

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№6 (97)**

Київ 2009

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 6 (97) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2009. – 194 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

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

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

В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор

В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор

В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор

О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор

О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор

А.О. СІГАЙОВ, доктор економічних наук, професор

М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.М. КРАСНОВ, доктор економічних наук, професор

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

С.В. ГЛУХОВА,
аспірантка, Харківський державний технічний університет будівництва та архітектури

Особливості життєвого циклу інновації

Досліджено та проаналізовано підходи до визначення життєвого циклу інновації, виділено його сучасні особливості з урахуванням умов розвитку та функціонування інновації на ринку. Представлений авторський погляд щодо визначення етапів життєвого циклу інновації, їх складових, а також форми прояву.

Исследованы и проанализированы подходы к определению жизненного цикла инновации, выделены его современные особенности с учетом условий развития и функционирования инновации на рынке. Представлен авторский взгляд на определение этапов жизненного цикла инновации, их состава, а также формы проявления.

Постановка проблеми. Інноваційна діяльність є складним багатограничним явищем, що існує на перетині науково-технічної й економічної сфер та об'єднує значну кількість різноманітних суб'єктів господарювання. Прискорення науково-технічного розвитку та посилення ролі високих технологій вимагають чіткої оцінки взаємодії всіх складових інноваційної діяльності.

Характерною специфікою інноваційного процесу є його циклічність. Одне покоління продуктів та відповідних технологій виробництва періодично змінюється іншим. Безперервна зміна цих поколінь обумовлена прагненням до вищого рівня ефективності суспільного виробництва, продуктивності праці. Продукт, який на завершальній стадії виробництва не несе

для ринка принципову новизну та здатність задовольняти потреби споживача в повному обсязі, втрачає, згідно з визначенням, властивості саме інновації. Для запобігання даній ситуації слід проводити системну оцінку протягом усього процесу здійснення та впровадження інновації.

Для адекватної оцінки інноваційної діяльності необхідно оцінювати не тільки і не стільки завершальну стадію, а й результат кожного окремого етапу. При вирішенні даного завдання необхідно оцінювати не тільки кінцевий результат кожної зі стадій, а й умови його здійснення та тривалість періоду виконання, реалізації.

У зв'язку з цим пріоритетним стає питання визначення тривалості етапів інноваційної діяльності, виявлення найбільш складних із них та особливостей переходу від однієї стадії до іншої в процесі здійснення. З цією метою доцільним і необхідним стає дослідження життєвого циклу інновації в розрізі складових етапів інноваційної діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сучасні теорії життєвого циклу інновацій базуються на дослідженнях циклічності економічних систем М. Туган-Барановського та М. Кондратьєва [1, 2], які вперше відзначили закономірність функціонування капіталу, що виражається в періодично повторювальній зміні фаз пожвавлення, підйому, кризи перевиробництва та депресії в промисловості, що отримала в подальшому назву «економічний цикл».

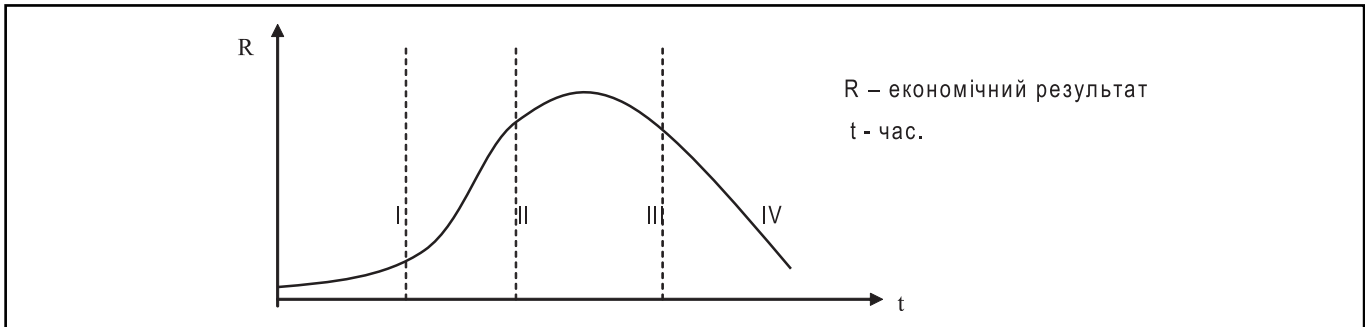


Рисунок 1. Життєвий цикл інновації за класичним підходом [3, с. 8–9]

Так, деякі сучасні вчені, базуючись на положеннях класиків, визначають життєвий цикл інновації в розрізі життєвого циклу продукту, який містить такі стадії, як зародження (I), зростання (II), зрілість (III), спад (IV) (рис. 1).

Такий погляд на життєвий цикл інновації є узагальненим, оскільки в сучасних умовах функціонування соціально-економічних систем інновація не виступає лише новим продуктом, вона являє собою принципово нове явище для ринку та споживача, і даний підхід не відображає особливостей досягнення нею такого стану.

Однак більшість сучасних вчених в своїх дослідженнях адаптували класичні положення до особливостей інноваційної діяльності та інноваційних процесів. У спрощеному вигляді життєвий цикл саме інновації поділяється на фази виникнення інновації, впровадження у сферу експлуатації, поширення, удосконалення та припинення виробництва [4, с. 62].

Більш широко життєвий цикл інновації представлений в роботах [5–8]. Він складається з таких фаз, як фундаментальні дослідження, прикладні дослідження, дослідно-конструкторські роботи, впровадження, зростання, уповільнення, спад [7, с. 93]. Автори роботи [5, с. 98] життєвий цикл поділяють на наукову, виробничу, ринкову та споживчу стадії, які також відображають в собі всі перелічені фази, однак є більш деталізованими та розподіляються на підфази, а саме обслуговування інновації, списання та демонтаж, утилізація.

Життєвий цикл інновації від генерації ідей до початку комерційного виробництва досліджено в працях [6, с. 45; 8, с. 98]. Цей підхід базується на маркетингових засадах і включає в себе аналіз відповідності, генерацію ідей, бізнес-аналіз, розроблення товару, ринкові випробування товару та виведення товару на ринок. Основною перевагою даного підходу є виокремлення підготовчої стадії та поточного аналізу розробки ідей. Однак, оскільки життєвий цикл завершується стадією комерціалізації, він відображає лише інноваційний процес як складову інноваційної діяльності.

Наявність значної кількості підходів до визначення життєвого циклу інновації свідчить про відсутність єдиної позиції щодо даного питання та базуються на класичному баченні життєвого циклу продукту, маючи розбіжності лише в початковій фазі зародження.

Метою статті є обґрунтування особливостей життєвого циклу інновації та його складових елементів. Для досягнен-

ня поставленої мети було розв'язано такі завдання: встановлено сутність поняття «життєвий цикл інновації», досліджено підходи щодо його складових елементів та сучасних особливостей. У процесі дослідження використовувалися методи аналізу, синтезу, порівняння, узагальнення та графічної побудови.

Викладення основного матеріалу. Етапи життєвого циклу залежать передовсім від розуміння сутності самого об'єкта. Тому автор, визначаючи інновацію як принципово новий для ринку і споживача продукт, що приносить надприбуток, вважає найбільш прийнятним дослідження С.М. Ілляшенко [9, с. 265–271]. У монографії науковцем проведений повний та детальний аналіз підходів щодо визначення поняття «життєвий цикл інновації», відповідно до якого вчений визначив традиційний, результативний, процесний, системний, циклічний підходи.

Такий розподіл підходів дозволяє розглядати життєвий цикл інновації як систему, що поступово переходить з технічної в економічну фази та охоплює два взаємопов'язані цикли: інноваційний («матеріалізація» ідей) та ринковий («комерціалізація» інновацій, що перетворює їх на джерело доходу), які накладаються один на одного в часовому інтервалі [9, с. 274]. Згідно з даним підходом інноваційний цикл включає в себе аналітично-пошукову фазу, НДДКР і випробування в ринкових умовах, розгортання комерційного виробництва, виведення на ринок. Етап виведення на ринок науковець визначає одночасно як завершальний для інноваційного циклу та початковий для ринкового. Окрім етапу виведення на ринок ринковий цикл інновації складається також із послідовності етапів зростання, зрілість, насичення, виходу з ринку. Тобто після виходу на ринок інновація набуває властивостей функціонування та розвитку звичайного продукту, який поступово знецінюється та виходить з ринку.

Базуючись на даній позиції, можна стверджувати, що інноваційний цикл відображає тривалість інноваційного процесу, на завершальній стадії якого існує готовий для споживання продукт, що виводиться на ринок. Відповідно до обґрунтованого автором положення щодо вірогіднісного розподілу результату ринковий цикл при різних варіантах розвитку кінцевого продукту не може бути однаковим.

Згідно з визначенням автора поняття «інновації», продукт, який, виходячи на ринок, становить принципову новизну, ма-

тиме більш тривалий життєвий цикл. Це обумовлюється тим, що процес насичення ним ринку в даному випадку є більш складним. На початку етапу впровадження підприємство-інноватор посідає монополію на ринку та отримуватиме надприбутки. Після більш глибокого проникнення інновації на ринок та її масового розповсюдження інші суб'єкти господарювання почнуть копіювати та виробляти подібні інновації продукти, утворюючи тим самим конкуренцію та знижуючи рівень прибутку до середнього значення.

У випадку, коли продукт при виході на ринок не несе принципової новизни, а являє собою різновид вже існуючого, життєвий цикл буде скороченим через відсутність етапу монопольного володіння ринковою ситуацією. Рівень прибутку при цьому знаходитиметься на середньому рівні та матиме тенденцію до скорочення через існуючу в секторі реалізації конкуренцію.

Таким чином, у зв'язку зі ступенем новизни результату слід відрізняти життєві цикли інновації. Ґрунтуючись на вищенаведеному підході [9, с. 274] та авторському баченні розвитку інновації на ринку, доцільно виділяти повний та малий життєві цикли інновації (рис. 2, 3). Повний – передбачає створення принципового нового виду продукції, а малий – продукту-аналога.

Відповідно до рис. 2 повний життєвий цикл інновації включає підготовчу, проектно-робочу фази, а також фази впровадження та спаду (розвитку).

Підготовча фаза відображає витрати підприємства на дослідження ринку, потреб споживачів, їх настрої, необхідність та можливості здійснення інновацій. На даному етапі підприємства має порівняно невеликі витрати.

Проектно-робоча фаза потребує значних витрат, у певних випадках – максимальних (залежно від масштабності запланованої інновації). Дана стадія також має циклічний характер, оскільки для досягнення необхідного результату її етапи можуть повторюватися і неодноразово. Результатом даної фази є готовий до впровадження продукт. Підготовча фаза разом із проектно-робочою відповідає інноваційному циклу [9, с. 274].

Фаза впровадження, яка відповідає етапу виходу продукту на ринок, при повному життєвому циклі відображає відмінну особливість інновації, а саме можливість отримання надприбутку та завоювання монопольного положення при реалізації. Проте після певного проміжку часу і розповсюдження інновації на ринку та серед споживачів, інші підприємства також починають використовувати чи копіювати інноваційний продукт, формуючи тим самим кластери та знижуючи рівень прибутку до середнього, оскільки продукт перестає бути унікально єдиним.

Важливою рисою життєвого циклу інновації є відсутність фази скорочення та ліквідації продукту, оскільки сам по собі він усоблює інноваційну спіраль Кристофера Фрімана в дії. Спрощено вона виглядає таким чином: «...науко-технічний прогрес – ідея – нововведення...», де кожна ідея, яка з'явилася завдяки певному рівню науково-технічного розвитку в певний час, приводить до відкриття або винаходу, при практичній реалізації якого виникає певне нововведення, яке, в свою чергу, приносить певний корисний ефект, сприяє новому поштовху науково-технічного прогресу тощо [10]. Таким чином, після реалізації та функціонування на ринку відбувається наси-

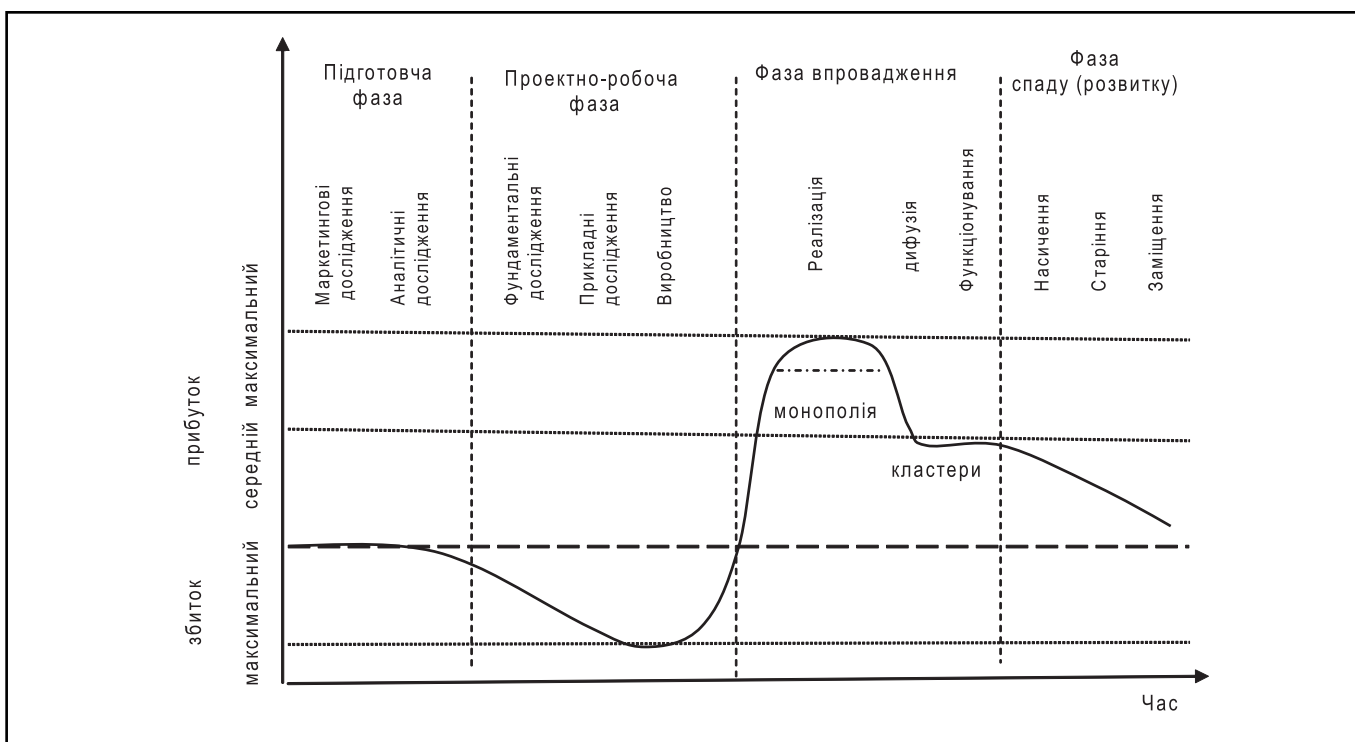


Рисунок 2. Повний життєвий цикл інновацій

чення інновацією з боку підприємства та з боку споживача. Після того як її спроможність задовольняти потреби скорочується, скорочується й попит. У споживача формуються потреби більш високого рівня, а підприємства вимушені шукати шляхи здобуття конкурентних переваг, що можливо лише за умови здійснення інноваційної діяльності. Тому в життєвому циклі інновації фазу скорочення доцільніше визначати як фазу нового розвитку, адже на зміну вичерпаній інновації приходить інновація вищого рівня.

Повний життєвий цикл є досить тривалим, оскільки для створення інновації деякі стадії можуть неодноразово

повторюватись. Через це на момент виходу продукту на ринок є вірогідність існування аналогів у тих підприємств, які знайшли шляхи оптимізації часу тривалості життєвого циклу. Тому доцільно розглянути малий життєвий цикл інновації, який передбачає розвиток не принципово нового, а вдосконаленого продукту, аналог якому вже існує на ринку.

Згідно з даним варіантом відмінності полягають у фазі впровадження. Через те, що продукт не становитиме принципову новизну для ринку, рівень прибутку матиме середнє значення, або в певних випадках нижчий за се-

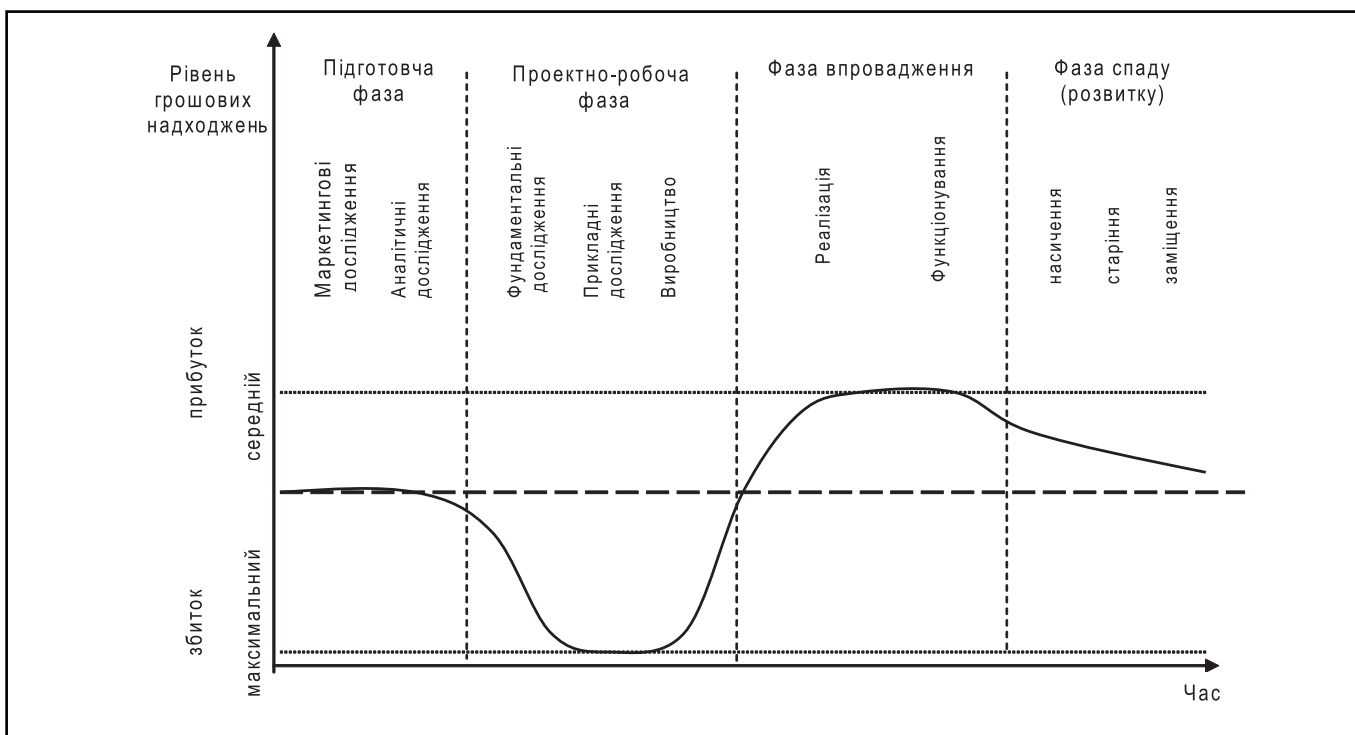


Рисунок 3. Малий життєвий цикл інновації

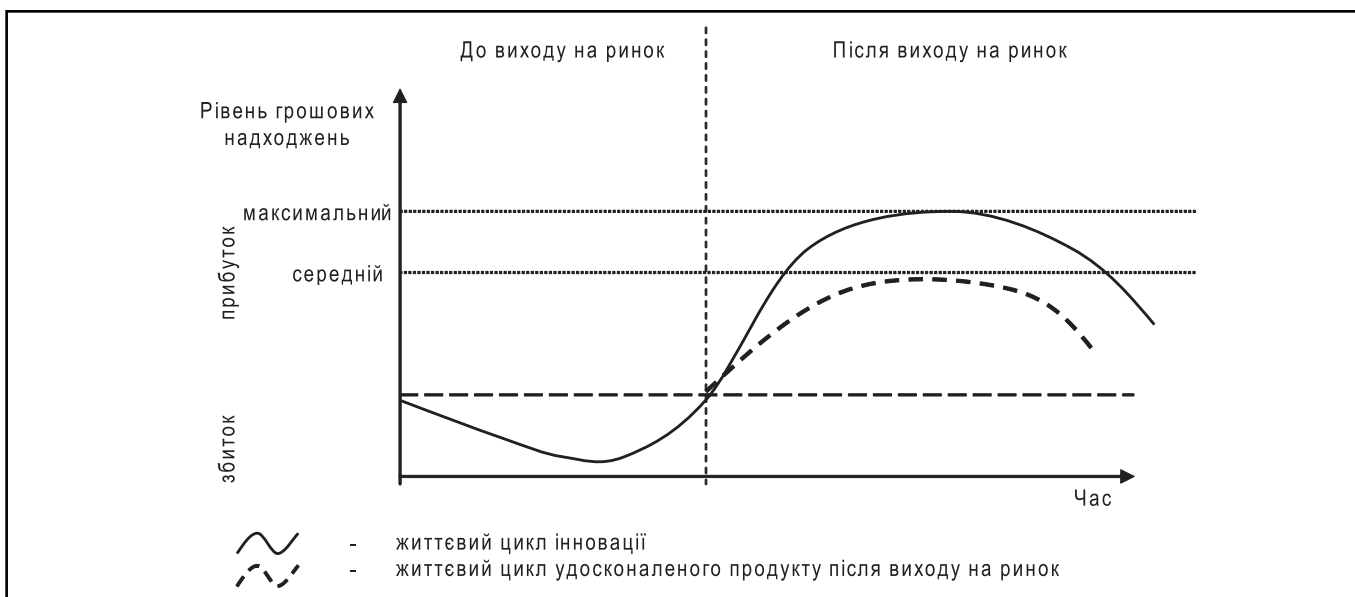


Рисунок 4. Життєвий цикл інновації

редній. Окрім того, буде відсутня стадія дифузії, що скорочує загальну тривалість життєвого циклу. Також слід зазначити, що скорочення життєвого циклу відбуватиметься не тільки на стадії впровадження, а й на стадії розвитку, адже насичення продуктом настане швидше і підприємство раніше розпочне пошук нових можливостей для подальшої інноваційної діяльності.

Однак слід зазначити, що циклічний розвиток інновації в певних випадках може відбуватися як послідовно, так і паралельно. Паралельність життєвого циклу інновацій особливо вірогідна у випадку, коли підприємством не досягнуто мета створення принципово нового продукту. В такому разі доцільніше розпочинати розробки наступної інновації вже на етапі впровадження попередньої. Це дасть змогу не лише акумулювати та спрямувати додаткові грошові та матеріальні ресурси для розробок інновації, а й оптимізувати час її розробки та виходу на ринок.

У випадку випуску на ринок підприємством продукту, що являє собою інновацію, початок життєвого циклу наступної інновації до закінчення життєвого циклу попередньої також є виправданим та доцільним. Використовуючи надприбуток, який буде отримано від впровадження інновації, підприємство має додаткові переваги часу і ресурсів для створення наступної інновації. Таким чином, підприємство-інноватор має можливість неодноразово посідати монополіне положення, а також скорочувати час між цими періодами. Отже, чітке розмежування етапів розробки та впровадження інновації є практично неможливим.

У загальному вигляді життєвий цикл інновації можна представити таким чином (рис. 4).

Внаслідок того, що характерною особливістю життєвого циклу інновації є паралельно-послідовний характер, його етапи слід розглядати як окремі цикли, що накладаються один на одного в часі.

Висновки

Грунтуючись на даних засадах, слід зазначити, що оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємства має бути проведена як на внутрішній, так і на зовнішній стадії життєвого циклу, з урахуванням стану соціально-економічної системи, в якій здійснюється інновація. Тому потребує подальших досліджень стан соціально-економічної системи (галузі) та інноваційна активність суб'єктів господарювання, що в ній функціонують, з метою співставлення їхніх циклів та етапів.

Література

1. Туган-Барановский М. Промышленные кризисы, их причины и влияние на народную жизнь, 1894.
2. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. – М., 1989.
3. Кундеева Г.А. Инновационные процессы на макро и микроуровнях // Проблемы науки. – №11. – 2007. – С. 8–14.
4. Жаворонкова Г.В. Інноваційна складова інформаційно-консалтингових послуг // Формування ринкових відносин в Україні. – №1. – 2006. – С. 61–64.
5. Губенко А.А., Кляниченко Б.Т., Осыка А.П. Виды жизненных циклов инноваций // Экономика промышленности. – №2. – 2005. – С. 95–101.
6. Маркетинг інновацій та інновації в маркетингу: Монографія / За ред. д.е.н, проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 615 с.
7. Інновації: проблеми науки та практики: Моногр. / Харк. нац. екон. ун-т, НАН України. НДЦ індустр. пробл. розв. – Х.: ІНЖЕК, 2007. – 208 с. – укр.
8. Школа В.Ю. Життєвий цикл інновації та його етапи // Вісник СумДУ, №1. – 2006. – С. 196–203.
9. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку: Моногр. / Ред.: С.М. Ілляшенко. – Суми: Унів. кн., 2006. – 728 с. – укр.
10. Гриньов В.М., Власенко В.В. Організаційні проблеми інноваційної діяльності на підприємствах: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 200 с.

О.О. МИНЕНКО,
аспірантка, Науково-дослідний економічний інститут

Ефективність міжнародної технічної допомоги щодо секторальної розбудови економіки в Україні

В даній статті проведено аналіз факторів, які впливають на ефективність щодо залучення і використання міжнародної технічної допомоги та реалізації секторальних стратегій.

Постановка проблеми. З 1991 по 2003 рік в Україні було проведено ряд реформ, соціально-економічні та політичні наслідки яких визнала навіть світова громадськість. Підтвердженням тому є такі результати: Україна стала су-

веренною та незалежною державою, відбувся остаточний відхід від деструктивної адміністративно-командної системи, сформовано фундамент ринкової економіки. Однак трансформаційні процеси економічного реформування в подальшому вимагали розбудови нової економіки з чітко окресленими та науково обґрунтованими завданнями. З цією метою впродовж п'яти років розробляються та затверджуються стратегії розвитку головних сфер діяльності. На

сьогодні головною проблемою реалізації зазначених стратегій є недостатність фінансових ресурсів, брак висококваліфікованих кадрів, структурний дисбаланс в економіці, переважання інтересів певних груп суспільства над загальнодержавними інтересами, відсутність загальнонаціональної ідеї економічного відродження держави.

У зазначених умовах питання ефективного залучення ресурсів міжнародної технічної допомоги надасть можливість використовувати додаткові ресурси донорів з метою успішної реалізації секторальної розбудови економіки в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження ефективності міжнародної технічної допомоги в Україні висвітлювалися в публікаціях В. Нанівської, О. Шумило та І. Голяша. У своїх дослідженнях зазначені автори надавали рекомендації щодо розроблення та впровадження національних стратегій розвитку, що, в свою чергу, надасть можливість більш ефективно використовувати ресурси міжнародної технічної допомоги. Водночас питання щодо ефективного залучення міжнародної технічної допомоги залишилося невирішеними.

Метою даної статті є оцінка спроможності щодо ефективності міжнародної технічної допомоги та надання рекомендацій стосовно необхідності під час розроблення стратегій галузевого розвитку залучати спеціалістів у сфері міжнародної технічної допомоги.

Викладення основного матеріалу. Міжнародна технічна допомога надається Україні починаючи з 1992 року відповідно до міжнародних договорів щодо технічного та фінансового співробітництва.

За 16 років донорами було виділено приблизно \$7 млрд. на впровадження програм та проектів міжнародної технічної допомоги. Однак питання ефективності міжнародної технічної допомоги почало підніматися лише в 2000 році. Це питання постає в однаковій мірі як перед донорами, так і перед її отримувачами. Перед Україною зазначене питання стоїть у розрізі ефективного залучення міжнародної технічної допомоги і ефективного її використання.

У звіті «Потреби зміцнення спроможності у сфері зовнішньої допомоги в Україні: ефективність, координація, менеджмент» [1] наголошується, що після проведення оцінок впровадження проектів та програм міжнародної технічної допомоги донорами було усвідомлено, що замість підтримки проблемних питань України вони нав'язували власні пріоритети.

Слід зазначити, що це насамперед пояснюється відсутністю у донорів єдиного принципу надання міжнародної технічної допомоги. У кожного донора власні процедури започаткування проектів та програм, виділення коштів та моніторингу їх використання. Пріоритети донорів частіше визначаються на основі наявної пропозиції з їхнього боку, а не виходячи з реальних потреб та намірів українського уряду, які виникають у процесі здійснення реформ. Виділяючи кошти на непов'язані між собою проекти та не погоджуючи їх з урядом, донори не мали загального бачення пріоритетів, що призвело до нез-

балансованого секторального розвитку, тобто не було загальної картини впровадження в секторі проектів технічної допомоги. Уряд міг зробити аналіз тільки по зареєстрованих проектах, однак більшість донорів впроваджували проекти без реєстрації, в свою чергу, донори могли посекторно проаналізувати впровадження тільки своїх проектів.

Так, в Автономній Республіці Крим впроваджуються проекти за підтримки Турецького агентства співробітництва та розвитку (далі – ТІКА). Більшість проектів направлена на підтримку татарського населення. За рахунок ТІКА в АР Крим було надано допомогу в процесі придбання житла кримським татарам, відреставровано історичні пам'ятки архітектури тюркомовних народів та відкрито центр тюркології, турецької мови та культури. Технічні завдання цих проектів погоджувалися в основному після їх започаткування з місцевими органами влади, однак залишається під питанням наявність урядових програм у зазначених секторах. Тобто більшість проектів ТІКА впроваджуються відповідно до пріоритетів та напрямів Турецької Республіки.

За даними Представництва Європейської комісії в Україні [2] зазвичай до донорів надходять запити на отримання міжнародної технічної допомоги не від урядового уповноваженого органу, а від кожного міністерства чи відомства окремо, та часто вони являють собою перелік необхідних заходів, а не добре продумані плани найбільш ефективного використання ресурсів допомоги. Внаслідок цього часто буває, що донори самі визначають сфери та заходи з надання допомоги. А коли справа доходить до реалізації заходів, більшість донорів працюють безпосередньо з профільними структурними підрозділами відповідних міністерств.

Через слабку спроможність з визначення пріоритетів політики і складність з реформуванням та подоланням бюрократії на центральному рівні дедалі зростає кількість донорів, що схильються до перенесення своєї діяльності на більш децентралізований (регіональний/обласний) рівень, щоб допомога надавалася практично кінцевим отримувачам. Незважаючи на те що такий спосіб планування допомоги є зручним, він скоріше є частковим і неефективним підходом для розбудови національної спроможності з реформування, оскільки не реалізовується принцип синергії при впровадженні політики.

Крім того, такий ситуації сприяє постійне реформування з боку уряду відповідального органу в сфері технічної допомоги. Так, у 1995 році було створено Агентство координації міжнародної технічної допомоги, яке здійснювало державну політику у сфері залучення міжнародної технічної допомоги і спрямування її на соціально-економічний розвиток України, розроблення та впровадження механізму координації міжнародної технічної допомоги, проведення їх експертизи проектів та державної реєстрації, здійснення контролю за виконанням цих проектів та інші завдання. Гранична чисельність центрального апарату агентства становила 80, а згодом 100 осіб. Також агентство мало свої регіональні представництва чисельністю 135 осіб.

У 1996 році правонаступником Агентства координації міжнародної технічної допомоги було Національне агентство України з реконструкції та розвитку, яке згодом було перейменовано в Національне агентство України з питань розвитку та європейської інтеграції. До компетенції цього органу крім завдань Агентства координації міжнародної технічної допомоги додалися, зокрема, забезпечення проведення єдиної державної політики в сфері фінансово-економічного співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями, відповідними міждержавними і регіональними організаціями, організаціями іноземних держав, їх угруповань щодо залучення кредитів, грантів, міжнародної технічної та гуманітарної допомоги, іноземних інвестицій та проведення єдиної державної політики з питань інтеграції з Європейським союзом, розробленні та впровадженні механізмів координації співробітництва центральних органів виконавчої влади з Європейським союзом.

При цьому чисельність працівників Національного агентства України з питань розвитку та європейської інтеграції, які займалися міжнародною технічною допомогою, було зменшено до 34 осіб, тобто майже втричі. Також були ліквідовані й регіональні представництва колишнього Агентства України з питань розвитку та європейської інтеграції.

У 2000 році Національне агентство з питань розвитку та європейської інтеграції було реорганізовано, а його функції в повному обсязі перебрало на себе Міністерство економіки України, у складі якого пізніше було утворено Департамент міжнародного розвитку і європейської інтеграції, який навіть не мав права єдиного звернення до донорів. Зазначений департамент кілька разів змінював назву та структуру, однак штатна кількість одиниць до 2003 року залишалася 39. У результаті зміни структури центрального апарату Міністерства економіки України протягом 2003–2007 років функції у сфері міжнародної технічної допомоги виконував департамент координації міжнародної технічної допомоги та два відділи у складі департаменту співробітництва з Європейським союзом. Штатна чисельність департаменту – 23 одиниці, двох відділів – 10 одиниць [3].

Водночас слід зазначити, що при існуванні департаменту координації міжнародної технічної допомоги із всіх його функцій переважно здійснювалася адміністративна робота з реєстрації проектів та програм міжнародної технічної допомоги. Близько 80% часу працівників департаменту координації міжнародної технічної допомоги витрачалося на адміністративні обов'язки щодо реєстрації проектів допомоги, акредитації зовнішніх контракторів, видачі документів щодо підтвердження податкових пільг тощо. Таким чином часу для здійснення координації та моніторингу у сфері технічної допомоги майже не залишалося.

Не сприяє поліпшенню ситуації у сфері технічної допомоги і ліквідація у 2008 році департаменту координації міжнародної технічної допомоги та створення департаменту міжнародної технічної допомоги та співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями зі штатною чисельністю 27 оди-

ниць. При цій ситуації говорити про ефективність технічної допомоги взагалі недоцільно. До функціональних обов'язків співробітників зазначеного департаменту входить не лише повноваження у сфері технічної допомоги, а й координація, моніторинг позик та підготовка стратегічних програм та планів дій у сфері співробітництва України з міжнародними фінансовими установами. А отже, переважна частина часу буде витрачатися виключно на адміністративну роботу.

На сьогодні після декількох спроб донорів гармонізувати свої підходи та вимоги до надання допомоги з процедурами країни-отримувача суттєвим кроком на шляху підвищення ефективності міжнародної технічної допомоги стало підписання в 2005 році Паризької декларації. Міністри 92 розвинутих країн та країн, що розвиваються, відповідальні за надання сприяння розвитку, та голови 26 багатосторонніх і двосторонніх установ з питань розвитку взяли зобов'язання щодо вжиття далекосяжних заходів, що підлягають моніторингу та спрямовані на реформування шляхів надання допомоги та управління нею.

Україна приєдналася до Паризької декларації у 2007 році, що надало можливість брати повноправну участь разом із донорами у процесі залучення та моніторингу використання міжнародної технічної допомоги та її оцінки, вдосконалення систем та процедур упровадження та підзвітності за проектами.

Відповідно до принципів Паризької декларації провідну роль у сфері технічної допомоги має відігравати уряд. З цією метою у 2007 році було створено урядово-донорську робочу групу, яка складається як з представників уряду, так і з представників донорів. Як зазначено в статті «Сучасний погляд на процеси координації зовнішньої допомоги в Україні» [4], створення урядово-донорської робочої групи надало поштовх до впровадження нового механізму координації міжнародної технічної допомоги. Принципом зазначеного механізму є діяльність п'яти тематичних робочих груп та 22 тематичних підгруп, утворених за секторальним принципом. Створена структура тематичних робочих груп відображає пріоритетні сфери уряду та стратегічні напрями надання донорами технічної допомоги. Робочі групи очолює Мінекономіки як уповноважений урядовий орган у сфері технічної допомоги, а з боку донорів – лідируючий донор у визначеній сфері. Роботу тематичних підгруп забезпечують профільні міністерства та відомства разом із донорами, які спрямовують потоки допомоги у відповідні напрями. Так, тематичну робочу групу «Підвищення соціальних стандартів життя» очолює Мінекономіки України з Представництвом ООН в Україні, а підгрупу «Міграція» – відповідно Міністерство внутрішніх справ України та Представництво Європейської комісії в Україні. Однак на сьогодні після ліквідації департаменту координації міжнародної технічної допомоги Мінекономіки зазначений механізм практично не використовується.

Другим кроком до виконання вимог Паризької декларації має стати вироблення більш чітких національних стратегій розвитку, напрями яких мають бути узгоджені з потоками міжнародної технічної допомоги.

Для виконання цієї вимоги Європейська комісія готова переорієнтувати свою допомогу на бюджетну підтримку (бюджетна підтримка представляє собою передачу фінансових ресурсів зовнішньої фінансової агенції до національного державного казначейства країни–отримувача. Отримані фінансові ресурси стають при цьому частиною загального бюджету країни–отримувача) та секторальний підхід (секторальний підхід визначений як спосіб співпраці між урядом та донорами з метою розширення участі уряду в залучення ресурсів міжнародної технічної допомоги в межах сектору). Передумовою започаткування в Україні зазначених видів допомоги є наявність чітких секторальних стратегій та створення єдиної системи державних витрат для національних та зовнішніх ресурсів, а також спільної системи управління, планування та звітування.

Проте на сьогодні в Україні стратегії на рівні профільних міністерств та органів влади на регіональному рівні не завжди є результатом структурованого аналізу визначення пріоритетів. Частіше вони є відображенням наказів, отриманих від Кабінету Міністрів України, щодо відповідності національним пріоритетам. Міністерства, розробляючи свої галузеві плани та заходи, використовують орієнтири, які відображені в ряді ключових урядових стратегічних документів, а саме: щорічне звернення президента до парламенту, Програма дій уряду і Програма економічного та соціального розвитку, підготовлена Міністерством економіки. В цих документах відсутні спільні погляди з окремих питань, і разом вони формують скоріше загальний політичний напрям.

У результаті цього на сьогодні лише незначна кількість міністерств мають стратегії з чітко визначеними пріоритетами. Схожа картина спостерігається на регіональному/обласному рівні. У більшості випадків ефективна розробка стратегій відбувається за допомоги донорів. У результаті чого реалізація цих стратегій є приведення процесу надання технічної допомоги з боку донорів у відповідність до пріоритетів на рівні міністерства або регіону/області.

Також однією з основних причин слабких секторальних стратегій є незалучення спеціалістів з стратегічного планування, яке має слугувати дороговказом на шляху до досягнення стратегічних завдань уряду. Процедури стратегічного урядового планування сприяють: інформуванню урядового бачення майбутнього країни щодо конкретних стратегічних цілей та завдань; ефективному використанню ресурсів, завдяки наявності чітких пріоритетів; створенню інструменту оцінювання результатів та механізму запровадження змін.

За пропозиціями американських експертів Джона Тедстра та Стівена Мейсі, викладеними у звіті «Стратегічне планування підвищує ефективність уряду» [5], процес урядового стратегічного планування має складатися з таких етапів:

1. Формулювання бачення. Урядовці мають розуміти загальну мету або очікуваний результат здійснення стратегічного плану.

2. Аналіз політичного середовища. В процесі стратегічного планування керівники мають враховувати сильні і

слабкі сторони уряду, а також можливості і загрози, які існують не лише всередині, а й поза межами уряду. В такому аналізі належить враховувати різні чинники впливу на діяльність уряду, зокрема політичну та економічну ситуацію, ресурси, зовнішні фактори тощо.

3. Визначення стратегічних цілей. Спираючись на державне бачення та роль уряду, а також на результати аналізу політичного середовища, вищі посадові особи визначають стратегічні цілі, яких мусить досягти уряд протягом певного часу. Цілі мають бути якомога конкретнішими, прийнятними для тих, хто працюватиме над їх досягненням, а також реалістичними та актуальними.

4. Розробка плану дій для досягнення цілей. План дій є основною складовою стратегічного плану, яка визначає спосіб досягнення стратегічних цілей. У плані належить вказати: стратегічну ціль, на досягнення якої його спрямовано; завдання для досягнення цілі; відповідальних осіб; термін виконання.

5. Написання та оприлюднення плану дій. Інформацію викладають у документі, який надсилають до відповідних державних органів. Після затвердження плану його належить опублікувати – для забезпечення прозорості та підзвітності уряду.

