунками з бюджетом	5
Заборгованість	5
Фінансове управління	2
Обмеження на покупку й володіння акціями	3
Обмеження на володіння іноземцями акціями або на їх участь у голосуванні	3
Ініціативи у сфері корпоративного управління	9
Склад ради директорів	3
Кодекс корпоративного управління	2
Наявність іноземного стратегічного партнера	1
Дивідендна політика	3
Реєстроутримувач	1
Якість	1
Усього	72

Джерело: [78–81].

Недоліки зазначеного рейтингу полягають у тому, що під час його присвоєння не проводиться аудит або незалежна перевірка інформації. Крім того, методика визначення рейтингу, складена відповідно до принципів корпоративного управління ОЕСР, не зовсім адекватно враховує практику бізнесу в країнах з перехідною економікою, зокрема ризики, пов'язані з так званими чорними та сірими схемами корпоративних фінансів, виведенням активів тощо.

Рейтинг корпоративного управління Інституту корпоративного права та управління (далі – Інститут) (CORE-рейтинг) являє собою індивідуальний числовий показник, який дозволяє оцінити сукупність відносин (зв'язків), що склалися між акціонерами, членами ради директорів та правління компанії, між різними групами акціонерів, а також між усіма особами, зацікавленими у процесі управління компанією [81]. Мета CORE-рейтингу – виявлення специфічних ризиків корпоративного управління, пов'язаних з інвестуванням в АТ. Основні користувачі рейтингу – інвестори та самі компанії. Цей рейтинг дистанційний, його розраховують щоквартально незалежно від бажання емітентів.

Основна особливість та перевага CORE-рейтингу полягають у процедурі його присвоєння. Присвоюючи рейтинг-ову оцінку, основну увагу приділяють оцінюванню ризиків з урахуванням якості аудиторських висновків та ризику експропріації.

Недоліком CORE-рейтингу є те, що компанії, які зацікавлені в підвищенні рейтингу, дуже швидко розпізнають запити інституту як міноритарного акціонера, тому реакція на них вже не може бути об'єктивним показником.

У рейтингу корпоративного управління консорціуму «РИД-Експерт РА» використовуються дані, надані АТ, а також така публічна інформація: офіційний веб-сайт АТ; щоквартальна звітність за останні два квартали, що передують моменту присвоєння рейтингової оцінки; річний звіт компанії; інші джерела публічної інформації.

Перевагами рейтингу «РИД-Експерт РА» слід вважати те, що він ґрунтується на відомій популярній методології присвоєння кредитних рейтингів (від А до D). У ньому немає числових оцінок, що завжди є суб'єктивним чинником. Рейтинг легко застосовується до будь-якої компанії.

Недоліки «РИД-Експерт РА» полягають у тому, що цей рейтинг є комерційним продуктом. Рейтингові параметри визначають з урахуванням інтересів лише портфельних інвесторів.

Серед інших відомих рейтингів, які можуть становити інтерес для розроблення методики українського індексу корпоративного управління, виділяють такі: коефіцієнт корпоративного управління (*Corporate Governance Quotient – CGQ*), запропонований Institutional Shareholder Services (ISS) (відрізняється від інших тим, що враховує не тільки структуру корпоративного управління компанії, але і її становище на ринку); провідні індикатори корпоративного управління (*Leading Corporate Governance Indicators –*

LCGI) від Davis Global Advisors, Inc. (застосовують для оцінки стану корпоративного управління в окремих, головним чином розвинених, країнах); індекс ризику корпоративного управління (*Corporate Governance Risk – CGR*) за методикою Кричтон-Міллера (*Crichton-Miller*) та Уормана (*Worman*) (застосовують для оцінки ризику втрат інвесторів від поганого корпоративного управління в окремих країнах і, на відміну від попереднього рейтингу, призначений для країн з перехідною економікою).