6. Визначення моменту завершення та відзначення успіху. Оскільки план дій спрямовано на розв'язання проблеми чи досягнення конкретної мети, момент виконання поставленого завдання потрібно чітко зафіксувати.

Слід зазначити, що стратегічне планування має бути основою для розроблення урядової стратегії, пріоритети якої мають бути відображені в галузевих/секторальних стратегіях, що пов'язані з проектуванням ресурсів і їх плановим використанням. В Україні процес проектування ресурсів і їх планове використання відображено в цільових комплексних програмах, цілі яких дуже часто не співпадають із цілями, відображеними у стратегії розвитку сектору. Це призводить, у свою чергу, до незбалансованого використання як людських, так і матеріальних ресурсів. У подальшому при реалізації як стратегії, так і цільових комплексних програм додаються ще й ресурси донорів, які можуть дублювати заходи, визначені у вищезазначених документах.

Відповідно до процедур Європейської комісії використання секторального підходу та надання бюджетної підтримки вимагають узгодженості напрямів надання допомоги із напрямками, визначеними в секторальній стратегії країни–отримувача. В цьому контексті варто зазначити, що на сьогодні в профільних міністерствах та відомствах спеціалісти, які відповідають за міжнародну технічну допомогу, частіше за все не долучаються до розробки секторальних стратегій. У результаті чого донори самостійно відбирають напрями надання допомоги, частково пов'язуючи їх з напрямками розвитку галузевих стратегій. Тому на етапі «Розробка плану дій для досягнення цілей» доцільно використовувати урядово–донорську робочу групу з метою ефективного спрямування ресурсів міжнародної технічної допомоги.

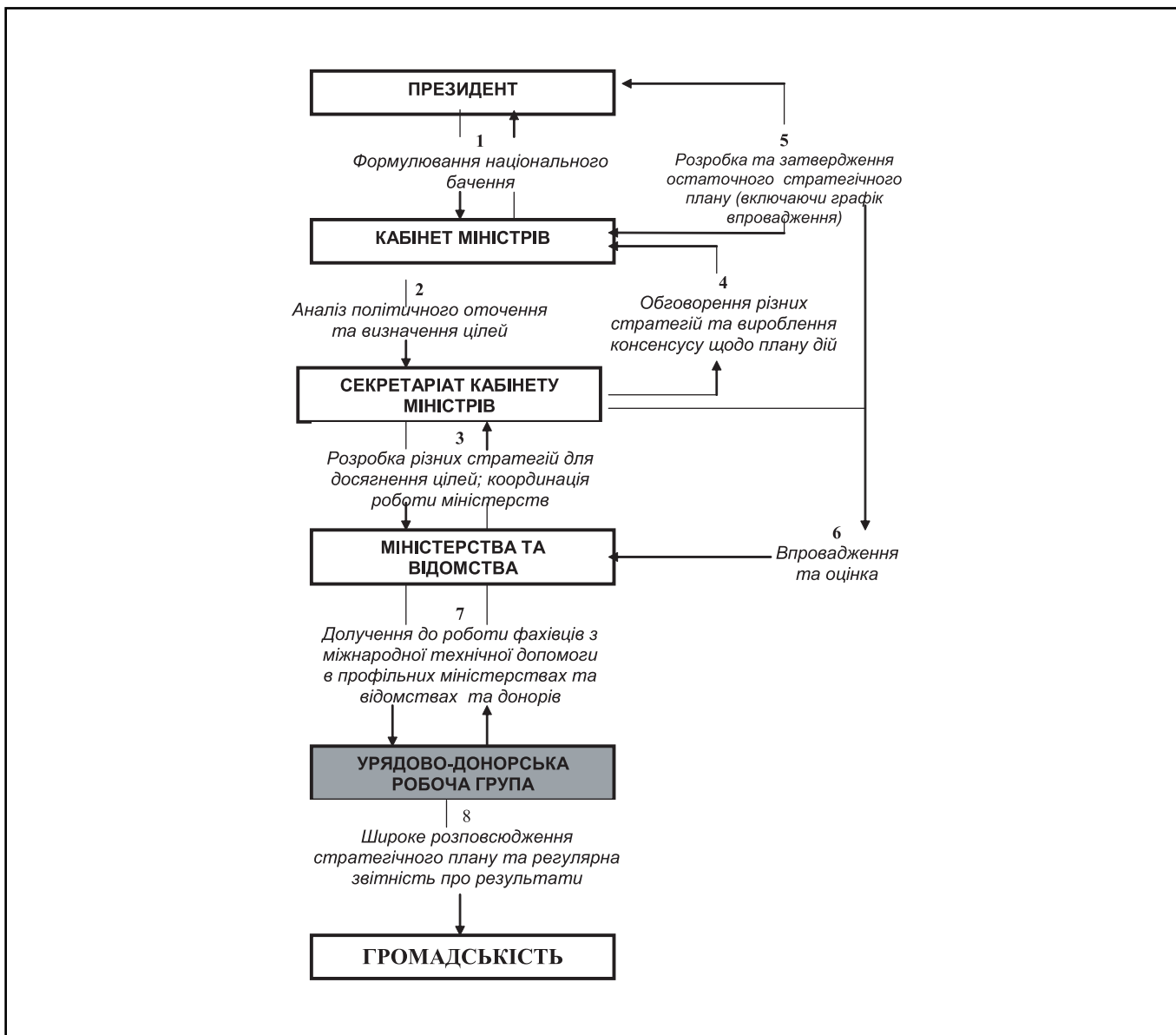


Схема процесу розроблення національних стратегій в Україні (пропозиція автора)

Адаптацію процесу розроблення національних стратегій в Україні з використанням інструменту стратегічного планування, запропонованого американськими експертами, пропонується здійснювати згідно зі схемою, яка наведена на рисунку.

Робота над розробленням стратегій із залученням спеціалістів у сфері міжнародної технічної допомоги надасть змогу консолідувати зусилля донорів та спрямувати їх на вирішення пріоритетних напрямів та завдань соціального і економічного розвитку нашої держави.

Відповідно до досвіду отримання міжнародної технічної допомоги на сьогодні вже маємо результати впровадження проектів та програм. Так, в Україні міжнародна технічна допомога надавалася відповідно до таких етапів: I етап (1991–1995) – формування ринкового середовища; II етап (1996–1999) – формування ринкової інфраструктури; III етап (1999–2001) – сприяння демократії; IV етап (2002–2007) – правове регулювання; V етап (2007–2013) – секторальна

розбудова економіки. Протягом впровадження чотирьох етапів донори самостійно вибирали напрями надання допомоги. Вони формувалися відповідно до їхнього досвіду впровадження проектів в інших країнах, не враховуючи економічні, політичні та національні особливості розвитку. В результаті чого після закінчення першого етапу починали впроваджувати другий, хоча цілі першого були не досягнуті, і так далі. Тобто ефективність з надання допомоги була дуже низькою.

Висновки

На сьогодні при впровадженні етапу «Секторальна розбудова економіки» уряд може реально впливати на процес надання допомоги, зробити його ефективним та використовувати ресурси міжнародної технічної допомоги для секторальної розбудови. З цієї метою необхідно створити спеціальну інституційну структуру на зразок Агентства координації міжнародної технічної допомоги. До функцій

нальних обов'язків такої структури має бути віднесено підготовку національної стратегії розвитку для залучення міжнародної технічної допомоги та забезпечення узгодженості секторальних стратегій із пріоритетами донорів, координацію із залучення, імплементації, моніторингу та використання у профільних міністерствах/відомствах ресурсів міжнародної технічної допомоги. Зазначена урядова установа повинна очолити процес координації між донорами та національними установами, використовуючи наявний механізм координації міжнародної технічної допомоги – урядово-донорську робочу групу та залучати спеціалістів із стратегічного планування з метою отримання реальних результатів від впровадження проектів та програм міжнародної технічної допомоги.

Література

1. Звіт про проведення оцінки «Потреби зміцнення спроможності у сфері зовнішньої допомоги в Україні: ефективність, координація, менеджмент» // http://www.un.org.ua/files/ua_acr_report.pdf.
2. Перший погляд на підтримку Європейською комісією секторальних програм // <http://www.delukr.org.ua>
3. Нанівська В., Шумило О. Звіт «Проблеми координації міжнародної технічної допомоги в Україні порівняно з польським досвідом» // <http://www.icps.kiev.ua/library.html?11>
4. Сучасний погляд на процеси координації зовнішньої допомоги в Україні // www.oda-coordination.org.ua
5. Стратегічне планування підвищує ефективність уряду // Інформаційний бюлетень Міжнародного центру перспективних досліджень. №2000–№80.

Т.Б. ПАППУ,
с.н.с., Науково-дослідний економічний інститут

Стан та рівень розвитку державно-приватного партнерства та можливості застосування світового досвіду в Україні

У статті розглянуто стан та рівень розвитку державно-приватного партнерства, а також проаналізовані можливості застосування світового досвіду в Україні.

В статье рассмотрены состояние и уровень развития государственно-частного партнерства, а также проанализированы возможности применения мирового опыта в Украине.

The condition and level of development of state-private partnership are considered, also opportunities of application of world experience in Ukraine are analysed in the article.

Постановка проблеми. Інвестиційне партнерство держави та бізнесу – це одна з найважливіших форм проектного фінансування, яка спрямована на підвищення конкурентоспроможності державного сектору економіки. Державно-приватне партнерство передбачає використання приватного капіталу і досвіду приватних компаній для побудови та оперування об'єктами, які перебувають у державній чи комунальній власності і фінансуються за рахунок бюджетних коштів. Взаємодіючи з приватним сектором, уряд розподіляє функції управління ризиками на весь термін реалізації довгострокових проектів у рамках державно-приватного партнерства.

Інвестиційне партнерство держави та бізнесу є багатоаспектним складним процесом, який складається з багатьох стадій і передбачає системне визначення необхідних на-

прямів партнерства, вимог до його якості та обсягів, платіжного механізму, процедур виявлення й оцінювання ризиків, їх розподілу між державою та приватним партнером, нагляд та контроль із боку держави за використанням приватним інвестором державного та комунального майна, яке передано у строкове користування.

Актуальність цієї теми підтверджується неодноразовими пропозиціями держави щодо співпраці з бізнесом у таких секторах, як транспортна інфраструктура, енергетична, комунальна сфери, сфера освіти тощо. Представники бізнесу також виявляють зацікавленість у співпраці з державою.

Основним мотивом, який спонукає уряд до співпраці з бізнесом, є обмежені бюджетні кошти і в той же час нагальна необхідність розширення інвестиційної діяльності, зокрема залучення інвестицій на капіталізацію державного сектору економіки, що є поштовхом до економічного розвитку.

Метою статті є аналіз стану і особливості розвитку державно-приватного партнерства в Україні та можливості застосування світового досвіду в сучасних умовах.

Викладення основного матеріалу. В умовах обмеженості бюджетних коштів та необхідності пошуку додаткових джерел фінансування проектів, які традиційно фінансувалися державою, питання інвестиційного партнерства держави та бізнесу в Україні стає все більш актуальним. Інвестиційна політика України спрямована на збільшення частки інвестицій у технічне переозброєння і реконструкцію, від-

бувається переорієнтація інвестицій у пріоритетні галузі на-родного господарства з метою реалізації структурної перебудови економіки.

Пріоритети постійно уточнюються у міру змін, що відбуваються в економіці України, але вони мають соціальну орієнтацію.

На сьогодні існує нагальна потреба в інвестиціях для розвитку інфраструктури міст України та інвестиціях для реабілітації існуючих інфраструктурних об'єктів.

За даними Міністерства транспорту і зв'язку України, загальна річна потреба інвестицій у галузь транспорту та зв'язку та дорожнього господарства становила близько 31 602,14 млн. грн. Із державного бюджету України в цю галузь протягом 2004–2006 років надійшли кошти в обсязі 11 535,65 млн. грн. Бюджетом України на 2008 рік було передбачено виділити кошти в обсязі більш ніж 7270,06 млн. грн. Таким чином, річна потреба інвестицій у галузь транспорту, зв'язку та дорожнього господарства із Державного бюджету України задовольняється в середньому на 20% [1].

Необхідність інвестиційного партнерства держави та приватного сектору в Україні викликана відсутністю у достатній мірі фінансових ресурсів держави для фінансування інфраструктурних проектів.

Як показує досвід багатьох країн світу, залучення бізнесу до інфраструктурних проектів пов'язане з лібералізацією в державному секторі. Але лібералізація такого сектору, як інфраструктура, є проблемним питанням для України, як і для багатьох інших країн. Реструктуризація галузей інфраструктури перетворюється на надзвичайно важливу проблему, що вимагає постійного та надійного моніторингу, використання нових регуляторних моделей, які сприяли б розвитку конкуренції у нещодавно монополістичних секторах. Незважаючи на намагання уряду щодо приватизації в енергетичній галузі та галузі телекомунікацій, прогрес, досягнутий у попередні періоди, не отримав подальшого розвитку. Автомобільні дороги і водопостачання та водовідведення перебувають серед галузей із найповільнішими темпами реформ. У цих галузях існують проблеми недостатнього бюджетного фінансування, в той час як альтернативні джерела фінансування відсутні. У сфері автомобільних доріг та транспорту відсутність змін у політиці фінансування доріг не принесла в галузь жодних змін. Хоча і було оголошено концесії на деякі автомобільні дороги, серед них Львів – Броди, Київ – Харків – Довжанський, цей механізм не працює. Причини полягають у численних недоліках законодавства з регулювання концесій та поганому управлінні концесійними тендерами. В той же час державний бюджет не забезпечує у повному обсязі фінансування Державної корпорації з будівництва, ремонту та утримання автомобільних доріг (Укравтодору). Фінансування доріг залишається першочерговою проблемою українського уряду. Покращення державної бюджетної дисципліни при фінансуванні дорожніх робіт та залучення інвестицій міжнародних

фінансових організацій поки що можуть бути єдиним шляхом залучення інвестицій. Спроби залучити приватні інвестиції в будівництво нових доріг, а не відновлення існуючих, свідчать про недосконалі пріоритети, що встановлюються урядом [2]. Угода про отримання кредитів від ЄБРР, що ставить за пріоритет відновлення доріг, може відіграти позитивну роль. Отримані знання з фінансування проектів відновлення доріг пізніше можуть бути використані при розробці концесій на будівництво автомобільних доріг.

Проаналізуємо основні проблеми залучення бізнесу до комунальної сфери.

Недосконалість системи управління житлово-комунальним господарством України, зволікання з його реформування призвели до того, що підприємства галузі неспроможні ефективно працювати в ринкових умовах і надавати споживачам послуги належних рівня та якості.

Незважаючи на нагальну потребу в реформах послуг із водопостачання та водовідведення, жодних значних реформ у цій галузі здійснено не було. Існуючі компанії перебувають переважно в комунальній або державній власності. Тільки в окремих випадках, коли міжнародні фінансові організації, такі як Світовий банк чи ЄБРР фінансували проекти модернізації мереж, було покращено корпоративне управління. Незважаючи на те, що законодавча база дозволяє передачу цих послуг у концесію, ця форма управління власністю не набула поширення.

Кожен третій жилий будинок потребує капітального ремонту. В аварійних та старих будинках проживає 202,4 тис. осіб, які потребують відселення з наданням необхідного житла. Майже у 85 відсотків житлових будинків підвищеної поверховості (10 поверхів і вище) система протипожежного захисту не працює або її технічне обслуговування не здійснюється. В аварійному стані перебувають майже третина водопровідно-каналізаційних та теплових мереж, близько 30 відсотків теплових пунктів, понад 15 відсотків мостів та шляхопроводів. Не відповідають санітарним нормам 48 відсотків полігонів для твердих побутових відходів. Уже у 2003 році утворилося понад 2,5 тис. несанкціонованих сміттєзвалищ [3]. З кожним роком погіршується якість житлово-комунальних послуг.

Як показує досвід багатьох зарубіжних країн, інвестиційне партнерство держави та бізнесу досить ефективно застосовується для реалізації проектів у сфері постачання води та каналізації. Існуючий досвід може бути використаний в умовах України. Для України характерні такі проблеми у сфері постачання води та каналізації: низький рівень тарифів, які покривають тільки частину витрат на послуги з постачання води та каналізацію, ігнорування комерційних принципів управління проектами у зазначеній сфері, великий рівень споживання води через недбале ставлення до цього споживачів, велика кількість працюючих на комунальних підприємствах, що здійснюють такі проекти. Зазначена сфера потребує як інвестицій для модернізації існуючої системи поста-

чання води та каналізації, так і якісно нового управління. Залучення бізнесу допоможе перевести систему на якісно новий рівень, але для цього бізнес має бачити можливий прибуток від такої діяльності. В різних країнах використовують різні форми залучення приватного сектору до проектів у сфері постачання води та каналізації (див. табл.).

Зростають питомі витрати енергетичних ресурсів під час виробництва і надання житлово-комунальних послуг, які у два-три рази більші, ніж у країнах Європейського союзу.

Підготовчий процес до вступу в Європейський союз, який відбувається в багатьох країнах, що розвиваються, потребує втілення міжнародних стандартів у сфері надання комунальних послуг населенню. Україна також рухається в цьому напрямі, тому існує необхідність переходу до більш складних стандартів якості у комунальному секторі, які перш за все передбачають збереження навколишнього середовища. Для цього Україна має втілювати системи моніторингу, створювати правила та розроблювати нові плани дій для забезпечення необхідної якості та кількості послуг. Усе це вимагає збільшення інвестицій у комунальну сферу, щоб відповідати вимогам ЄС та іншим міжнародним вимогам щодо навколишнього середовища. Оскільки фінансування інфраструктури із джерел державного бюджету є майже неможливим, уряд особливо зацікавлений у пошуку додаткових джерел інвестицій.

Важливою проблемою для розвитку економіки України є використання різноманітних форм інвестиційного партнерства держави та бізнесу в багатьох сферах інфраструктури, а саме: транспорт, телекомунікації, енергетика, комунальна сфера, охорона здоров'я, туризм, освіта, в'язниці та багато інших. Аналіз міжнародного досвіду показав, що в різних країнах залучення приватного сектору розпочиналося з проектів у транспортній сфері та сфері постачання води.

Реалізація проектів в інфраструктурній сфері традиційним способом, особливо у транспортній сфері, пов'язана з величезними затримками. Це відбувається через те, що державний бюджет обтяжений витратами на утримання і модернізацію об'єктів інфраструктури. Обмежені урядові фінансові ресурси на оновлення спричиняють погіршення якості інфраструктури, і навіть коли нарешті будівництво починається, через нестачу фінансування завершення проекту відкладається на невизначений строк. У результаті витрати бюджету збільшуються ще більше.

В Україні транспорт – одна з найважливіших галузей національної економіки, ефективне функціонування якої є

необхідною умовою стабілізації, структурних перетворень економіки, розвитку зовнішньоекономічної діяльності, задоволення потреб населення та суспільного виробництва у перевезеннях, захисту економічних інтересів України. Механізм інвестиційного партнерства держави та бізнесу має застосовуватися у транспортній галузі через існування двох наявних проблем. Першою є проблема нестачі бюджетних коштів для задоволення існуючих у цій сфері потреб. Річна потреба інвестицій у галузь транспорту, зв'язку та дорожнього господарства із Державного бюджету України задовольняється в середньому на 20%. Друга проблема пов'язана з неефективним використанням виділених коштів, що підтверджується неодноразовими перевітками правильності та ефективності витрачання бюджетних коштів на потреби даної галузі. Результатом існуючого механізму реалізації інвестиційних проектів у транспортній галузі є велика кількість незавершених проектів, які вимагають значних додаткових інвестицій. Держава намагається вирішити існуючу ситуацію шляхом залучення додаткових кредитів.

Ці гроші мають бути спрямовані на завершення будівництва та ремонту автодорожніх проектів, які вже реалізуються за рахунок кредитних засобів, залучених у 2006 році. У державному бюджеті 2007 року також була передбачена сплата процентів за кредити, які було залучено раніше, у сумі 1 млрд. грн. Таким чином, маємо ситуацію, коли боргові зобов'язання держави за кредитами, залученими для реалізації транспортних проектів, зростають, а реалізованих проектів немає. Такий стан речей викликаний відсутністю ефективного механізму реалізації проектів у транспортній сфері. Інвестиційне партнерство держави та бізнесу може допомогти вирішити як проблему з нестачею фінансових ресурсів для розвитку транспортної сфери, так і проблему з неефективністю реалізації транспортних проектів.

Транспортно-дорожній комплекс в Україні (ТДК) являє собою систему транспортних комунікацій, що об'єднує всі сучасні види транспорту, які потребують істотного вдосконалення та модернізації для підвищення якості транспортних послуг, особливо у міжнародному сполученні. Окремими видами транспорту є залізничний транспорт, морський транспорт, автомобільний транспорт, дорожнє господарство, авіаційний транспорт. У всіх цих сферах транспорту існує нагальна потреба в значних обсягах фінансових ресурсів [4]. На сьогодні актуальним є будівництво нових автомобільних доріг; реконструкція автомагістралей; розбу-

Форми участі бізнесу в проектах у сфері постачання води та каналізації

Характеристика	Контракти на управління	Лізингові угоди	Концесії	Повний викуп
Строк	2–5 років	10 років	10–50 років	Безстрокове
Право власності	Державне	Державне	Державне	Приватне
Управління	Приватне	Приватне	Приватне	Приватне
Фінансування	Державне	Державне	Приватне	Приватне
Замовник (споживач)	Держава	Населення	Населення	Населення
Надходження	Фіксована плата	Залежить від ризиків	Залежить від ризиків	Залежить від ризиків

дова морських торговельних портів; будівництво та реконструкція глибоководних причалів у річкових портах; реконструкція судноплавних шлюзів та хвилезахисних споруд на р. Дніпро; створення транспортно-складських логістичних центрів; проектування та будівництво залізничного тунелю (транспортний коридор №5).

Згідно з каталогом інвестиційних пропозицій галузей транспорту та зв'язку Міністерства транспорту та зв'язку України проектами, які потребують інвестицій, є такі:

1. В авіаційній галузі: реконструкція КП «Міжнародний аеропорт «Київ»; комплексна реконструкція, розширення та технічне оснащення міжнародного аеропорту «Донецьк»; відродження ВАТ «Авіакомпанія «Авіалінії України»; реконструкція АКП «Міжнародний аеропорт Харків».

2. У залізничній галузі: закупівля пасажирських вагонів; закупівля сучасних магістральних пасажирських електровозів змінного струму; закупівля сучасних дизель- та електропоїздів; придбання вантажних вагонів; електрифікація залізниць.

3. У галузі морського та річкового транспорту: будівництво двох круїзних суден; будівництво десяти морських суховантажних суден; будівництво перевантажувального комплексу контейнерів у Бердянському торговельному порту; розвиток порту в районі Практичної гавані; будівництво Сухого терміналу.

4. У дорожньому господарстві:

- будівництво та експлуатація автомобільної дороги Білгород – Харків – Сімферополь;

- будівництво автомобільної дороги Львів – Краковець;

- будівництво автомобільної дороги Дніпропетровськ – Решетилівка;

- будівництво та експлуатація автомобільної дороги Західний кордон України;

- будівництво автомобільної дороги Гвардійське – Глибокий Яр – Ялта.

5. У галузі автомобільного транспорту: створення єдиної корпоративної мережі моніторингу автомобільних транспортних засобів по Україні.

Розвиток інфраструктури національної мережі транспортних коридорів сприятиме підвищенню макроекономічних та соціальних показників, розвитку підприємств галузей економіки, створенню нових робочих місць.

Треба зазначити, що із розширенням ЄС постали завдання з виконання рішень загальноєвропейських транспортних конференцій з формування міжнародних транспортних коридорів і транспортних зон. На території країн-членів ЄС формується нова транспортна мережа, а країни-нові члени ЄС і країни-кандидати на вступ до нього залучені до виконання широкомасштабного плану розбудови транс'європейської транспортної системи на період до 2020 року [5]. Розвиток технічних можливостей взаємодії транспортних мереж і засобів зв'язку відіграє важливу роль в економічному зростанні та розвитку торговельних відносин із сусідніми державами. Одночасно з розробленням

планів розвитку транспортних мереж ЄС здійснює перегляд діючої мережі транспортних коридорів з метою концентрації ресурсів на найважливіших напрямках. Для цього утворено Групу високого рівня, яка на основі пропозицій країн-учасниць, у тому числі Україна, розробила у листопаді 2005 року карту основних маршрутів європейської транспортної мережі та водних магістралей. Територією України проходить центральна вісь, яка включає маршрути, що відповідають напрямкам транспортних коридорів №№3, 5 і 9.

Основна частина фінансових ресурсів може бути залучена за допомогою залучення бізнесу до цих проектів. Реалізація таких проектів сприятиме прискоренню європейської інтеграції України в галузі транспорту [4]. Крім того, залучаючи бізнес до реалізації транспортних проектів, державна сторона отримує такі переваги, як отримання додаткових надходжень до державного бюджету, переведення транспортної інфраструктури на якісно новий рівень і, внаслідок цього, можливість підвищення кредитного рейтингу країни, отримання нового об'єкта транспортної інфраструктури і його подальша експлуатація на умовах концесії. Використовуючи механізм інвестиційного партнерства держави та бізнесу для реалізації проектів у транспортній сфері, Україна може скористатися досвідом тих країн, де існує багаторічна практика щодо такого підходу. Серед них Сполучені Штати Америки, Франція, Велика Британія та Німеччина, яка в останні роки активізувала процес залучення бізнесу до транспортної інфраструктури. Для ефективного застосування механізму інвестиційного партнерства держави та бізнесу в транспортній сфері необхідним є залучення команди консультантів, яка має складатися з експертів у сфері інвестиційної діяльності. Ці консультанти мають обрати найкращу форму для реалізації конкретного проекту. Також важливо обрати найкращого партнера з боку бізнесу. Такий партнер повинен мати здатність забезпечити належну якість послуг у транспортній сфері та безпеку для потенційних користувачів. Доцільним для України, в якій ще не існує належного досвіду залучення бізнесу до транспортної інфраструктури, є використання експериментальних проектів, які допоможуть випробувати всі необхідні процедури на практиці. Основними умовами, які мають бути прописані в контракті між сторонами і які забезпечать ефективне виконання проекту, мають бути такі:

1. Приватна сторона зобов'язана управляти, зберігати та модернізувати об'єкт відповідно до існуючих стандартів.

2. Приватна сторона повинна здійснювати необхідні капіталовкладення протягом строку дії контракту для підтримання належного рівня якості об'єкта.

3. Приватна сторона зобов'язана надавати звіти державній стороні відносно своєї діяльності.

У 1999 році був прийнятий закон про концесії, який надає деякі привілеї українським концесіонерам. У ньому передбачається надання концесіонеру права на монопольне здійснення підприємницької діяльності на основі використання

об'єкту концесії. До того ж концесіонерам збиткових і низько-рентабельних об'єктів концесії, які мають важливе соціальне значення (наприклад, водопостачання, будівництво об'єктів нежитлового сектора, послуги міського транспорту), держава може встановити пільгові концесійні платежі, передбачати в концесійному договорі надання субсидій або компенсацій.

Водночас українська версія закону на відміну від світової практики відрізняється певною своєрідністю. Закон не регламентує такі важливі питання: визначення об'єктів концесій, які мають стратегічне значення, умови надання можливих пільг і дотацій концесіонерам, порядок проведення концесійного конкурсу, методики розрахунків та граничні розміри концесійних платежів тощо. Як вважають представники українського бізнесу, для того, щоб концесійний механізм запрацював, держава має передусім створити сприятливі умови оподаткування. Закон «Про концесії» фактично не надає суттєвих податкових переваг концесійному підприємству. Згідно з законом концесіонери сплачують мито, ПДВ і акцизний збір при ввезенні матеріальних цінностей у зв'язку з договором концесії на загальних підставах. При цьому незалежно від результатів господарської діяльності концесіонер має перераховувати до бюджету концесійний платіж. На думку інвесторів, такий підхід держави до створення концесій навряд чи здатен привернути їх увагу [6].

Крім Закону «Про концесії» 1999 року в Україні було прийнято Закон «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг». А першою автодорогою, яка була надана в концесію, є дорога Львів – Краків протяжністю 84 км. У більшості країн Західної Європи, наприклад у Франції, Італії, Іспанії, вже понад 30 років дорожнє господарство фінансується здебільшого концесійними капіталовкладеннями. Як правило, інвестор вкладає кошти в будівництво дороги чи ділянки дороги і отримує право на її експлуатацію терміном не менше 45–50 років. Потім договір анулюється і дорога націоналізується. Держава отримує у власність дорогу, не витрачаючи на це коштів з бюджету. Натомість концесіонер за час дії концесії має можливість отримати прибуток.

Побудова концесійних автомагістралей є важливим напрямом економічної політики України. Але Україна ще не готова до введення механізму платних доріг.

За даними «Укравтодору», представники інших країн останнім часом все частіше пропонують проекти у сфері державно-приватного співробітництва. Існує декілька варіантів експлуатації дороги на концесійній основі. Наприклад, утворюється консорціум із декількох крупних організацій, а також приватних структур. Такий консорціум збирає необхідні фінанси, будує дорогу, а потім експлуатує її у платному режимі. Інший варіант, коли такий консорціум будує дорогу, але не робить її платною, а передає державі у лізинг. Ще одним варіантом є чиста концесія, коли дорогу будує приватна компанія і експлуатує її в платному режимі. В Україні поки що немає таких компаній, які б могли б організувати і фінансово реалізувати такий проект.

В Україні можна виділити такі сфери, в яких на сьогодні інвестиційне партнерство між державою та бізнесом є найбільш актуальним: транспортна сфера, комунальна інфраструктура, енергетична сфера, розробка нафти та газу, транспортування газу, інноваційна сфера, освіта та охорона здоров'я [7, 8].

У бюджетній політиці України на 2007 рік передбачалося поєднання бюджетного інвестування та формування умов для масштабного приватного інвестування. Регуляторна, податкова, кредитна політика, розвиток банківського сектору, захист прав власності, захист прав дрібних акціонерів, чітке врегулювання відносин державних органів і бізнесу, прозора, конкурентна політика приватизації, утримання низьких темпів інфляції, покликані сприяти збільшенню обсягів приватного інвестування в економіку.

В Україні має місце одна з необхідних передумов для застосування інвестиційного партнерства держави та бізнесу, а саме усвідомлення державою факту необхідності залучення бізнесу до проектів, які традиційно вважались прерогативою тільки держави. Але наміри держави залучити бізнес до співпраці носять декларативний характер, тому що не існує необхідних передумов для такої співпраці.

Умови для інвестиційного партнерства держави та бізнесу в Україні суттєво відрізняються від умов, що існують у розвинутих країнах [9, 10]. Основною перешкодою для успішної реалізації концепції є інституційні ризики, під якими розуміється те, що законодавство та механізми регулювання інвестиційної діяльності постійно змінюються. А інвестиційна діяльність у великій мірі залежить від існуючого ефективного законодавства та регулювання, яке гарантує повернення інвестицій інвесторам, забезпечує права власності та виконання умов контрактів. Вважається, що політика реприватизації, яка мала місце у 2005 році, завдала шкоди відносинам держави та бізнесу і для вирішення цієї проблеми необхідно вдаватися до скоординованих дій усіх гілок влади.

Відсутність стабільності є найголовнішою перешкодою для розвитку та застосування інвестиційного партнерства держави та бізнесу в Україні.

Крім того, в Україні не існує культури і традицій відносно інвестиційного партнерства держави та бізнесу, а також досвіду таких проектів. Україна виникла із соціалістичної системи, за якої ідея щодо залучення приватного сектора в інфраструктуру не була розповсюджена.

Неприйняття концепції інвестиційного партнерства держави та бізнесу державним сектором та відсутність розробок щодо оцінювання можливостей застосування механізму управління нею є наступною перешкодою для розвитку даної моделі в Україні.

Останнім часом усе більше уваги приділяється питанню зниження податкового навантаження на бізнес. Податкові вимоги в Україні майже вдвічі більші, ніж це допустимо і має місце в розвинутих країнах [6].

Перешкодами до швидкого розвитку інвестиційного партнерства держави та бізнесу є те, що сам механізм партнерства є складним з точки зору взаємозв'язків між всіма сторонами. Необхідна довготривала підготовча робота, підтримка процесу державною стороною. Недосконалість законодавства та політичні перешкоди стримують процес розвитку інвестиційного партнерства держави та приватного сектору.

Вагоме послаблення податкового навантаження розпосюджується на діяльність інвесторів, що фінансують ефективні проекти, створюється для них сприятливо амортизаційний режим, завдяки чому створюються привабливі умови для розвитку взаємовідносин держави та бізнесу в інвестиційній діяльності.

Інвестиційне партнерство держави та бізнесу в Україні знаходиться на початковій стадії свого розвитку та вимагає прийняття необхідної законодавчої бази.

Висновки

На сьогодні в Україні актуальним питанням є продаж державної власності приватним компаніям для збільшення доходів бюджету за виключенням стратегічних об'єктів. Але, як показує досвід країн із розвинутою економікою, доходи, отримані від приватизації, не повинні включатися до доходної статті бюджету. Повна приватизація не розглядається як форма інвестиційного партнерства держави та бізнесу. Після продажу об'єкта приватній стороні функції держави зводяться тільки до антимонопольного регулювання.

Необхідність застосування інвестиційного партнерства держави та приватного сектору в Україні викликана відсутністю у достатній мірі фінансових ресурсів держави для фінансування інфраструктурних проектів та актуальністю

завдання щодо підвищення ефективності державного фінансування, передусім в інфраструктурній сфері.

Основними проблемами, які перешкоджають залученню приватних інвесторів до інфраструктурних проектів, є недостатність грошових потоків в інфраструктурних проектах, політично-економічний ризик, обмежені можливості для виходу інвесторів із проекту.

Література

1. Міністерство транспорту та зв'язку України, лист №12/782-06 від 6.12.2006 р.
2. Закон України «Про бюджет України на 2006 рік» від 20.12.2005 р. // ЛігаБізнесІнформ.
3. Каталог інвестиційних пропозицій галузей транспорту та зв'язку // www.mitrans.gov.ua
4. Циганкова М.О. Ідентифікація інвестиційного партнерства держави та бізнесу // Економіка і прогнозування. – №2. – 2006. – С. 101–116.
5. Концепція реформування транспортно-логістичного сектору економіки // ЛігаБізнесІнформ.
6. Міністерство праці та соціальної політики України, лист №8898/0/14-06/04 від 28.12.2006 р.
7. Не призначення, а технології? // Урядовий кур'єр. №239. – 2005. – С. 4.
8. Хозяин дорог // Бізнес. №21. – 2005. – С. 89–92.
9. Ющенко призывает бизнес финансировать образовательные проекты // Interfax-Ukraine. – 18. – 2005. – С. 24.
10. Основні напрями бюджетної політики на 2006 рік // www.kmu.gov.ua
11. Загальнодержавна програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004–2010 роки // ЛігаБізнесІнформ.

В.С. КОРОЛЬ,
к.е.н., доцент, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника,
Р.Б. ДАНИЛЕЙЧУК,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Проблеми функціонування суб'єктів малого підприємництва в умовах глобалізації економіки України

У статті проводиться дослідження проблем розвитку малих і середніх підприємств. Виявляються найбільш вагомі на сучасному етапі та розробляються пропозиції, направлені на ліквідацію цих проблем та удосконалення важелів подальшого розвитку малого та середнього підприємництва (МСП).

В статье проводится исследование проблем развития малых и средних предприятий. Выделяются наиболее весомые на современном этапе и разрабатываются пред-

ложения, направленные на ликвидацию этих проблем и усовершенствование рычагов последующего развития малого и среднего предпринимательства (МСП).

Research of problems of development of small and middle enterprises is conducted in the article. The most ponderable appear on the modern stage and suggestions are developed sending to liquidation of these problems and improvement of levers of subsequent development of small and middle enterprise (MSP).

Постановка проблеми. Перехід до ринкової економіки тісно пов'язаний із виникненням і розвитком підприємницького сектору, з формуванням нових форм господарської діяльності. Важливою складовою трансформаційних перетворень в Україні є поява і розвиток суб'єктів малого підприємництва. Останні, відображаючи формування цілісного дрібнотоварного укладу, дозволяють поєднувати різноманітні форми власності і господарювання, забезпечувати взаємодію з великими і середніми підприємствами, заповнюючи ринкові прогалини [7].

Особливість діяльності суб'єктів малого підприємництва полягає в тому, що для її здійснення не потрібно значного стартового капіталу, вона забезпечує прискорений обіг інвестованих коштів за низьких витрат на виробничу інфраструктуру, управління та збут. Підтримка становлення та розвитку малого і середнього бізнесу (МСБ) в Україні є одним із визначальних пріоритетів державної політики з перших років економічних реформ. Вагома роль малих і середніх підприємств у забезпеченні конкурентного середовища, гнучкості національної економіки, зайнятості та доходів населення здобула широке визнання на всіх рівнях та знайшла свій вияв у здійсненні спеціальних заходів державної політики щодо підтримки розвитку малого бізнесу в Україні.

Проте дієвість заходів політики підтримки малого і середнього бізнесу виявилася недостатньою. Малі та середні підприємства в Україні продовжують стикатися з суттєвими перешкодами власному розвитку як на рівні державної політики, так і на рівні ринкового середовища. Зростання економічної активності у 2000–2001 роках не знайшло адекватного відображення у середовищі малого і середнього бізнесу. Можна стверджувати, що підприємства цієї сфери поки що не посіли належного місця у структурі національної економіки. Відтак побудова моделі економічного розвитку, яка передбачала б максимально можливе поширення позитивних тенденцій економічної динаміки на всі складові економічної системи, поки що залишається серед визначальних завдань державної економічної стратегії [5].

Дослідження проблем функціонування суб'єктів малого підприємництва започаткувалося в Україні лише з початком ринкових перетворень та формування відповідної законодавчої бази.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В останні роки особливо активізувалася економічна думка вчених України з проблем підприємництва в цілому і малого підприємництва зокрема. Цьому сприяло становлення сектору малого підприємництва, зростання його ролі в розв'язанні складних соціально-економічних проблем трансформаційного характеру: створення нових робочих місць, заповнення ринкових прогалин, формування ринкового середовища на підґрунті розгортання реальної конкуренції, здатної забезпечити високу ефективність виробничих відносин. У цьому зв'язку все більш вагомою стає науково-дослідницька робота з вивчення можливостей малого підприємництва. З'яви-

лися змістовні праці вітчизняних вчених: Н. Бондаря, Д. Богині, Є. Боброва, З. Варналія, Л. Воротиної, В. Гейця, Л. Буряка, Л. Гладкова, Ю. Єханурова, О. Квасниці, В. Колота, І. Комарницького, Є. Панченка, А. Покритана, В. Сизоненка, М. Хмельського та інших авторів [2, 3].

Цими авторами в переважній більшості розглядалися теоретичні та організаційні проблеми розвитку малого підприємництва, в той час як недостатньо розробленими є прикладні питання, які стосуються фінансування, кредитування, оподаткування та управління суб'єктів малого підприємництва.

Метою статті є узагальнення проблем розвитку малих і середніх підприємств, виявлення найбільш вагомих на сучасному етапі, та розробка пропозицій, направлених на ліквідацію цих проблем та удосконалення важелів подальшого розвитку МСП.

Викладення основного матеріалу. Підприємництво – це самостійна ініціатива, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг. Згідно з Законом України «Про підприємництво» суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути, крім фізичних, також і юридичні особи всіх форм власності. Отже, держава через осіб, яким вона доручає управління державною власністю, також може займатися підприємництвом. Підприємницька діяльність держави має бути рівноправною серед інших суб'єктів цієї діяльності.

На фоні значних позитивних зрушень розвитку малого та середнього підприємництва значним залишається рівень конкуренції між МСП у більшості галузей, зокрема в торгівлі, і жодна фірма не може отримувати прибутки, що перевищують ринковий рівень. На відміну від чорної металургії, сільськогосподарства та вугільної промисловості МСП не мають якихось податкових привілеїв, які б викривлювали умови конкуренції. Проте, незважаючи на це, подальшому зростанню та розвитку більшості МСП загрожують ряд проблем [1].