Висновки

Розглянуті методики оцінювання ефективності корпоративного управління свідчать про різний підхід до досліджуваної проблеми. Це пояснюється тим, що, по-перше, корпоративне управління – складна категорія й дослідники, оцінюючи її ефективність, переслідують різні цілі, які потребують використання різних методик; по-друге, наявність значної кількості методик свідчить про те, що жодна з них не є ідеальною. Перераховані зарубіжні світові методики, на нашу думку, мають істотні обмеження, що значно знижує сферу їх застосування в умовах України.

По-перше, їх розробляли на основі діяльності АТ в умовах розвинених ринкових відносин з усталеними й ефективними механізмами корпоративного управління. В умовах перехідної економіки через брак інфраструктури корпоративних відносин (ліквідний фондовий ринок, інститут банкрутств, злиттів і поглинань) з ефективним механізмом їх грошового стимулювання, єдиним механізмом контролю за діяльністю менеджерів АТ має виступати спостережна рада директорів. Однак результати її діяльності в українській економіці далекі від найкращих: провідну роль в механізмах контролю, як правило, відіграють інсайдери.

По-друге, оцінювання описаних вище механізмів корпоративного управління в українській економіці на основі зарубіжних методик дозволяє оцінити рівень корпоративного управління в Україні відносно інших країн й одержати інформацію для аналізу умов корпоративного управління порівняно з іншими країнами. Однак цієї інформації недостатньо для порівняння ефективності корпоративного управління в конкретних АТ.

По-третє, оцінювання ефективності корпоративного управління на основі ринкової вартості АТ можливе лише за ефективного функціонування фондового ринку, що гарантує ліквідність акцій АТ, тоді як в українській економіці акції менше ніж 50% АТ дозволяють оцінювати ринкову вартість АТ.

По-четверте, моделі прогнозу банкрутства, розроблені на основі функціонування корпорацій США й інших країн, також непридатні до безпосереднього застосування до українських корпорацій. Це пов'язано з багатьма факторами. Коефіцієнти впливу різних показників на інтегральний показник прогнозу банкрутства в західних методиках не можуть бути застосовані в умовах української економіки. Од-

нак, як показують вітчизняні дослідження, навіть коригування цих коефіцієнтів для української практики не дає бажаних результатів. Це пов'язано з тим, що в умовах української економіки вплив на прогноз банкрутства справляє дещо інший набір показників фінансово-господарської діяльності, ніж заданий у західних розробках.

Розглянуті вище методики не дозволяють диференціювати ступінь захисту інтересів окремих власників конкретного АТ, що особливо актуально в умовах української економіки, в якій повсюдно спостерігається обмеження окремими власниками прав інших власників.

Найефективнішою і найбільш прийнятною в українських економічних умовах виступає методика ринкового підходу, розроблена російським вченим А.Н. Булатовим [15, с. 3–11]. Ця методика дозволяє оцінювати ефективність корпоративного управління за двома напрямками. Перший напрям ґрунтується на економіко-статистичному й коефіцієнтному аналізі, другий – на засобах кореляційного й регресійного методів аналізу.

Застосовуючи економіко-статистичний аналіз, крім інтересів в одержанні доходів, що пояснює поведінку власників,

були вивчені інтереси, що базуються на прагненні одних власників одержати переваги перед іншими власниками й учасниками корпоративних відносин.

У результаті теоретичного аналізу методики ринкового підходу можна зробити висновок про те, що вона ґрунтується на положенні, згідно з яким ключовим моментом системи корпоративних відносин є визначення ступеня захисту інтересів власників.

Література

1. Режим доступу: <http://corporation.com.ua/>
2. Режим доступу: <http://www.sveiby.com/>
3. Применение эмпирического анализа институциональной динамики внутри фирменных корпоративных отношений // Проблемы прогнозирования. – 2004. – №2. – С. 104–114 // Режим доступу: <http://www.ecfor.ru/>
4. Булатов А. Н. Методические инструменты комплексной оценки экономической эффективности корпоративного управления на промышленных предприятиях Российской Федерации: Автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Казанский финансово-экономический ин-т. – Казань, 2001. – 21 с.

О.В. БРІТ,
здобувач НДЕІ

Соціально-економічні фактори становлення та розвитку системи вищої освіти

Автор в статті розглядає концепцію розвитку вищої освіти в Україні та заострює проблеми її автономізації (децентралізації). Демократизація освітніх відносин як складова частина освітніх реформ є необхідним кроком до шляху вдосконалення освітнього процесу.

Постановка проблеми. Уперше за свою багатовікову історію освіта саме в наш час перетворюється з допоміжного засобу, який задовольняв потреби привілейованої частини суспільства, на глобальний фактор соціального розвитку. У ХХІ столітті виробництво матеріальних благ пов'язане зі складними технологіями, з проникненням інформатики у всі сфери життя тощо. Все це зумовлює і якісно нові вимоги до рівня освіченості кожного члена суспільства, учасника виробництва. Саме з цим пов'язане в усьому цивілізованому світі розширення масштабів вищої освіти, підвищення її ролі і значення, зміни змісту та пріоритетів. Це процес, який охоплює всі країни – і найбільш розвинуті, і ті, що перебувають на середніх і нижчих ступенях розвитку і намагаються подолати своє відставання.

Метою статті є розглянути соціально-економічні фактори становлення системи вищої освіти.

Виклад основного матеріалу. У багатьох розвинутих країнах час від часу проводиться реформування вищої школи. Досвід, набутий останніми роками в США, Англії, Франції, Японії, Данії, Німеччині та інших розвинутих країнах, дає важливий узагальнений урок реформування вищої школи, зокрема для України. Він полягає в тому, що поліпшити діючу систему освіти, лише частково змінюючи якісь окремі її підрозділи, вводючи випадкові ті чи інші методи й технології, і, навіть, збільшуючи капіталовкладення – без принципових змін самої системи, неможливо. Адже це неодмінно спричиняє зниження результатів і ефективності самої освіти.

Кризові явища в освіті України – це результат не тільки суспільної трансформації, невідповідності освіти новим умовам, а й значно глибших процесів, притаманних сучасності в планетарних масштабах. Згідно з теорією відомого американського соціолога О. Тоффлера, «трьох хвиль цивілізації» – аграрною, індустріальною та інформаційною – освіта, досконало організована і якісна, – необхідна умова для переходу й існування суспільства на вищому щаблі цивілізації – інформаційному [7]. Країни, що утворилися на теренах колишнього СРСР (зокрема Україна), мабуть, знахо-

дяться ще на «другій хвилі», індустріальній, в час її «зіткнення» з «третьою хвилею». Це й призвело до кризи.

Вихід з індустріального суспільства, який потребує величезних енергетичних витрат і людських зусиль, без освоєння нового покоління техніки є неможливим. Тому перехід на вищу «інформаційну» стадію можливий лише за умов нової, досконалої, на сучасному рівні організованої освіти.

О. Тоффлер звертається до прикладів, коли саме на цьому шляху колись злиденні й напівголодні колоніальні країни Азії ставали процвітаючими. При цьому ставка робилася на розвиток інтелекту, збереження спадщини – здобутків освіти попередніх часів, світові досягнення в науці та освіті, позитив національного менталітету.

Теорію Тоффлера, визнану в усьому світі, ще мало знають в Україні, хоча її положення суголосні умовам і потребам реформації суспільства й освіти. Загальний філософський аналіз проблем сучасної освіти в Україні підводить нас до деяких конкретних висновків щодо змісту і форм останньої, близьких ідеям Тоффлера, що спираються на європейську науково-педагогічну думку, яка ще в 60-х роках зайнялася проблемами освіти. Для того часу визначну роль відіграла книга вченого-економіста, директора Міжнародного інституту планування Ф. Кубаса «Світова криза освіти». В середині 70 – 80-х років з'являються різні міжнародні і національні проекти: «Освіта двохтисячного року» (ФРН), «Освіта американців XXI століття» (США), «Освіта майбутнього» (Франція), «Модель освіти XXI століття» (Японія), в яких містилися розробки основних напрямів розвитку, які могли бути здійснені в межах національних освітянських шкіл. Звичайно, це потребувало значних інвестицій в освіту, що на Заході добре розуміють [5].