Так, нерозвиненість сектору фінансових послуг, низький рівень розвитку господарської інфраструктури (зокрема, засобів комунікації тощо), а також низький споживчий попит становлять значний бар'єр для розвитку малих підприємств. Великою проблемою для МСП є залучення фінансування, оскільки такі підприємства зазвичай мають недостатньо власного капіталу, неспроможні випускати облігації і мають труднощі із забезпеченням застави для банківських кредитів. І хоча така ситуація характерна для МСП усіх країн, становище в Україні є особливо гострим, тому що ринки капіталів загалом недостатньо розвинуті, а спеціальна політика мікрофінансування, яка орієнтується на МСП, потребує удосконалення.

Водночас існують також проблеми із економічним середовищем, в якому працюють МСП в Україні, а саме з «якістю управління». Вона включає, наприклад, гарантування безпеки прав власності, формальну систему забезпечення виконання договорів, рівень корупції, наявність неконкурентної практики і поведінки, адміністративні та законодавчі бар'єри у господарській діяльності, величину податкового тягаря, а

також прозорість, однозначність і стабільність регулятивних актів. За даними проведеного опитування Міжнародної фінансової корпорації (МФК), більшість українських МСП як бар'єри в плані якості управління називають проблеми, які пов'язані з оподаткуванням, нечесною конкуренцією і різноманітними дискреційними повноваженнями та пільгами, корупцією, регулюванням господарської діяльності, неадекватною інфраструктурою, проблемами із залученням коштів, незабезпеченістю прав власності. Серед названих проблем ми вважаємо першочерговою проблему оподаткування [4].

Нестабільність податкового законодавства і велика кількість податків становлять значніший тягар, ніж сам рівень податкових ставок. Кількість і тривалість перевірок, що здійснюються податковими і неподатковими інспекціями, не знизилася в останні роки. Важливим є те, що основні перешкоди для економічного розвитку досліджених малих і середніх підприємств мають місце в період післяреєстраційної діяльності, тоді як процедура самої реєстрації вже більше не вважається бар'єром і вона більше підприємцями не виділяється як проблема.

Останнім часом було зроблено певні спроби знизити бар'єри на шляху розвитку МСП. Саме на реалізацію такої мети спрямована система спрощеного оподаткування, на яку перейшла значна кількість малих підприємств, що, в свою чергу, сприяло підвищенню доходів до бюджету. Проте вона не є досконалою і потребує подальшого покращення. Одним із слабких місць системи спрощеного оподаткування є можливість спрощених податків. Так, фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які працюють у сфері послуг, мають право вибору між трьома видами спрощеного оподаткування («єдиний податок», «фіксований податок» або «торгівельний патент»). Малі підприємства – юридичні особи можуть вибирати між ставками у 6% (із сплатою ПДВ) або 10% (без сплати ПДВ), і вони зобов'язані вести бухгалтерський облік на підприємстві. Крім того, що така система є доволі складною для розуміння підприємцями, вона також встановлює нерівні умови в плані ставок оподаткування.

Інша важлива проблема стосується відрахувань на соціальне страхування. Згідно з указом Президента №727/98 Державне казначейство перераховує 42% надходжень від єдиного податку до Пенсійного фонду і 15% – до Фонду соціального страхування. Але зважаючи на те, що ці внески не є персоналізованими, працівники МП не можуть накопичувати кошти на своїх особистих пенсійних рахунках (єдиною альтернативою є приватні пенсійні фонди) [6].

Проблемою МСП є незахищеність їх прав власності, що знаходить відображення у тривалому очікуванні винесення судових рішень, а також у суб'єктивних оцінках, як то низька довіра до судової системи. Господарські суди переважені позовами, і часові рамки судового розгляду часто не витримуються. Кількість позовів, направлених до арбітражних судів, зросла майже у п'ять разів протягом останнього часу. Значне зростання кількості позовів також є наслідком

скасування права Державної податкової адміністрації стягувати податкову заборгованість безпосередньо з банківського рахунку підприємства. За відсутності податкових судів податкові позови мають розглядатися господарськими судами, кадровий склад яких і фінансування не приведені у відповідність зі зростанням кількості позовів. Низьку довіру до судової системи взагалі підтверджують проведені опитування підприємців Міжнародною фінансовою корпорацією. За її даними, тільки 15,4% малих підприємств та 20,6% середніх підприємств вважають українську судову систему такою, що спроможна захистити їхні права.

У праві захисту прав МСП заслуговує на увагу досвід розвинутих країн, таких як Канада, Великобританія або США, які сформували систему селекції пропонованих урядових регулятивних актів. Вона має на меті оцінити вигоди та витрати запропонованих регуляторних актів (аналіз регуляторного впливу), а також можливих альтернативних рішень і перешкодити прийняттю неоптимальних рішень. В Україні така система пропагується Державним комітетом з питань регуляторної політики та підприємництва (Держкомпідприємництва). Проте на даний момент оцінка впливу запропонованих регуляторних актів не проводиться належним чином або не завжди враховуються її результати, а тому механізм відбору часто неспроможний перешкодити прийняттю небажаних регулятивних актів. Це особливо стосується регіональних підрозділів Держкомпідприємництва, які не мають достатнього політичного/адміністративного впливу.

З метою розширення та підвищення ефективності діяльності малих та середніх підприємств необхідною і доцільною буде розробка окремої політики, спрямованої на подолання бар'єрів подальшого розвитку МСП через покращення господарської інфраструктури, сфери фінансових послуг та якості управління з метою їх підтримки як виживання, так і зростання. Універсальним підходом має бути забезпечення рівних правил для всіх підприємств незалежно від галузі, розміру тощо та підготовка таких програм підтримки, які б базувалися на принципах вільного ринку, а не державного втручання.

Сприяння розвитку фінансового сектора, становленню фінансових інституцій для мікрокредитування (включаючи поширення технологій оцінки мікропозичальників та підготовку кадрів), розвитку гарантування кредитів та лізингу обладнання було б корисним для вирішення проблем фінансування МСП. Зусилля держави мають більшою мірою спрямовуватися на покращення відповідного законодавства і розвиток приватної комерційної фінансової інфраструктури, а не на заснування нових фінансових інституцій державними коштами або пряму фінансову підтримку МСП.

Досі залишаються проблеми із фінансовим законодавством. Наприклад, це стосується непотрібних обмежень щодо оцінки застави при кредитуванні, що потребує додаткових витрат грошей та часу кредиторів. Комерційні банки повинні мати право самостійно оцінювати заставу при кредитуванні МСП.

На нашу думку, пряма фінансова підтримка з боку уряду має становити лише частину загального фінансування, доповнену майновими внесками співвласників МСП і/або коштами. Обмеження участі держави є необхідним з двох причин: 1) широка участь держави створює передумови корупційної поведінки чиновників, відповідальних за надання державного фінансування, а отже призводить до неефективного розподілу фінансових ресурсів; 2) за умови поділу ризиків із урядом підприємці ініціюватимуть більш ризиковані проекти, ніж вони б дозволили собі в іншому випадку.

З метою попередження корупції та зловживань бюджетними коштами фонди підтримки МСП мають бути відокремлені від уряду. Діяльність фондів сприяння МСП має бути прозорою та підвітною тим, хто надає кошти.

Доцільним було б, щоб фінансові ресурси для МСП надавали фінансові інституції на протигагу нефінансовим (бізнес-консалтинговим тощо) проектам. Необхідність такої постановки викликана тим, що: а) кредитна діяльність нефінансових організацій породжуватиме конфлікт між їх консалтинговою та контрольною функціями; б) нефінансові інституції не мають достатньої кваліфікації для забезпечення вчасного повернення кредитів; в) наявність некомерційних кредитів може зашкодити становленню молодій національній системі мікрофінансування. Вільні ресурси нефінансових організацій можуть залучатися через відкриття кредитних ліній для мікрофінансових інституцій для кредитування МСП.

Найбільш залежною ефективність господарювання МСП є від якості управління. Оцінка якості управління досліджуваних малих та середніх підприємств свідчить про те, що її відносно швидко потрібно реформувати. Якість управління в основному базується на національній та місцевій нормативній базі. І проблемою є забезпечення чіткої і послідовної реалізації національного законодавства на місцевому рівні. Це, зокрема, стосується законодавства з «дерегуляції», якого не завжди дотримується місцева влада. Належний аналіз регуляторного впливу повинен стати обов'язковим, а не формальним.

Нові податкові та регулятивні акти мають відслідковуватися на предмет можливого корупційного ефекту, використовуючи критерії простоти, доцільності (наскільки реалістичним є його виконання) та стабільності. Після прийняття основних податкових та регулятивних норм вони мають залишатися стабільними принаймні протягом трьох–п'яти років. Це сприятиме зниженню невизначеності щодо урядових рішень, позитивно впливаючи на розвиток сектору МСП [7].

Доцільним є збереження спрощеної системи оподаткування, яка виявилася одночасно і простою для сприйняття підприємцями, і вигідною для бюджету. Варто залишити два види спрощеного оподаткування: одного – для дрібних торговців (торгівельних місць) (без вимоги ведення бухгалтер-

ського обліку) і другого – для решти малих підприємств (із обов'язковим веденням обліку).

Валовий дохід має залишатися базою спрощеного оподаткування малих підприємств, що ведуть бухгалтерський облік.

Висновки

Проведене дослідження дозволяє заключити, що основними напрямками підвищення ефективності функціонування діяльності МСП можуть бути:

- підвищення якості управління через забезпечення реалізації відповідного законодавства на місцевому рівні при його стабільності протягом трьох–п'яти років;
- спрямування зусиль держави на удосконалення чинного законодавства щодо розвитку підприємництва;
- зменшення рівня прямої фінансової підтримки МСП з боку уряду. Від загального фінансування МСП лише частина його має покриватися державою. З метою підвищення ефективного розподілу фінансових ресурсів фонди підтримки МСП мають бути відокремлені від уряду, що дозволить попереджувати корупцію;
- збереження спрощеної системи оподаткування для суб'єктів малого підприємництва та встановлення лише двох видів ставок податку для дрібних торговців і решти малих підприємств, а також подальшого спрощення податкового обліку.

На нашу думку, вказане вище буде сприяти підвищенню ефективності діяльності малих підприємств.

Література

1. Акімова І. Роль якості управління в розвитку малого та середнього бізнесу: регіональний аспект / Акімова І., Верстюк С., Старіков О. – Київ: ПРООН, 2002. – 265 с.
2. Бобров Е.А. Сучасний стан і перспективи розвитку кредитування малого бізнесу / Бобров Е.А. – К.: Фінанси України. – 2004. – №1. – С. 20.
3. Богиня Д. Комплексное исследование проблем малого предпринимательства / Богиня Д. – К.: Економіка. Фінанси. Право. – 2003. – №1. – С. 10.
4. Бондарь Н. Проблемы зффективной деятельности субъектов малого бизнеса в Украине на этапе проведения экономических реформ // Бондарь Н.К. Економіка. Фінанси. Право. – 2003. – №2. – С. 3.
5. Квасниця О.В. Податкове стимулювання розвитку малого бізнесу // Квасниця О.В. – К.: Фінанси України. – 2003. – №2. – С. 65.
6. Кузьмін О.Е. Фінансова інфраструктура для підтримки малих підприємств // Кузьмін О.Е., Комаринський І.М. – К.: Фінанси України. – 2003. – №2. – С. 87.
7. Онищук Я.В. Фінансове забезпечення діяльності малого та середнього бізнесу // Онищук Я.В. – К.: Фінанси України. – 2003 – №7. – С. 51.

Державно–приватне партнерство у фінансуванні розвитку інфраструктури України

У статті розглядаються основні проблеми функціонування та розвитку інфраструктури. Проведено аналіз співробітництва держави та приватного сектору в інфраструктурних проектах. Запропоновано можливі шляхи більш ефективного використання державних ресурсів шляхом використання механізмів державно–приватного партнерства.

В статье рассматриваются основные проблемы функционирования и развития инфраструктуры. Проведен анализ сотрудничества государства и частного сектора в инфраструктурных проектах. Предложены возможные пути более эффективного использования государственных ресурсов с применением механизмов государственно–частного партнерства.

The basic problems of functioning and infrastructure development are considered in the article. The analysis of the state and the private sector cooperation in infrastructural projects is carried out. Possible ways of more effective use of state resources with application of state–private partnership mechanisms are offered.

Постановка проблеми. Створення сучасної інфраструктури є одним з ключових питань розвитку економіки країни та забезпечення базового рівня життя її населення, оскільки надійно функціонуюча інфраструктура є передумовою розвитку економічної діяльності у країні, а тому впливає на рішення інвесторів щодо інвестицій в економіку країни. Разом із тим розвиток інфраструктури потребує великих інвестицій у створення нових та підтримку існуючих об'єктів інфраструктури, необхідних для виробництва й розподілу товарів та послуг. Добре відомо, що інвестори надають перевагу тим країнам, де існує розвинена інфраструктура, яка об'єднує багато складових, таких як автомобільні шляхи, залізничні дороги, порти, гавані, аеропорти, системи енергозбереження, телекомунікації, водопостачання тощо.

Недостатньо розвинута структура транспортних шляхів є фактором, що послаблює господарські зв'язки між регіонами країни. З точки зору економічного розвитку регіонів транспортні мережі та системи відіграють важливу роль, оскільки регіони з кращим доступом до ринків найімовірніше можуть стати більш продуктивними й конкурентоспроможними, ніж інші. Господарючим суб'єктам потрібен надійний доступ до ринків за розумною ціною, а громадянам – відповідна система суспільного транспорту [1, с. 23]. Розвинена транспортна інфраструктура забезпечує не тільки нормальну життєдіяльність держави, а й її національну без-

пеку і цілісність, сприяє розв'язанню таких важливих політичних завдань, як ліквідація економічного відставання регіонів, подолання нерівності у доступі до благ сучасної цивілізації міських і сільських жителів, обмін досягненнями в усіх галузях народного господарства [2, с. 9].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам формування бюджетних видатків на розвиток інфраструктури присвячені роботи таких вітчизняних вчених, як В.М. Геєць, Я.А. Жаліло, І.О. Луніна, І.В. Розпугенко та інших. Питанням сутності державно–приватного партнерства як механізму фінансування інфраструктурних галузей присвячено окремі публікації О.Г. Єфимової, В.Г. Варнавського, М. Клінової, Б. Генералова, В. Телегіна, М. Дерябіної, Ю.Я. Потогінна, Т.А. Макареня та інших. Також досвід застосування державно–приватного партнерства розглядався міжнародними економічними організаціями, зокрема Організацією економічного співробітництва та розвитку, Світовим банком та іншими.

Мета статті – дослідити шляхи підвищення використання державних ресурсів за допомогою застосування механізмів державно–приватного партнерства.

Викладення основного матеріалу. В результаті багатьох досліджень зроблено висновок, що інвестиції в інфраструктуру грають значну роль в економічному розвитку, що нерідко перевищує роль інвестицій в інші форми капіталу [3, с. 15].

Сьогодні в Україні через аварійність стану деяких інфраструктурних об'єктів проблема фінансування інфраструктури стає все більш актуальною. Так, станом на початок жовтня 2008 року рівень амортизації основних фондів у галузях виробництва й розподілу електроенергії, газу й води становив 60,7%, а 33,8% водопроводів і 42,9% вуличних водогінних мереж перебували в аварійному стані [4].

Ще в 2003 році О.М. Кошик [5, с. 330–334], аналізуючи тенденції капітального інвестування в Україні, відмічає загрозливий стан об'єктів окремих галузей та основних систем життєзабезпечення населення. Наприклад, паливно–енергетичний комплекс, транспортний сектор, житлово–комунальне–господарство потребують набагато більших обсягів інвестицій в ці галузі, ніж існуючі капіталовкладення. Більшість обладнання та технологій в паливно–енергетичному комплексі морально та технічно застаріли, а обсяг інвестицій скоротився, що веде до загрози аварій та розвалу системи. Дорожнє господарство в Україні не відповідає європейському рівню, що кардинально обмежує можливість розвитку та економічного потенціалу країни.

Україна за рівнем розвитку та за станом інфраструктури має далеко не краще становище, яке до того ж погіршується. Про це, зокрема, свідчить таке. Однією зі складових визначення глобального індексу конкурентоспроможності, що використовується Всесвітнім економічним форумом для оцінки національної конкурентоспроможності, є стан інфраструктури, який оцінюється за якість загальної інфраструктури, так і якість її окремих складових, зокрема автомобільних та залізничних доріг, портів, інфраструктури повітряного сполучення, пасажиро-кілометраж, якість електропостачання та телекомунікації. За рейтингом форуму 2007–2008 років за складовою «інфраструктура» Україна серед 131 країни знаходиться на 77-му місці. У 2006–2007 роках Україна за результатами аналітичного дослідження посідала 71-те місце, тобто за рік, показники якості інфраструктури та її послуг втратили шість рейтингових пунктів. Перші місця в цьому рейтингу посідають Німеччина та Франція, які мають найрозвинутішу в світі інфраструктуру, що включає чудову транспортну систему, енергетичну інфраструктуру та комунікації [6, с. 84].

За розрахунками В. Геєця «...протягом найближчих десяти років, якщо ставити за мету не тільки зберегти, а й оновити виробничий апарат, сума капіталовкладень в економіку України має досягти величини близької 450–500 млрд. грн.».

Посилення уваги до фінансування інфраструктури обумовлено не тільки техногенними аваріями й катастрофами та незадовільним станом інфраструктури, а також здобуттям Україною права проводити фінальну частину Євро-2012. Як наслідок владними інститутами були укладені документи про зростання бюджетних видатків на розвиток інфраструктури, що може, як зазначають О.П. Кириленко та Б.С. Малиняк [7, с. 3–16], ускладнювати збалансований регіональний розподіл бюджетних капіталовкладень через концентрацію значних фінансових ресурсів лише в окремих галузях інфраструктури.

Важливість підвищення поточних (оперативних та експлуатаційних) видатків для обслуговування інфраструктури окрім нових капіталовкладень підкреслюється І. Розпутенко [8, с. 96–104]. Оперативні та експлуатаційні видатки часто мають низький пріоритет у державних бюджетах через політичну непомітність у порівнянні з новими інвестиційними проектами та тому, що наслідки проблеми виявляються не одразу. Недостатнє поточне обслуговування інфраструктури знижує цінність експлуатації об'єкта в майбутньому та робить його менш продуктивним.

В останні роки у багатьох країнах держава все більше виступає в ролі регулятора діяльності приватних компаній у тих галузях, які раніше відносилися до компетенції держави, хоча масштаби лібералізації можуть відрізнятись по країнах та галузях [9, с. 34–35].

Отже, через обмеженість державного інвестування та пошук нових механізмів фінансування інфраструктурних проектів сьогодні відбувається зміна традиційної ролі держави та

створюються передумови для розвитку інститутів державно-приватного партнерства для більш ефективного господарської діяльності та стимулювання зростання економіки країни

«У такій системі відносин відбувається об'єднання ресурсів та потенціалів двох господарюючих суб'єктів – держави у формі його власності та бізнесу у вигляді приватнопідприємницьких принципів господарювання, інвестицій, менеджменту, інновацій» [10, с. 5].

М. Клінова зазначає, що застосування державно-приватного партнерства потребує розвитку нових форм економічної діяльності держави, в рамках яких держава може брати участь у комерційному виробництві суспільних благ [11, с. 79].

У сфері житлово-комунальних послуг завдяки наблизенню тарифів до повної оплати таких послуг створюються передумови для приватних інвестицій [12, с. 87–92]. До того ж, зазначає М. Дерябіна, зі зростанням рівня життя населення класичні публічні блага, що традиційно забезпечувала держава, населення готове повністю або частково оплачувати самостійно, тобто розглядає їх як приватні блага [13, с. 61–77]. Отже, споживачі вже не сприймають надання деяких благ (освіта, охорона здоров'я, житлово-комунальні послуги) як обов'язок держави та готові оплачувати їх якісне надання, а тому приватний сектор може надавати послуги, які традиційно були сферою державного регулювання.

Але, як відмічають Т.А. Макареня та Т.Т. Синельников, держава та приватний сектор по природі є різними інститутами суспільства, тому, навіть об'єднуючись для спільної діяльності (для реалізації спільного проекту), переслідують різні цілі [14, с. 35–42]. Тому при виконанні проектів із застосуванням державно-приватного партнерства виникає проблема збалансування інтересів.

Обмеженість інвестиційних можливостей держави в Україні не дозволяє забезпечити функціонування інфраструктури на необхідному рівні для задоволення зростаючих потреб економіки й суспільства. Отже, виникає проблема пошуку нетрадиційних джерел та нових механізмів фінансування розвитку інфраструктурних галузей, зокрема, із застосуванням форм державно-приватного партнерства. В цьому зв'язку питання розвитку державно-приватного партнерства у фінансуванні інфраструктури України є на сучасному етапі актуальним як в теоретичному, так і в практичному відношенні.

Державно-приватне партнерство (public-private partnership) – це інституційний та організаційний альянс між державою і бізнесом з ціллю реалізації масштабних, національних та міжнародних, суспільно значущих проектів в широкому спектрі діяльності – від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості до забезпечення суспільних послуг [15, с. 29]. Такі партнерські відносини розповсюджуються на проектування, фінансування, будівництво, експлуатацію та обслуговування об'єктів державної або комунальної інфраструктури та характеризуються розподілом фінансування, ризиків, відповідальності та доходів між партнерами [16, с. 64–65]. Держава на контрактній основі

передає частину своїх функцій (фінансування, управління, експлуатація) приватному сектору, і приватні компанії можуть надавати послуги, які традиційно надавалися тільки державним сектором (енергетика, транспорт, житлово-комунальне господарство тощо).

Підвищення ефективності використання коштів у процесі створення та управління інфраструктурними проектами забезпечується поєднанням кращих рис діяльності приватного сектору (динамізм, доступ до фінансових ресурсів, знань, технологій, ефективність управління, зниження витрат) і органів державного управління та місцевого самоврядування (знання особливостей місцевого управління та державної звітності, соціальна відповідальність, екологічна поінформованість) [17, с. 65–66]. Зацікавленість інвесторів у такого роду проектах пояснюється потенційними можливостями отримувати від інвестицій гарантований, стабільний дохід протягом тривалого часу. При цьому використання досвіду приватних інвесторів допомагає залучати сучасні, високоефективні технології, а отже підвищувати ефективність проектів і знижувати їх вартість. Суспільство, в свою чергу, отримує більш якісні товари та послуги. Завдяки поєднанню сильних сторін державного та приватного секторів виникає можливість більш ефективного використання бюджетних ресурсів та надання якісних послуг для споживача.

Крім того, державно-приватне партнерство може бути вигідним для держави з таких міркувань.

По-перше, інфраструктурний об'єкт у багатьох випадках залишається у власності держави. Для певних видів інфраструктури, які, зважаючи на економічну та соціально-політичну значимість, не можуть бути приватизовані, може застосовуватися передача інфраструктурного об'єкта приватному інвестору в управління на визначений термін. При цьому держава зберігає за собою право власності на цей об'єкт, контроль за стандартами будівництва та якістю послуг, і контроль за тарифами на послуги, що є особливо важливим з точки зору уникнення соціального напруження.

По-друге, виникає можливість реалізації більшої кількості проектів створення нових об'єктів інфраструктури або ремонту вже існуючих при одночасному зниженні навантаження на бюджет.

По-третє, виникає можливість оптимального розподілу ризиків, пов'язаних з реалізацією проектів, та контролю термінів його виконання. Як відомо, при реалізації інфраструктурних проектів виникають високі комерційні і політичні ризики, обумовлені високою капіталомісткістю та великими термінами окупності таких проектів. Так, політична нестабільність може призводити до коливання валютного курсу і процентних ставок, а отже – підвищення витрат.

Приватний сектор, у свою чергу, отримує доходи від участі в проектах державно-приватного партнерства, які можуть формуватися завдяки стягненню плати з користувачів або отриманню податкових пільг чи бюджетних субсидій й кредитів. Отже, державний сектор зацікавлений у підви-

щенні суспільного добробуту, а приватний – в отриманні економічних стимулів та прибутку.

Звичайно застосування механізму державно-приватного партнерства в інфраструктурних проектах окрім плюсів має і недоліки. Як показує досвід країн Центральної та Східної Європи, зокрема Болгарії, Хорватії, Чехії, Польщі, Румунії та Словаччини, де практика партнерства застосовується вже майже 20 років, при реалізації проектів державно-приватного партнерства окрім політичних та комерційних ризиків проблемою може стати зловживання ресурсами, просування приватних інтересів та корупція, що призводить до збільшення витрат та підвищення вартості цих проектів. Також, враховуючи те, що вартість приватних фінансових ресурсів є більш дорожчою в порівнянні з кредитами державного сектору, а також те, що приватні компанії на відміну від держави намагаються отримати значний прибуток від своїх інвестицій, виникає питання, чи зможе приватний сектор будувати об'єкти інфраструктури та керувати ними, витрачаючи менше коштів, ніж державний сектор [18, с. 54].

Часто для завершення проекту потрібні значні субсидії через невиконання термінів контракту. Причина може бути в тому, що на рентабельність проектів державно-приватного партнерства впливає зовнішня невизначеність попиту, яку часто не аналізують належним чином при підготовці контрактів. Це пояснює, чому має місце перегляд контрактів, коли попит нижче, ніж очікувалося [19, с. 31–32].

Державні структури мають починати з простих проектів, набираючи досвід поступово. Прибуток інвесторів має бути пов'язаний із показниками функціонування проекту, а необхідні державні гарантії детально вивчатися [20, с. 3].

Разом із тим узагальнення міжнародного досвіду реалізації інфраструктурних проектів на засадах партнерства держави та бізнесу показує, що необхідними передумовами їх успішної реалізації є такі:

- раціональний розподіл участі партнерів (фінансування, проектування, будівництво, управління, контроль), враховуючи їх сильні сторони;
- визначення раціональної частки участі держави з урахуванням того, щоб зменшення витрат бюджету по проекту дозволило направити вивільнені державні кошти в ті галузі, де участь бізнесу є неможливою.

До основних сфер співробітництва держави та приватного сектору можна віднести комунальну сферу (створення об'єктів водопостачання, каналізації, збору та переробки твердих побутових відходів, надання послуг енергопостачання та телекомунікацій); будівництво та управління суспільними будівлями; транспортну інфраструктуру (інфраструктуру доріг та інженерних споруд, систем громадського транспорту, морські та річкові порти, аеропорти). При цьому основними формами партнерства є концесії, оренда державного майна, лізинг, розподіл продукції, управління державним майном, договори про спільну діяльність. Найпоширенішою формою в світі сьогодні є концесія, яка вважається

найбільш ефективною [21, с. 24]. Концесійні договори можуть реалізуватися в різних варіантах залежно від способу участі держави, форми власності на об'єкт інфраструктури, умов розподілу ризиків, тривалості співробітництва: BOT (Build, Operate, Transfer) – будівництво–управління–передача; BOOT (Build–Own–Operate–Transfer) – будівництво–володіння–використання–передача; BTO (Build–Transfer–Operate) – будівництво–передача–використання; ROT (Rehabilitate, Operate, Transfer) – реконструкція, управління, передача [22].

За діючим в Україні законодавством [23] концесійні договори по об'єктах інфраструктури є правовими механізмами передачі державою в управління приватному бізнесу об'єктів економічної і соціальної інфраструктури, коли відшкодування витрат концесіонера здійснюється як за рахунок платежів з населення, так і за рахунок бюджетних субсидій. При цьому об'єкт державної чи комунальної власності, наданий у концесію, не підлягає приватизації протягом дії концесійного договору, тобто після оговореного терміну експлуатації передається в управління державі.

На відміну від інших договорів державно–приватного партнерства концесія має довгостроковий характер, що дозволяє обом сторонам здійснювати стратегічне планування своєї діяльності. У держави в рамках, як концесійного договору, так і законодавчих норм, залишається досить важелів впливу на концесіонера у випадку порушення їм умов концесії, а також при виникненні необхідності захисту суспільних інтересів [24]. Держава отримує вигоду не стільки від концесійних платежів до бюджету, скільки від розвитку виробництва та підвищення його ефективності, його техніко–технологічного переоснащення, підвищення якості товарів та послуг, створення нових робочих місць, задоволення різноманітних суспільних потреб. Ці завдання вирішуються повністю за рахунок приватного сектору, що звільняє державу від масштабних видатків на створення та підтримку інфраструктури, яка є головним предметом концесійних відносин [25, с. 29]. Важливою ознакою концесійних угод є наявність у ній явно виражених, чітко зафіксованих суспільно необхідних або корисних цілей, публічного інтересу, загального добробуту [26], тобто задоволення суспільних потреб та відстоювання інтересів суспільства. Для України така форма партнерства держави та бізнесу на сучасному етапі могла б стати найбільш прийнятним інструментом залучення приватних інвестицій в інфраструктурні галузі.

При реалізації проектів на умовах концесії, держава може використовувати як кошти бюджету, так кошти Пенсійного фонду або страхових фондів, а концесіонер – власні, запозичені кошти, а також прибуток від експлуатації та інші доходи. Співвідношення фінансування має визначатися для кожного проекту індивідуально. Наприклад, фінансування будівництва автодороги Львів – Краковець передбачалося здійснювати за рахунок концесіонера на 60% і за рахунок коштів держави – на 40% [27].

В Україні до цього часу укладено два концесійні договори в сфері транспорту на будівництво та експлуатацію автошляхів. Перший – будівництво та експлуатація автомобільної дороги Львів – Краковець протяжністю 84 км – пілотний проект, що мав реалізовуватися відповідно до Указу Президента України «Про концесію на будівництво і експлуатацію нової автомобільної дороги Львів – Краковець» від 04.07.98 р. №739/98. Функції концесіодавця виконувала Державна служба автомобільних доріг (Укравтодор). Проект розпочинав консорціум «Трансмагістраль» на основі тендеру на володіння концесією на будівництво та експлуатацію нової автомобільної дороги Львів – Краковець. Запланований термін концесії – 45 років (23 грудня 1999 року – 23 грудня 2044 року). Введення в експлуатацію дороги планувалося у 2006 році. Однак проект був заморожений через те, що розрахунковий обсяг машинопотоків, потрібних для окупності проекту, виявився недостатнім.

Другий проект – автомобільна дорога Львів – Броди протяжністю 78,8 км є продовженням концесійної автодороги Львів – Краковець у зоні дії міжнародного транспортного коридору №3 Берлін – Вроцлав – Львів – Київ. На даний час обидва проекти викуплені польським консорціумом NDI для виконання в межах підготовки до Євро–2012 [28].

Розширити можливості держави щодо фінансування великих інфраструктурних проектів з великим терміном реалізації може залучення капіталу пенсійних фондів та страхових компаній. У країнах ОЕСР бюджети пенсійних фондів значно підвищилися, в 2005 році вони становили \$17,9 трлн. у порівнянні з \$13 трлн. в 2001 році [29, с. 37–38]. Доходи пенсійних фондів із відносно низькими ризиками та стійким поверненням коштів є найбільш придатними для фінансування об'єктів інфраструктури. Проте для України використання цих джерел фінансування стане можливим лише за умови введення в державі багаторівневої накопичувальної пенсійної системи, тому що згідно з діючим в Україні законодавством [30] кошти Пенсійного фонду не можуть бути інвестовані в будь–які проекти за винятком коштів резерву Пенсійного фонду, за рахунок яких можуть придбаватися деякі види державних цінних паперів [31]. При накопичувальній пенсійній системі пенсійні фонди управляють ресурсами, що накопичуються на рахунках, та інвестують їх з використанням ринкових механізмів [32].

Успішний розвиток партнерства держави та приватного сектору по інфраструктурних проектах суттєво залежить від досконалості нормативно–правового забезпечення такого партнерства. В Україні відносини, які за своїм змістом можуть розглядатися як предмет публічно–приватного партнерства, регулюються Конституцією України, Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, законами України «Про концесії», «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг», «Про угоди про розподіл продукції», «Про фінансовий лізинг», «Про оренду державного та комунального майна», «Про управління

об'єктами державної власності» та іншими законодавчими актами, які регулюють окремі види договірних відносин. Проект закону України №3447 «Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні» №3447 від 08.12.2008 р., який було подано відповідно до статті 93 Конституції України Кабінетом Міністрів України, сьогодні знаходиться в профільному комітеті Верховної Ради України з питань промислової і регуляторної політики та підприємництва з метою доопрацювання з урахуванням положень інших законопроектів (проекту закону «Про державно-приватне партнерство» №3447-1 від 19.12.2008 р., проекту закону «Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні» №3447-2 від 22.12.2008 р.), а також зауважень і пропозицій суб'єктів права законодавчої ініціативи та внесення його на розгляд Верховної Ради України у другому читанні. У проекті закону окреслюються правові, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства, врегульовуються відносини, пов'язані з підготовкою, укладанням, виконанням та припиненням договорів, що укладаються в рамках державно-приватного партнерства, встановлюються гарантії додержання прав та законних інтересів сторін таких договорів. Прийняття такого закону є надзвичайно важливим з точки зору створення передумов для реалізації широкомасштабних інфраструктурних проектів, адже дозволить поєднати принципи та норми вищезазначених діючих законів щодо державно-приватного партнерства. Отже, в Україні законодавство з питань державно-приватного партнерства ще знаходиться на стадії формування.

Висновки

Підсумовуючи викладене, можна зазначити, що для забезпечення зростання економіки України та підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку необхідно розвивати інфраструктурні галузі та їх послуги. Враховуючи існуючий стан інфраструктурних галузей, існує потреба у розвитку інструментів її фінансування. Реалізація та розвиток механізмів державно-приватного партнерства при ефективній взаємодії держави та бізнесу дозволить підвищити ефективність використання державних ресурсів. Це потребує визначення конкретних форм партнерства держави та бізнесу, пошуку компромісних варіантів розподілення ризиків між учасниками проекту; застосування концесійних механізмів, що забезпечуватимуть вигідність проекту з точки зору різних сторін-учасниць.

Література

1. Сепик Д. Конкурентоспособность регионов: некоторые аспекты / Сепик Д. – Российско-европейский центр экономической политики, Москва, 2005. – 44 с.
2. Якунин В.И. Политология транспорта. Политическое измерение транспортного развития / Якунин В.И. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2006. – 432 с.

3. Отчет о мировом развитии–1994. Инфраструктура и развитие. – Вашингтон: Всемирный банк. – 1994. – С. 15. – 135 с.
4. Инфраструктурные инвестиции – необходимое условие экономического роста в стране. [Электронный ресурс]: Государственное агентство Украины з інвестицій та інновацій / Офіційний веб-сайт. Режим доступу: <http://www.in.gov.ua/index.php?lang=ru&get=news&id=1442>
5. Фінансово-кредитні методи державного регулювання економіки: Монографія / [За ред. Даниленка]. – К.: Ін-т економіки НАНУ, 2003. – 415 с.
6. The Global Competitiveness Report 2007–2008 [Электронный ресурс]: The Global Competitiveness Report 2007–2008: World Economic Forum. – 2007. – 519 p. – Режим доступу: <http://www.gcr.weforum.org/>
7. Кириленко О.П. Бюджетні видатки на розвиток інфраструктури держави: теоретичне обґрунтування, вітчизняний досвід / Кириленко О.П., Малиняк Б.С. – Фінанси України. – №7. – 2008. – С. 3–16.
8. Розпутенко І. Управління державними видатками в перехідних економіках / Розпутенко І. – К.: Основи. – 1993. – 223 с.
9. Доклад о мировых инвестициях. Транснациональные корпорации и инфраструктурный вызов // Организация Объединенных Наций. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Нью-Йорк, Женева. – 2008. – 78 с.
10. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / Варнавский В.Г. – РАН; Институт мировой экономики и международных отношений. – М.: Наука, 2005. – 315 с.
11. Клинова М. Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях государства и бизнеса / Клинова М. – Вопросы экономики. – 2008. – №8. – С. 78–90.
12. Генералов Б. Государственно-частное партнерство в коммунальной инфраструктуре / Генералов Б., Телегин В. – Экономист. – 2008. №8. – С. 87–92.
13. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика / Дерябина М. – Вопросы экономики. – 2008. – №8. – С. 61–77.
14. Макареня Т.А. Государственно-частное партнерство как механизм межфирменного взаимодействия на локальном рынке жилищно-коммунальных услуг / Макареня Т.А., Синельников – Региональная экономика: Теория и практика. – 2008. – №19 (76). – С. 35–42.
15. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: Теория и практика / Варнавский В.Г. – Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №7. – С. 28–37.
16. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика. / Дерябина М. – Вопросы экономики. – 2008. – №8. – С. 61–77.
17. Там же.
18. Never mind the balance sheet. The dangers posed by public-private partnerships in central and eastern Europe // CEE Bankwatch network. – 2008. – 60 p.
19. Engel E. The basic public finance of public-private partnerships / Engel E., Fischer R., Galetovic A. Department of Economics Yale University. – P.O. Box 208268. – New Haven, – 2008. – 63 p.
20. Отчет о мировом развитии–1994. Инфраструктура и развитие. – Вашингтон: Всемирный банк. – 1994. – 135 с.
21. Варнавский В. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления / Варнавский В. – Ж-л «Отечественные записки», 2004. – №6.

22. Кубарев Е.Н. Современные подходы к концессионным моделям управления государственной собственностью // Кубарев Е.Н. – Проблемы современной экономики. – 2008. – №3 (27).

23. Закон України «Про концесії» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 1999, N 41, ст. 372) Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=997-14>

24. Варнавский В.Г. Концептуальные экономические и правовые основы концессионной деятельности // Электронный журнал «Полемика». – 2002. – Выпуск 13. <http://www.irex.ru/press/pub/polemika/13/var/>

25. Частно-государственное партнерство: состояние и перспективы развития в России. Аналитический доклад // Под ред. Гринберга Р.С. – Москва. – 2006. – 79 с.

26. Сосна С.А. Концессионное соглашение – новый вид договора в российском праве [Електронний ресурс]: Сосна С.А. Журнал Российского права. Режим доступу: www.concession.ru

27. Щодо запровадження концесійної діяльності в Україні / [Електронний ресурс]: Міністерство економіки України. – Режим доступу /http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=36637

28. Інформаційне агентство РосБизнесКонсалтинг Україна. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.rbc.ua/rus/top/2008/04/11/346667.shtml>

29. Infrastructure to 2030: Mapping policy for electricity, water and transport. – ISBN 978-92-64-03131-9. – OECD. – 2007. – 98 p.

30. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2003, №№49-51. – Ст. 376.

31. Постанова Кабінету Міністрів України від 06.05.2001 р. №435.

32. Грызлова А. Обзор зарубежных пенсионных систем / Грызлова А., Яненко Е. – Отечественные записки. – 2005. – №3 (23).

I.C. НЕВІНЧАНИЙ,

аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Оцінка вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності

Автор статті розглядає існуючі підходи до оцінки вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності.

Автор статті розглядає існуючі підходи до оцінки вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності.

An author in the article examines the existent going near the estimation of cost of rights on the objects of intellectual property.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність країни на світових ринках товарів та послуг сьогодні неможлива без широкого використання об'єктів інтелектуальної власності. Нематеріальні активи, основу яких складають об'єкти інтелектуальної власності, – це найбільш динамічна частина ресурсів країни, яка забезпечує зростання та прибутковість виробництва. В будь-якій сфері діяльності створюються та використовуються нові результати інтелектуальної діяльності (технічні, комерційні, організаційні), які є інтелектуальною власністю фізичних та юридичних осіб. Результати творчої діяльності можуть мати різний ступінь оригінальності, що складають найважливіші інтелектуальні ресурси компанії, основу її розвитку.

Мета статті – розглянути підходи до оцінки вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності.

Викладення основного матеріалу. Оцінка інтелектуальної власності – це визначення вартості, яка обумовлена потенційною ефективністю нематеріальних активів, що характеризуються технологічною та виробничою новизною. По суті,

це оцінка споживчої вартості об'єкта, в поняття якої входять не тільки зовнішні ознаки (науково-технічний та винахідницький рівень, виробничі характеристики, новизна), а й такий суттєвий фактор, як здатність приносити додатковий прибуток.

Важливість та актуальність вирішення практичних проблем визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності обумовлена складністю проблем ціноутворення при комерціалізації інтелектуальної власності та неоднозначністю позицій спеціалістів з питань методів визначення ринкової вартості інтелектуальної власності.

Згідно з Міжнародними стандартами оцінки №4 «Оцінка вартості нематеріальних активів» нематеріальні активи – це активи, яким притаманні економічні властивості, вони не мають фізичної субстанції, дають права та привілеї їх власнику, а також генерують доходи [1, п. 3.15].