За підрахунками економістів, вклад у освіту забезпечує більше половини річного валового національного продукту. Тому на Заході поширена думка, що інформаційній, за Тоффлером, добі, відповідає пріоритет освіти, – це є закон соціально-економічного розвитку суспільства. Тому трансформація освіти на Заході стає перманентним явищем, з року в рік модернізується національна стратегія освіти, збільшуються державні витрати на освіту, її підтримує все суспільство, створюється атмосфера загальної зацікавленості. Наприклад, у США президент Б. Клінтон у серпні 1997 р. оголосив нову програму освіти, де чільне місце займають заходи щодо розвитку безперервної освіти.

Важливим для економічного піднесення є зовнішній вплив освіти. Як старі, так і нові теорії економічного зростання показують взаємодоповнюваність («сотрієтепіагігу») людського і фізичного капіталу: більші запаси людського капіталу підвищують орендну цінність машин; зростаючі запаси фізичного капіталу підвищують ефективність інвестицій в освіту; загальні інвестиції відіграють незначну роль в економічному зростанні, якщо вони не підтримані освітою. Ці положення, висунуті американськими фахівцями з проблем фінансування освіти Гарі Беккером та Раймондом Лукасом можна

вважати закономірностями взаємовідносин освіти й економіки. Незнання або свідоме ігнорування цієї закономірності може дорого обійтися й освіті, й економіці. Підтвердження цього – колишній Радянський Союз. Американські дослідники Уільям Істерлі та Стенлі Фішер у статті під промовистою назвою «Чому ми можемо навчитися у радянського колапсу» показали, зокрема, що швидкі й безперервні інвестиції фізичного і людського капіталу в економіку СРСР спочатку зумовили швидке економічне піднесення. Однак надмірне втручання держави в економіку, характер економічного планування та – і це, мабуть, найважливіше – неможливість регулярних значних інвестицій у людський капітал для стимулювання якісних зрушень, призвели до зниження продуктивності, а відтак і до стагнації [2].

Завершуючи огляд дискусій 80-х – 90-х років щодо взаємовідносин освіти й економіки, наголосимо на двох важливих моментах. По-перше, як і в 60-х роках, ці дискусії, за слушним твердженням директора Лондонської школи економіки і політичних наук І.Пателя, стали складовою і невід'ємною частиною революції в економічному мисленні та в економічній політиці. По-друге, вони так і не внесли достатньої ясності в питання про сутність і характер взаємовідносин освіти та економіки. На це, зокрема, звертають увагу професори економіки Флоридського університету Пітер Істон та Стівен Кліс у надзвичайно цікавій і ґрунтовній статті «Концептуалізуюча роль освіти в економіці». Загальні висновки цих відомих учених не зовсім утішні. «Ми переконані в тому, – пишуть вони, – що, незважаючи на наявність корисних ідей, ми не маємо адекватного методу концептуалізації ролі освіти в економіці». Більше того, продовжують вони, існуюча точка зору на взаємозв'язки освіти та економіки, тобто теорія «людського капіталу», виявилася «мертвонародженою», оскільки давала мало корисних пропозицій для політики і спрямовувала дискусію на отримання «поганих відповідей на погані запитання».

Виходячи з наведеного вище, американські економісти висловлюють кілька цікавих думок-пропозицій, які заслуговують на увагу.

1. Потрібна реконцептуалізація ролі освіти, особливо вищої, в економіці та їх взаємовідносин.
2. Увага дослідників має зосереджуватися не лише на ролі освіти у піднесенні економіки, а й на ролі економіки в розвитку освіти.
3. Питання взаємовідносин освіти й економіки слід аналізувати з позицій порівняльної та історичної перспективи.
4. Реконцептуалізація взаємовідносин освіти й економіки може бути здійснена лише на засадах міждисциплінарного, зокрема, економічного, соціологічного, політологічного та культурологічного аналізів [3, 4].

У взаємовідносинах освіти й економіки є речі гіпотетичні, які теж слід констатувати. Очевидним є те, що освіта – засіб, який підвищує ефективність діяльності, тобто вона є фактором розвитку економіки, а також те, що для формування і ро-

звитку знань (і освіти) потрібні певні умови, тобто необхідні витрати. Щодо питання про значення цих витрат порівняно з ефектом підвищення освіти (віддачею), то тут не можна беззаперечно говорити про надприбутки, оскільки практично неможливо зробити такі підрахунки. Можна навести яскравий приклад із нашого недавнього минулого. Фундаментальна і прикладна наука «робилася» переважно в академічних і галузевих науково-дослідних інститутах, щоб далі фактично без будь-яких обмежень потрапляти у виробництво, де наукові результати (якщо вони використовувалися) без особливих витрат (за винятком витрат на адаптацію винаходу, раціоналізації) давали певний економічний ефект. Якщо не враховувати інститутські витрати (іноді це роки колективної праці), то матимемо явний плюс, надприбуток від науки, знання, освіти. А скільки вкладали в цю науку в академічних і галузевих дослідницьких закладах співробітники, які, до речі, часто нічого не мали, крім зарплати і премії, за свої новації! Насправді ж витрати – будівлі, обладнання, прилади, утримання маси співробітників (талановитих і не дуже), спожита електроенергія, житло та чимало іншого, були величезні.

З іншого боку, вплив системи знань і освіти на суспільне життя, передусім на економіку, – колосальний. Знання сьогодні майже в буквальному розумінні у нас на очах змінює світ, формуючи новий, інформаційний тип суспільства. Очевидно, сам вплив освіти, знання на економічні процеси і культуру суспільства загалом, а не суб'єктивні наміри дослідників освіти посилюватимуть увагу до неї. Однак дослідження взаємовідносин освіти й економіки вкрай необхідні для оцінки значення їхніх конкретних проблем.

Економіка як специфічний вид, форма людської діяльності виникла на ґрунті людського досвіду, знання, яке в певний історичний період набуло нових функцій. У цьому сенсі освіта, так би мовити, первинна. Але розвиватися вона (в сучасному значенні слова «освіта») могла лише на достатній економічній основі. Можна стверджувати так: людство пройшло тривалий етап еволюції зі значними соціальними витратами для того, щоб накопичити первинне знання, яке стало підґрунтям формування економіки та економічних відносин. Надалі знання розвивалося на власній основі у взаємозв'язку з соціальною діяльністю, використовуючи політичні умови, створювані економікою. Спеціальне вкладання коштів в освіту для подальшого економічного розвитку – одна з рис сучасного суспільства.

Такі інвестиції виникли як явище (саме з економічної метою) не на основі свідомо планованої інвесторами (передусім державою) акції з очікуваними результатами, а у зв'язку з поміченою на досвіді вигідністю самою навчання коштами споживачів знання. Споживача ж до освіти вела не сама абстрактна потреба знання, а поєднання її з прагматичним інтересом, оскільки його практичний досвід у поколіннях свідчив про економічну і соціальну вигоду від освіти. На цій усвідомленій на індивідуальному рівні потребі й розвивалася суспільна освітня практика [6, 1].

Про кризу вищої освіти нині говорять учені та урядовці майже всіх країн світу, у тому числі й найбільш розвинутих, а також експерти таких впливових міжнародних організацій, як ЮНЕСКО, Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції і розвитку, Світовий банк та ін. Так, доповідь, підготовлена у 1994 році спеціальною групою міжнародних експертів Світового банку на чолі з А. Гамільтоном та А. Верспуром, містила окремий розділ під назвою «Криза вищої освіти», в якому, зокрема, констатувалося, що «в усьому світі ця галузь перебуває у кризовому стані».