Слід зазначити, що до складу нематеріальних активів належать як ідентифіковані об'єкти інтелектуальної власності (патенти, ліцензії, товарні знаки, програмні продукти тощо), так і неідентифіковані (гудвіл). Алгоритм розрахунку вартості ідентифікованих об'єктів інтелектуальної власності визначається за допомогою різних методичних підходів: порівняльного, дохідного та витратного. Вартість неідентифікованих нематеріальних активів (гудвілу) розраховується як різниця між ринковою вартістю компанії (бізнесу) та вартістю ідентифікованих активів, до складу яких входять і об'єкти інтелектуальної власності.

Специфіка нематеріальних активів проявляється в тому, що вони не мають уречевленої форми і часто не пов'язані з

конкретним матеріальним об'єктом. Основна складність при оцінці нематеріальних активів (прогнозуванні конкурентоспроможності даного об'єкта, моделюванні його життєвого циклу тощо) полягає у відсутності об'єктивної інформації про стан кон'юнктури відповідних сегментів ринку, особливо з урахуванням того, що всі розрахунки необхідно проводити виходячи з реальних програм та планів.

З економічної точки зору основне призначення інтелектуальної власності полягає в отриманні прибутку чи іншої користі від використання її об'єктів. Для цього необхідно ввести їх до господарського обігу, попередньо оцінивши їх вартість. Після оцінки вони фактично перетворюються на товар, тобто їх можна продати, передати під заставу для отримання кредиту, розширити власний капітал за рахунок внесення до статутного фонду іншого господарського товариства тощо.

Необхідність вартісної оцінки прав на об'єкти інтелектуальної власності виникла не лише за продажу окремих винаходів, товарних знаків, промислових зразків, надання ліцензій на промислову власність і ноу-хау, об'єкти авторського права і суміжних прав, а й у разі оцінки цілого науково-технічного потенціалу підприємств і організацій, які приватизуються, їхнього продажу, інвестування коштів на створення об'єктів із застосуванням інтелектуальної власності, їх оцінки як внеску до статутного фонду створюваних підприємств, а також визначення розміру винагороди авторам розробок та особам, які сприяють їх впровадженню тощо [2, с. 264].

Для нормативно-правової бази України термін «нематеріальні активи» є відносно новим. Уперше цей термін був введений як офіційно визнаний у 1988 році. У вітчизняній економічній літературі та в нормативно-правових документах дотепер відсутній єдиний підхід щодо розуміння сутності нематеріальних активів. Проблема оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності за останнє десятиліття стала досить актуальною, однак у нашій країні практика оцінки переживає стадію становлення. Перші кроки для врегулювання цього питання на законодавчому рівні вже зроблені: з прийняттям Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 р. №2658-III [3] визначені правові засади здійснення оцінки майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності в Україні, її державного та громадського регулювання, забезпечення створення системи незалежної оцінки майна з метою захисту законних інтересів держави та інших суб'єктів правовідносин у питаннях оцінки майна, майнових прав та використання її результатів. Затверджено також Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав». Нині знаходиться в стадії розробки Національний стандарт «Оцінка об'єктів в нематеріальній формі».

Чимало провідних експертів-оцінювачів стверджують, що єдиної методики оцінки вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності ще не створено, а деякі з них вважають, що її і не може бути створено. Головна відмінність інтелектуальної власності від звичайних її форм полягає у віртуальності.

Зазначена власність не може бути предметною, тобто визначена в реальних поняттях трудових витрат. З цієї причини конкретна методика може спиратися лише на конкретні цілі оцінки з урахуванням тих чи інших особливостей конкретних об'єктів інтелектуальної власності [2, с. 272].

При здійсненні розрахунків вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності світова практика напрацювала ряд загальних теоретичних підходів, до яких належать дохідний (income approach), витратний (cost approach) та порівняльний (sales comparison approach) [1, п. 5.8]. Кожний із них має свої методи та методологію. Ці підходи дають різні значення вартості об'єкту оцінки. Тому при узгодженні результатів оцінки застосовується порівняльний аналіз використаних підходів та методів і, таким чином, більш обґрунтовано встановлюється вартість об'єкта оцінки. Іноді можна застосувати кілька методів, так що їхні результати можуть бути зіставлені. Однак «в інших ситуаціях оцінювачу доводиться розробляти власні процедури, використовуючи елементи одного чи декількох традиційних підходів» [4].

Дохідний підхід ґрунтується на припущенні, що типовий інвестор, який купує об'єкт нематеріального характеру, обов'язково розраховує на майбутній дохід. Тобто вартість об'єкта оцінки визначається як його здатність приносити дохід у майбутньому. Дохідний підхід базується на врахуванні принципів найбільш ефективного використання та очікування, відповідно до яких вартість об'єкта оцінки визначається як поточна вартість очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, включаючи дохід від можливого його перепродажу. На практиці в кожному об'єкті техніки, як правило, одночасно використовується декілька об'єктів інтелектуальної власності (винаходи, ноу-хау тощо). На кожний об'єкт припадає лише відповідна частка вартості прав на весь об'єкт техніки в цілому. Тому, використовуючи дохідний підхід, перш за все, необхідно визначити розмір частки участі кожного конкретного об'єкта ІВ у загальному прибутку.

Методами дохідного підходу є пряма капіталізація доходу, дисконтування грошових потоків, метод роялті, звільнення від роялті та надлишкового прибутку. Вибір методів оцінки при цьому залежить від характеру доступної інформації щодо очікуваних (прогнозованих) доходів від використання об'єкта оцінки, стабільності їх отримання, мети оцінки, а також виду вартості, що підлягає визначенню.

Оцінка об'єктів інтелектуальної власності являє собою оцінку залежності поточної вартості інтелектуальної власності від вартості всіх майбутніх доходів, які можна одержати при використанні цієї ІВ. Майбутні вигоди переводяться у поточну вартість інтелектуальної власності методом дисконтування кожної майбутньої вигоди відповідною нормою віддачі або методом капіталізації із застосуванням коефіцієнта капіталізації, який має відображати послідовність отримання доходів, зміну вартості інтелектуальної власності та доходу, а також норму віддачі. Іншими словами, інвестор

купає інтелектуальну власність, яка приносить дохід на сьогодні, в обмін на право одержувати майбутні доходи від експлуатації цієї власності та її продажу.

Метод дисконтування грошових потоків найкраще використовувати за умови нестабільних грошових потоків. В основу методу покладено один з головних фінансових законів: сьогоднішні гроші коштують дорожче, ніж завтрашні.

В основі методу прямої капіталізації є процес переведення доходів від використання майна у його вартість. При цьому прогнозується постійний за величиною та рівний у проміжках часу чистий операційний дохід, отримання якого не обмежується у часі. Тому цей метод краще використовувати при оцінці об'єктів, які вже функціонують і мають стабільні розміри доходів та витрат.

Ринкова вартість товарного знаку виражається в розрахунку чистого прибутку, що отримується за рахунок популярності на ринку товарного знаку.

В основу оцінки ринкової вартості товарних знаків покладені такі показники: рентабельність виробництва продукції; коефіцієнт популярності товарного знаку; ступінь розповсюдження та захищеності товарного знаку; гудвіл (ділова репутація фірми).

Рентабельність виробництва продукції підприємства (P) визначається як величина, прямо пропорційна прибутку і обернено пропорційна собівартості продукції:

$$P = \Pi / C,$$

де Π – валовий прибуток підприємства; C – собівартість продукції, яку охоплює товарний знак.

Слід зазначити, що під час розрахунку потрібно враховувати прибуток і собівартість конкретної продукції, яку охоплює товарний знак.

Популярність фірми можна визначити як величину, прямо пропорційну фактичному часу з дня реєстрації товарного знаку або набуття ним чинності та обернено пропорційну часу чинності знаку. Популярність фірми (Jc) можна описати наступною залежністю:

$$Jc = 1 + T\phi / T_n,$$

де $T\phi$ – період часу з дня реєстрації товарного знаку; T_n – мінімальний термін чинності товарного знаку (становить десять років).

Номенклатура товарів та кількість кваліфікаційних рубрик визначаються на основі Міжнародного класифікатора товарів та послуг (МКТП). Значний вплив на вартість товарного знаку має його географічне поширення, показником якого є кількість країн, де знак зареєстрований або діє на підставі міжнародних угод.

Гудвіл теж є чинником, що визначає або впливає на вартість товарного знаку. Гудвіл (W) визначається таким чином:

$$W = 1/R \times [1 - 1/(1 + R)^n] \times (\Pi - R \times M),$$

де R – процент амортизації (реновації) капіталу; Π – річний прибуток; M – балансова вартість майна підприємства у матеріальній формі; n – кількість років амортизації (реновації капіталу).

Отже, вартість товарного знаку ($B_{тз}$) можна обчислити за формулою:

$$B_{тз} = P \times Jc \times n \times W \times F,$$

де P – рентабельність продукції підприємства; Jc – коефіцієнт популярності (давності) фірми; n – кількість кваліфікаційних рубрик МКТП; W – гудвіл; F – кількість країн, де зареєстровано товарний знак або на які поширюється його дія.

Питання визначення ціни ліцензії є одним з найбільш складних, що виникають при укладанні ліцензійної угоди між фірмами. У міжнародній та вітчизняній практиці розрахунку ціни ліцензії використовуються метод звільнення від роялті та метод роялті. При оцінці за методом звільнення від роялті припускається, що інтелектуальна власність, яку використовують на підприємстві, йому не належить. Тому частину доходу підприємство повинно сплачувати як винагороду за гіпотетичною ліцензією особам, які мають права на відповідні об'єкти інтелектуальної власності. Оцінка вартості по методу роялті полягає в дисконтуванні (чи капіталізації) щорічних грошових потоків (надходжень) роялті по гіпотетичній ліцензійній угоді. Вартість об'єктів інтелектуальної власності визначається як сума майбутніх грошових потоків роялті, приведених з використанням ставки дисконту до поточної вартості.

Умови виплати роялті в рамках ліцензійної угоди свідчать про ступінь визнання вартості, наприклад товарного знаку, як ліцензіатом, так і ліцензіаром. Якщо дійсна ліцензія на товарний знак була прийнята як спроба передати товарний знак у якості відчужуваного (віддільного) значимого активу, тоді встановлення платежу по роялті могло б певним чином відбивати вартість цього товарного знаку як активу.

Розрахунок ціни ліцензії зводиться до визначення тієї поточної вартості інтелектуальної власності, по якій ліцензіат згодний був би на умовах ліцензійного договору купити (придбати в тимчасове користування) права на ІВ ліцензіара, а ліцензіар за такою ціною згодний був би на умовах договору ці права продати. Найбільш широко в міжнародній ліцензійній торгівлі використовуються два основних способи розрахунку ціни ліцензії: на основі розміру прибутку ліцензіата та на базі роялті. Сутність першого методу полягає в тому, що частку ліцензіара у прибутку ліцензіата можна визначити шляхом порівняння прибутку, отриманої до використання об'єкта ліцензії, із прибутком, отриманої після використання даного об'єкта, чи за допомогою порівняння цін реалізації одиниці продукції. Вартість ліцензії дорівнює розміру додаткового прибутку ліцензіата, отриманого в результаті придбання ліцензії і використання об'єкта ліцензії.

При розрахунку вартості ліцензії на базі роялті важливо визначити два фактори – ставку роялті і базу роялті. Ставка роялті – це розмір частки, на яку може претендувати ліцензіар у додатковому доході чи чистому прибутку ліцензіата. За базу для розрахунку роялті можуть бути прийняті: додатковий чистий прибуток, дохід, обсяг продажів, собівартість, ціни реалізації (світові, ринкові, роздрібні, оптові тощо), обсяг виробництва, вартість реалізованої продукції та інші показники.

Формула розрахунку ціни ліцензії на базі роялті має такий вигляд:

$$C_L = \sum Vt \times Zt \times Rt / 100 \times Kit,$$

де C_L – розрахункова ціна ліцензії на базі роялті за період ($t = 1, 2, 3 \dots tk$), приведена до розрахункового року; Vt – обсяг продукції, зробленої з використанням об'єкта ліцензії, у t -року; Zt – ціна одиниці ліцензійної продукції або її собівартість в t -році; Rt – ставка роялті в t -році; Kit – коефіцієнт дисконтування в t -році.

Метод розрахунку ставки роялті залежить від прийнятої для цього бази. Якщо як база роялті прийнятий прибуток ліцензіата, то ставка роялті може бути визначена по формулі:

$$Rt = D / 100\% \times \nabla Pt / Zt \times 100\%,$$

де Rt – річна ставка роялті в t -році розрахункового періоду; ($t = 1, 2, 3 \dots tk$); D – частка ліцензіара в прибутку ліцензіата в t -році; ∇Pt – додатковий чистий прибуток, отриманий з одиниці продукції в t -році.

Ціна ліцензії в паушальній формі складається з вартості ліцензії на базі роялті, переліченої в паушальний платіж за допомогою коефіцієнта дисконтування Kit . Загальна формула розрахунку має такий вигляд:

$$Clp = \sum CLt \times Kit,$$

де Clp – розрахункова ціна ліцензії у формі паушального платежу; CLt – розрахункова ціна ліцензії на базі роялті за розрахунковий t – рік, визначена за формулою розрахунку ціни ліцензії на базі роялті; Kit – коефіцієнт дисконтування.

Основними завданнями аналізу економічних умов ліцензійної угоди при розрахунку вартості ліцензії є встановлення функціональних залежностей між окремими економічними показниками (параметрами, умовами) ліцензійної угоди і представлення цих залежностей у виді виражень, що дозволяють на практиці розраховувати невизначені показники по сукупності інших відомих показників.

Крім вищезазначених методів, існує ряд таких, що застосовуються в окремих випадках і для певних видів інтелектуальної власності. Наприклад, метод ринкових мультиплікаторів, методи оцінки брендів та методи, що ґрунтуються на гібридному базисі [5].

Витратний підхід ґрунтується на врахуванні принципів корисності та заміщення, а також на вивченні можливостей інвестора купити той чи інший об'єкт. Потенційний покупець не заплатитиме за нього більше, ніж за інший об'єкт у складі нематеріальних активів тієї самої корисності. Цей метод дає об'єктивні результати, коли є можливість точно оцінити величини витрат на створення аналогічного об'єкта інтелектуальної власності та його зносу за обов'язкової умови відносної рівноваги попиту і пропозиції на ринку. Найчастіше для розрахунку поточної вартості інтелектуальної власності застосовуються:

- метод заміщення;
- метод прямого відтворення;
- метод фактичних витрат;
- метод приведених витрат.

Визначення вартості за допомогою методу фактичних витрат припускає виявлення й облік усіх фактичних витрат, пов'язаних з розробкою (виготовленням) конкретного нематеріального активу, а саме: на пошукові, прикладні наукові дослідження і дослідно-конструкторські розробки (матеріальні витрати, заробітна плата з нарахуваннями на соціальні потреби, амортизація використовуваних у НДДКР основних засобів тощо); на придбання майнових прав, використання яких необхідно для створення оцінюваного нематеріального активу; на створення конструкторсько-технологічної і проектної документації; на створення експериментальних зразків (по тим же елементам витрат, що і витрати на пошукові і дослідно-конструкторські роботи); на послуги сторонніх організацій по видачі патентів і витрат на сплату патентного мита (за підтримку патентів в силі); на освоєння виробництва продукції, створюваної за допомогою оцінюваного нематеріального активу.

Порівняльний підхід до оцінки вартості інтелектуальної власності передбачає використання методу порівняння продажів. Суть цього методу полягає у прямому порівнянні оцінюваного об'єкту з іншими, аналогічними за якістю, призначенням і корисністю, що були продані в порівняний час на аналогічному ринку. Цей підхід ґрунтується на врахуванні принципів заміщення та попиту і пропонування. Основними умовами застосування цього методу є: наявність інформації про факти продажів інтелектуальної власності подібного призначення і корисності (об'єктів-аналогів), уміння оцінити вплив відмінних особливостей таких об'єктів, а також доступність та достовірність інформації про ціни та умови угод за об'єктами-аналогами.

У цьому випадку ринкова вартість об'єкта оцінки визначається ціною, яку може сплатити покупець типовому продавцю інтелектуальної власності на дату оцінки за аналогічний за якістю, призначенням і корисністю об'єкт на даному ринку з урахуванням відповідних коригувань, що враховують відмінності між об'єктом оцінки і аналогом.

Важливо врахувати всі правові обмеження, визначаючи не тільки ступінь правового захисту (патенти, свідоцтва тощо) об'єкта оцінки, а й масштаби його використання. Тим більше що ступінь правової захищеності кожного об'єкта перебуває у прямій залежності від строку його використання.

Обґрунтування застосування в конкретному випадку кожного з цих підходів і подальше узгодження отриманих результатів дозволяє встановити остаточну величину вартості об'єкта оцінки. Основним підходом для визначення ринкової вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності для вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності є дохідний. Порівняльний підхід використовується як доповнення до дохідного підходу. Витратний підхід може бути використаний також лише як доповнення до дохідного підходу.

Порівнюючи вищезазначені підходи оцінки прав на об'єкти інтелектуальної власності, можна виокремити та

Порівняльна характеристика та сфери застосування підходів до оцінки вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності (згідно з Угодою ТРІПС)

Підхід до оцінки вартості прав на об'єкти ІВ	Переваги	Недоліки	Сфери застосування / Об'єкти ІВ за Угодою ТРІПС
Дохідний	<ul style="list-style-type: none"> враховує майбутні очікувані доходи та витрати підприємства; визначення ринкової вартості 	<ul style="list-style-type: none"> складність проведення прогнозу; проблематичність визначення ставки дисконту; складність визначення розміру частки участі кожного конкретного об'єкта ІВ в загальному прибутку; певна суб'єктивність 	<ul style="list-style-type: none"> патенти; промислові зразки; корисні моделі; товарні знаки; географічні зазначення; авторські права; нерозголошена інформація
Порівняльний	<ul style="list-style-type: none"> визначення ринкової вартості; ґрунтується на ринкових даних і відображає практику, яка складалася між покупцем та продавцем 	<ul style="list-style-type: none"> складність в отриманні вихідних даних по компаніях, які порівнюються; необхідність внесення ряду поправок; базується на минулих тенденціях і не враховує майбутні вигоди; врахування правових обмежень 	<ul style="list-style-type: none"> товарні знаки; патенти; промислові зразки; корисні моделі; географічні зазначення
Витратний	<ul style="list-style-type: none"> спирається на первісну бухгалтерську документацію та, як правило, дає об'єктивну оцінку витрат 	<ul style="list-style-type: none"> визначення неринкових видів вартості; витрати у минулому не завжди відображають можливість принести прибуток у майбутньому 	<ul style="list-style-type: none"> патенти; товарні знаки; промислові зразки; корисні моделі; компонування (топографії) інтегральних мікросхем; авторські права

узагальнити переваги та недоліки, а також сфери їх застосування згідно з Угодою ТРІПС (див. табл.).

Слід зазначити, що визначення вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності у складі цілісно-майнового комплексу може здійснюватися за допомогою витратного, дохідного та порівняльного підходів. Однак специфіка оцінки прав на об'єкти інтелектуальної власності як окремих видів надлишкових активів полягає в тому, що визначатися може лише ринкова вартість за допомогою дохідного або порівняльного підходів.

Вартісна оцінка капіталу компанії також необхідна для ефективного управління ним як одним з ресурсів виробництва. Актуальність даної проблеми проявляється в двох аспектах. По-перше, з точки зору визначення ефективності нематеріальних активів та факторів їх зростання. По-друге, для прийняття управлінських рішень щодо доцільності капіталовкладень до даного ресурсу.

Згідно з положеннями економічної теорії ринкова вартість бізнесу визначається його здатністю приносити дохід. Небалансова вартість фондів, а рівень поточних та майбутніх доходів визначає вартість, яку здатен сплатити за об'єкт інвестор. Перевищення ринкової вартості над балансовою вартістю активів компанії забезпечується її перевагами, пов'язаними з ринковою кон'юнктурою, іміджем, відомим товарним знаком, діловою репутацією, високим рівнем менеджменту, місцем розташування тощо. Всі ці переваги належать до неідентифікованих нематеріальних активів (гудвілу).

Вище був розглянутий алгоритм визначення вартості ідентифікованих нематеріальних активів (об'єктів ІВ), проте значне перевищення ринкової вартості компанії над балансовою досягається саме завдяки вартості неідентифікованих нематеріальних активів, тобто гудвілу.

У відповідності з Міжнародними стандартами оцінки №4 «Оцінка вартості нематеріальних активів» [1] вартість нематеріальних активів, що звичайно оцінюються як частина конкретної функціонуючої бізнес-структури, може розглядатися як частина вартості діючого підприємства. Міжнародні стандарти оцінки визначають вартість гудвілу як різницю між вартістю компанії (діючого підприємства, бізнесу) і сумою чистих ідентифікованих активів [1, п. 3.15.3]. При цьому під чистими активами розуміються загальна сума активів мінус загальна сума зобов'язань [1, п. 3.1.2].

Висновки

Оцінку вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності доцільно здійснювати завдяки: селективному застосуванню існуючих у світовій практиці порівняльного, дохідного та витратного підходів з комплексним урахуванням вихідних умов (специфіка об'єкта, мета, цільовий вид вартості, інформаційна забезпеченість методів оцінки); прискорення процесів комерціалізації інтелектуальної власності та затвердження проекту Національного стандарту «Оцінка об'єктів у нематеріальній формі» дозволить залучити до господарського обігу значний резерв капіталу у вигляді нематеріальних активів, що сприятиме поглибленню співробітництва з зарубіжними партнерами у сфері використання інтелектуальної власності; в сучасних умовах найбільш доцільним підходом до визначення ринкової вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності для вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності є дохідний; в умовах глобалізації важливу роль відіграють невраховані в бухгалтерському обліку нематеріальні активи (гудвіл), який здатен генерувати додатковий прибуток понад того, що генерують матеріальні активи та поставлені на баланс об'єкти інтелектуальної власності.

Література

1. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» №2658-III від 12.07.2001 р.
2. Крайнев П.П. Інтелектуальна власність: управління промисловою власністю: Монографія. – К.: Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2004. – 448 с.

3. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» №2658-III від 12 липня 2001 р.
4. Гленн М. Десмонд, Ричард Э. Келли. Руководство по оценке бизнеса: Пер. с англ. – М.: Российское общество оценщиков, 1996. – 465 с.

І.М. КРЕЙДИЧ,

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

Актуальні завдання управління ризиками приватних інвестицій у виробничу інфраструктуру України

У статті досліджуються завдання управління ризиками приватних інвестицій, зокрема у виробничу інфраструктуру України, специфіка інвестиційних ризиків, а також пропонуються заходи щодо вирішення проблем управління інвестиційними ризиками.

В статье проводится исследование задач управления рисками частных инвестиций, в частности в производственную инфраструктуру Украины, специфика инвестиционных рисков, а также предлагаются меры по решению проблем управления инвестиционными рисками.

The tasks of private investment risks management, in particular, in the production infrastructure of Ukraine, are probed in the article, specific of investment risks, and also measures on the decision of problems of management investment risks are offered.

Постановка проблеми. Зростання виробництва товарів та послуг в Україні до фінансової кризи 2008–2009 років не супроводжувалося випереджаючим зростанням інфраструктурних галузей, що, враховуючи поточний стан цих галузей, є безперечною умовою подальшого поступового розвитку економіки. Саме виробнича інфраструктура (електроенергетика, залізничні та автошляхи, магістральні нафто-, газо- та продуктопроводи, морські порти, аеропорти, комунальне господарство) – найбільш вузьке місце української економіки. Ці галузі не тільки лімітують розширене відтворення, а й створюють постійну загрозу структурних, техногенних та інших криз та катастроф.

Виробничі активи в цих галузях вкрай застарілі. Знос основних фондів транспортної системи, наприклад, досяг 65–80% і продовжує зростати. В газотранспортній галузі він становить у середньому 60%, причому 15% газопроводів (за довжиною) вже відпрацювали нормативний строк служби, а третина обладнання газорозподільних станцій потребує заміни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження проблем управління ризиками приватних інвестицій

знайшли своє відображення в численних наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема в працях І.О. Бланка, А.Ф. Гойка, В.С. Єфремова, Д.С. Морозова, А.Ю. Попової.

Метою статті є проведення дослідження особливостей управління ризиками приватних інвестицій у виробничу інфраструктуру України і обґрунтування вирішення актуальних завдань формування та реалізації інвестиційної політики.

Методологія. Для вирішення завдань дослідження використано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів, а саме наукове абстрагування, системний підхід та порівняльний аналіз, узагальнення.

Викладення основного матеріалу. Для того щоб інвестувати, необхідні насамперед фінансові ресурси. В українській державі (включаючи і муніципальні органи влади), яка досі залишається основним власником виробничої інфраструктури, грошей на здійснення простого, а тим більш розширеного відтворення цього сегменту господарства хронічно не вистачає. При продовженні діючої економічної політики, що направлена, зокрема, на зниження державних видатків та подальшу приватизацію рентабельних підприємств, коштів не буде і в подальшому.

Нестача державних коштів на фінансування інфраструктури характерна не тільки для України. Скорочення державного сектору та послаблення державного втручання в економічні процеси має місце в усіх країнах, а не тільки в тих, що проводять ліберальні реформи. В багатьох з них успішно здійснюються великі проекти із залученням бізнесу до фінансування інфраструктури на основі партнерства держави та частого сектору та без передачі бізнесу прав власності в повному обсязі. В західній економічній науці з'явився навіть спеціальний термін, який характеризує цю нову для інфраструктури систему відносин держави та приватного капіталу: Public-Private-Partnership (PPP) – державно-приватне партнерство.

При всій масштабності завдань з розвитку інфраструктури, які стоять перед Україною, обсяг необхідних інвестицій

не є унікальним для сучасної світової економіки. Так, однією з найбільш значимих в світі довгострокових програм в інфраструктурному комплексі, яку почали реалізовувати в останні роки, є програма створення транс'європейських мереж транспорту, телекомунікацій та енергетичних об'єктів. Вона розрахована на двадцять років до 2020 року, а загальна потреба в інвестиціях для її реалізації оцінюється приблизно в 400 млрд. євро, що значно перевищує фінансові ресурси, які необхідні нашій країні для модернізації вітчизняної інфраструктури. [1, с. 706].

Більш того, фінансування інфраструктури на основі державно-приватного партнерства є цілком доступним для вітчизняних, а тим більш для закордонних економічних агентів при створенні певних інституціональних умов і надання гарантій бізнесу.

Світові фінансові кризи кінця XX ст., початку XXI ст., а також зменшення стабільності розвитку національних економік провідних країн світу на початку XXI ст. з особливою гостротою поставили проблему ризиків і їхнього страхування, особливо при реалізації великих довгострокових інвестиційних проектів. Почалася боротьба між національними й міжнародними інститутами управління фінансами, виникла необхідність врегулювання їх спорів, пошуку подальших напрямків і форм співробітництва між ними.

В останні роки в справі страхування інвестицій істотно зросла роль міжнародних фінансових організацій, які почали розробляти різні моделі й методики створення додаткової системи запобігання криз і страхування ризиків. Найбільший інтерес у цьому зв'язку виникає до схем й методів забезпечення довгострокової фінансової стабільності, які пропонуються різними установами Світового банку, ЄБРР й іншими міжнародними фінансовими установами (МФУ).

Існують три основні інституціонально різні групи страховиків: приватні компанії, національні й міжнародні агентства. До фінансових криз 1997–1998 років ці групи обслуговували в основному різні інвестиційні й товарні ринки й виконували досить чітко детерміновані ролі.

Національні агентства переважали на ринку страхування політичних ризиків у сфері нових інвестицій, тому що мали достатній досвід і різноманітні постійні зв'язки зі стратегічними інвесторами. Приватний страховий ринок обслуговував інвесторів, інвестиційні вкладення яких не мали статусу національних поставок. Міжнародні страхові агентства доповнювали страховий потенціал цих двох груп, особливо в сфері

інвестицій у спеціальні проекти, які здійснювалися в країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою.

Однак сучасні фінансові кризи внесли певні зміни в розподіл сил на страховому ринку. Багато приватних страховиків істотно поліпшили якість і умови своїх пропозицій, що дозволило їм підсилити конкурентні позиції на ринку. Зміцнили свій стан приватні компанії Sovereign Risk Insurance, Zurich U.S. Political Risk, Chubb & Son та ін. Зміцнилися партнерські зв'язки державних, міжнародних агентств і великих приватних страхових компаній, розширився ринок перестраховування на багатобічній приватно-державній та міждержавній основі [2, с. 43].

До 2001 року багато приватних і деяких державних страхових агентств уже компенсували збитки, які були понесені під час кризи 1997–1998 років, та продовжували розвиватися. Деякі з них навіть поліпшили показники діяльності завдяки тому, що кризи викликали підвищення ставок з страхування ризиків.

За оцінкою західних експертів, для довгострокових концесійних проектів у сфері транспортної інфраструктури значення ризиків страхування зросло приблизно на 25% (див. табл.). Особливо істотно, у два рази, зросло комерційні, технічні й валютно-фінансові ризики.

У структурі Світового банку є декілька страховиків інвестицій, найважливішими з яких є Багатобічне агентство гарантування інвестицій (БАГІ) і Міжнародна фінансова корпорація (МФК). Багатобічне агентство з гарантування інвестицій (Multilateral Investment Guarantee Agency – MIGA) було створено в 1988 році для надання допомоги країнам, що розвиваються, у залученні іноземних інвестицій шляхом надання інвесторам гарантій від політичних ризиків. До таких ризиків належать: експропріація, військові дії, цивільні безладдя, порушення умов контрактів й переказу валют. Членами БАГІ в цей час були 163 країни. Усього за час свого існування Агентство надало гарантії для реалізації більше 650 проектів в 85 країнах, що розвиваються (станом на 1 липня 2003 року) [3]. Обсяг капіталу, за яким видані гарантії, перевищив \$12 млрд., що дозволило залучити прями іноземні інвестиції в розмірі більш ніж \$50 млрд. Гранична сума, яка гарантується за одним проектом, – \$50 млн. Типовий страховий поліс БАГІ, що гарантує інвестиції протягом 15 років, може бути продовжений до 20 років. Міжнародна фінансова корпорація (International Finance Corporation – IFC) була створена в 1956 році для стимулю-

Страхові премії за окремими видами ризиків, %*

Вид ризику	До 1996 року	Після 1998 року
Страхова премія при відсутності ризику	6	6
Ризик неплатежів за кредитами	5	6
Політичні і правові ризики	1,5	1,5
Технічні і комерційні ризики	1	2
Економічні, валютні й фінансові ризики	2	4
Разом	15,5	19,5

* Джерело: [5, с. 26].

вання роботи приватного сектору в країнах, що розвиваються. Вона здійснює фінансування проектів, надає допомогу компаніям країн, що розвиваються, у мобілізації коштів на міжнародних фінансових ринках, консультує й сприяє підприємствам і місцевим органам самоврядування. Її власниками є країни-члени МФК, кількість яких у цей час досягає 174 [4]. Процентні ставки за кредитами залежать від країни й проекту. Погашення позик здійснюється протягом 3–15 років. Відстрочки платежів досягають 12 років. Майже 80% своїх фінансових коштів МФК залучає на міжнародних фінансових ринках, а 20% позичає у МБРР. У посткризовий період відносна потреба в інвестиційному страхуванні, істотно збільшилася, БАГІ та МФК досить швидко відновили свої позиції. Якщо в 1999 році БАГІ застрахувало політичні ризики в інвестиційних проектах на \$228,7 млн., то в 2000 році – вже на \$748,6 млн.

Таке зростання свідчить не тільки про поживлення активності бізнесу в сфері фінансування інвестиційних проектів, але також і про зростаючу стурбованість приватнопідприємницького сектора економічною й політичною ситуацією, що породжує високі ризики інвестицій у країнах-реципієнтах, більшість яких – країни, що розвиваються.

Збільшення обсягу страхування приватних інвестицій обумовлено також тим, що більшість проектів у сфері виробничої інфраструктури в країнах, що розвиваються, в період криз були не припинені, а лише законсервовані, і як тільки економіки цих країн стали оправлятися від наслідків кризи, першими запущеними проектами виявилися недобудовані об'єкти виробничої інфраструктури.

БАГІ використовує різні моделі зм'якшення політичних ризиків. Однією з них є Програма спільних гарантій. Суть її полягає в перерозподілі ризиків між кількома страховиками. Багато в чому вона аналогічна Програмі МФК з видачі позичок.

Програма спільних гарантій була розроблена компаніями Bell South і Safra Group і випробувана в Бразилії в 1999 році. Із загального обсягу гарантій в \$230 млн. більша частина (\$175 млн.) була розміщена БАГІ в синдикаті п'яти різних компаній Ллойда (Brock-bank, ACE Global Markets, SJ Catlin, H.H. Hayward і Cox Insurance Holdings) й у двох приватних страхових компаніях (Unistrat і Chubb & Son). Крім того, БАГІ вдалося втягнути в проект інших приватних страховиків. Додатково було притягнуто кілька приватних фірм з перестраховування окремих стадій проекту й два національних страховики – Корпорація з закордонних приватних інвестицій (урядова організація США) і Корпорація з розвитку експорту (урядова організація Канади).

Цей проект свідчить, що в період фінансових криз до співробітництва прагнуть страхові компанії різного інституціонального профілю. Така взаємодія підсилює їхні власні переваги й створює кумулятивний ефект при реалізації великих, складних проектів.

Передбачається, що інституціональну систему з пере-страхування ризиків БАГІ буде використовувати в країнах, де,

по-перше, обмежені можливості страхування політичних ризиків і потрібен перерозподіл ризиків, а по-друге, утруднена мобілізація приватних капіталів у великі інфраструктурні проекти без залучення різних страхових інститутів.

Іншим прикладом інноваційного підходу БАГІ є залучення до реалізації коштовних проектів декількох країн. Глобалізація й зростання світової економіки призвели до стійкого збільшення числа проектів у промисловості і сфері виробничої інфраструктури, які виконувались на міжнародній основі в Південній Америці, Азії, Африці. Особливо багато їх в електроенергетиці, важкому машинобудуванні, де потрібні значні обсяги капіталів при тривалих строках окупності. Такі проекти найбільш чутливі до різних політичних, валютних та інших ризиків.

При виникненні страхових випадків інвестори одержують від страховиків обговорену суму компенсації. Самі ж страховики мають законну підставу надалі на відшкодування урядом понесеного збитку. З метою правового забезпечення подібних дій страхові компанії звичайно вимагають від інвестора передачі їм частини акцій як умови одержання компенсації. Будучи власниками акцій, страхові компанії мають, таким чином, можливість висувати вимоги до держави. Компанії, що страхують міжнародні й національні політичні ризики, часто укладають із урядами угоди про їхню готовність задовольняти подібні вимоги.

У свою чергу, кредитори, які забезпечують фінансування проекту, звичайно вимагають, щоб всі активи, які пов'язані із проектом, включаючи акції, були заявлені як майнова застава одержуваних позичок. Володіння частками дозволяє кредиторам пред'являти свої власні вимоги до держави або продавати активи інвестиційної компанії. Із зростанням використання схем проектного фінансування це приводить до загострення боротьби на страховому ринку інвестиційних проектів: всі учасники проекту – державні й приватні страховики, кредитори – хотіли б володіти ліквідними активами, щоб компенсувати збитки, які понесені, наприклад, через конфіскацію або націоналізацію.

Така боротьба робить враження перетягання каната між кредиторами й страховиками. Незважаючи на зусилля урядів, простого й універсального рішення цієї проблеми дотепер немає. У результаті деякі проекти були реалізовані без страхування політичних ризиків, а інші – скасовані, відстрочені або здійснювалися після серйозного перегляду первісних характеристик.

Поряд із міжнародними існують і національні агентства, основною діяльністю яких є гарантування інвестицій. Першою з них варто назвати створену в 1971 році у США Корпорацію з закордонних приватних інвестицій (Overseas Private Investment Corporation, ОПІС, ОПІК). Це – урядове агентство, об'єктом діяльності якого є інвестиції приватного бізнесу США в країнах, що розвиваються, і в країнах з перехідною економікою. ОПІК сприяє новим інвестиціям, приватизації, розширенню й модернізації існуючих виробництв за участю

американських інвесторів, а також придбанню існуючих підприємств, якщо інвестор вкладає додатковий капітал у їхню модернізацію (або) розширення. Як правило, корпорація фінансує й не страхує інвестиції в підприємства, контрольний пакет акцій яких належить іноземній державі. Всі зобов'язання ОПІК забезпечені порукою й репутацією Сполучених Штатів Америки. У цей час корпорація працює по проектах у більш ніж 140 країнах світу [6]. З моменту свого створення вона надала підтримку інвестиціям у розмірі \$80 млрд.

Призначення ОПІК полягає в тому, щоб знизити, а по можливості й зняти політичні, а не комерційні ризики. При цьому вважається, що в деяких випадках відмова уряду країни-реципієнта від виконання комерційних зобов'язань може представляти й політичний ризик, що визначає розширене тлумачення поняття «конфіскація» і «збиток» у порівнянні із традиційним.

Іншим найбільшим у США державним агентством зі страхування експортних кредитів є Експортно-імпортний банк. Цей державний банк, страховик і кредитор, надає комерційні кредити американським компаніям для фінансування експорту. За майже 70 років своєї діяльності він надав підтримку американському експорту, насамперед у країни, що розвиваються, на суму більше \$400 млрд.

У березні 2000 року два головних конкуренти на ринку гарантування приватних інвестицій – ОПІК і Ексімбанк США – досягли істотного прогресу в координації своїх дій з страхування й гарантування інвестицій, що було закріплено в спеціальній угоді. Воно ґрунтувалося на принципі, що у випадку експропріації, конфіскації або відчуження на суспільні потреби ці два агентства будуть співпрацювати в забезпеченні максимізації загальної суми повернення при пропорційному розподілі доходів і майна відповідно до внеску кожного з них.

Однак ця угода не поширюється на інших кредиторів і страховиків, які беруть участь у проектах за схемами проектного фінансування. Але ж у найбільш великі проекти залучені, як правило, численні комерційні, державні, муніципальні й інші кредитори й страховики, що при виникненні кризових ситуацій може викликати численні ускладнення й труднощі між всіма учасниками проектів. Безумовно, це ускладнює формування загального підходу для розподілу потенційних ризиків. Разом із тим знаходження компромісу, ухвалення спільного рішення організаціями й фірмами, що здійснюють кредитування проектних, будівельних і інших робіт, з одного боку, і страховиками – з іншого, сприяє успішній реалізації великих проектів і прискорює їхнє здійснення.

Співробітництво держави й приватного сектора – головний напрям розвитку страхового ринку в сфері управління ризиками в великих інвестиційних проектах. Шляхом координованих дій вдається перебороти багато проблем. ОПІК, Ексімбанк США, а також державні страховики інших країн, наприклад Агентство по гарантіях експортних кредитів (Export Credits Guarantee Department – ECGD, Великобританія), Корпорація з розвитку експорту (Канада) накопичили

значний досвід зниження політичних ризиків у співробітництві із приватними страховими компаніями.

Найбільш важливою тенденцією розвитку страхування на інвестиційному ринку в останні роки є постійний зростання міжнародного співробітництва різних інституціональних інвесторів страхового бізнесу.

Наприклад, БАГІ, що має міжнародний мандат на здійснення страхових операцій, підписало безліч договорів перестрахування з американськими, британськими, канадськими, французькими, японськими, норвезькими й іншими національними страховими агентствами. БАГІ бере участь також у програмах спільного страхування разом з багатьма представниками приватного, державного й міждержавного страхового бізнесу. Довгострокові договори перестрахування БАГІ уклало в останні роки з безліччю приватних компаній (наприклад, ACE Insurance Company Limited, XL Capital Limited та ін.).

В ОПІК розроблена методика застави часток (Pledge-of-shares) при укладанні контрактів на багатобічній основі, зокрема із МФК і Європейським банком реконструкції й розвитку. Вона передбачає багаторазову заставу й перепоступку прав. До проекту були підключені також Ex-Im і нідерландське кредитне агентство Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij (NCM). Ці великі агентства й ОПІК зобов'язалися працювати спільно, страхувати один одного, щоб мінімізувати ймовірність втрати капіталу в результаті політичних ризиків. При цьому вони домовилися не ставити під загрозу інтереси інших учасників угоди.

Прикладом міжнародного партнерства держави й частки страхового ринку є спільне підприємство страхового гіганта Lloyd's з урядом Боснії й Герцеговини. Була розроблена спеціальна схема використання кредиту для страхування торгівлі (Leveraged Insurance Facility for Trade – LIFT), що дозволила в три рази підвищити обсяг коштів, що гарантовані до відшкодування. Таке співробітництво ефективно збільшує ємність страхового бізнесу до обопільної вигоди й страхувальників і страховиків, хоча й приводить до подорожчання проектів.

Одна з нових тенденцій на ринку страхування приватних інвестицій у посткризовий період – збільшення тривалості строку страхування. До сучасних фінансових криз страхові періоди приватних фірм-страховиків становили один-три роки. Національні агентства завжди забезпечували гарантіями більше довгострокові проекти – до 15–20 років. Ситуація істотно змінилася наприкінці 90-х років, і тепер строк страхування тривалістю десять років стає звичайним для приватних страхових компаній.

Іншою важливою причиною, що викликала збільшення строку страхування, варто вважати конкуренцію, що зросла на ринку страхових послуг в результаті азіатських криз. Різке скорочення числа інвестиційних проектів у той період гостро поставило перед страховими компаніями проблему пошуку нових інструментів, які здатні залучити клієнтів, одним із яких і стало збільшення страхового періоду.

Визнаючи компенсаційну цінність страхування інвестицій як таку, проте не можна не виділити й інше важливий наслідок страхування, а саме: воно втримує влади від дій, що породжують ризик. Страхування ризиків, особливо національними й міжнародними агентствами, діє як ефективний засіб проти прийняття урядом країни—реципієнта рішення про конфіскаційні заходи. Крім того, у випадку конфіскації або спорів між державою й інвестором з інших питань в останнього більше шансів на успіх, якщо за ним в якості страховика знаходиться національне або міжнародне агентство. Звичайно, зв'язок цей не прямолінійний. Між країнами—експортером і імпортером інвестицій складається складна мережа політичних, економічних, правових і інших відносин, які піддаються перевірці на міцність при виникненні компенсаційних вимог, які пов'язані з реалізацією великих інвестиційних проектів. При невиконанні суб'єктами держави зобов'язань з гарантування інвестицій репутація країни—реципієнта може суттєво постраждати, що вплине на її майбутній розвиток.

Санкції, які потенційно можуть бути застосовані розвиненими країнами й міжнародними фінансовими організаціями стосовно держави, що не виконує взяті на себе зобов'язання, досить різноманітні—від тимчасового припинення урядових і міжнародних програм допомоги до припинення всього інвестиційного страхування, експортного кредитування, іноземної допомоги, міжнародного ембарго й повної ізоляції. Всі ці заходи стримують уряди від невиконання взятих зобов'язань у рамках міжнародно—правових норм страхування інвестицій.

Їх дія чітко проявилась й у Росії. В 1998 році при оголошенні дефолту російський уряд увів тимчасові обмеження на дії інвесторів—резидентів. Однак проекти, застраховані МФУ, були виключені із цих обмежень. Не були уведені обмеження за зобов'язаннями уряду Росії, міністерства фінансів і Центрального банку, які передбачені угодами з іноземними державними організаціями зі страхування експортних кредитів, а також за кредитами (позиками), що були надані резидентам для оплати імпорту товарів у Росію, у тому числі забезпеченим гарантіями іноземних державних організацій з страхування експортних кредитів. Було ясно, що обмежувальні заходи відносно проектів, що застраховані у МФУ, можуть викликати серйозні економічні й політичні наслідки.

Для багатьох стратегічних інвесторів завдання запобігти конфіскаційних та інших заходів служить однією з головних причин страхування від політичного ризику, а також залучення міжнародних страхових агентств у свої проекти. Навіть порівняно невеликі проектні й будівельні компанії прагнуть співпрацювати з державними й міжнародними страховими агентствами, скорочуючи тим самим власний прибуток, але одночасно мінімізуючи політичні та інші ризики.

Для зниження ризиків при вкладенні іноземного капіталу у великі інвестиційні проекти ОПІК, наприклад, розробила спеціальну методику страхування різних можливих конфіскаційних дій урядів. Ключовими в ній є страхові випадки трьох типів політичних ризиків:

— неконвертованість валюти—погіршення спроможності інвестора конвертувати прибуток, а також суми, що призначені для обслуговування боргу, та інші виплати з місцевої валюти в долари США;

— експропріація—втрата капіталовкладень в результаті конфіскації або реквізиції активів урядом країни—реципієнта;

— політичне насильство—втрата капіталу або доходу в результаті війн, революцій, громадських хвилювань, тероризму й саботажу.

Основою методики ОПІК є механізм вирішення спорів. Він полягає в тому, що на першому етапі інвестор повинен намагатися врегулювати конфлікт із урядом за допомогою діалогу, виходячи з конкретних діючих міжурядових угод і укладених контрактів. Інвестор одержує право на компенсацію від ОПІК тільки після того, як уряд приймаючої сторони офіційно заявить, що воно не в змозі виплатити відповідну винагороду. По суті, як і в інших випадках політичного ризику, потрібно, щоб було формально зафіксоване порушення міжнародного права (наприклад, уряд не виконує рішення арбітражного суду).

При настанні страхової події до ОПІК переходять усі права й вимоги приватного інвестора до держави—реципієнта, включаючи вимоги, що виникають із конфіскації. Із цього моменту вирішення суперечки переходить у сферу застосування міжнародного права, сторонами якого є держава й міжнародна організація. Але стандартні умови ОПІК передбачають застосування заходів не тільки при повній конфіскації (примусове й безоплатне вилучення майна), але також і при наявності погрози повної конфіскації активів інвестора.

При порівнянні різних підходів, які використовуються приватними компаніями у вирішенні конфліктних ситуацій з державами з питань компенсації політичних ризиків, необхідно співвіднести, з одного боку, поточні вигоди від арбітражу та допомоги міжнародних фінансових інститутів (аж ніяк не безкорисливої), а з іншого боку—перспективи довгострокового співробітництва з урядом країни—реципієнта.

У сфері великих, з тривалими строками окупності інвестиційних проектів страховий ринок став міжнародним. Основними суб'єктами на ньому виступають державні, міжнародні й найбільші світові приватні страховики. З'явившись порівняно недавно, наприкінці 80—х років, цей ринок у цей час сформувався тільки у своїх головних рисах. Сучасні кризи, з одного боку, виявили слабкі місця як інституціонального оформлення проектів, до виконання яких підключений бізнес, так і схем страхування ризиків. З іншого боку, вони перевірили на міцність моделі страхування ризиків, що були до того часу і дозволили виробити нову стратегію інвестиційних проектів і страховому бізнесу.

Висновки

Ринок страхових послуг у цій сфері в цілому перебуває поза компетенцією урядів і агентств з кредитування експорту, поза їх повним або домінуючим контролем й упра-

влінням. У той же час у цьому випадку співвідношення держави й ринку двояке – подібно іншим міжнародним рынкам капіталу, приватний ринок страхування ризиків може впливати на уряди й навпаки – перебувати під їхнім впливом. Більше того, у конкретних великих проектах, чим крупніше проект, тим більшою мірою діяльність страховиків прямо або побічно регулюється державою. Міжнародні фінансові кризи останніх двадцяти років істотно ускладнили фінансування діючих проектів у сфері виробничої інфраструктури й залучення приватного капіталу в нові проекти, привели до росту процентних ставок. Це означає, що поки розглянуті країни не повернуться на траєкторію стійкого економічного розвитку й не почне знижуватися ризик, виживуть тільки одиничні проекти, а

багато з проектів, які розпочалися, не зможуть бути здійснені без значної урядової підтримки.

Література

1. Roll M., Verberke A. Financing of the Trans-European High Speed Rail Networks: New Forms of Public-Private Partnerships // European Management Journal. 1998. V. 16. №6. P. 706.
2. Global Development Finance 2000. The World bank Wash., D.C. P. 43.
3. www.miga.org
4. www.ifc.org
5. Estache A., Strong J. The Rise, the Fall, and... the Emerging Recovery of Project Finance in Transport. The World Bank. Wash., D.C. 2000. P. 26.
6. www.opic.gov

О.М. СЕРПІЄНКО,
к.е.н., доцент

Створення моделі формування і розподілу доходів на макrorівні: теоретичні та методологічні аспекти

У статті розглядаються теоретичні та методологічні питання щодо виявлення впливу політики доходів на перерозподіл доходів за секторами економіки відповідно до методології Системи національних рахунків (СНР). Проаналізовано кількісні та якісні показники рахунку утворення доходів, визначено фактори їх впливу. Розроблено модель формування та розподілу доходів на макrorівні.

В данной статье рассматриваются теоретические и методологические вопросы влияния политики доходов на перераспределение доходов по секторам экономики в соответствии с методологией Системы национальных счетов (СНС). В статье проанализированы количественные и качественные показатели счета образования доходов, определены факторы, которые имеют на них значительное влияние. Разработана модель формирования и распределения доходов на макrorовне.

In the article theoretical and methodological questions are examined in relation to the exposure of influence of policy of profits on the redistribution of profits after the sectors of economy, in accordance with methodology of Sna (SNR). The quantitative and high-quality indexes of account of formation of profits are analysed, certainly factors of their influence. The model of forming and allocation of profits is developed on makrorivni.

Постановка проблеми. Перед країною, яка прагне досягти стабільного економічного розвитку, актуальними є питання формування цілісної політики доходів суб'єктів господарювання, яка має бути спрямована на досягнення си-

стемного зростання доходів всіх секторів економіки та ВВП. При цьому необхідно зазначити, що реалізація заходів політики доходів має знаходитися в тісному взаємозв'язку зі структурною, інноваційною, галузевою, соціальною та ін. економічними політиками держави і бути спрямована на досягнення ефективності виробництва, раціонального використання всіх наявних ресурсів, конкурентоспроможності, стабільного зростання показників оплати праці, валового прибутку (змішаного доходу), чистих податків, що дозволить підвищити ефективність економіки в цілому та життєвий рівень населення.

Актуальність розробки моделі формування і розподілу доходів на макrorівні обумовлена тим, що в умовах розвитку ринкових відносин, мінімізації наслідків та виходу із фінансово-економічної кризи політика доходів суб'єктів господарювання має бути одним із пріоритетних, оскільки спрямована на те, як в процесі перерозподілу доходів утворюються ресурси для інших секторів економіки, які забезпечують їм можливість для поточного споживання та нагромадження.

Створення моделі формування та розподілу доходів на макrorівні дозволить системно аналізувати формування та розподіл міжсекторних потоків, виявляти певні «вузькі місця», забезпечити проведення ефективних управлінських рішень, підвищити якість макроекономічного регулювання та зростання ВВП і добробуту населення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема розробки моделі формування і розподілу доходів на макrorівні є актуальною з точки зору нагальності її

розв'язання та новою в частині існуючих теоретичних напрацювань. Виклад матеріалу базується на статистичних та методологічних матеріалах Державного комітету статистики України, урядових рішеннях, наукових публікаціях. Заслужують на увагу праці вітчизняних економістів, які досліджували питання аналізу та прогнозування макроекономічних показників та пропорцій в межах СНР: В.Ф. Беседіна, В.М. Гейця, Б.Є. Кваснюка, І.В. Крюкової, М.А. Меламеда, Б.Я. Панасюка, М.І. Скрипниченко та ін. Незважаючи на наявність значного теоретико-методичного надбання щодо аналізу та прогнозування показників СНР, існують певні проблеми та невирішені питання щодо пошуку оптимальної моделі соціально-економічного розвитку України, оптимальних макроекономічних пропорцій і залежностей, впливу господарської діяльності окремих секторів та їх взаємодії на формування макроекономічних показників і зокрема показників утворення та розподілу доходів.

На сьогодні існує ряд проблем, які гальмують проведення досліджень в даному напрямі. Зокрема, досить суттєвою причиною є неадекватність існуючих закордонних моделей, які використовуються в практичній діяльності, сьогоднішнім умовам функціонування економіки України. Більшість розроблених світових моделей ґрунтується на вивченні тенденцій зростання збалансованої економічної системи, що навіть у кризові періоди залишаються стабільними. В той же час моделі, які описують стан економіки в період трансформаційних перетворень, за умови розбалансованості та наявності потужного внутрішнього політичного фактору є менш відомими. Такі моделі розробляються вітчизняними вченими по окремих макроекономічних показниках і потребують доопрацювання та системного комплексного підходу.

Існуюча практика проведення прогнозних модельних розрахунків базується на балансових моделях для визначення структурних характеристик економіки, а також факторних економетричних моделях для визначення динаміки ВВП (або валової доданої вартості за видами економічної діяльності) дозволяє обґрунтувати макроекономічні орієнтири та державні регулятори (сценарні умови прогнозного періоду), прогнозувати розвиток виробництва (у розрізі видів економічної діяльності), доходів та витрат інституційних секторів економіки (первинних, вторинних, наявних), фінансових потоків між секторами економіки, використання наявних доходів із урахуванням взаємовідносин із зовнішнім світом. В даному випадку прямі взаємопов'язані балансові розрахунки дають можливість взаємоузгодити усі структурні макропоказники, а також оцінити прогнозні відхилення структурних характеристик економіки від теоретично обґрунтованих і закласти їх вплив у розрахунки економічної динаміки, і тим обґрунтувати прогноз ВВП у цілому.

Слід зазначити, що показники доходів за секторами економіки використовуються в існуючих моделях в основному як додаткові змінні. Але для створення запропонованої нами моделі їх необхідно згрупувати в окремі блоки з метою

виявлення їх чутливості до проведених заходів соціально-економічної політики уряду та змодельювати їх поведінку.

Метою статті є обґрунтування та загальний опис моделі впливу державної політики на перерозподіл доходів на макрорівні. Залежно від визначених пріоритетів економічної політики, існуючої нормативно-законодавчої бази та соціально-економічного становища країни така модель передбачає перерозподіл за секторами економіки валового прибутку (змішаного доходу), оплати праці, чистих податків на продукти, виробництво та імпорт (за виключенням субсидій), а також доходів від власності, які отримані резидентами країни.

Викладення основного матеріалу. Для практичного вирішення завдань макроекономічної стабілізації, прогнозування та регулювання політики доходів доцільно використовувати модель впливу державної політики на перерозподіл доходів за секторами економіки (надалі – Модель).

Головною метою розробки Моделі є створення ефективного інструментарію для аналізу, прогнозу та узгодження варіантів політики доходів за секторами економіки в рамках загальної макроекономічної стратегії України на прогнозний період.

Відповідно до поставленої мети головними завданнями щодо розробки Моделі були: виявлення макроекономічних співвідношень, балансових тотожностей та рівнянь відповідно до методології Системи національних рахунків; аналіз статистичної інформації за 1997–2007 роки по рахунках виробництва, утворення та розподілу доходів за секторами економіки; виявлення показників-індикаторів, які впливають на показники рахунку утворення доходу за секторами економіки; збір інформації та дослідження динамічних рядів показників-індикаторів; формування блок-схеми Моделі, обґрунтування вхідної та вихідної інформації; розробка рівнянь Моделі, формування коефіцієнтної бази, екзогенних змінних, які розраховані на основі експертних та прогнозних оцінок; апробація Модельних рівнянь шляхом використання звітних даних за 2007 рік.

Логіка побудови моделі відповідає методиці розрахунків показників доходів відповідно до СНР України та базується на їх взаємозв'язках із основними макроекономічними показниками, а також передбачає врахування заходів економічної політики, які відображаються в показниках-індикаторах впливу.

Запропонована нами модель будується за принципом виділення окремих досліджуваних параметрів з урахуванням найбільш суттєвих факторів-індикаторів впливу. Суттєвість факторів-індикаторів впливає не тільки з економетричної оцінки кореляції прогнозованої змінної з факторною, а й з урахуванням економічних зв'язків між ними, існуючих та передбачуваних заходів економічної політики.

Системний аналіз та моделювання показників утворення доходів із врахуванням заходів економічної політики складається із п'яти блоків (підсистем), які розраховуються поетапно, взаємопов'язані між собою інформаційними зв'язками та балансовими рівняннями і розраховані за допомо-

гою комп'ютерної програми Microsoft Excel (рис. 1, 2). Кожний Блок окрім модельних залежностей та рівнянь включає аналіз показників та інструментів, які впливають на формування відповідної політики.

Вхідними змінними моделі є:

– по-перше, екзогенні показники, розрахунок прогнозних значень яких не є предметом даного дослідження, записуються з офіційних джерел та прогнозних орієнтирів. Серед них індекс реального ВВП (ІВВП_р), дефлятор ВВП (Деф ВВП), індекс валової доданої вартості за секторами (видами економічної діяльності) (ІВДВі), індекс споживчих цін (ІСЦ), індекс цін виробників промислової продукції (ІЦВ), кількість зайнятого населення (З);

– по-друге, показники-індикатори, які задаються концептуально, зокрема розмір середньомісячної заробітної плати (ЗП ср.міс), розмір мінімальної заробітної плати (ЗП мін), розмір прожиткового мінімуму для працездатних осіб (ПРМ), ставки податків на доходи фізичних і юридичних осіб (sЗп; sЗд; sПДВ; sПР), середньозважена ставка на підаткисні товари (sз), валютний курс (вк), норматив відрахувань до фондів соціального страхування (н), які є засобами державного регулювання, а також показники прибутковості нефінансових корпорацій.

Вихідними ендогенними змінними моделі є розрахунок таких показників: оплати праці (ОП), заробітної плати (ЗП), фактичних внесків наймачів на соціальне страхування (ФВ), умовно обчислених внесків наймачів на соціальне страхування (УОВ), податків на виробництво та імпорт (Пві), субсидій на виробництво та імпорт (Сві), чистих податків на виробництво та імпорт (ЧПві), валового прибутку (ВП), змішаного доходу (ЗД), споживання основного капіталу (СОК) та секторного розподілу вище зазначених показників.

У зв'язку з тим, що всі вихідні змінні мають високий ступінь агрегування, взаємопов'язані між собою, динаміка їх має тісний зв'язок з ВДВ (ВВП), прогноз цих показників здійснюється з врахуванням коефіцієнтів-індикаторів зміни за методом збереження лагової кореляції та основних макроекономічних тотожностей.

Моделі об'єднує такі блоки:

1) блок оплати праці, в якому розраховуються показники фонду оплати праці (ФОП), заробітної плати (ЗП), фактичних внесків наймачів на соціальне страхування (ФВ), умовно обчислених внесків наймачів на соціальне страхування (УОВ);

2) блок чистих податків – податки на виробництво та імпорт (Пві), субсидії на виробництво та імпорт (Сві), чисті податки на виробництво та імпорт (ЧПві);

3) блок фінансових результатів – валовий прибуток корпоративних секторів (ВП), змішаний дохід домогосподарств (ЗД);

4) блок споживання основного капіталу – споживання основного капіталу (СОК);

5) секторний розподіл ендогенних показників за інституційними секторами економіки.

Розрахунок ендогенних показників здійснюється поблочно і заноситься у зведену таблицю.

Процес прогнозування впливу державної політики на перерозподіл доходів за секторами економіки ґрунтується на специфічних особливостях прояву розподільчих механізмів, що характеризують реалії сучасної макроекономічної ситуації, враховують внутрішні та зовнішні чинники впливу на неї, а також цілі, пріоритети та основні напрями державної соціально-економічної політики.

Усі вхідні та вихідні параметри моделі взаємопов'язані між собою, і зміна кожного з вхідних параметрів або інди-

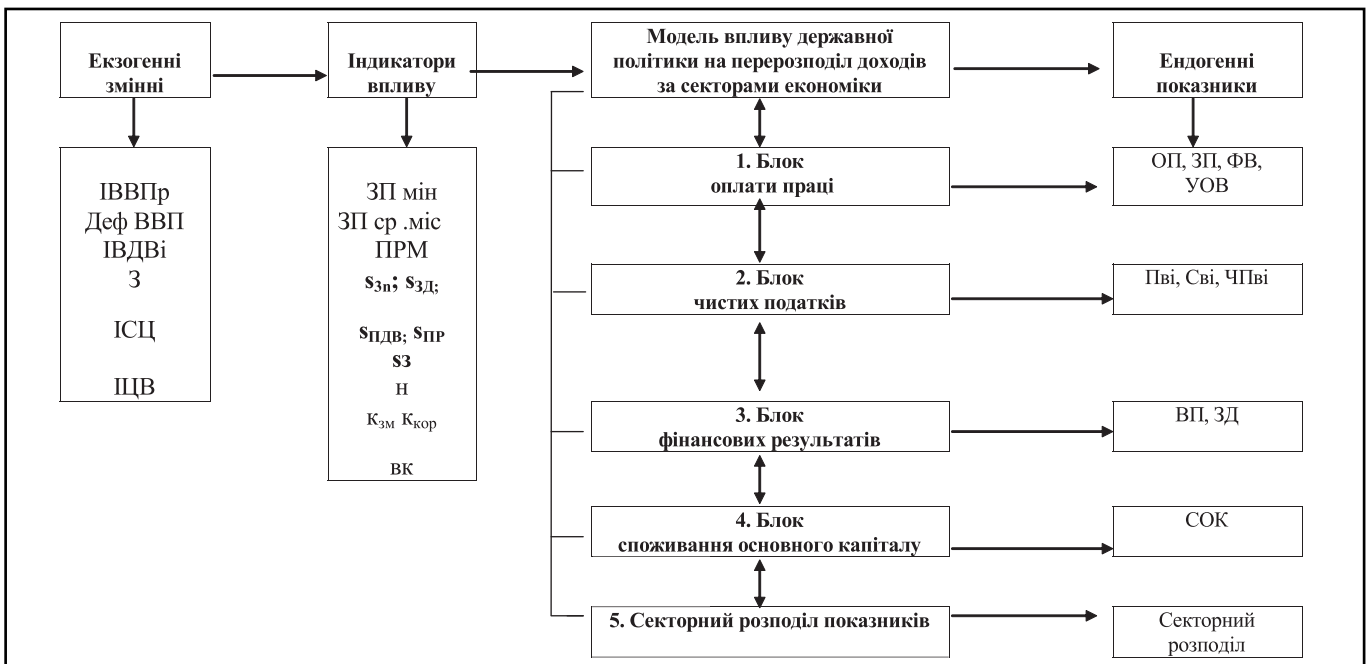


Рисунок 1. Блок-схема моделі впливу державної політики на перерозподіл доходів за секторами економіки

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

№ з/п	Умовні позначення	Сектори економіки							Співвідношення за строками і стовпцями	
		Нефінансові корпорації	Фінансові корпорації	Сектор загального державного управління	Домашні господарства	Некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства	Оплата послуг фінансових посередників	Вся економіка		
1.	Валовий внутрішній продукт	ВВП	$VVP_i = OP_i + ЧПВ_i + ВП(ЗД)_i$							$\sum A_j = \sum a_{ij}$ $a_{ij} = A_j \times a_{ij}$ $\sum a_{ij} = 1$ $\sum R_{ij} = \sum \omega_{ij}$
2.	Оплата праці найманих працівників	ОП	$OP_i = ФЗП_i + ВСС_i$							
3.	заробітна плата	ФЗП								
4.	внески на соціальне страхування	ВСС								
8.	Чисті податки на виробництво та імпорт	ЧПВі	$ЧПВ_i = ПВ_i - СВ_i$							
3.	Податки на виробництво та імпорт	ПВі	$ПВ_i = ПП_i + ППВ_i$							
4.	на продукти	ПП								
5.	інші, пов'язані з виробництвом	ППВ								
6.	Субсидії на виробництво та імпорт	СВі	$СВ_i = СП_i + ІСВ_i$							
7.	на продукти	СП								
8.	інші, пов'язані з виробництвом	ІСВ								
7.	Валовий прибуток, змішаний дохід	ВПЗД	$ВПЗД_i = ВП_i + ЗД_i$							
8.	валовий прибуток	ВП								
9.	змішаний дохід	ЗД								
10.	Споживання основного капіталу	СОК								
11.	Чистий прибуток, змішаний дохід	ЧПЗД	$ЧПЗД_i = ВПЗД_i - СОК_i$							

Рисунок 2. Схема основних співвідношень моделі формування і розподілу доходів

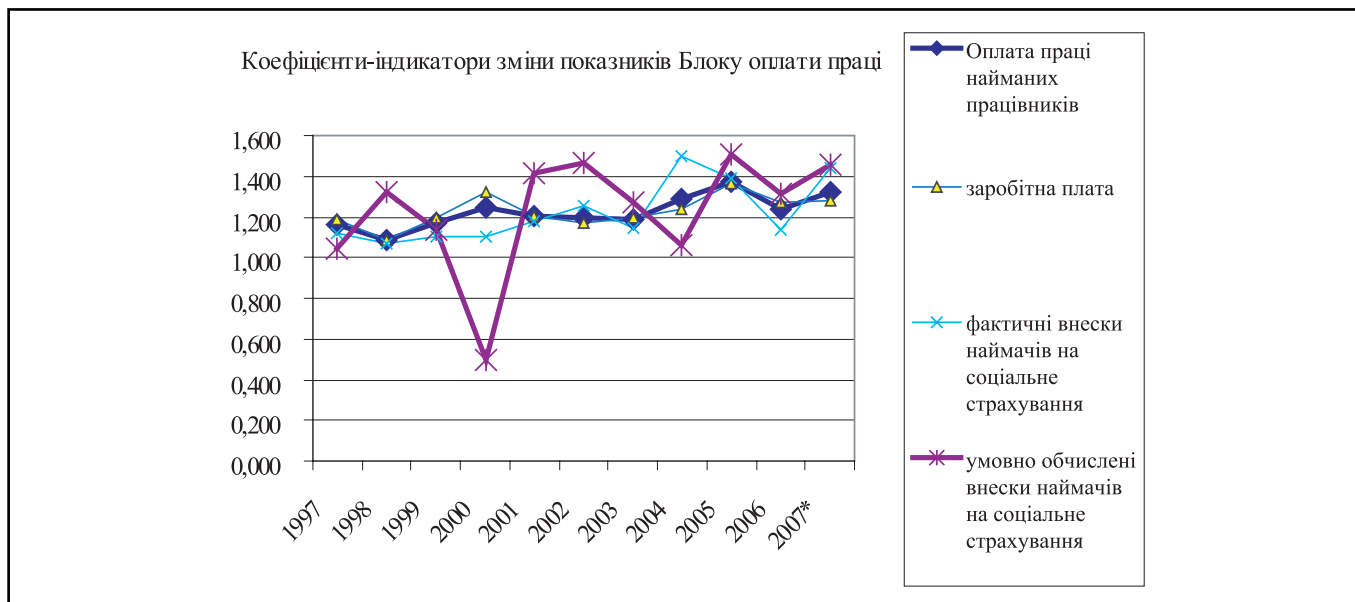
торів впливу державної політики призводить до зміни інших параметрів моделі. Результатом використання моделі є отримання прогнозних показників розподілу доходів на короткостроковий та середньостроковий періоди.

Блок оплати праці

Дослідження впливу державної політики на показники доходів за ретроспективний період здійснюється за допомогою використання розрахункових коефіцієнтів-індикаторів

Зведена таблиця моделі прогнозування перерозподілу доходів за секторами економіки

Показники	Умовні позначення	№ п/п	Всього по економіці	в т.ч. за інституційними секторами					
				нефінансові корпорації	фінансові корпорації	загального державного управління	домашні господарства	Некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства	
A	Б	В	1	2	3	4	5	6	
Блок оплати праці									
Фонд оплати праці найманих працівників	ФОП	1							
у т.ч. заробітна плата	ЗП	2							
– фактичні внески наймачів на соціальне страхування	ФВ	3							
– умовно обчислені внески наймачів на соцстрахування	УОВ	4							
Блок чистих податків									
Податки на виробництво та імпорт	Пві	5							
Субсидії на виробництво та імпорт	Сві	6			x	x			
Чисті податки на виробництво та імпорт	ЧПві	7							
Блок фінансових результатів									
Валовий прибуток	ВП	8							
Змішаний дохід	ЗД	9		x	x	x		x	
Блок споживання основного капіталу									
Споживання основного капіталу	СОК	10							



2007* – прогнозні розрахунки автора.

Рисунок 3. Коефіцієнти–індикатори зміни показників Блоку оплати праці

торів зміни відповідних показників до попереднього року. Знайдені коефіцієнти відображають в основному сталі тенденції по роках, за винятком тих років, де спостерігається стрімке падіння, або зростання. Якщо коефіцієнт стрімко падає, це свідчить про негативні наслідки, які пов'язані з тіньовими схемами, недозбором податків або відрахувань.

Якщо ж коефіцієнт зростає, це є наслідком впровадження конкретних дієвих заходів соціальної політики, які були проведені урядом протягом 2004–2005 років з питань заробітної плати, про що свідчить рис. 3. Внески на соціальне страхування, як фактичні, так і умовно обчислені, мають лагове запізнення в межах року.

Для визначення впливу державної політики на показник оплати праці необхідно проаналізувати його динаміку за останні роки, а також тенденції зміни зарплатомісткості виробництва валового внутрішнього продукту (для секторів економіки – валової доданої вартості), середньомісячної номінальної та реальної заробітної плати, мінімальної зар-

бітної плати працівників небюджетної сфери і тарифних ставок (окладів) для працівників бюджетної сфери, політики соціального страхування. Вагомий вплив на показник оплати праці має політика зайнятості в державі, створення нових і додаткових робочих місць, заходи боротьби з безробіттям, а також договірні умови Генеральної угоди конфедерації профспілок, роботодавців, представників державних установ з питань мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму населення.

Державна політика формування доходів населення має передбачати таку умову, що зростання заробітної плати має випереджати збільшення інших складових доходів населення, тому що саме із фонду заробітної плати здійснюються нарахування. Збільшення реальної заробітної плати на макrorівні повинно відбуватися тільки внаслідок підвищення ефективності виробництва, продуктивності праці та реального ВВП. У розвинутій ринковій економіці з високим рівнем життя населення та стабільними темпами економіч-

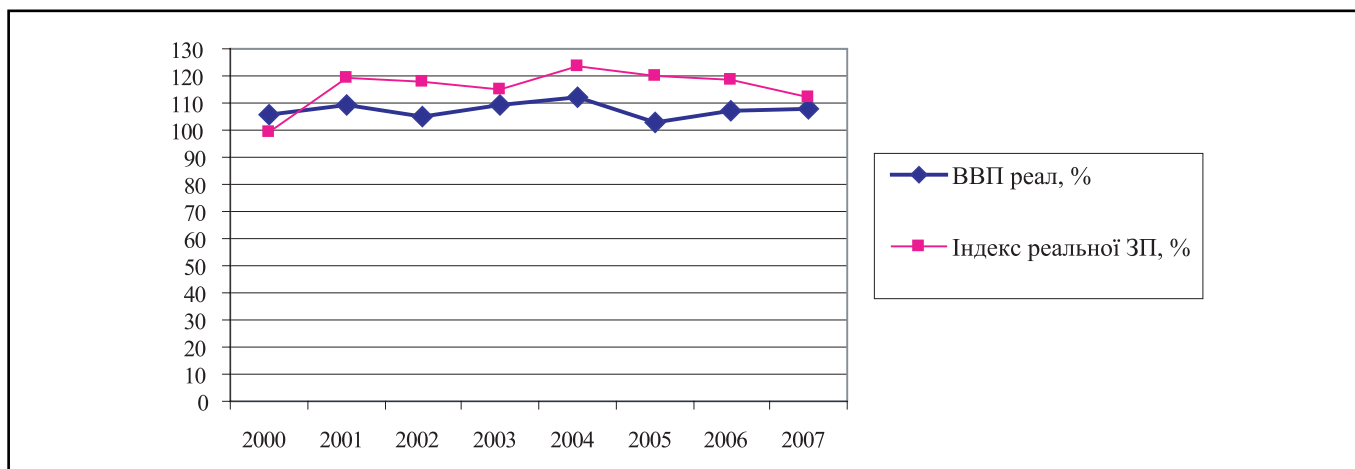


Рисунок 4. Тенденції зміни реального ВВП та реальної заробітної плати за 2000–2007 роки

ного розвитку темпи зростання продуктивності праці випереджають темпи зростання заробітної плати. В протилежній ситуації виплати незароблених грошей призводять до неефективності економіки, зменшення прибутку і нагромадження, зростання індексу споживчих цін (інфляції) і знецінення номінальної заробітної плати. Свідченням такої ситуації є тенденції співвідношення реального ВВП та реальної заробітної плати в Україні протягом 2001–2007 років, які зображені на рис. 4, де індекс реальної заробітної плати перевищує індекс реального ВВП.

Таким чином, напрями соціально–економічної політики повинні знаходити відображення у співвідношенні між динамікою реальної зарплати і динамікою ВВП (валової доданої вартості), яке закладається у розрахунки. При переході до економічного зростання звичайним є деяке відставання динаміки реальної зарплати порівняно з темпами зростання ВВП (ВДВ). За умов триваючої економічної кризи важливим напрямком соціальної політики може бути розширення платоспроможного попиту, що обумовить зміну співвідношення між динамікою реальної заробітної плати і темпами ВВП (ВДВ) на користь заробітної плати.

У цілому по економіці заробітна плата визначатиметься як сума заробітної плати за інституційними секторами економіки.

Сума фактичних внесків наймачів на соціальне страхування визначаються за встановленим чинним законодавством нормативами у відсотках до заробітної плати (фонду оплати праці), а також із врахуванням коефіцієнта корекції, який віддзеркалює зміни щодо нормативів відрахування в прогностичному періоді.

Оплата праці найманих працівників в цілому по економіці визначається як сума заробітної плати, фактичних внесків та умовно обчислених внесків роботодавців (наймачів) на соціальне страхування.

Блок чистих податків

З метою проведення аналізу заходів податкової політики здійснено розрахунок коефіцієнтів зміни, які відображають

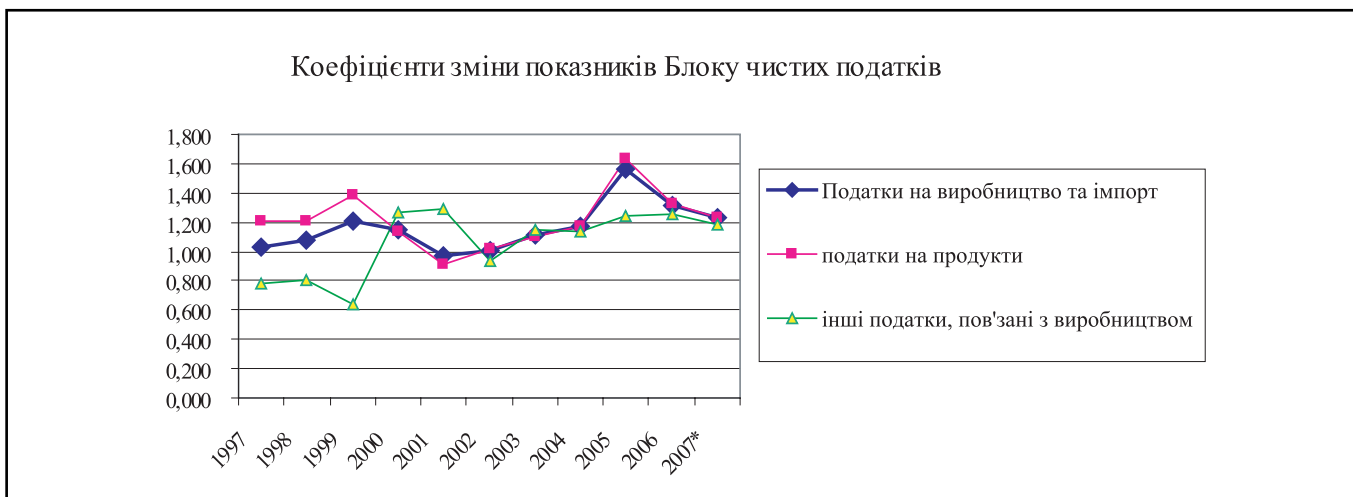
існуючі тенденції в сфері оподаткування (рис. 5, 6), а також здійснено аналіз податкових надходжень до зведеного бюджету України, який дозволяє оцінити стан податкової політики, що сформована за даних умов державного регулювання. Найбільшу питому вагу у формуванні податкових надходжень зведеного бюджету України займають ПДВ, питома вага якого у 2007 році становила 36,8%, податок на прибуток підприємств – відповідно 21,3% та податок з доходів фізичних осіб – 21,6%. Зазначенні податки в сумі складають 79,7% всіх податкових надходжень зведеного бюджету України.

Про існуючі проблеми в системі податкової політики свідчать дані рис. 5, які характеризують нестабільність податкових надходжень, що мають хвилеподібний характер і пов'язані як з недосконалістю податкової системи (податковим навантаженням, існуючими тіньовими схемами), так із заходами щодо реформування ставок та дисципліни стягнення податків. Найвищий пік податкових надходжень спостерігався у 2005 році, коли в Україні були здійснені податкові реформи щодо перегляду та інвентаризації податкових пільг та скасування економічно необґрунтованих привілеїв, запровадження нової схеми адміністрування ПДВ в частині його відшкодування з державного бюджету.

За цей же період спостерігаються і несуттєве надання субсидій на виробництво та імпорт. Загалом політика щодо надання субсидій є стабільною і не характеризується значними коливаннями (рис. 6).

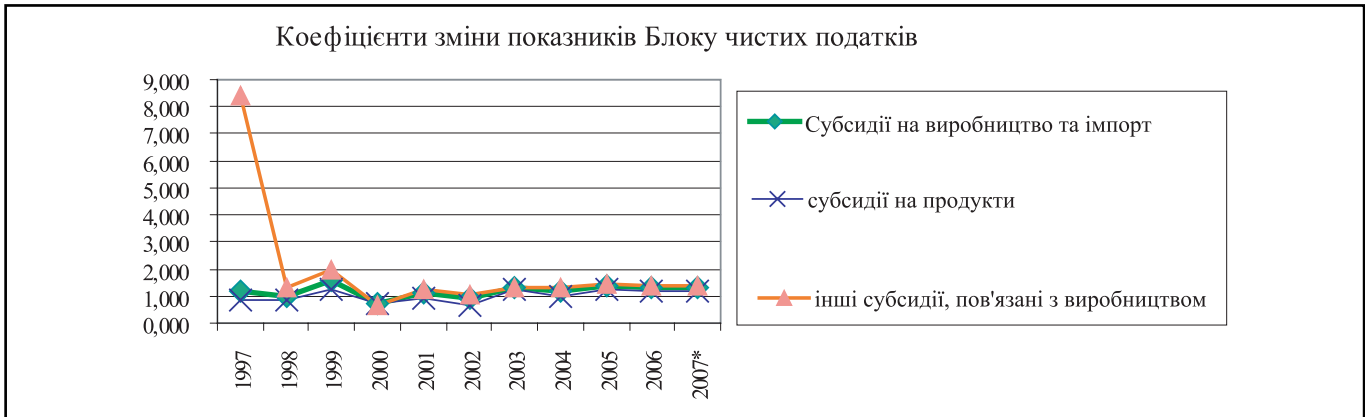
Основними твердженнями в Моделі щодо оподаткування є:

- 1) те, що більшість податків залежать від доходу, тому вони змінюються пропорційно до зміни ВВП або ВДВ;
- 2) зростання зовнішньоторгових операцій (експорт, імпорт) сприяє зростанню надходжень від податку на додану вартість (ПДВ) та мита;
- 3) на ефективність ПДВ в експортно орієнтованій економіці впливають не тільки заходи податково–бюджетної, а й грошово–кредитної політики.



2007* – прогностичні розрахунки автора.

Рисунок 5. Коефіцієнти–індикатори зміни показників Блоку чистих податків (Податки на виробництво та імпорт)



2007* – прогнознi розрахунки автора.

Рисунок 6. Коефіцієнти-індикатори зміни показників Блоку чистих податків (Субсидії на виробництво та імпорт)

При врахуванні заходів державної політики в сфері оподаткування необхідно звернути увагу на існуючу специфіку оподаткування доходів в окремих секторах та загальну стратегію податкової політики, спрямовану на поступове зниження рівня податкового навантаження, підвищення рівномірності його розподілу, розширення бази оподаткування, мінімізацію податкових пільг, уніфікацію норм податкового законодавства, розроблення податкових інструментів стимулювання економічної діяльності; удосконалення системи адміністрування податків і зборів, усунення суб'єктивізму під час адміністрування податку на додану вартість та декриміналізацію процесів його відшкодування.

При оцінці можливих змін питомої ваги податків на виробництво та імпорт слід враховувати кількісні зміни ставок оподаткування, пріоритетні напрямки розвитку та державну підтримку окремих сфер економіки, обсяги експорту та імпорту, обсяги створеної валової доданої вартості за секторами, вплив мультиплікативного ефекту податків та державних витрат на ВВП.