Доречно зауважити, що термін «криза» в різних мовах трактується приблизно однаково, а саме: з одного боку, як небезпека існуванню певного феномена, а з іншого – як можливість її уникнути. Зокрема, у китайській мові ієрогліф, за допомогою якого зображується «криза», поєднує в собі ознаки і небезпеки, і шансу її подолання; в англійській і мові термін «криза» означає вирішальний момент, поворотний пункт у розвитку певного явища і т. д. Саме так поставилися до кризи вищої школи уряди і народи більшості країн світу. З одного боку, у ній вони побачили загрозу існуванню не лише вищої освіти, а й загрозу національній безпеці. З іншого – криза була сприйнята як сигнал до негайних та рішучих дій для її подолання. На думку західних і вітчизняних експертів, криза вищої освіти найбільш помітно проявилася у:

- 1) певному відставанні наукових розробок вищої школи від потреб і запитів життя;
- 2) повільній переорієнтації на підготовку нових, дефіцитних для ринку праці фахівців;
- 3) зниженні якості навчального процесу;
- 4) різкому падінні рівня знань випускників;
- 5) зростанні нерівності шансів на вступ до вищих навчальних закладів та успішного їх закінчення для представників різних соціальних верств;
- 6) зростаючому незадоволенні умовами навчання з боку студентів, їх батьків та ін.

Головними причинами кризи вищої освіти, за цілком слушними висновками дослідників, стали:

- зростаюча нездатність вищої школи швидко знаходити ефективні відповіді на виклики часу;
- надмірне втручання держав (за винятком, либонь, США) у її справи;
- скорочення, а подекуди і «заморожування» державного фінансування;
- недосконалість системи управління вищою школою;
- незначна диверсифікація форм і типів вищих навчальних закладів;
- постійне, швидке і суттєве зростання плати за навчання та ін.

Звісно, до цих загальних, типових причин кризи вищої освіти додалася й низка причин особливих, характерних для певного типу держав (скажімо, постколоніальних або посттоталітарних), а також деякі специфічні причини, властиві лише окремій країні [1].

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Криза вищої освіти має глобальний характер, вона охопила весь світ, найбільш глибоко і гостро вразивши країни, що розвиваються, та пострадянські країни.

Кризові явища (і на це слід звернути особливу увагу) мають місце переважно в державному секторі вищої освіти.

Ця криза є загальною, оскільки торкається всіх сфер і напрямків функціонування державної вищої школи, зокрема, її фінансування, менеджмент, якість навчального процесу та ін.

Криза вищої освіти є перманентною, особливо відтоді, як вона стала масовою. Загострення цієї кризи мають циклічний характер і відбуваються фактично кожні 10–15 років.

До честі західних учених, особливо тих, які працюють під егідою ЮНЕСКО та Світового банку, вони не обмежуються з'ясуванням причин кризи вищої освіти і загальним аналізом спроб її реформування, а шукають шляхи, методи і засоби послаблення і подолання цієї кризи. Як слушно зазначає один із відповідальних працівників Світового банку Армій Чорсі, фахівці цієї установи разом з іншими вченими аналізують уроки міжнародного досвіду здійснення освітніх реформ і «пропонують на вибір спектр політичних рішень для країн, які шукають шляхів збільшення внеску вищої освіти в економічний і соціальний розвиток».

Висновки

Говорячи про концепцію розвитку вищої освіти в Україні, ми маємо на увазі далеко не в першу чергу принципи, цілі й засоби управління освітою. Ці питання є важливими, але не головними, оскільки це лише один із засобів реалізації мети освіти, яка як основа і сенс концепції розвитку освіти повинна містити порівняно конкретні цілі навчання (наприклад, широка гуманітарна підготовка студентів технічних університетів, усунення розриву з Заходом стосовно змісту і обсягу навчальних дисциплін) і шляхи їх досягнення (на-

приклад, оцінка ролі наукової роботи викладачів і студентів у навчальному процесі та ін.). Створення такої концепції як цілісної системи – складне завдання, оскільки ми не можемо точно оцінити стан вітчизняної освіти порівняно з вищою освітою в розвинутих країнах у всіх аспектах. Крім того, недостатньо концептуально визначилися й країни Заходу. Періодично загострюється полеміка щодо тенденцій розвитку людства і необхідних акцентів в освіті.

Гострою і складною для системи освіти в Україні є проблема її автономізації (децентралізації). З одного боку, демократизація освітніх відносин у цілому й автономізація навчальних закладів зокрема – необхідний крок на шляху вдосконалення освітнього процесу. З іншого – стан вищої школи, неналежний порядок у ній і навіть зловживання зумовлюють необхідність відносно жорсткого контролю, чим і користуються державні органи управління вищою освітою на всіх рівнях, посилюючи адміністративний тиск на навчальні заклади. Розв'язання цієї проблеми потребує реформи освіти.

Література

1. Антошкіна Л.І. Вища освіта в системі суспільних інтересів // За ред. Бон-дар І.К. – Донецьк.: ТОВ «Юго-Восток, ЛТД», 2008. – 284 с.
2. Беляков С.А. Лекції по економіке образования. – М.: ПУ-ВШЭ, 2002. – 338с.
3. Боголіб Т. М. Принципи управління вузом. – Переяслав-Хмельницький, 2004. – 204 с.
4. Драйден Г. Революція в обучении: Пер. с англ. / Гордон Драйден, Джаннет Вое. – М.: ООО «Парвино», 2003. – 673 с.
5. Філіпенко А.С. Економічний розвиток. Європейський контекст. – К.:Знання України, 2001, – 120 с.
6. Суліма Є. Україна у Болонському процесі // Урядовий кур'єр, 20 травня 2005, №92 (3005).

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково–дослідний економічний інститут Мінекономіки України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки і **анотація**, де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність: для аспірантів та здобувачів – віза наукового керівника.
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. **Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).**
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Word for Windows (версії 95,2000), якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить **графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.**
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на дискеті 3,5”, до дискети обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. **Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.**
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. **У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.**

З питань передплати журналу на 2009 рік звертатися за телефоном 536–11–80

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

Редакційна колегія

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

СІДНІВА Ж.К. Порівняльний аналіз використання природного газу Україною та країнами світу	3
ОСИПЧУК Д.Г. Особливості теоретичного обґрунтування сутності фінансової та грошово-кредитної політики держави	9
СИМОНЕНКО Ю.Г., ПЕРЕДЕРІЙ В.В. Деякі підходи до визначення вартості бізнесу	13
ЛОТОЦЬКА С.В. Методологія управління ризиками сучасного банку	16
МАТВІЄНКО Т.О. Економічна природа та сутність зобов'язань підприємств за податками і зборами	20
ГАРКАВИЙ І.В., ШАРКАДІ Н.В. Банківське кредитування суб'єктів господарювання та напрями мінімізації їх ризику	24
СОКОЛОВА З.С. Сучасний стан та перспективи економічного співробітництва України з країнами Західної Африки	29
ЦАЛЬКО Ю.М. Необхідність та сутність прогнозування діяльності приватних вищих навчальних закладів	34
ДІДЕНКО О.А. Розвиток кластерних систем як засіб зростання конкурентоспроможності національної економіки	37
ШКОЛЬНИЙ О.О., НОВАК І.М. Стимулювання виходу українських підприємств на зовнішні ринки	42
ЛЕВИЦЬКИЙ М.А. Агентне моделювання в системі підприємницького ризик-менеджменту	46
ПТАЩЕНКО Л.О. Методичні підходи до забезпечення фінансової стійкості корпоративного капіталу	52
ПЕДЬ І.В. Експорт податків як феномен глобалізації світової економіки	56
ВЛАСЕНКО Л.А. Економічна сутність поняття «витрати»	60
КОРОЛЬКОВА І.М., КОРОЛЬКОВА О.О. Застосування системи збалансованих показників у механізмі управління сталим розвитком господарських систем	65
ГУСАК О.Ю. Конкурентоспроможність національної податкової системи як елемент конкурентоспроможності країни	72
БАЖЕНОВА Ю.В. Стійкий розвиток економічних систем як основа макроекономічної стабільності	77
РЯБЧУК О.Г. Необхідність удосконалення адміністрування податку з доходів фізичних осіб	82