Вплив державної політики в сфері оподаткування може бути визначений алгоритмом прогнозних розрахунків основних видів податків на виробництво та імпорт, який охоплює: розрахунок величини показника бази оподаткування конкретного податку у попередньому періоді; врахування та оцінку факторів, які впливають на збільшення або зменшення бази оподаткування в прогнозному періоді; розрахунок прогнозної суми податкових надходжень шляхом добутку бази оподаткування в прогнозному періоді на діючі або прогнозні ставки податку; сумарної величини розрахованих прогнозних обсягів податків на виробництво та імпорт; коригування прогнозного розміру податкових надходжень, відповідно до методології СНР. Коригування прогнозного розміру податкових надходжень здійснюється виходячи із тенденцій попередніх років, врахуванні неявних ставок податків, а також структурних особливостей.

У зв'язку з відсутністю в СНР розшифровки складових податків на виробництво та імпорт, а також оперативної та достовірної інформації по кожному податку або збору на цьому етапі дослідження вважаємо за доцільне проводити розрахунок чистих податків наступним чином.

Якщо заплановано, що в прогнозному періоді буде змінюватися ставка податку, то розрахунок податкових надходжень від цього податку доцільно розрахувати окремо, а потім визначаючи його питому вагу в загальному обсязі податкових надходжень дорахувати цей обсяг до загального обсягу податків на виробництво та імпорт.

У зв'язку з вдосконаленням ринкової системи господарювання, та забезпечення стабільного економічного розвитку країни в прогнозних розрахунках закладається тенденція до незначного зменшення обсягів субсидій на виробництво та імпорт, що відображається за допомогою коефіцієнта зміни, який визначається експертно з врахуванням структурних змін за ретроспективний період.

Чисті податки на виробництво та імпорт є різницею між податками на виробництво та імпорт та субсидіями на виробництво та імпорт. Питома вага чистих податків на виробництво та імпорт у структурі ВВП є показником участі держави в утворенні первинних доходів, а її зміни протягом тривалого часу свідчать про спрямованість податково-бюджетної політики, яка проводиться урядом.

Блок фінансових результатів

Валовий прибуток – показник, який характеризує перевищення доходів над витратами, які підприємства мають в результаті виробництва. Для сектору домашніх господарств таким показником виступає змішаний доход. Валовий прибуток (змішаний доход) об'єднує в собі прибуток корпоративних підприємств, змішаний доход домашніх господарств та споживання основного капіталу в економіці. Визначення кожного з цих показників пов'язано з рядом труднощів, які обумовлені невідповідністю існуючої статистичної інформації вимогам методології СНР. У зв'язку з цим відповідно до методології СНР валовий прибуток (змішаний доход) є розрахунковим показником і визначається як різниця між прогнозними обсягами ВВП (для економіки в цілому) або ВДВ (для секторів економіки) та сумою показників оплати праці і чистих податків на виробництво та імпорт.

$$ВП (ЗД)_{ti} = ВДВ - (ОП_{ti} + ЧП_{ви} ti),$$

де ВП (ЗД) ti – валовий прибуток (змішаний доход).

На рівні економіки в цілому валовий прибуток (змішаний дохід) є сумою відповідних показників за інституційними секторами економіки, зменшений на величину оплати послуг фінансових посередників, так як на цю величину зменшується валова додана вартість.

Для врахування впливу державної політики на фінансові результати діяльності та розрахунків прогнозних макроекономічних доцільно розраховувати показник валового прибутку (змішаного доходу) не як балансуєчий показник, а автономно. Так, для обґрунтування розрахунків валового прибутку, отриманого в економіці, необхідно залучати статистичну (звітну) інформацію про прибутки та збитки підприємств в цілому по економіці та за видами економічної діяльності. Вплив економічної політики на ефективну діяльність підприємств будуть характеризувати залежності прибутку або збитку до ВВП або валового випуску, а також тенденції зміни цих показників по роках. Валовий прибуток (змішаний дохід) корелюється з показниками прибутку прибуткових підприємств та збитків збиткових підприємств.

Обсяг прогнозних показників прибутку буде залежати від тенденцій, які склалися в минулі роки, індексу зміни ВВП та індексу дефлятор ВВП на прогнозний період, а також коефіцієнта впливу змін на результати господарської діяльності, який враховує передбачувані зміни в оплаті праці, умовах зовнішньої та внутрішньої торгівлі, податковій політиці, зміні валютного курсу.

Розраховані прогнозні обсяги прибутку та збитку дозволять визначити фінансові результати від звичайної діяльності, як різницю між прибутками та збитками. Проте показники фінансових результатів будуть відрізнятися від показників валового прибутку на коефіцієнт, який враховує зміни реального холдингового прибутку.

Реальний холдинговий прибуток визначається як додаткова вартість реальних ресурсів, що виникає в процесі володіння активами внаслідок зміни їх цін відносно рівня цін на товари та послуги в цілому по економіці, тобто індексу споживчих цін. Зростання відносної ціни активів призводить до утворення позитивного реального холдингового прибутку, а зниження відносних цін – до від'ємного значення. Оскільки реальний холдинговий прибуток збільшує або зменшує купівельну спроможність власників активів, він впливає на економічну активність цих суб'єктів господарювання та визначає їх економічну поведінку.

Секторний розподіл показників утворення доходу

При моделюванні показників оплати плати за секторами економіки крім існуючих структурних пропорцій необхідно враховувати вплив як загальноекономічних, так і секторних факторів, які діятимуть в прогнозному періоді: рівень інфляції, рівень безробіття, пріоритетна спрямованість розвитку сектору, надання податкових пільг та кредитів, передбачувані зміни середнього рівня заробітної плати в секторах економіки, проведення структурних реформ (зокрема в секторі загального державного управління, що призводить до скорочення та перерозподілу показників доходів).

Секторний розподіл чистих податків на виробництво і импорт здійснюється з врахуванням минулих тенденцій, прогнозних обсягів виробництва та напрямів реформування податкової політики. При цьому питома вага сектору некомерційних організацій, які обслуговують домашні господарства буде скорочуватися в зв'язку з тим, що відбувається постійне скорочення коштів підприємств і організацій, які спрямовуються на утримання відомчих соціально-культурних об'єктів і формують значною мірою валову додану вартість цього сектору.

Розрахунок показників доходів за секторами економіки здійснюється на основі врахування тенденцій ретроспективного періоду, розрахунку питомих ваг кожного сектору, прогнозного значення показника в цілому, а також передбачуваних змін щодо структурних зрушень.

Висновки

Створення даної моделі допоможе визначити тенденції розвитку та взаємозалежності макроекономічних на стадії утворення та розподілу доходів, аналізувати та приймати системні, передбачувані управлінські рішення. Так, обсяги ВВП та валового випуску мають однакову траєкторію розвитку, оплата праці і валовий прибуток (змішаний дохід) мають пікові значення в 2002 та 2005 роках, коли були запроваджені певні реформаторські рішення. Наведені дані дозволяють зробити висновок про те, що існує стійка тенденція щодо залежності ВВП, валового випуску і оплати праці до валового прибутку (змішаного доходу). Залежність між випуском і валовим прибутком є прямо пропорційна. Залежність між оплатою праці і змішаним доходом є також прямо пропорційна, але винятком є реформаторські та кризові роки, коли залежність між оплатою праці і змішаним доходом може змінюватися в бік випередження (зростання) змішаного доходу.

Рівень оплати праці та обсяг валових прибутків в економіці характеризують її можливості для формування внутрішніх заощаджень. Низький рівень оплати праці і прибутковості свідчить про недостатність внутрішніх інвестиційних ресурсів.

У зв'язку з тим, що показник змішаного доходу домогосподарств є результатом проведення як соціальної політики, так і політики доходів в державі, а також враховуючи його високу частку (в межах 30–35%) у структурі загального обсягу валового прибутку (змішаного доходу) по економіці, необхідно умовою виявлення впливу державної політики є дослідження тенденцій змішаного доходу домогосподарств відокремлено від валового прибутку, який створений в інших секторах економіки. Зростання питомих ваг цього доходу у валовому прибутку та у структурі ВВП свідчить про посилення тенденцій до самозайнятості, що характерне в умовах економічної та фінансової нестабільності, зростання рівня безробіття.

Література

1. Закон України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 31.10.2008 р. №639–VI.

2. Указ Президента України «Про додаткові заходи щодо подолання фінансової кризи в Україні» від 17.11.2008. №1046/2008 р.

3. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання організації бюджетного процесу» від 26.10.2008 р. №1036.

4. Послання Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України. 2008 рік // Офіційний вісник Президента України, №15 від 15.05.2008 р.

5. Програма діяльності Кабінету Міністрів України «Український прорив: для людей, а не політиків» // Постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.2008 р.

6. Національні рахунки України за 2006 рік, статистичний збірник // Державний комітет статистики України. – К., 2008 р.

7. Статистичний щорічник України за 2006 рік // Державний комітет статистики України. – К., 2008 р.

8. Геєць В.М., Кваснюк Б.Є. Трансформаційні перетворення // Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. В.М. Геєця. – К.: Ін-т екон. прогнозів. НАН України, – Фенікс, 2003.

9. Концепція реформування податкової системи України // Урядовий кур'єр від 04.10.2005 р., №187. – С. 11.

10. Прогнозування і розробка програм: Метод. посіб. / В.Ф. Беседін та інші. – К.: Наук. світ, 2000. – 468 с.

11. Секторальні моделі прогнозування економіки України / За ред. В.М. Геєця. – К.: Фенікс, 1999. – 304 с.

12. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки). Шляхом Європейської інтеграції / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

13. Структурна гармонізація економіки України як чинник економічного зростання / За ред. І.В. Крючкової. – К.: Експрес, 2007. – с.

В.І. УСИК,

аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Тенденції розвитку сектору малого та середнього бізнесу в Україні

Стаття присвячена аналізу розвитку сектору малого та середнього бізнесу в Україні. Було проведено комплексне дослідження основних показників мікро-, малих та середніх підприємств в Україні. Встановлено роль підприємств сектору малого та середнього бізнесу в національній економіці. Виявлено недоліки та перешкоди на шляху розвитку підприємств сектору малого та середнього бізнесу в Україні. Надано рекомендації щодо покращення та стабілізації розвитку сектору малого та середнього бізнесу в Україні.

Статья посвящена анализу развития сектора малого и среднего бизнеса в Украине. Проведено комплексное исследование основных показателей микро-, малых и средних предприятий в Украине. Установлена роль предприятий сектора малого и среднего бизнеса в национальной экономике. Выявлены недостатки и препятствия на пути развития предприятий сектора малого и среднего бизнеса в Украине. Даны рекомендации по улучшению и стабилизации развития сектора малого и среднего бизнеса в Украине.

Постановка проблеми. Важливість дослідження малого та середнього підприємництва (МСП) в Україні зростає, оскільки спостерігається тенденція до уповільненого його розвитку. Крім того в більшості досліджень основна увага приділяється розвитку малих підприємств (МП), натомість в розвинених країнах об'єктом управління і дослідження є сектор малого та середнього бізнесу (СМСБ), який включає мікро-, малі та середні підприємства (СП).

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз малого підприємництва на різних етапах розвитку дослі-

джували такі вітчизняні вчені, як З.С. Варналій, П.І. Гайдучький, Т.В. Кондратюк, О.В. Кужель, Д.І. Ляпін та інші.

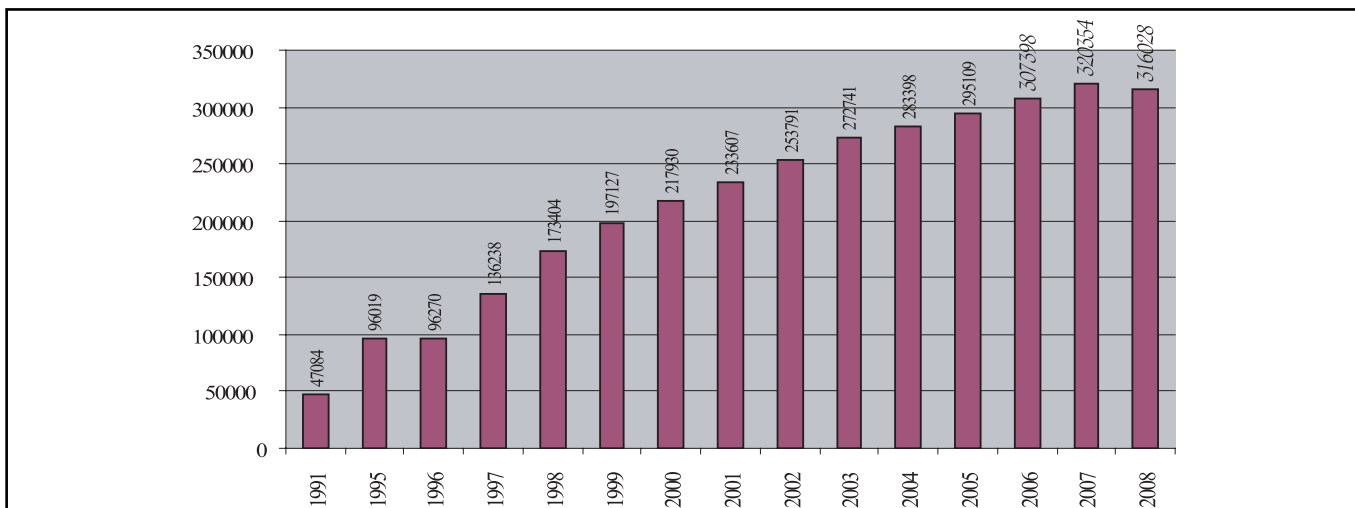
На відміну від досліджень аналогічних процесів у промислово розвинутих країнах дослідження в Україні значною мірою присвячені розвитку малого (а не малого та середнього) бізнесу. На наш погляд, нехтування середніми та індивідуальними підприємствами при аналізі призводить до викривленого уявлення про роль сектору в національній економіці.

Метою статті є аналіз розвитку сектору малого та середнього бізнесу в Україні на основні наявних статистичних даних.

Викладення основного матеріалу. Малий та середній бізнес в Україні розпочався з кооперативів 1986 року. Реструктуризація економіки, що відбувається в країні з початку 90-х років, безпосередньо проявляється в розвитку сектору малого й середнього бізнесу.

Аналіз загальних темпів приросту суб'єктів підприємництва України свідчить про те, що починаючи з 1991 року цей сектор економіки кількісно виріс майже у 12 разів. Серед всіх підприємств найбільше кількісне зростання є характерним для малих підприємств. Їхня кількість порівняно з початком активних ринкових перетворень (1995 рік) збільшилася майже в 4 рази (рис. 1).

Протягом 1991–1995 років кількість малих підприємств збільшилася вдвічі. В 1997 році їх кількість зросла майже на 42%. Значне зростання спостерігалось у 2000 році – в країні діяло 217,9 тис. малих підприємств: проти попереднього року їх кількість зросла на 10,6 відсотків, а порівняно з 1995 роком більш ніж у три рази. Починаючи з 2002 року темп приросту кількості МП йде на спад: 2002



Побудовано на основі [2, 3, 10].

Рисунок 1. Кількість малих підприємств за період 1991–2008¹ років

рік – 8,6%, 2003 – 7,5%, а починаючи з 2004 року – близько 4%. Це свідчить про втрату МП край важливої інституційної ролі – формування конкурентного середовища, яке складається із стійких, кваліфікованих та підприємливих економічних суб'єктів.

На сьогодні основою підприємницького сектору є саме мале підприємництво, до якого крім малих підприємств та малих фермерських господарств належать фізичні особи–підприємці.

На жаль, надійна інформація щодо фізичних осіб – підприємців, які фактично є найманими працівниками, але формально реєструються як приватні підприємці через спрощену процедуру звітності та нижчих податків, відсутня. Неможливо отримати достовірні дані й стосовно кількості найманих працівників у приватних підприємствах, бо підприємці знижують цей показник для сплати податків до нижчого рівня [5, с. 10]. Разом із тим, за неофіційними даними, вважається, що не менше 25–30% підпри-

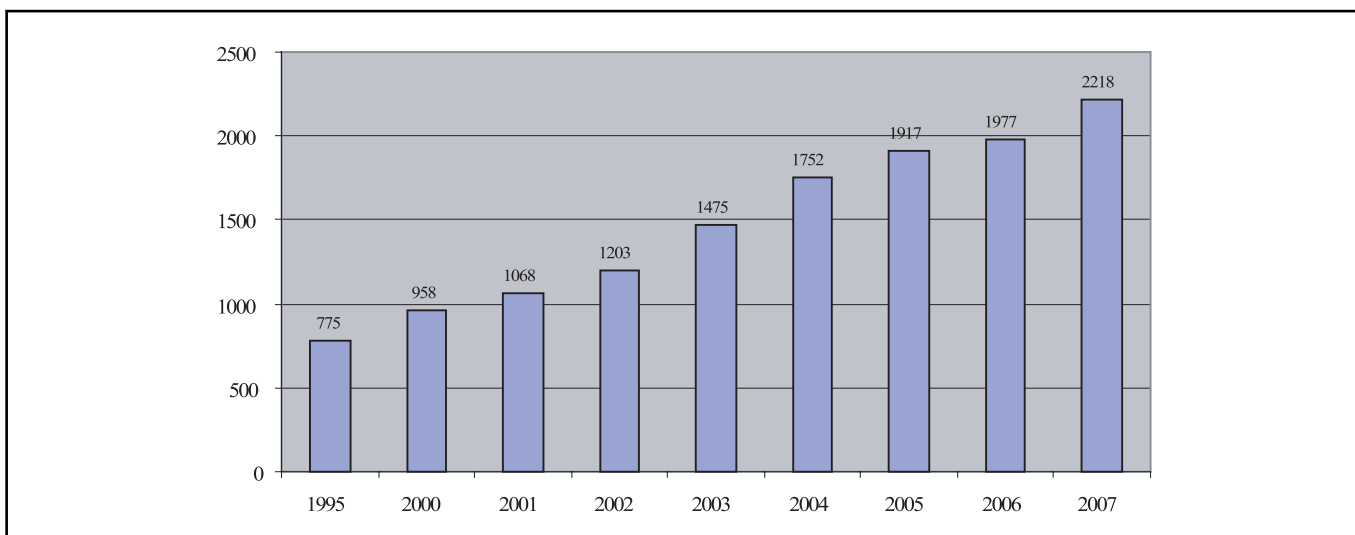
ємців не ведуть підприємницької діяльності, перестали займатися бізнесом, хоча не знімаються з обліку, або взагалі зареєструвалися підприємцями з метою отримання разової виплати від центру зайнятості на заочаткування власної справи.

У 2007 році порівняно з 1995 роком кількість фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності збільшилася в 2,9 раза і становила 2218 тис. (рис. 2).

Загальна кількість суб'єктів малого підприємництва на початок 2008 року становила 2576,5 тис. одиниць, що на 74% більше у порівнянні з відповідним показником 2001 року (рис. 3).

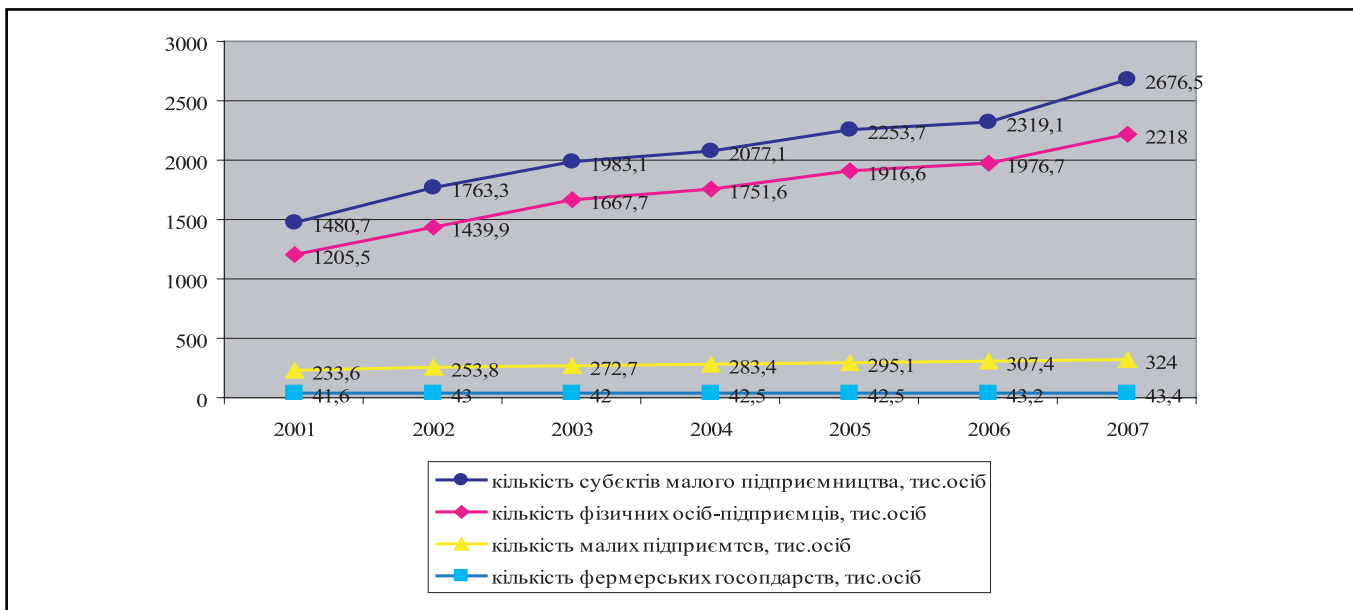
Важливим індикатором, що характеризує розвиток малого бізнесу в країні, є кількість підприємств на 1000 населення, за яким Україна посідає одне з найнижчих місць в Європі: у 2007 році – вісім підприємств на 1000 населення.

¹ Дані за I півріччя 2008 року.



Побудовано на основі [9–10].

Рисунок 2. Кількість суб'єктів малого підприємництва – фізичних осіб, тис. осіб



Джерело [2, 3, 10].

Рисунок 3. Динаміка кількості суб'єктів малого підприємництва в Україні у 2001–2007 роках

Вагому соціальну роль підприємництва визначає його здатність до швидкого і масштабного створення нових робочих місць.

За підсумками 2007 року в СМСБ було зайнято майже 10 млн. осіб. Щоправда, впродовж останніх років незначний спад цього показника спостерігається на малих і середніх підприємствах. Кількість зайнятих осіб у фізичних осіб-підприємців, навпаки, помітно зростає.

У період з 1991 по 1994 рік у країні відбулося тотальне звільнення працівників. Велика кількість населення змушена була піти в малий бізнес. Та вже у 1995 році чисельність зайнятих на МП в Україні була меншою, ніж у 1991 році, хоча чисельність МП за цей час подвоїлася. Значне зростання чисельності працюючих на малих підприємствах почалося з 1997 року та припинилося і почало різко спадати в 2003 році (рис. 5).

Чисельність зайнятих, що працюють на суб'єктах малого підприємництва – фізичних осіб – підприємців, постійно зростає (рис. 6).

Питома вага МП у загальних обсягах реалізації продукції в Україні протягом останніх років залишається невисокою та має тенденцію до скорочення: 11,3% у 1998 році проти 4,4% у 2007 році (рис. 7).

Експерти з розвитку малого та середнього підприємства рекомендують зосереджуватися на зростаючій кількості юридичних осіб, тому що ті працюють більш стабільно та встановлюють більш стійкі економічні відносини, ніж приватні підприємці – фізичні особи [6].

Серед малих підприємств є ті, що мають високі темпи зростання. До них належать економічні суб'єкти, що знаходяться на початковій стадії розвитку і з цієї причини за своїми кількісними показниками належать до малого підприємництва. Проте характерною рисою є те, що вони мають наміри і можливості у найближчому часі вийти за межі сектору малого бізнесу.

У розвинутих країнах зростання малого бізнесу становить важливе джерело розвитку сектору середніх підприємств. В Україні малий бізнес не виказує такого потенціалу.

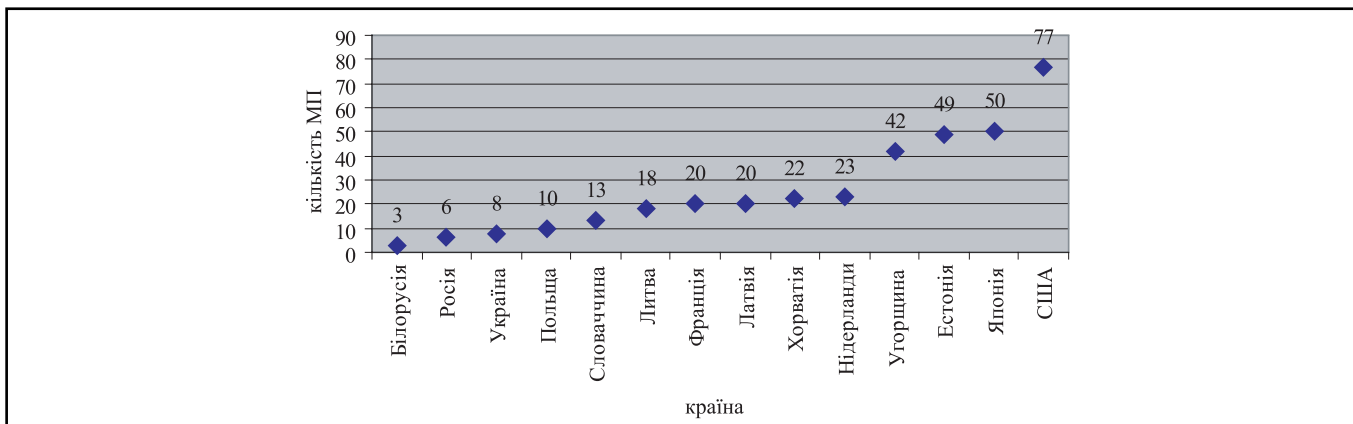
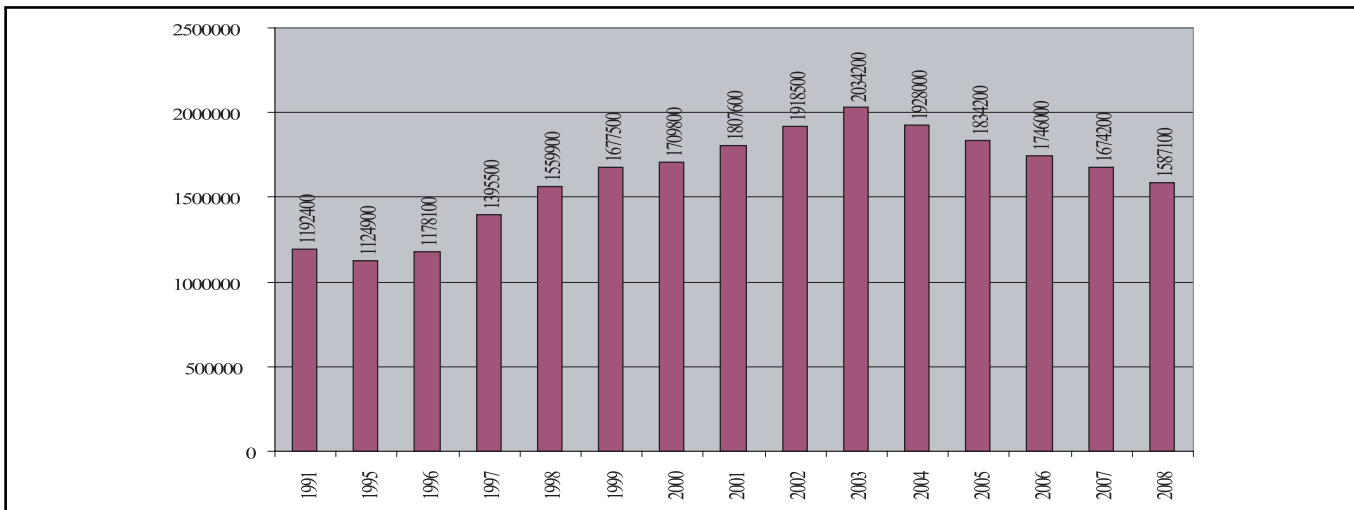
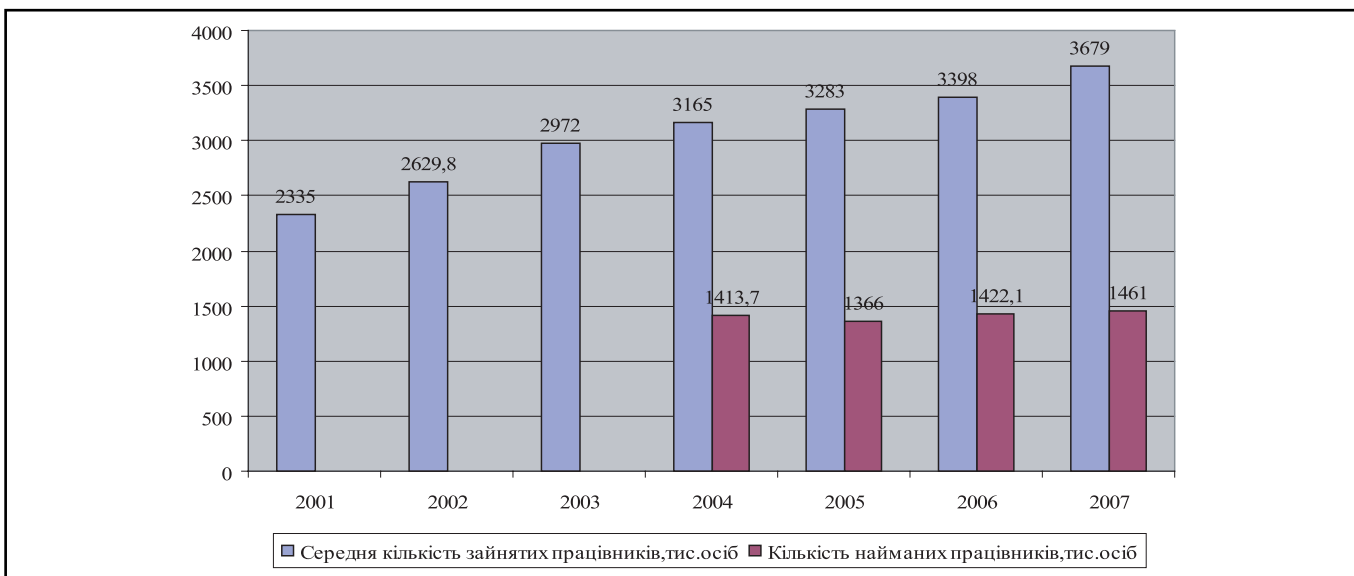


Рисунок 4. Кількість підприємств на 1000 населення по країнах у 2007 році



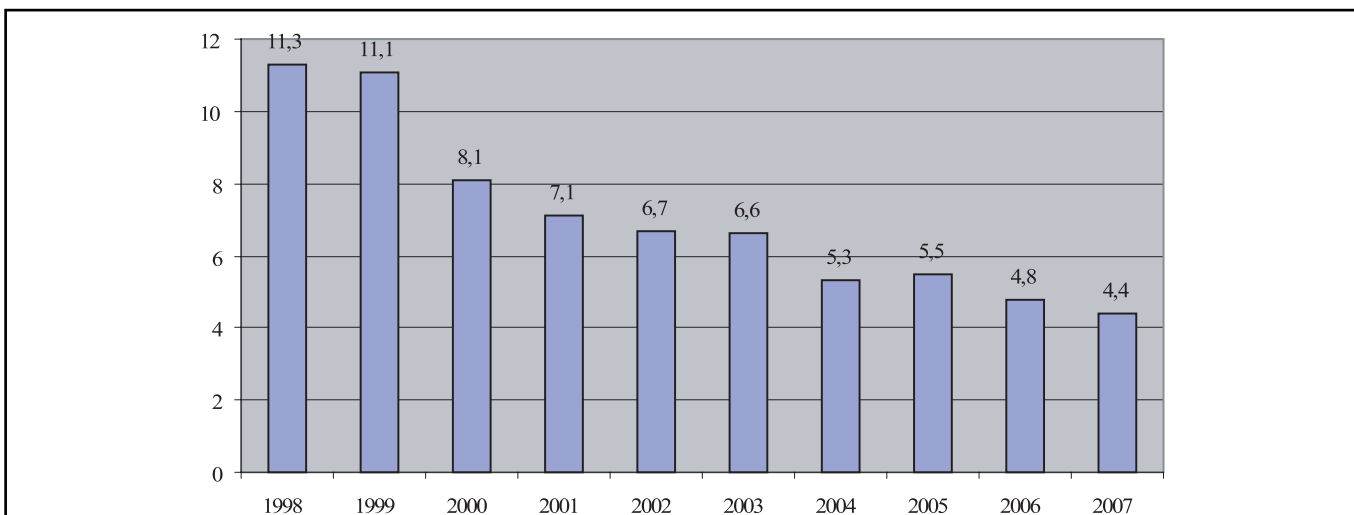
Побудовано на основі [2, 3, 10].

Рисунок 5. Середньорічна кількість працюючих на малих підприємствах в період з 1991 по 2008² рік



Побудовано на основі [2, 10].

Рисунок 6. Середньорічна кількість працюючих на суб'єктів малого підприємництва – фізичних осіб у період з 2001 по 2007 рік



Побудовано на основі [2, 3, 10].

Рисунок 7. Частка продукції малих підприємств у загальних обсягах реалізованої продукції у 1998–2005 роках, %

Протягом 1999–2002 років менш ніж 1% малих перейшли в групу середніх. Протягом 2004–2006 років 45,2% малих підприємств планували збільшити зайнятість та лише 4,8 очікували подолати межу в 50 працюючих [11].

Протягом 2004–2006 років темп приросту СП³ в Україні зберігається на рівні 7%, а середня кількість працюючих на цих підприємствах постійно скорочується (рис. 8).

Питома вага малого та середнього бізнесу в загальних обсягах економіки поступово збільшується, і на сьогодні цей сектор забезпечує 72,57% обсягу реалізованої продукції.

Узагальнюючи проведений аналіз, варто зазначити, що за кількісними показниками розвиток СМСБ практично відповідає європейським показникам. Це підтверджує показник кількості суб'єктів малого та середнього підприємництва на тисячу населення, який у 2007 році досяг 56 одиниць (у середньому по країнам ЄС – 45, Великій Британії – 59, Франції – 42, Португалії – 66, Італії – 72, Чехії – 70, Угорщині – 60).

Але, на жаль, за якісними показниками СМСБ в Україні значно відстає від європейського стандарту. Це стосується не лише якості самої продукції, а й його частки у розвитку економіки, рівня продуктивності праці, наявності економічно доцільних створюваних робочих місць і соціальних гарантій тощо. У 2007 році за темпами зростання продуктивності праці малі підприємства значно відставали від середніх та великих. Великі підприємства збільшили рівень продуктивності на 9,3%, середні – на 4,1%, а малі – лише на 0,6%. В окремих видах економічної діяльності, таких як сільське господарство, транспорт та охорона здоров'я, випереджаючі темпи зростання продуктивності праці забезпечували середні підприємства [8].

Показники (індикатори) змін у СМСБ представлені в таблиці.

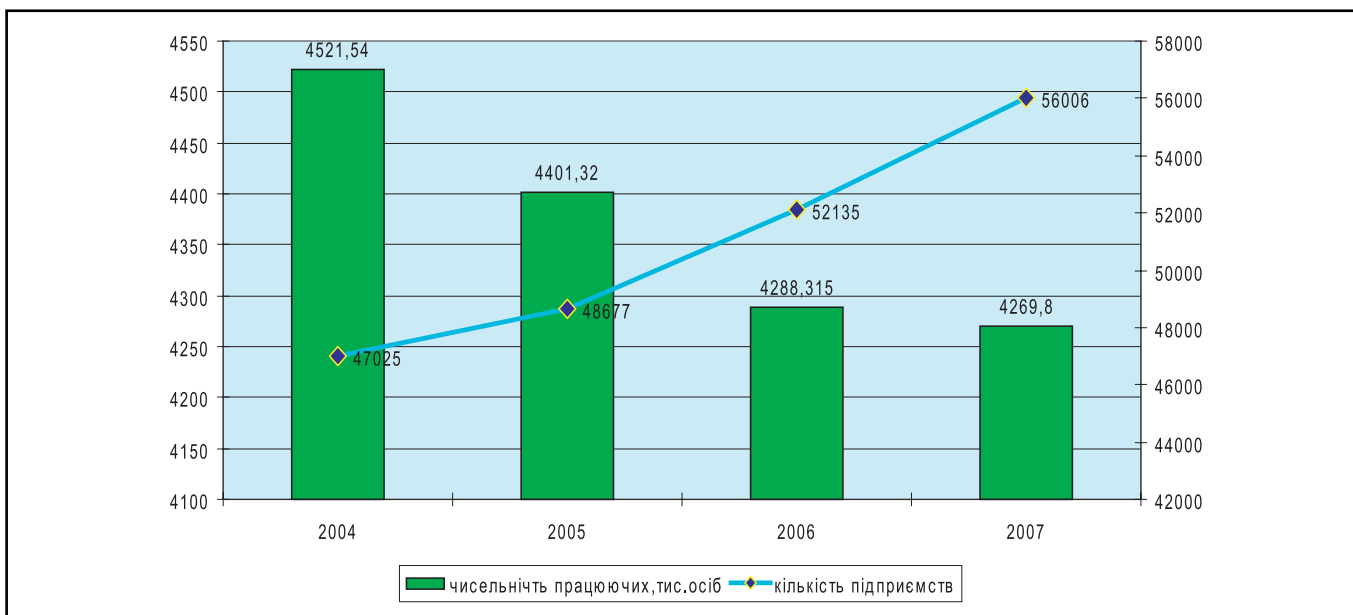
Дані таблиці засвідчують такі тенденції:

- щорічне зростання кількості мікро-, малих та середніх підприємств;
- зростання кількості зайнятих на мікропідприємствах та скорочення їх чисельності на малих та середніх;
- найбільшою є кількість суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб – підприємців (84%), а найменшою – середніх підприємств (2%);
- за часткою в загальній кількості зайнятих у СМСБ та обсягом реалізованої продукції лідирують середні підприємства (46% та 86% відповідно);
- МП, які за таким показником, як кількість підприємств, поступаються індивідуальним підприємцям у 6 разів, мають майже однакові дані за показником обсяг реалізованої продукції та лише у 1,5 раза поступаються за часткою зайнятих;
- найбільш важливою складовою у СМСБ є середні підприємства, якими не можна нехтувати. Хоч і не слід відставляти на другий план мікро- та малі підприємства, які в багатьох країнах світу вносять вагомий внесок у загальну чисельність зайнятих та ВВП країни;
- за питомою вагою зайнятих СМСБ досяг євростандартів, але він так і не став повноцінним провідником ринкових інновацій і двигуном економічного зростання, демонструючи низьку ефективність діяльності. За оцінками експертів реальний внесок СМСБ у ВВП становить лише близько 12–14% [8].

З впровадженням нових критеріїв визначення суб'єктів підприємництва відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» [1] має відбутися

² Дані за I півріччя 2008 року.

³ Дані наводяться відповідно до норм українського законодавства, що існували до вересня 2008 року (тобто верхня межа середніх підприємств – 1000 працівників, а не 250).



Побудовано на основі [4].

Рисунок 8. Кількість середніх підприємств та середньорічна чисельність працюючих на них з 2004 по 2007 рік

Основні показники розвитку СМСБ в Україні в 2004–2007 роках

Показники	2004	2005	2006	2007
Загальна кількість підприємств у СМСБ, тис. од.	2082	2260.8	2336.2	2598.01
Кількість МП, тис. од.	283.4	295.1	307.4	324.01
Кількість фізичних осіб – суб'єктів малого підприємництва, тис. осіб	1751.6	1917.0	1976.7	2218
Кількість СП, тис. од.	47.0	48.7	52.1	56.0
Кількість зайнятих у СМСБ, тис. осіб	9665.6	9574.8	9503.7	9622.9
Кількість зайнятих на МП, тис. осіб	1978.8	1890.4	1816.6	1674.2
Кількість зайнятих працівників у фізичних осіб, тис. осіб	3165.3	3282.9	3398.8	3678.9
Кількість зайнятих на СП, тис. осіб,	4521.5	4401.2	4288.3	4269.8
Обсяг реалізованої продукції робіт, (послуг) суб'єктами СМСБ, млн. грн.	1139848.2	1197358.8	1513035.7	1749196
Обсяг реалізованої продукції на МП, млн. грн.	74363.5	82936.7	90309.0	106049.5
Обсяг реалізованої продукції фізичними особами – суб'єктами підприємництва, млн. грн.	75382.5	92774.2	119143.1	148928.8
Обсяг реалізованої продукції на СП, млн. грн.	990102.2	1021647.9	1303583.6	1645632.3

Побудовано на основі [4, 8].

перерозподіл у структурі кількості підприємств: зменшення кількості середніх підприємств на користь малих та великих. Тож у структурі підприємств за їх кількістю має ще більш посилюватися значимість МП.

Сектор малого та середнього бізнесу має високі потенційні можливості щодо сприяння становленню соціально спрямованої ринкової економіки і вирішення низки важливих проблем перехідного періоду. Тому активний розвиток цього сектору в Україні забезпечить функціонування нової економіки і має стати одним з пріоритетних завдань сучасної вітчизняної державної економічної політики.

Висновки

1. Стан сектору малого та середнього бізнесу в Україні виявляє такі показники:

- кількість підприємств СМСБ становить 2598,01 тис.;
- чисельність зайнятих у СМСБ становить майже 10 млн. осіб, що сягає 46% від загальної кількості зайнятих;
- питома вага малих та середніх підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції в 2007 році становила 72,57%, а реальний внесок у ВВП становить лише близько 12–14%.

2. В Україні існує тенденція до збільшення кількості суб'єктів малого підприємництва – фізичних осіб. Але такий вид підприємництва не можна розглядати як форму розвитку повноцінних МП, які здатні належним чином виконувати соціально-економічні функції. Фактично зміщення політики підтримки СМСБ до надання спеціальних умов для підприємців – фізичних осіб означає, що малий бізнес спрямовано на реалізацію соціальних функцій, які не в змозі виконувати держава через бюджетні обмеження. Одночасно це є фактичною відмовою від використання СМСБ як важеля структурного регулювання та модернізації економіки.

3. Гармонізація українського законодавства з європейськими нормами [10] є вагомим кроком на шляху розвитку СМСБ. Але на цьому не можна зупинятися. Ще існує

багато не вирішених проблем. По-перше, потрібно ввести в законодавче поле поняття мікропідприємства, враховуючи критерії європейського законодавства. По-друге, необхідно вдосконалювати офіційну статистику, тому що правильна оцінка внеску СМСБ в розвиток національної економіки дозволяє виробити ефективну державну політику в соціально-економічній сфері, визначити науково обґрунтовані механізми регулювання діяльності бізнесу.

Література

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» від 18.09.2008 р. №523-VI.
2. Статистичний щорічник України за 2001 рік // Під ред. О.Г. Осауленка. Відп. за випуск В.А. Головка, Київ, «Техніка», 2002 р. – 644 с.
3. Статистичний щорічник України за 2005 р // Держкомстат України за ред. Осауленка О.Г. – К.: Техніка, 2006.
4. Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності: Статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики України, 2007.
5. Дрига С. Підтримка малого підприємництва: економічна та соціальна доцільність // Вісник КНТЕУ, №4, 07. – С. 5–12.
6. Маркус О. Квартальний аналітичний звіт №4 «Динаміка розвитку МСП в Україні – 2005/2006» // sme.ukraineinform.org.ua
7. 361/2003/EC:Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises // ec.europa.eu
8. www.dkrp.gov.ua – офіційний сайт комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва.
9. www.sta.gov.ua – офіційний сайт Державної податкової адміністрації України.
10. www.ukrstat.gov.ua – офіційний сайт Державного комітету статистики України.
11. www.ucipr.kiev.ua – офіційний сайт Українського незалежного центру політичних досліджень.

Проблеми оподаткування нерухомості в Україні

Вивчено суть оподаткування української економіки. Обґрунтовано необхідність корегування законів України «Про внесення змін і доповнень до Закону Української РСР «Про систему оподаткування» і «Про внесення змін і доповнень до Закону України «Про державну податкову службу в Україні», прийнятих Верховною Радою України, і в новому Законі України «Про систему оподаткування», а також використання способів оподаткування на практиці.

Изучена суть налогообложения украинской экономики. Обоснована необходимость корректировки законов Украины «О внесении изменений и дополнений в Закон Украинской ССР «О системе налогообложения» и «О внесении изменений и дополнений в Закон Украины «О государственной налоговой службе в Украине», принятых Верховной Радой Украины, и в новом Законе Украины «О системе налогообложения», а также использование способов налогообложения на практике.

Essence of taxation of the Ukrainian economy is studied. Grounded necessity to correct Laws of Ukraine «About making alteration and additions in Law of Ukrainian SSR «On the system of taxation» and «About making alteration and additions in Law of Ukraine «On government tax service in Ukraine», accepted the Parliament of Ukraine, and new Law of Ukraine «On the system of taxation», and also methods of the use of taxation in practice.

Постановка проблеми. В даний час, коли, можна сказати, формується вся система економічного розвитку України, не можна обійти увагою систему оподаткування нерухомості. З огляду на те, що використання земельних ресурсів носить платний характер, виникає необхідність створення ефективною податковою системою, яка забезпечувала б розвиток народногосподарського комплексу країни і відповідним чином регулювала економічні стосунки. Це мало б вагоме значення для економічного розвитку України та адаптації національного законодавства до європейських стандартів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми, пов'язані зі зміною системи оподаткування взагалі і оподаткуванням нерухомості зокрема, через свою актуальність є предметом наукового дослідження в працях багатьох вітчизняних авторів. Серед робіт, присвячених різним аспектам оподаткування нерухомості, можна назвати публікації О. Гріценко [5], Л.С. Львовичкіна [6] та ін. У роботах вказаних авторів висвітлюються окремі аспекти світового досвіду створення податку на нерухомість, перспективи впровадження його і розвитку рентних стосунків в економі-

ці України. В той же час в літературі недостатньо розкриваються питання сучасної системи оподаткування нерухомості в нашій країні, напрямів її реформування в контексті змін податкової системи в цілому.

Метою статті є аналіз системи оподаткування нерухомості. Відповідно до цієї мети сформульовані основні вирішені завдання:

- вивчення історії розвитку оподаткування України;
- аналіз сучасної структури податкової системи України і визначення місця і ролі податку на нерухомість;
- опис системи оподаткування нерухомості для сучасної України;
- пропозиція вирішення конкретної проблеми для здобуття практичної корисності в запропонованій роботі.

Викладення основного матеріалу. Процес створення в Україні податкової системи протікав методом проб і помилок, що пояснювалося гігантськими труднощами як об'єктивного характеру, так і суб'єктивного. Нашій державі довелося в 1992 році фактично заново створювати податкову систему. Це вимагало швидких пошуків джерел податкових надходжень, а розпад Радянського Союзу супроводжувався масовим падінням виробництва. У таких умовах українські законодавці із самого початку звернулися до введення непрямих податків, питома вага яких в податкових бюджетах залишається стабільно високою. Виконавча влада повною мірою не змогла дотримуватися рівності в оподаткуванні всіх форм власності і всіх господарських суб'єктів. Ясно, що коли держава утримує на свої засоби збиткові державні підприємства, то податків з них вона не бере. Більш того, щоб утримувати ці держпідприємства, державі доводиться підсилювати податковий тиск на всі інші рентабельні приватні і державні підприємства. У результаті непомірний податковий тиск як на прибуток підприємств (доходи їх власників), так і на заробітну плату не дав можливості встановити оптимальні пропорції між ними. В ході створення податкової системи в Україні починалися і починаються спроби до усунення цих недоліків. Насамперед зроблено перші кроки до розробки реальнішого бюджету, скорочені або припинені всі дотації збитковим підприємствам. Докладено зусиль до реструктуризації всього народного господарства, до скорочення енергоємних і матеріаломістких збиткових галузей. У результаті витрати бюджету на збереження збиткового виробництва помітно скоротилися. Проте його витратна частина все ще продовжує залишатися великою непропорційно можливостям економічного потенціалу України.

Переслідуючи фінскальні цілі – наповнення бюджету, законодавці при створенні податкової системи намагалися не упустити і регулюючу функцію податків. Взагалі, регулюючу функцію може виконувати відразу лише ряд податків, зведених в систему, коли один податок доповнює інший.

Нерухомість – це земля і постійно розташовані на ній будівлі і споруди. На сьогодні плата за землю здійснюється відповідно до Закону України «Про плату за землю», а податок на нерухомість в цілому ще не введений. Проте це тимчасово, і не виключено, що це станеться найближчим часом. Про це свідчить проект закону України «Про податок на нерухомість» № 3359–1 від 26.09.2005 р. Необхідно відзначити, що в умовах слабого розвитку ринку земель в Україні базою податку на нерухомість виступатиме не ринкова вартість оподатковуваних об'єктів, а нормативна грошова оцінка землі і конкретна база податку на будівлю, встановлена органами податкової інспекції. У цьому основна відзнака нашої системи оподаткування нерухомості від зарубіжної, хоча в цілому ця система подібна до прийнятої у світовій практиці.

Отже, відзначимо основні елементи системи оподаткування нерухомості для нашої країни:

1. Об'єкти оподаткування: земельні ділянки, які знаходяться у власності або користуванні, в тому числі на умовах оренди і будівлі, в тому числі і незакінчене будівництво.

2. Суб'єкти оподаткування: юридичні і фізичні особи, які є власниками або користувачами нерухомості.

3. База оподаткування:

– базою оподаткування землі є нормативна грошова оцінка земельних ділянок;

– база оподаткування будівель розраховується по кожній будівлі за вирахуванням площі, яка не оподатковується.

4. Ставка податку:

– ставки податку на земельні ділянки встановлюються нормативними правовими актами у відсотках від їх нормативної грошової оцінки;

– ставки податку встановлюються в гривнях, за кожен квадратний метр площі за вирахуванням неоподатованої площі однакової для різних типів будівель незалежно від їх призначення.

Податок на нерухомість на даному етапі розвитку нашої країни є самим невизначеним. На сьогодні з нерухомості в Україні стягуються ресурсні податки (плата за землю, збори і платежі за використання природних ресурсів) і податки на операції з нерухомістю (державне мито за посвідчення різних угод з нерухомістю, збори на обов'язкове державне пенсійне страхування). Їх фінскальна і регулююча роль незначна. Про це, зокрема, свідчить низький рівень грошових надходжень по ресурсних податках. Так, за період з 2006 до 2008 рік частина доходу від зборів за спеціальне використання природних ресурсів (разом із платою за землю) вагалася на рівні 4–5%, а частина плати за землю – приблизно 3–4% від спільних доходів держбюджету. Крім того, за цей період спостерігалася тенденція до щорічного ско-

рочення відповідних частин в доходах державного бюджету. Проте в зарубіжних податкових системах розвинених країн, до яких ми прагнемо, грошові надходження до держбюджету по податках на нерухомість становлять близько 10%. Це більш ніж в 2 рази перевищує дану величину в Україні.

Зміни в системі оподаткування нерухомості в Україні мають передбачати: по–перше, впровадження податку на нерухомість і податку на приріст вартості, пов'язаного з перепродажем нерухомості; по–друге, збільшення рентних доходів держави і здійснення їх ефективнішого перерозподілу; по–третє, підвищення і диференціювання земельного податку як на рівні місцевих органів влади, так і на загальнодержавному.

Методика визначення розміру бази оподаткування може ґрунтуватися на:

– порівняльному підході на основі цін ринкових угод на нерухомість;

– капіталізації ренти від потенційного найкращого та найефективнішого використання нерухомості;

– витратах на повне заміщення нерухомості;

Пільги з оподаткування надаються:

– соціально незахищеним платникам податку (пенсіонерам, інвалідам, або залежно від рівня доходів платника);

– власникам окремих видів нерухомості, як правило, об'єктів культури, освіти, призначених для суспільних, релігійних цілей, державного управління.

Слід також зазначити, що завдяки тому, що до доходів від нерухомості застосовується юрисдикція того регіону, на території якого вона знаходиться, яку неможливо застосувати до інших видів доходів фізичних і юридичних осіб, місцеві органи влади мають реальні важелі впливу на платників податку. Розмір податку на нерухоме майно та порядок його стягнення суттєво впливає на цінову політику суб'єктів ринку нерухомості через збільшення витрат власників чи орендарів на утримання нерухомості. Встановлюючи відповідні ставки оподаткування, органи влади впливають на інші сфери діяльності, пов'язані з використанням та будівництвом нерухомості, стимулюючи розвиток того чи іншого сектора ринку нерухомості.

У зв'язку з цим податок на нерухомість виконує такі функції:

1. *Фінскальна функція.* Податок на нерухомість здатний забезпечити достатній і стійкий рівень доходу до місцевих бюджетів, оскільки саме нерухоме майно є найбільш стабільним об'єктом оподаткування в порівнянні з іншими видами активів або доходами. З іншого боку, створюються умови для підвищення збору податків, оскільки нерухомість значно важче приховати від оподаткування.

2. *Стимулююча функція.* Для підприємств обкладенню даним податком піддавалося б лише нерухоме майно, тоді як при існуючій системі в базу податку на майно підприємств включається і вартість активної частини основних фондів, а також товарно–матеріальні запаси. Це могло б сприяти інвестиціям в технічне переозброєння виробництва.

3. *Соціальна функція.* Стягування більшої суми податку за коштовнішу і більш вигідно розташовану нерухомість розподіляє податковий тягар справедливішим чином, ніж інші види платежів, не засновані на якості і майдані або використовуючі неадекватні оцінки вартості.

Висновки

На нашу думку, введення такого податку зробить неможливими спекуляції на ринку нерухомості, з'явиться можливість вплинути на політику регулювання цін у цій сфері, податок на нерухомість виконає функцію компенсаційного податку, стане додатковим джерелом збільшення надходжень до місцевих бюджетів. Крім того, податок на нерухомість: 1) відносно простий та прозорий в адмініструванні; 2) у короткостроковій перспективі такий податок є фіксованим; 3) заохочує перерозподіл фондів від менш ефективного до більш ефективного власника, що є надзвичайно важливим в Україні, зважаючи на непрозорий та часто неефективний розподіл власності в процесі приватизації; 4) сприяє кращій

оцінці власних активів підприємствами; 5) передбачає оподаткування тіньової діяльності, зменшується стимул до приховування прибутків; 6) забезпечує відносно стабільні надходження до бюджету.

Література

1. Міжнародне оподаткування: Навч. пос. за ред. Ю.Г. Козака, В.М. Сліпа. – К.: Центр навч. літератури, 2003. – 156 с.
2. Зазвонова Л.А., Фомин Ф.Ф. Налоги и налогообложение. Учеб. пос. – К.: Издательство Европейского университета, 2003. – 265 с.
3. Гридчина М.В., Вдовиченко Н.И., Калина А.В. Налоговая система Украины. Учеб. пос. – К.: МАУП, 2000. – 124 с.
4. Проект Закону України про податок на нерухоме майно (нерухомість), №3359–1 від 26.09.2005 р. http://search.liga-zakon.ua/I_doc2.nsf/alldocWWW/5C097009564BC6A5C225708F004FAAFB!OpenDocument&ed=2005_09_26#
5. Гриценко О.А. Інвестиційні можливості ринку нерухомості // Економіка прогнозування. – 2001. – №4. – С. 85–94.
6. Львовичкін С.В. Макрофінансова стабілізація в Україні у контексті економічного зростання. – К., 2004. – 411 с.

Л.К. КУЛЬПІНСЬКА,
к.е.н., доцент
В.С. ГВОЗДЬ,

аспірант, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Досвід державного регулювання цін у країнах-членах Європейського союзу

В статті розглядається досвід державного регулювання цін в країнах-членах Європейського союзу. Аналізуються законодавчі акти, які регулюють цей процес. Пропонуються шляхи вдосконалення державного регулювання процесу ціноутворення в Україні.

Постановка проблеми. Ціна є одним із найбільш важливих інструментів регулювання економіки. Її регулюючий вплив на економіку охоплює багато напрямків. Зокрема, за допомогою цін виробництво підпорядковується суспільним потребам, вираженим у формі платоспроможного попиту, ціни стимулюють зниження витрат на виробництво і реалізацію товарів, запровадження досягнень науково-технічного прогресу, підвищення якості товарів тощо.

Метою статті є вивчення досвіду процесів ціноутворення в країнах-членах Європейського союзу та розробка рекомендацій щодо регулювання цін в Україні.

Державна політика цінового регулювання справляє певний тиск на виробників та продавців продукції. За таких умов вони змушені дотримуватися встановлених цін і відповідно зазнавати іноді навіть суттєвих втрат. Для компенсації збитків держава часто супроводжує обмеження цін наданням підприємствам фінансової допомоги, не допускаючи їхнього банкрутства на регульованих ринках. Отже,

державне регулювання цін – це політика впливу держави за допомогою законодавчих, адміністративних та кредитно-фінансових заходів на ціни з метою сприяння стабільному розвитку економічної ситуації в країні [1, с. 226].

Викладення основного матеріалу. Найефективніше свої регулюючі функції ціна може виконувати лише тоді, коли вона формується під впливом ринкових чинників, тобто лише за умов вільного ціноутворення. Але практика свідчить, що вільна ціна не здатна враховувати всієї різноманітності цілей та умов соціально-економічного розвитку країни і тому не може бути універсальним засобом регулювання економічних процесів. Так, стимулюючий вплив вільних цін на економіку може забезпечуватися тільки за умов зрілого ринку, де обмежена недобросовісна діяльність монополій, панує вільна конкуренція та ефективно працює вся ринкова інфраструктура. За браком таких умов вільне ціноутворення може відігравати навіть негативну роль, породжуючи такі явища, як падіння виробництва, зростання безробіття, високу інфляцію тощо. Крім того, вільні ринкові ціни реагують на ті зміни в економіці, які відображені в платоспроможному попиті. Тому вільні ціни не враховують такі соціально-економічні проблеми, як пенсійне забезпечення громадян, утримання непрацездатних, безплатну освіту,

екологію, оборону країни та ін. Урахування всіх цих обставин можна забезпечити тільки за допомогою державного втручання в процеси ціноутворення шляхом розроблення відповідної цінової політики.

Цінова політика держави – це діяльність центральних та місцевих органів виконавчої влади, яка спрямована на досягнення трьох основних цілей: послідовного проведення цінової лібералізації, державного регулювання цін (тарифів) на окремі види товарів (послуг) та здійснення контролю за їх додержанням. Розроблення цінової політики як невід'ємної частини загальної економічної та соціальної політики держави є однією з найважливіших складових реформування економіки. Її впровадження сприяє розвитку ринкових відносин, зменшенню інфляції та пом'якшенню її негативних соціально-економічних наслідків, веде до підвищення якості продукції та розвитку конкуренції і, зрештою, сприяє зростанню ефективності ринкової економіки. Проведення державної політики цін у країні забезпечує Кабінет Міністрів України, який визначає перелік продукції, товарів і послуг, на які затверджуються фіксовані та регульовані ціни і тарифи, а також повноваження органів державного управління в галузі встановлення контролю за цінами (тарифами).

Світовий досвід показує, що в країнах із стабільною ринковою економікою уряд, як правило, мало втручається у процеси ціноутворення, але повної свободи в питаннях формування цін немає і державне їх регулювання в тій чи іншій мірі існує в кожній з них. Ступінь, форми та масштаби державного втручання в ціноутворення залежать від стану економічного розвитку країни, інтенсивності інфляційних процесів, ступеня монополізації та конкуренції, питомої ваги державного сектора та інших чинників. В усіх країнах державне регулювання цін не є разовою дією, а відбувається постійно з врахуванням періодів його посилення та послаблення.

Після здобуття державної незалежності і зміни політичного устрою та демократизації суспільства Україна обрала шлях формування ринкової економіки, загально визнаний у світовій практиці. Цінова політика держави спрямовується на адаптацію системи господарювання до світових методів господарювання при встановленні і застосуванні цін, ліквідації дискримінації та створення для них рівних умов. Суб'єкти господарювання реалізують свою продукцію, майже на внутрішньому ринку за цінами і тарифами, що встановлюють самостійно або на договірній основі, а у випадках, передбачених законодавчими актами України, – за державними цінами і тарифами. У зазначеному контексті сформовано реальний механізм, який дозволяє своєчасно та оперативно реагувати на процес ціноутворення на внутрішньому ринку. Державне регулювання цін здійснюється на підставі Закону України «Про ціни і ціноутворення», постанов Кабінету Міністрів України від 22.05.95 №135 «Про положення про державне регулювання цін (тарифів) на продукцію виробничо-технічного призначення, товари народного споживання, роботи і послуги монопольних

утворень» від 25.12.96 №1548 «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)», від 18.12.98 р. №1998 «Про удосконалення порядку формування цін». До послуг і продукції, ціни і тарифи на які підлягають державному регулюванню, віднесені економічно та соціально значимі, а також ті, що надаються природними та штучними монополіями.

В цілому знайдено вірні шляхи вирішення питань цінової політики, адекватні прийнятому курсу на формування ринкової економіки. В даний час вдалося довести обсяг вільних цін до 90% від загальної їх кількості. Питома вага державних регульованих цін не перевищує 10%, тобто знаходиться в загальноприйнятих для ринкової економіки межах. Основними завданнями державної цінової політики є зняття штучних перешкод на шляху становлення цивілізованого і прозорого ринку, зведення до мінімуму проявів монопольного диктату з боку підприємств, які у силу виробничої структури, що склалася, зберегли монополію.

У розрахунках із зарубіжними партнерами застосовуються контрактні ціни, що формуються відповідно до умов і цін світового ринку.

Враховуючи вищесказане, а також прагнення України стати членом Європейського союзу та Світової організації торгівлі, слід звернути увагу на вдосконалення політики державного регулювання політики ціноутворення з урахуванням досвіду регулювання цін в країнах-членах ЄС.

Економічна політика, яка проводиться країнами – членами ЄС, значною мірою здійснюється на принципах вільної конкуренції, процес ціноутворення лібералізований та визначається ринковими чинниками. Одночасно, незважаючи на ринкові принципи, майже в усіх країнах – членах ЄС існує система та механізми нагляду за процесом ціноутворення, а в окремих секторах економіки – адміністративне регулювання цін. Уряди країн – членів ЄС у той чи інший спосіб, впливають на рівень цін найважливіших товарів та послуг, що споживаються на внутрішньому ринку. Найбільш регульованими є ринки природних монополій – електроенергії, газу, транспортних послуг, водопостачання, водовідведення, центрального опалення, та сектори економіки, які мають соціальну направленість (лікарські засоби, охорона здоров'я, хліб, квартирна плата тощо).

Швейцарія

Система федерального контролю за внутрішніми цінами побудована на підставі Закону щодо нагляду за цінами, який застосовується у взаємодії з Законом про картелі та інші обмеження у конкуренції. Законом щодо нагляду за цінами створена Комісія з питань конкуренції та конкурентної політики та Служба нагляду за цінами. Основними завданнями Комісії є створення умов для ефективної конкуренції в усіх галузях економіки, Служби – вжиття заходів, якщо не вдалося чи неможливо створити ефективну конкуренцію (природна монополія або суспільні інтереси).

Контроль здійснюється лише за кредитами і цінами на товари і послуги, суб'єкти контролю – картелі та великі підприємства (за винятком Національного банку Швейцарії). На рівень цін, що встановлюються законодавчою або виконавчою владою, кантонами або комунами, Служба нагляду за цінами надає лише рекомендації. Водночас будь-яке підвищення згаданих цін повинно бути погоджено з наглядачем.

Грецька Республіка

Регулювання внутрішніх цін у Грецькій Республіці здійснюється на підставі Кодексу ринкового законодавства (далі – Кодекс).

Особливістю державного регулювання цін є те, що на підставі Кодексу уповноваженим державним органом визначено Міністерство розвитку Греції (на відміну від ряду інших країн ЄС, де створені спеціальні агенції). Для регулювання цін Міністерством розвитку створюється Комісія з регулювання, до складу якої входять керівники деяких структурних підрозділів цього міністерства та інших міністерств і економічних установ. Повноваження комісії поширюються на регулювання внутрішніх цін на електроенергію, нафтопродукти, газ, вугілля, воду та сфери телекомунікацій.

Разом із цим особливий підхід щодо регулювання цін застосовується на медикаменти для державних лікувальних закладів – встановлюються граничні та спеціальні ціни; на ринку АПК (бавовна, оливки, оливкова олія, виноград, цитрусові – встановлюють закупівельні ціни, обсяги закупівлі у виробників таких агропродуктів та обсяги субсидій).

Відповідно до положень Кодексу ціни на товари і послуги, що визначені як контрольовані, можуть коригуватися регіональними комісіями. Повноваження регіональних комісій поширюються на товари першої необхідності, побутові послуги, окремі види харчових та сільськогосподарських товарів.

Основним заходами, що вживаються урядом Греції щодо стабілізації цін, є поставки із спеціального фонду (нафтопродукти) та субсидування (агропромисловий сектор).

Великобританія

У Великобританії не існує єдиного закону, який би регулював питання ціноутворення. Підхід до цього процесу побудований з точки зору забезпечення прав споживачів, задоволення їх вимог та надання послуг за виваженими цінами та відповідної якості. Головними законами, що регулюють ці питання, є: Закон про постачання товарів та послуг; Закон про захист споживача; Положення про захист споживача – продаж на відстані.

Головним державним органом, що регулює питання конкуренції та недопущення монопольного становища, є Агенція з добросовісної торгівлі. Крім того, в країні існує велика кількість суспільних організацій, які займаються питанням захисту прав споживачів, найбільш відома – Національна рада споживачів.

Приватизація галузей природних монополій не виключає державного втручання в їх діяльність, оскільки послуги із постачання енергії, газу, води, залізничних послуг є нагаль-

ними для країни. Для регулювання діяльності монополій, забезпечення оптимально рівня цін та розвитку конкуренції, урядом створені регулятивні органи (міністерства), які наділені повноваженнями щодо впливу на стан галузі та здійснюють контроль. Всі регулюючі органи наділені повноваженнями щодо розвитку конкуренції шляхом подрібнення монополій, чим створюються умови до входження у галузь нових постачальників, споживачу надається можливість обирати постачальника. Кожна із галузей природних монополій регулюється відповідним законом: щодо водопостачання, щодо комунікацій, щодо поштових послуг тощо.

Іспанія

В Іспанії не існує системи повного державного цінового регулювання. Ринок промислових товарів, послуг, продовольства, сільського господарства лібералізований і ціни встановлюються на принципах конкуренції. Закон-Декрет передбачає державне регулювання цін лише у деяких секторах економіки, яке здійснюється на підставі декретів: про електричний сектор, природний газ, виробництва, використання і постачання води.

Проте застосовується і непряме регулювання цін за рахунок ПДВ та податкове регулювання на вуглеводневу групу (дизельне паливо, бензин, зріджений газ) у вигляді мита.

Нагляд за дотримання законодавства з ціноутворення здійснюється Вищою ціновою радою. Моніторинг за процесом ціноутворення здійснюється Генеральною дирекцією торгівельної політики. Інформаційний огляд ринків дає необхідні дані для вивчення цін основних товарів та послуг різного рівня комерціалізації та розвитку ринків, повний огляд забезпечує інформацію щодо прозорості та плинності ринків. Створені такі бази даних, де (у режимі реального часу) можна отримати цінову інформацію: котировок оптових ринків (щоденна та недільна актуалізація); продовольчих продуктів (недільна актуалізація); промислових товарів (помісячна актуалізація).

Австрія [2]

Законодавчі акти, на підставі яких здійснюється регулювання внутрішніх цін, розподіляються на три групи: правові акти у сфері лібералізації енергетичного ринку; закони та постанови щодо транспарентності цінової політики; законодавчі акти у сфері попередження недобросовісної конкуренції.

З метою лібералізації енергетичного ринку прийнято пакет законодавчих актів у сфері електроенергетики: Закон про організацію ринку електроенергії, відповідно до якого тарифи на електроенергію можуть встановлюватися у вигляді максимально граничних, мінімально граничних або стабільних; Закон про установу з питань регулювання сфери електроенергії; Закон про газове господарство, на виконання якого Міністерством економіки та праці Австрії створено уповноважену установу – Комісія з питань регулювання енергоринку.

Пакет законодавчих актів з питань транспарентності цінової політики у Австрії включає норми, якими передбачено проведення постійного моніторингу за розвитком цін на ос-

новні види товарів та послуг в країні: на газ, електроенергію, лікарські засоби. До цих законів відносяться: Закон про транспарентність цін у сфері нафти та мінерального палива, Закон про транспарентність цін у галузі газу та електричної енергії. Зазначеними законами встановлено, що підприємства відповідних галузей щоквартально інформують уповноважені австрійські установи про ціни, обсяги поставок та інші статистичні дані своєї господарської діяльності.

До законодавчих актів з питання недопущення недобросовісної конкуренції відноситься Закон про недобросовісну конкуренцію та низка законів, які визначають порядок подання цінової інформації підприємствами роздрібною торгівлі, регулювання цінових знижок, встановлення компонентів ціни товару тощо. У сфері ціноутворення політика Австрії зорієнтована на суворе дотримання принципів вільної конкуренції та запровадження лібералізації у сферах природних монополій.

Бельгія [3]

Економічна політика, яка проводиться державними органами Бельгії, здійснюється на принципах вільного ринку. Водночас Федеральна державна служба – Міністерство економіки, малих та середніх підприємств, середніх класів та енергетики уповноважене втручатися в процес ціноутворення в окремих секторах економіки.

Законом «Про економічне регулювання і ціни» встановлений статус «нормальної ціни», як загальний принцип ціноутворення. Тому, навіть у разі відсутності державного регулювання забороняється здійснювати продаж за «ненормально високими цінами». Згідно з чинним законодавством, міністр економіки має право втручатися у формування цінової політики на товари та послуги, для чого є три основні інструменти такого втручання: укладання контрактів-програм, встановлення максимальних цін та націнок, запровадження режиму декларування підвищення цін.

Італія

Після роздержавлення італійської економіки (1992–2001 роки) процес ціноутворення лібералізований та визначається лише ринковими чинниками.

Уряд гарантовано зберігає свою участь лише у таких сферах: нафтогазова та хімічна, електроенергетика, аерокосмічна, авіаційні перевезення, залізничний транспорт, телебачення, продаж тютюнових виробів, поштові послуги. Участь уряду в основному обмежується фінансовою часткою, не маючи при цьому принципових важелів адміністративного контролю (в тому числі будь-якого впливу на ціноутворення). Уряд виконує функції стратегічного контролю та планування.

Словацька Республіка

Система державного регулювання внутрішніх цін базується на таких законодавчих актах: про енергетику, про регулювання мережевих галузей та про регулювання в мережевих галузях. Повноваження щодо регулювання внутрішніх цін належать уряду з питань регулювання мережевих галузей. До визначення мережеві галузі включено: виробництво, купівлю, транзит та розподіл електроенергії, газу,

тепла; виробництво та постачання води для пиття та очистка каналізаційних вод.

Урядом Словацької Республіки для стабілізації цін на стратегічні види товарів та енергоносії залежно від ситуації приймаються рішення про поставки із держрезерву, здійснення товарної інтервенції та збільшення імпорتنих поставок.

Франція [4, 5]

Держава, незважаючи на ринковість економіки країни, у той чи інший спосіб впливає на рівень цін найважливіших товарів та послуг, що споживаються на внутрішньому ринку. Регулюванню підлягають: продукція сільського господарства, нафтопродукти, медикаменти, тарифи на газ та електроенергію, телефонні та поштові послуги, проїзд у комунальному транспорті та інше.

Однак в такій ситуації у Франції не існує спеціального державного органу по регулюванню цін. Держане регулювання проводиться на галузевому рівні. Головним принципом регулювання цін на сільськогосподарську продукцію є забезпечення сільськогосподарським виробникам мінімально гарантованих цін на вироблену продукцію та застосування в залежності від ринкової кон'юнктури адекватних тарифних та нетарифних обмежень, що, в свою чергу, стимулює притік або, навпаки, робить неконкурентоспроможною іноземну сільгосппродукцію.

Для регулювання цін на нафтопродукти застосовується внутрішній податок на споживання нафтопродуктів. Регулювання тарифів на електроенергію та газ здійснює Міністерство економіки, фінансів та промисловості.

Чеська Республіка [6]

Закон про ціни є основним, що регламентує регулювання та контроль за цінами на внутрішньому ринку, в тому числі і на імпорتنі товари та товари, призначені для експорту. Закон щодо компетенції органів Чеської Республіки визначає перелік органів, які здійснюють регулювання або контроль за цінами. Перелік товарів та послуг, що підлягають регулюванню, складається та оприлюднюється ціновими органами.

Міністерство фінансів регулює та контролює ціни на товари, майно та видає юридичні рішення щодо регулювання цін, здійснює цінову звітність. Міністерство транспорту та сполучень регулює ціни у сфері міжнародного транспорту та міжнародного поштового руху. Чеське телекомунаційне управління регулює та контролює ціни на телекомунаційні послуги. Управління регулювання енергетики та Держана енергетична інспекція регулюють та контролюють ціни у галузі енергетики. Обласні та місцеві органи встановлюють граничні ціни на товари, які контролюються Міністерством фінансів.

У Чеській Республіці вживаються і інші заходи щодо стабілізації та зниження цін, зокрема створено Державний фонд сільськогосподарського регулювання, який надає фінансову допомогу, організовує (із застосуванням виробничих квот) регульовані закупки та продаж аграрної продукції, надає субвенції при експорті аграрної продукції; надаються пільги і дотації, які прямо або опосередковано впливають на рівень цін.

Республіка Польща

Порядок та система регулювання цін у Республіці Польща визначені Законом про ціни, зокрема: принципи та порядок ціноутворення, способи інформування про ціни на товари та послуги та їх якісні характеристики, відповідальність за недотримання закону. Дія закону не поширюється на галузі, ціноутворення в яких регулюється іншими законами, зокрема на енергетику.

Порядок ціноутворення у енергетиці регулюється Законом про енергетичне право, яким визначені принципи енергетичної політики та органи керування галуззю, головним з яких є Управління з регулювання енергетики. Внутрішні ціни у сільському господарстві регулюють ринкові механізми пропозицій і попиту. Головні правові акти, що регулюють сільськогосподарські ринки, це: Закон про утворення Агенції сільськогосподарського ринку, Закон про адміністрування товарообігом з іншими державами, Закон про організацію овочевого та фруктового ринку, ринку хмелю, тютюнового ринку, Закон про регулювання ринку молока та молокопродуктів.

Принцип вільного ціноутворення не застосовується у випадку виникнення загрози для нормального функціонування економіки країни та щодо ліків та медичних препаратів, які згідно із Законом про соціальне страхування належать до основної групи. Перелік цих ліків та рівень державних цін визначається міністром охорони здоров'я. Крім зазначених органів контроль за цінами здійснюють Управління захисту споживачів та конкуренції, Міністерство економіки та праці та Торгівельна інспекція.

Угорська Республіка

В Угорській Республіці діє розгалужена система державного регулювання внутрішніх цін та сформований механізм державного нагляду і моніторингу за процесом ціноутворення. Основним законодавчим актом є Закон про ціноутворення, яким визначено 9 видів товарів та 23 види послуг, на які поширюється державне регулювання цін та визначено до кожного уповноважений орган державної виконавчої влади або місцевого самоврядування, який здійснює цінове регулювання та контроль за ціноутворенням.

Згідно із Законом про ціноутворення, державний нагляд та моніторинг за процесом ціноутворення здійснюється на рівні галузевих міністерств згідно із законами: Закон про аграрний ринок, Закон про газопостачання, Закон про дотацію споживчих цін.

Урядом Угорської Республіки застосовуються і такі заходи, як товарна інтервенція, субсидування та стимулювання надходжень товарів із зовнішніх ринків. Перелік товарів та умов, стосовно яких застосовуються такі дії, визначені законодавством. Субсидування вартості окремих послуг застосовується стосовно витрат на перевезення пільгових категорій населення та витрат, пов'язаних із компенсацією комунальних платежів, та здійснюється у відповідності із Законом про державний бюджет.

Латвійська Республіка [7]

У країні не існує чіткої системи та законодавства щодо регулювання внутрішніх цін як в цілому, так і в окремих секторах економіки. Також не існує державних резервів щодо продовольства та непродовольчих товарів, не здійснюється жодних видів внутрішньої підтримки цін на продукції тваринництва, оскільки це суперечить правилам СОТ. Однією з найдієвіших форм підтримки є надання прямих доплат фермерам на утримання сільськогосподарських тварин.

Найбільш регульованою є сфера комунальних і побутових послуг. Ціни на такі послуги встановлюються місцевим самоврядуванням, на квартирну плату – міськими думами у кожному регіоні. Контроль за рівнем цін здійснює Комісія по регулюванню суспільних послуг, яка підпорядкована Міністерству економіки. Проте у відкритих джерелах відсутня інформація щодо структури Комісії по регулюванню суспільних послуг, порядку встановлення тарифів на послуги, а також механізму державного нагляду та моніторингу за процесом ціноутворення.

Литовська Республіка [8]

Основи системи ціноутворення, регулювання і контролю за цінами визначені Законом про ціни. Положення закону не поширюються на порядок регулювання цін на електричну енергію, природний газ, теплову енергію, холодну і гарячу воду, а також транспортні послуги, які регулюються Державною комісією з контролю за цінами й енергетикою.

Уряд Литви здійснює регулювання державних цін у такий спосіб: установлює максимальний чи мінімальний рівень цін на окремі товари і послуги; декларує ціни на товари і послуги, включені до окремого переліку. У ситуації, якщо динаміка ринкових цін і тарифі викликає або може викликати порушення у функціонуванні економіки держави, уряд може обмежити зростання ринкових цін на термін не більше 6 місяців. Органи місцевого самоврядування регулюють ціни на продукцію, вироблену на підприємствах місцевого самоврядування, а також тарифи на послуги, які надаються місцевим самоврядуванням.

Контроль за дотриманням законодавства про ціноутворення здійснюється Державною службою конкуренції й захисту прав споживачів. Контроль за ринком електроенергії, природного газу, тепла й водопостачання здійснює Комісія з контролю за цінами на енергетичні ресурси та енергетичну діяльність.

Ринок сільськогосподарської продукції регулюється Законом про розвиток сільського господарства і села та іншими нормативними актами, виданими на виконання цього закону. На підставі зазначеного Міністерство сільського господарства встановлює виробничі квоти та інтервенційні ціни.

Закон про державний резерв регулює створення, адміністрування, накопичення державного резерву грошовими коштами та матеріальними ресурсами для екстремальних ситуацій та економічних загроз.

Таким чином, сутність загальних принципів державного регулювання цін у країнах – членах ЄС полягає в наступному.

Економічна політика, яка проводиться країнами – членами ЄС, значною мірою здійснюється на принципах вільної конкуренції, процес ціноутворення лібералізований та визначається лише ринковими чинниками. Одночасно, незважаючи на ринкові принципи, майже в усіх країнах – членах ЄС існує система та механізми нагляду за процесом ціноутворення, а в окремих секторах економіки – адміністративне регулювання цін. Уряди країн – членів ЄС у той чи інший спосіб впливають на рівень цін найважливіших товарів та послуг, що споживаються на внутрішньому ринку. Законодавством цих країн передбачено, що принцип вільного ціноутворення не застосовується у екстремальних ситуаціях та у випадках виникнення загрози для нормального функціонування економіки країни та щодо соціально-значимих товарів та послуг.

Державне втручання в ціноутворення відбувається як на рівні федеральної влади, так і на рівні місцевих влад. Ціни встановлюються адміністративним шляхом (фіксовані розміри цін) через встановлення цінових обмежень (максимальні та мінімальні ціни) та запровадження режиму декларування підвищення цін.

Для регулювання діяльності природних монополій з метою забезпечення оптимального рівня цін та розвитку конкуренції країни – члени ЄС запровадили цілу низку регуляторних актів та визначили органи, які відповідають за окремі галузі і наділені повноваженнями щодо впливу на фінансовий стан та ціноутворення у відповідних галузях. Крім того, для виконання покладених функцій, регуляторні органи наділені повноваженнями щодо отримання даних стосовно всього кола економічних питань діяльності суб'єктів господарювання – від фінансової звітності до ціноутворення. Правова основа діяльності регуляторних органів країн – членів ЄС визначена законами.

Одночасно застосовується і непряме регулювання цін: за рахунок ПДВ, податкове регулювання щодо окремих груп товарів у вигляді мита (дизельне паливо, бензин тощо), поставки із спеціального фонду, здійснення товарних інтервенцій, збільшення імпорتنих поставок, стимулювання доступу товарів із зовнішніх ринків, субсидування (агропромисловий сектор) тощо.

Разом із цим слід зазначити, що в країнах – членах ЄС створена досить ефективна та гнучка система відстеження (моніторингу) внутрішніх цін на основні види продукції, законодавчими актами визначений порядок надання цінової інформації.