Інноваційно-інвестиційна політика

МЕХАНІК О.В. Законодавче забезпечення розвитку інноваційної діяльності в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення	89
КОВАЛЕНКО О.М., ГРАДІЛЬ Г.А. Мотивація до інновацій на прикладі галузі альтернативної енергетики	97
ЛЮБУНЬ О.С. Моделювання інвестиційної діяльності банку в розвиток промислового сектору економіки	101
ОНИЩЕНКО Н.В., РАДІОНОВА Н.Й. Теоретико-методичні аспекти формування інноваційно-інвестиційної політики на підприємствах України	103

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

САВЛУК С.М. Щодо поєднання ліквідності та платоспроможності банку	109
СОЗАНСЬКИЙ Л.Й. Аналіз чинників впливу на ефективність використання капіталу будівельних підприємств	112
ХАРЧЕНКО Т.Б. Ринок молока в Україні: проблеми та перспективи розвитку	122
СМІРНОВА Н.В. Облікові моделі в закладах харчування у сільському господарстві	126
ГОРБАНЬОВА М.М. Формування оптимальної структури джерел фінансових ресурсів на підприємствах швейної галузі	131
ФЕСЕНКО Р.В. Суть, значення та основні передумови розвитку експортної діяльності сільськогосподарських підприємств	135
БОНДАР В.П. Система контролю якості аудиторських послуг	139

Розвиток регіональної економіки

ПАНУХНИК О.В. Інтеграція як економічний процес комплексного розвитку регіону	143
ВАЖИНСЬКИЙ Ф.А., МОЛНАР О.С., КОЛОДІЙЧУК А.В. Теоретичні основи прогнозування розвитку регіону	147
МЕЛЬНИКОВА Н.В. Екологічна регламентація як чинник стійкого еколого-економічного розвитку курортної території	151
САВЧЕНКО В.Ф. Необхідність та шляхи вдосконалення державного регулювання розвитку економіки регіонів	154

Соціально-трудові проблеми

АНИЩЕНКО В.О., ГОГОЛЬ Т.А. Організаційні засади практичного впровадження екологічного аудиту на промислових підприємствах України	160
БАЗИЛЮК А.В., ГОШОВСЬКА В.В. Зв'язок якості життя з інвестиціями в людський капітал	163
ЖАЛНІНА І.О. Суб'єкти господарювання як первинний елемент ринкової економіки та об'єкт державного регулювання	167
ЦИГАНЮК А.В. Методичні підходи до оцінки структурних зрушень в агрегатах ВВП, виробленого на перспективу	171
ЖАРІКОВА Н.О. Існуючі сучасні підходи щодо оцінювання ефективності корпоративного управління	176
БРИТ О.В. Соціально-економічні фактори становлення та розвитку системи вищої освіти	180

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№1 (92) 2009 р.
Періодичність – щомісячник**

Адреса редакції: 01103, Київ-103, бул. Дружби Народів, 28
Науково-дослідний економічний інститут

Редактори: І.К. Бондар, М.М. Якубовський
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 15.01.2009 р.
Формат 60x84 1/8. Ум. друк. аркушів 23,25.
Наклад — 500 прим.