Висновки

Отже, узагальнюючи вище зазначене, щодо підвищення ефективності державного регулювання у сфері ціноутворення в Україні можемо зробити такі висновки:

1. Існує необхідність у розробці нормативно-законодавчого акта щодо створення ефективної та гнучкої системи відстеження (моніторингу) цінової ситуації на внутрішньому ринку та бази даних щодо цінової ситуації в режимі реального часу.

2. Додатково до статистичних відстежень зміни цін виробників необхідно запровадити статистичні відстеження цін виробництва та цін, за якими споживається продукція (послуги) базових галузей промисловості та соціальної спрямованості на внутрішньому ринку.

3. Приватизація у галузях природної та штучної монополій не повинна виключати державне втручання в їх діяльність. Галузеві міністерства та інші центральні органи виконавчої влади, які відповідають за окремі галузі, повинні бути наділені повноваженнями:

- щодо впливу на фінансовий стан та ціноутворення у відповідних галузях;
- здійснення контролю над постачальниками продукції (товару), послуг, незалежно від форми власності;
- щодо запровадження регулювання цін у ситуації, якщо динаміка ринкових цін і тарифів викликає або може викликати порушення у функціонуванні економіки держави.

4. Запровадити порядок застосування непрямого регулювання цін.

5. Запровадити порядок застосування фінансових та товарних інтервенцій.

Міністерство економіки України за участю інших міністерств розробило ряд нормативно-правових актів Кабінету Міністрів України щодо цінової політики, а Кабінетом Міністрів України прийняті:

- розпорядження Кабінету Міністрів України від 31.03.04 р. №204 «Про утворення Міжвідомчої комісії з питань державної цінової політики у гірничо-металургійному комплексі», яким надано право зазначеній Комісії запроваджувати декларування зміни цін на гірничорудну та металургійну продукцію, що реалізується на внутрішньому ринку;
- від 29.04.04 №544 «Про доповнення додатку до постанови Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 року», якою надані права Мінпромполітики – встановлювати за погодженням з Мінекономіки граничні ціни на кокс вітчизняного виробництва, що реалізується на внутрішньому ринку; Мінпаливенерго – встановлювати за погодженням з Мінекономіки граничні ціни на коксівне вугілля вітчизняного виробництва, що реалізується на внутрішньому ринку»;
- від 29.04.04р. №578 «Про доповнення додатку до постанови Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 року», якою надані права Мінфіну – за поданням Міжвідомчої комісії з питань державної політики у гірничо-металургійному комплексі, утвореної розпорядженням Кабінету Міністрів України від 31 березня 2004 р. № 204–р, встановлювати розміри комерційної (оптово-збутової) та інші надбавки до ціни виробників на гірничорудну продукцію вітчизняного виробництва, яка реалізується при подальшій реалізації на внутрішньому ринку всіма суб'єктами господарювання незалежно від форм власності;
- від 29.04.04р. №546 «Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 24 грудня 2003 року», якою розширений перелік товарів, експорт яких підлягає ліцензуванню у 2004 році.

Література

1. Державне регулювання економіки: Навч. посібник/С.М. Чистов, А.Е. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін. – К.:КНТЕУ, 2000. – 316 с.
2. Інтернет-сайт «Е-Контроль ГмБХ»: www.e-control.at.
3. Інтернет-сайт торговельно-економічної місії у складі посольства України в Королівстві Бельгія: www.ukraine.be
4. Інтернет-сайт торговельно-економічної місії у складі посольства України у Французькій Республіці: www.legifrance.gouv.fr
5. Інтернет-сайт торговельно-економічної місії у складі посольства України у Французькій Республіці: www.industrie.gouv.fr
6. Інтернет-сайт торговельно-економічної місії у складі Посольства України в Чеській Республіці: www.ukrembassy.cz
7. Інтернет-сайт торговельно-економічної місії у складі посольства України у Латвійській Республіці: www.ukrainaeemb.lv.
8. Інтернет-сайт торговельно-економічної місії у складі посольства України у Литовській Республіці: www.5ci.lt/ukrembassy.

А.О. СИГАЙОВ,
д.е.н., професор, НТУУ «Київський політехнічний інститут»

Методика викладання університетського курсу мікроекономіки: споживчі переваги та функція корисності

Неефективність системи підготовки економістів пов'язується передусім із низькою якістю викладання фундаментальних економічних дисциплін у вищій школі. Обґрунтовується необхідність нових методичних підходів до викладання магістерського курсу мікроекономіки, а також подаються конкретні рекомендації щодо читання розділів теорії споживчої поведінки.

Неэффективность системы подготовки экономистов обусловлена в первую очередь низким качеством преподавания фундаментальных экономических дисциплин в высшей школе. Обоснована необходимость новых методических подходов к преподаванию магистерского курса микроэкономики, даются конкретные рекомендации по чтению разделов теории потребительского поведения.

Постановка проблеми. Останнім часом усе частіше відзначається незадовільний рівень підготовки економістів в Україні. Масового характеру набула купівля дипломів про вищу економічну освіту та вчених ступенів у галузі економіки спритними державними службовцями, бізнесменами та просто грошовитими громадянами. Ці явища не тільки дискредитують українську систему освіти та атестації наукових кадрів, але й мають стійкий негативний вплив на економічну ситуацію, адже наявність незаслужено отриманого диплому або вченого ступеню не передбачає наявності фахових знань, досвіду та професійної етики. Державний діяч має ухвалювати рішення економічної політики за критеріями парето-оптимальності для всіх економічних агентів, а не за принципом «спочатку наб'ю собі кишеню». Банкір має піклуватися про гроші вкладників як про свої власні, балансує дохідність та ризики кредитного портфелю, а не виводити довірені йому кошти в офшорні фірми та тікати за кордон. Хіба купівля кандидатського чи докторського диплому допоможе їм краще виконувати свої обов'язки за відсутності фахових знань? Український диплом економіста

незалежно від рівню, бакалаврського чи докторського, знецінено практично до нуля.

Саме тому зараз виявляється особливо актуальним вдосконалення методики викладання економічних дисциплін у вищій школі. Мікроекономіка є однією з найбільш фундаментальних дисциплін, які складають підґрунтя економічної освіти незалежно від спеціалізації. На жаль, її викладання в Україні відбувається на абсолютно неналежному теоретичному та методичному рівнях. Теоретичний рівень відзначається абсолютно незадовільним використанням математичного апарату, адже економіка є точною наукою. Методичний рівень характеризується сліпим копіюванням західних курсів початкового рівню, що є цілком неприйнятним для підготовки фахівців магістерського рівню. Особливо помітними ці тенденції є на прикладі викладання теорії споживчої поведінки, що складає підґрунтя не тільки всього блоку мікроекономічних, але й багатьох макроекономічних дисциплін.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання методики викладання питань теорії споживчої поведінки в університетському мікроекономіці мають довгу історію висвітлення у фаховій літературі, починаючи з класичного підручника Альфреда Маршалла «Принципи економіки» [1], який витримав вісім прижиттєвих видань з 1890 по 1920 рік. Незважаючи на солідний вік, текст містить цікавий розгляд основних положень теорії споживання та дуже легко читається. Докладне обговорення теорії споживчих переваг можна знайти у першому розділі сучасного популярного підручника Крепса [2], перше видання якого вийшло 1990 року. Взагалі ця книга характеризується цікавим методичним підходом – матеріал розглядається з теоретико-ігрових позицій. Монографія цього ж автора [2], що традиційно застосовується як додаткова література для читання з курсу мікроекономіки, включає гарне обговорення аксіоматичних основ теорії споживчих переваг. Ба-

гато уваги приділяється функції корисності в умовах невизначеності. У 1995 році вийшов підручник Мас–Коллела, Вінстона та Гріна «Мікроекономічна теорія» [4], який зараз вважається (можливо незаслужено) стандартним в багатьох країнах. У другому та третьому розділах міститься докладна побудова відносин переваги та їхнього представлення функцією корисності. Цікавий історичний огляд розвитку теорії корисності міститься у статті Стіглера [5], яка наполегливо рекомендується для позакласного читання. Підручник 2001 року Джеле та Рені «Поглиблена мікроекономічна теорія» [6] містить гарний доказ існування функцій корисності за умови виконання базових аксіом раціональності. Російськомовний курс Нуреева [7] не можна вважати прийнятним для магістерської підготовки економістів через невисокий теоретичний рівень, цей підручник розрахований скоріше на бакалаврів або на нееконімічні спеціальності. Певною мірою це стосується українського курсу «Основи мікроекономіки» Ястремського та Гриценко [8], який, незважаючи на «модельно–комп'ютерний додаток на лазерному диску», розрахований вочевидь на проміжний, а не на поглиблений рівень навчання.

Мета статті. Теорія споживчої поведінки традиційно є розділом, який відкриває курс мікроекономіки. Споживчі переваги, в свою чергу, є підґрунтям формального математичного опису поведінки раціонального споживача. Без поняття споживчих переваг неможливо визначити концепції, що використовуються впродовж всього курсу мікроекономіки, при вивченні ринків або теорії добробуту. В статті розглядаються деякі підходи до методики викладання аксіом теорії споживчого вибору.

Викладення основного матеріалу. Розглянемо споживача, який може обирати споживчі набори з деякої множини X , його споживчої множини. В цьому курсі ми звичайно вважаємо X ненегативним ортантом R^k , але можуть застосовуватися й більш специфічні **споживчі множини**. Наприклад, можна розглядати лише ті набори, які забезпечують споживання не нижче за прожитковий мінімум. Ми завжди приймаємо, що X є замкнутою та опуклою множиною.

Вважається, що споживач має переваги щодо споживчих наборів у X . Запис $x \geq y$ означає: «споживач вважає набір x не гіршим за набір y ». За допомогою переваг ми хочемо впорядкувати множину наборів. Для цього нам треба припустити, що переваги задовольняють певним стандартним припущенням (аксіомам) раціональності.

Аксіома повної впорядкованості (порівнянності). Для всіх x та y в X виконується або $x \geq y$, або $x \leq y$, або перше та друге одночасно; останнє означає, що споживачеві байдуже, якій набір споживати.

Аксіома рефлексивності. Для всіх $x \in X$ виконується $x \geq x$. Іншими словами, будь–який набір не гірший принаймні за самого себе¹.

Аксіома транзитивності. Для всіх x, y та z в X , якщо $x \geq y$ та $y \geq z$, тоді виконується $x \geq z$. Інакше кажучи, коли спо–

живач вважає, що набір x не гірше за набір y , а набір y не гірше за набір z , тоді набір x також не гірше за набір z .

Перша аксіома каже, що будь–які два набори можна порівняти, тобто споживач здатний обрати один з двох довільних даних наборів. Друга аксіома тривіальна: будь–який набір не гірший за ідентичний йому. Без третьої аксіоми неможливе будь–яке обговорення задачі максимізації переваг; якщо останні не є транзитивними, тоді можливо існування споживчих множин, які не мають найкращого набору.

Якщо відношення \succeq визначає «слабку перевагу», можна визначити відношення **суворої переваги** \succ , просто позначаючи через $x \succ y$ заперечення $y \succeq x$. Ми читаємо $x \succ y$ як «споживач надає сувору перевагу набору x перед набором y ». Аналогічно визначається відношення **байдужості** $x \sim y$ тоді й тільки тоді, коли виконується $x \succeq y$ та $y \succeq x$.

Аксіома неперервності. Для всіх $y \in X$, множини $\{x: x \succeq y\}$ та $\{x: x \preceq \# y\}$ є замкненими множинами. Звідси множини $\{x: x \succ y\}$ та $\{x: x \prec \# y\}$ є відкритими множинами.

Ця аксіома необхідна для виключення певних типів переривчастої (несуміжної) поведінки; вона каже, що коли $\{x^i\}$ є послідовністю споживчих наборів, які не гірші за набір y , і ця послідовність сходиться до певного набору x^* , тоді x^* є не гіршим за y .

Найбільш важливим наслідком неперервності є наступний: якщо y надається суворою перевагою перед z , а x є набором, достатньо близьким до y , тоді x повинна надаватися суворою перевагою перед z . Це є просто іншим формулюванням припущення про те, що множина наборів, яким надається суворою перевагою, є відкритою множиною.

В економічному аналізі часто зручно узагальнювати споживчу поведінку за допомогою **функції корисності**; тобто функції $u: X \rightarrow R$, такої що $x \succ y$ тоді й тільки тоді, коли $u(x) > u(y)$. Можна показати, що коли впорядкування переваг є повним, рефлексивним, транзитивним та неперервним, тоді воно може бути представлено неперервною функцією корисності. Ми доведемо нестрогу версію цього твердження трохи далі. Функція корисності часто надає зручний шлях опису переваг, але їй не можна надавати жодної психологічної інтерпретації. Єдиною релевантною рисою функції корисності є її ординалістський (порядковий) характер. Якщо $u(x)$ відображає деякі переваги виду « \succeq » та $f: R \rightarrow R$ є монотонною функцією, тоді $f(u(x))$ відобразить ті самі переваги, оскільки $f(u(x)) \geq f(u(y))$ тоді й тільки тоді, коли $u(x) \geq u(y)$.

Наступні припущення щодо переваг також є дуже корисними.

Слабка монотонність. Якщо $x \geq y$, тоді $x \succeq y$.

Сильна монотонність. Якщо $x \geq y$ та $x \neq y$, тоді $x \succ y$.

Слабка монотонність означає, що «принаймні стільки ж будь–чого є не гіршим». Якщо споживач може безкоштовно

¹ Точніше кажучи, **рефлексивність** – це властивість бінарного відношення R : якщо R визначено на множині M , тоді кожний елемент цієї множини знаходиться у відношенні R до самого себе.

позбутися небажаних благ, це припущення є тривіальним. Сильна монотонність каже, що принаймні стільки ж будь-якого блага та суворо більше певного блага є суворо кращим. Інакше кажучи, благо насправді є благом (чимось бажаним).

Якщо одне з благ є **антиблагом**, на кшталт сміття або забруднення атмосфери, тоді суворота монотонності не виконується. Але в таких випадках переозначення блага як відсутності сміття чи викидів шкідливих речовин в атмосферу, як правило надає переваги, що задовольняють аксіомі сильної монотонності.

Ще одним припущенням, слабкішим за будь-який вид монотонності, є наступне.

Локальна ненасичуваність. Для будь-яких $x \in X$ та $\varepsilon > 0$ існує деякий набір $y \in X$, для якого $|x - y| < \varepsilon$, так що $y \succ x$.²

Локальна ненасичуваність означає, що споживач завжди може трішки покращити своє становище, навіть коли він обмежений нескінченно малими змінами споживчого набору. Можна показати, що сильна монотонність передбачає локальну ненасичуваність, але не навпаки. Локальна ненасичуваність виключає з розгляду «товсті» («жирні») криві байдужості.

Ще два припущення гарантують регулярну поведінку функцій споживчого попиту.

Опуклість. Для $x, y, z \in X$, якщо має місце $x \succeq z$ та $y \succeq z$, тоді виконується $tx + (1 - t)y \succeq z$ для всіх $0 \leq t \leq 1$.

Суворота опуклості. Для $x \neq y$ та $z \in X$, якщо має місце $x \succeq z$ та $y \succeq z$, тоді виконується $tx + (1 - t)y \succ z$ для всіх $0 < t < 1$.

Впорядкування переваг часто можна зобразити графічно. Множина всіх споживчих наборів, які знаходяться у відношенні байдужості називають **кривою байдужості**. Можна вважати криві байдужості кривими (множинами) рівню функції корисності; вони є аналогічними ізоквантам в теорії виробництва. Множина всіх наборів на або вище кривої байдужості $\{x \in X: x \succeq y\}$ називається **множина слабкої переваги (верхня множина рівню)**. Вона аналогічна множині необхідних ресурсів у теорії виробництва.

Опуклість передбачає, що споживач надає перевагу середньому перед крайнощами: споживач з увігнутою функцією корисності завжди надає перевагу суміші наборів x та y перед набором x або набором y . Початкові курси з мікроекономіки звичайно описують цю властивість наступним чином: споживач надає перевагу набору z коли та чіпсів перед наборами, які складаються тільки з коли, або тільки з чіпсів. В іншому контексті опуклість функції корисності має небагато економічного сенсу.

Опуклі переваги можуть мати криві байдужості з плоскими ділянками, в той час як суворота опуклі переваги завжди мають округлі криві байдужості. Опуклість є узагальненням неокласичного припущення про «спадні граничні норми заміни».

Теорема про існування функції корисності. Хай переваги є повними, рефлексивними, транзитивними, неперервними та суворо монотонними. Тоді існує неперервна функція корисності $u: \mathbf{R}_+^k \rightarrow \mathbf{R}$, яка відображає ці переваги.

Доказ. Хай e буде одиничним вектором в \mathbf{R}_+^k . Тоді для будь-якого вектору x хай $u(x)$ буде таким числом, що $x \sim u(x)e$. Нам необхідно показати, що таке число існує та є унікальним.

Хай $B = \{t \in \mathbf{R}: te \succeq x\}$ та $W = \{t \in \mathbf{R}: x \succeq te\}$. Тоді сильна монотонність передбачає, що B є непустим; W вочевидь є непустим, оскільки воно містить нуль. Неперервність передбачає, що обидві множини є замкненими. Оскільки дійсна числова вісь не має розривів, існує деяке t_x , таке що $t_x e \sim x$. Нам необхідно показати, що ця функція корисності дійсно відображає відповідні переваги. Покладемо

$$\begin{array}{lll} u(x) = t_x & \text{коли} & t_x e \sim x, \\ u(y) = t_y & \text{коли} & t_y e \sim y. \end{array}$$

Тоді, якщо $t_x < t_y$, сильна монотонність передбачає, що $t_x e \prec t_y e$, а транзитивність передбачає, що $x \sim t_x e \prec t_y e \sim y$.

Аналогічно, якщо $x \succ y$, тоді $t_x e \succ t_y e$, так що t_x має бути дещо більшим за t_y .

Доказ неперервності $u(x)$ є дещо переважаним технічними деталями та опускається.

Хай $u(x_1, \dots, x_k)$ є функцією корисності. Припустимо, що ми збільшимо кількість блага i . Яким чином споживач має змінити споживання блага j , щоб його загальна корисність лишилася незмінною?

Хай dx_i та dx_j будуть нескінченно малими змінами x_i та x_j . За початковим припущенням зміна корисності є нульовою, так що

$$\frac{\partial u(\mathbf{x})}{\partial x_i} dx_i + \frac{\partial u(\mathbf{x})}{\partial x_j} dx_j = 0.$$

Звідси

$$\frac{dx_j}{dx_i} = - \frac{\frac{\partial u(\mathbf{x})}{\partial x_i}}{\frac{\partial u(\mathbf{x})}{\partial x_j}}.$$

Цей вираз відомий як **гранична норма заміни** між благами i та j .

Гранична норма заміни не залежить від функції корисності, обраної для відображення споживчих переваг. Щоб довести це, хай $v(u)$ буде монотонною трансформацією функції корисності. Гранична норма заміни для цієї функції корисності дорівнює

$$\frac{dx_j}{dx_i} = - \frac{v'(u) \frac{\partial u(\mathbf{x})}{\partial x_i}}{v'(u) \frac{\partial u(\mathbf{x})}{\partial x_j}} = - \frac{\frac{\partial u(\mathbf{x})}{\partial x_i}}{\frac{\partial u(\mathbf{x})}{\partial x_j}}.$$

Зараз, коли в нас є зручний спосіб відображення переваг, можна приступити до дослідження споживчої поведінки. Наша базова гіпотеза полягає в тому, що раціональний споживач завжди обирає найбільш привабливий набір з множини доступних альтернатив.

² Нотація $|x - y|$ означає евклідову відстань між x та y .

У загальній задачі максимізації корисності множина до-ступних альтернатив є просто множиною всіх наборів, які задовольняють бюджетному обмеженню споживача. Хай m є незмінною кількістю грошей, наявних в споживача; хай також $p = (p_1, \dots, p_k)$ є вектором цін благ $1, \dots, k$. Множина до-ступних наборів, тобто бюджетна множина споживача, виз-начається як

$$B = \{x \in X: px \leq m\}.$$

Задачу максимізації корисності можна записати як

$$\begin{aligned} \max u(x), \\ px \leq m, x \in X. \end{aligned}$$

Розглянемо головні риси цієї задачі. Перше питання поля-гає в тому, чи існує взагалі розв'язок задачі. Нам необхідно перевірити, чи є цільова функція неперервною та чи є множи-на обмежень компактною, тобто замкненою та обмеженою. Функція корисності є неперервною за припущенням, а мно-жина обмежень вочевидь є замкненою. Якщо $p_i > 0$ для $i = 1, \dots, k$ та $m \geq 0$, неважко показати, що множина обмежень є об-меженою. Коли деякі ціни дорівнюють нулю, споживач може захотіти нескінченну кількість відповідного блага. Ми, як пра-вило, будемо ігнорувати такі граничні задачі.

Друге питання стосується відображення переваг. Тут ми можемо спостерігати, що максимізуючий вибір x^* буде не-залежним від функції корисності, обраної для відображення переваг. Це відбувається тому, що оптимальне x^* повинно задовольняти $x^* \succeq x$ для всіх $x \in B$, так що функція корис-ності, яка репрезентує перевагу « \succeq », повинна надавати x^* як обмежений максимум.

По-третє, якщо добути всі ціни та дохід на деяку позитив-ну константу, бюджетна множина не зміниться, отже ми не можемо змінити множину оптимальних наборів. Таким чи-ном, коли x^* має властивість $x^* \succeq x$ для всіх x , таких що $px \leq m$, тоді $x^* \succeq y$ для всіх y , таких що $tpy \leq tm$. Грубо кажучи, множина оптимальних наборів є однорідною нульового сту-пеню за цінами та доходом.

Роблячи декілька припущень щодо регулярності пере-ваг, ми можемо сказати більше про поведінку споживача. Наприклад, припустимо що переваги задовольняють ло-кальній ненасичуваності; чи можемо ми коли-небудь от-римати x^* для $px < m$? Хай ми знайшли таке значення; то-ді, оскільки x^* коштує менше ніж m , кожний набір в X , до-статньо близький до x^* , також коштує менше ніж m , а от-же є досяжним. Але, відповідно до гіпотези локальної не-насичуваності, повинен існувати деякий набір x , достатньо близький до x^* , якому надається перевага перед x^* . Про-те це означає, що x^* не може максимізувати корисність на бюджетній множині B .

Таким чином, за припущення про локальну ненасичува-ність набір x^* , який максимізує корисність, повинен відпо-відати бюджетному обмеженню з рівністю. Це дозволяє пе-реформулювати задачу споживача як

$$\begin{aligned} v(p, m) = \max u(x), \\ px = m. \end{aligned}$$

Функція $v(p, m)$, що надає нам максимальну корисність, до-сягну за даних цін та доходу, називається **непрямою функ-цією корисності**. Значення x , яке розв'язує цю задачу, є **на-бором попиту** споживача: воно відображає, скільки кожного блага споживач бажає придбати за даних рівню цін та дохо-ду. Ми вважаємо, що існує унікальний набір попиту для кож-ного бюджету; це робиться виключно для зручності аналізу. Ця функція називається прямою тому, що споживачі зви-чайно розмірковують про свої переваги в термінах того, що вони споживають, а не цін. Непряма функція корисності для споживача аналогічна функції прибутку для фірми.

Функція, що пов'язує p та m з набором попиту, називається **функцією попиту** споживача та позначається як $x(p, m)$. Як і випадку підприємства, нам потрібно зробити де-кілька припущень для гарантування її визначеності. Зокре-ма ми вважаємо, що існує унікальний набір, який максимі-зує корисність. Далі ми побачимо, що за суворої опуклості переваг ця властивість забезпечується.

Як і у випадку фірми, функція попиту споживача є одно-рідною нульового ступеню за p та m . Як ми вже знаємо, добування всіх цін та доходу на якоесь позитивне число вза-галі не змінює бюджетну множину, а отже не може змінити розв'язок задачі максимізації корисності.

Як і у випадку виробництва ми можемо охарактеризувати оптимізаційну поведінку аналітично, доки функція корисно-сті є диференційованою. Лагранжіан для задачі максиміза-ції корисності виглядає як

$$L = u(x) - \lambda (px - m),$$

де λ – лагранжів множник. Диференціювання Лагранжіан за x_i надає умови першого порядку:

$$\frac{\partial u(\mathbf{x})}{\partial x_i} - \lambda p_i = 0, \quad i = 1, \dots, k.$$

Щоб інтерпретувати цей результат, поділимо i -те обме-ження на j -те для виключення лагранжевого множника. Це надає нам

$$\frac{\frac{\partial u(\mathbf{x}^*)}{\partial x_i}}{\frac{\partial u(\mathbf{x}^*)}{\partial x_j}} = \frac{p_i}{p_j}, \quad i, j = 1, \dots, k.$$

Дріб зліва є граничною нормою заміни між благами i та j , а дріб у правій частині можна назвати **економічною нор-мою заміни** між цими благами. Максимізація передбачає, що ці дві норми заміни є рівними. Припустимо, що це не так; хай, наприклад,

$$\frac{\frac{\partial u(\mathbf{x}^*)}{\partial x_i}}{\frac{\partial u(\mathbf{x}^*)}{\partial x_j}} = \frac{1}{1} \neq \frac{2}{1} = \frac{p_i}{p_j}.$$

Тоді, якщо споживач відмовляється від одиниці блага i та купує одиницю блага j , він лишається на тій самій кривій

байдужості та отримує додаткову грошову одиницю на витрати. Отже, загальна корисність може бути збільшена, що суперечить припущенню про максимізацію.

Висновки

Вдосконалення методики викладання фундаментальних економічних дисциплін у вищій школі, зокрема мікроекономіки, лишається нагальною проблемою, що має прямий вплив на економічну ситуацію в державі. Необхідно радикальне підвищення теоретичного та методичного рівнів магістерських курсів до світових стандартів і, перш за все, інтенсивне застосування математичного апарату як головного засобу пізнання мікроекономічних явищ та процесів, а також зв'язної ланки з іншими економічними та неекономічними дисциплінами. При викладанні таких розділів теорії споживчої поведінки, як споживчі переваги та функція корисності, доцільно приділяти більше уваги поняттям монотонності, опуклості та регулярності споживчих переваг, їхнє аксіоматичне представлення, взаємозв'язок між прямою та непрямою функціями корисності. Також важливим аспектом методики викладання цієї теми є показ симетричності властивостей функції попиту

споживача та фірми як прояв загальної двоїстості між споживчою та виробничою поведінкою.

Література

1. Marshall A. Principles of Economics. – 8th ed. – London: Macmillan. – 1920.
2. Kreps D.M. A Course in Microeconomic Theory. – Princeton, NJ: Princeton University Press. – 1990.
3. Kreps D.M. Notes on the Theory of Choice. – London: Westview Press. – 1988.
4. Mas-Colell A., Whinston M.D., Green J.R. Microeconomic Theory. – New York: Oxford University Press. – 1995.
5. Stigler G. The Development of Utility Theory // Journal of Political Economy. – Vol. 59 (August/October 1950). – pp. 307–96.
6. Jehle G. R., Reny P. J. Advanced Microeconomic Theory. – 2nd ed. – Boston: Addison Wesley–Longman. – 2001.
7. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Издательство НОРМА, 2002. – 572 с.
8. Ястремський О.І., Гриценко О.Г. Основи мікроекономіки: підручник. – 2-ге вид., переробл. і доповн. з Модельно-комп'ютерним додатком на лазерному диску. – К.: Знання-Прес, 2007. – 580 с.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

І.М. ІВАНОВА,

к.е.н., в.о. завідувача Науково-методичного центру навчання та міжнародних програм, НДЕІ

Правові аспекти розвитку системи державного фінансового контролю в сучасних економічних умовах

Стаття присвячена аналізу основних законодавчих та нормативно-правових актів із питань державного фінансового контролю з точки зору їхньої відповідності сучасним умовам розвитку економіки.

Статья посвящена анализу основных законодательных и нормативно-правовых актов по вопросам государственного финансового контроля с точки зрения их соответствия современным условиям развития экономики.

The article covers the analysis of main legislative and regulatory acts regarding financial control from the view of their correspondence with present conditions of economic development.

Постановка проблеми. Одним із факторів, який суттєво впливає на зниження рівня фінансово-бюджетної дисципліни в Україні, можна виділити застарілу законодавчу базу, яка не відповідає практичним вимогам функціонування системи державного фінансового контролю в умовах сучасної економічної ситуації. Формування єдиної правової бази ви-

діляється Кабінетом Міністрів України як стратегічний напрям розвитку державного фінансового контролю.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вітчизняні фахівці досліджують різні аспекти проблем державного фінансового контролю в Україні, серед яких: О. Барановський, Є. Калюга, В. Кравченко, В. Мельничук, Н. Рубан. Проте питання законодавчого забезпечення цієї сфери комплексно не досліджуються. Вже розроблені окремі пропозиції щодо вдосконалення правової бази не вирішують проблему приведення у відповідність до міжнародних стандартів законодавчих та нормативно-правових актів України у сфері державного фінансового контролю.

Мета статті – провести аналіз законодавчих та нормативно-правових актів із питань державного фінансового контролю з точки зору відповідності сучасним умовам розвитку економіки та євроінтеграційних процесів. На базі дослідження розробити системні пропозиції щодо вдосконалення правового поля у цій сфері.

Викладення основного матеріалу. Становлення ринкової економіки в Україні передбачає об'єктивні передумови для утворення нової системи контролю за державними

фінансами. Інституційні, законодавчі та методологічні зміни, що відбуваються сьогодні в проведенні контролю на різних рівнях управління, пов'язані, з одного боку, з набуттям статусу фінансового контролю незалежної держави, а з іншого – зі створенням нового механізму господарювання і реформуванням форм власності. Слід зазначити, що запровадження у перші роки незалежності України низки нових законодавчих та нормативно-правових актів значною мірою послабило державну контрольну функцію щодо діяльності державних і комунальних організацій та підприємств, а також бюджетних установ. Поступово держава втрачала координуючу та спрямовуючу роль у формуванні ефективною та дієвою політики стосовно контролю за державними фінансовими ресурсами та майном.

Існуюча нормативно-правова база державного фінансового контролю в Україні не відповідає масштабам та глибині процесів управління фінансовими потоками держави, в тому числі бюджетними ресурсами, в умовах ринкової економіки, характеризується безсистемністю, має принципові вади та упущення. Проблема правової неврегульованості державного фінансового контролю обумовлюється:

- нечіткістю понятійних формулювань, що веде до неоднозначного, а іноді й неправильного тлумачення правових норм у цій сфері;
- неузгодженістю між собою основних положень частини нормативно-правових актів;
- певним старінням частини діючої правової бази та її навантаження штучними змінами;
- незначною кількістю законодавчих та нормативно-правових документів, прийняття яких диктується практикою;
- нівелювання владними структурами процесу прийняття нових сучасних та якісних законів і нормативно-правових актів у цій сфері.

Можна констатувати, що стан справ у цій сфері характеризується вагомою залежністю ефективності контрольних процедур від якості нормативно-правового забезпечення сфери контролю. Слід підкреслити, що в діючому законодавстві України навіть не закріплено єдиного визначення понять «державний фінансовий контроль», «внутрішній державний аудит», «фінансово-бюджетна дисципліна» та низки інших важливих термінів. Щодо теоретико-методологічних підходів відносно понять та категорій, що застосовуються у сфері державного фінансового контролю, також існує неоднорідність. Зокрема, термін «аудит» та «державний аудит», що набуває широкого розповсюдження в Україні, має декілька трактувань. Різниця у теоретико-методологічних підходах до цих дуже схожих понять існує, але до цього часу в Україні не дійшли до єдиної думки як науковці, так і практики. Що саме розуміти під терміном «державний аудит», у чому різниця між державним фінансовим аудитом та ревізією або перевіркою: по суті, по формі, по змісту, а також механізмах застосування.

Теоретико-методологічна невизначеність з багатьох питань суттєво гальмує розвиток контролю та аудиту в держав-

них структурах і відповідно не знаходить свого втілення у комплексі законодавчих і нормативно-правових актів із цього питання.

Якщо розглядати законодавство України в цілому, можна зазначити, що окремі аспекти державного фінансового контролю висвітлюються у Конституції України, бюджетному, податковому та митному кодексах, Кодексі про адміністративні порушення, у спеціальних законодавчих актах, що стосуються діяльності контролюючих органів. Одночасно слід визнати, що окремим вузьковідомчим питанням приділяється достатньо уваги, інші ж, що стосуються розвитку всієї системи, навпаки, фактично не отримують необхідного відображення.

Конституцією України визначено, що Рахункова палата є органом, який здійснює контроль за використанням коштів Державного бюджету України. Починаючи з 2006 року, з набуттям чинності політичної реформи, Верховною Радою України було розширено повноваження Рахункової палати, зокрема що стосується парламентського контролю за надходженнями коштів до Державного бюджету України. Рахункова палата має конституційний статус спеціального органу, що забезпечує зовнішній контроль у бюджетній сфері від імені Верховної Ради України, тобто є уповноваженим органом зі здійснення парламентського контролю у бюджетній сфері [4].

Поряд із цим у відповідному розділі Конституції України регламентуються основні повноваження та функції органів місцевого самоврядування у сфері державного фінансового контролю. Більш детально ці норми розкриваються у відповідних законах про органи місцевого самоврядування та державні місцеві адміністрації.

Проте у Конституції України жодним чином не окреслюються повноваження та функції у сфері державного фінансового контролю Кабінету Міністрів України та інших центральних органів виконавчої влади. Законом України «Про Кабінет Міністрів України» також чітко не визначені повноваження стосовно державного фінансового контролю. За умов відсутності закону про міністерства та інші центральні органи виконавчої влади створюється «правовий вакуум» щодо повноважень виконавчої гілки влади на центральному рівні управління. Це і є однією з основних ознак правової безсистемності функціонування системи контролю в Україні. Конституція України, не наділивши відповідними повноваженнями Кабінет Міністрів України, фактично звільнила його на законодавчому рівні від відповідальності за дієвість системи державного фінансового контролю та стан фінансово-бюджетної дисципліни в Україні.

У Законі України «Про Кабінет Міністрів України» зазначається, що Кабінет Міністрів України забезпечує виконання затвердженого Верховною Радою України Державного бюджету України, подає Верховній Раді України звіт про його виконання. Не встановлюючи при цьому чітких норм, яким же чином Кабінет Міністрів України має здійснювати ці повноваження та яку нести відповідальність за невикон-

нання бюджету або неподання відповідного звіту до Верховної Ради України [2].

На нашу думку, основою регламентації цілісної системи державного фінансового контролю має виступати Конституція та закони України щодо правового статусу органів виконавчої влади всіх рівнів. Передусім це стосується вищого органу у системі виконавчої влади – Кабінету Міністрів України. Необхідно регламентувати не лише правовий статус, а й функціональні механізми та процедури контрольної функції органів виконавчої влади та меж їхньої відповідальності.

Система державного фінансового контролю в Україні функціонує без затвердженого базового закону, який би встановлював основні поняття у цій сфері, чітко врегулював функції та повноваження контролюючих органів, визначав основні завдання, регламентував відносини між суб'єктами та об'єктами контролю, визначав відповідальність уповноважених посадових осіб тощо.

На даний час основним регулюючим законодавчим актом із питань державного фінансового контролю в Україні є Бюджетний кодекс України (далі – Кодекс), який у сучасних умовах фактично є законодавчою основою питань контролю, що стосуються бюджетного процесу. Проведений нами аналіз норм Кодексу довів, що у цьому акті законодавства міститься низка неточностей та протиріч у сфері контролю за дотриманням бюджетного законодавства. Деякі з норм Кодексу взагалі не діють, оскільки щодо них не розроблено відповідних нормативно-правових актів [1].

Одну з ключових проблем, закладених у положеннях Кодексу, можна окреслити таким чином. Відповідно до норм Кодексу ГоловкиРКУ має повноваження зовнішнього контролера відносно усієї системи влади та одночасно внутрішнього контролера по відношенню до центральних та місцевих органів виконавчої влади. Ця на перший погляд незначна похибка у законодавстві України створює таку систему управління і контролю, в якій органи ДКРС, підконтрольні та підпорядковані Кабінету Міністрів України, діяльність яких спрямовується та координуються Міністром фінансів України, здійснюють зовнішній державний фінансовий контроль по відношенню до вищих у владній ієрархії органів, зокрема Кабінету Міністрів України та Міністерства фінансів України. Слід наголосити, що така норма не відповідає поняттю «зовнішній контроль», що визначено у Лімській декларації керівних принципів контролю. Крім того, у нашій державі за правовими ознаками суть функції «контроль» по відношенню до зовнішнього суб'єкта значно деформована у бік нагляду та суцільного покарання об'єктів контролю. Світова практика розвинених країн довела ефективність іншого підходу до контролю. Контроль не заради контролю, а контроль по суті своїй механізм ефективного управління. Вважаємо, що слід переглянути законодавство України у сфері державного фінансового контролю саме виходячи з необхідності створення державою найбільш ефективної та дієвої системи управління та контролю

за державними ресурсами і визначити у правовому полі поняття «державний фінансовий контроль».

Особливу увагу в Кодексі приділено контролю за дотриманням бюджетного законодавства та відповідальності за бюджетні правопорушення. У ньому визначаються повноваження Верховної Ради України, Рахункової палати, Міністерства фінансів України, Державного казначейства України, органів державної контрольної-ревізійної служби України, Верховної Ради Автономної Республіки Крим та відповідних рад, Ради міністрів Автономної Республіки Крим, місцевих державних адміністрацій та виконавчих органів відповідних рад з контролю за дотриманням бюджетного законодавства. Також у загальному аспекті зазначається, що є бюджетним правопорушенням, можливість встановлення відповідальності та заходи, що застосовуються за бюджетні правопорушення.

У Кодексі окреслюються загальні риси поняття «бюджетне правопорушення». Проте не розроблено системного підходу та не визначено чіткого переліку бюджетних правопорушень, що призводить на практиці до вільного трактування поняття «бюджетне правопорушення» як з боку контролюючих органів, так і підконтрольних об'єктів. У Кодексі визначені лише окремі з них, такі як нецільове використання бюджетних коштів, несвоєчасне та неповне подання звітності про виконання бюджету, невиконання вимог щодо бухгалтерського обліку, складання звітності та внутрішнього фінансового контролю за бюджетними коштами і недотримання порядку перерахування цих коштів, подання недостовірних звітів та інформації про виконання бюджету. На жаль, більшість порушень, скоєні у фінансово-бюджетній сфері, не знайшли відображення у правовому полі.

Вважаємо, що слід розробити чіткий перелік бюджетних правопорушень і обов'язково його закріпити на законодавчому рівні. На нашу думку, перелік можливо систематизувати за такими ознаками: стадії бюджетного процесу; об'єкт порушення; обсяг порушення; термін порушення.

У Кодексі існують прогалини з питань державного фінансового контролю, які вимагають суттєвого опрацювання та внесення відповідних змін. Уже розроблена значна кількість пропозицій щодо внесення змін до цього акту, в тому числі з питань регулювання бюджетного контролю, які тривалий час не схвалюються Верховною Радою України, оскільки не мають системних змін та не визначають стратегічні напрями розвитку державного фінансового контролю, що й не дозволяє отримати підтримку з боку більшості депутатів.

Правове забезпечення внутрішнього фінансового контролю на місцевому рівні регулюється на даний час Законом України «Про місцеві державні адміністрації». Згідно з цим законом місцеві держадміністрації уповноважені здійснювати фінансовий контроль на регіональному та місцевому рівнях. Проблема забезпечення внутрішнього фінансового контролю на місцевому рівні полягає в тому, що відповідно до законодавства у структурі апарату місцевих адміністрацій взагалі не передбачено окремого підрозділу, на

який би покладалися функції проведення внутрішнього фінансового контролю та аудиту [3].

У «примусово-добровільному» порядку повноваження щодо здійснення внутрішнього фінансового контролю делеговані органам ДКРС, які, по суті, здійснюють лише послідовний зовнішній контроль та не забезпечують поточного та попереднього внутрішнього фінансового контролю на місцевому рівні управління. А тим паче не проводять аудиторських дій.

На даний час, за інформацією Держказначейства, 34 749 установ та організацій включено до Єдиного реєстру розпорядників та одержувачів бюджетних коштів. Таку кількість об'єктів контролю органи ДКРС не в змозі охопити контрольними заходами. Законодавство України не визначає, яким чином має бути організовано внутрішній фінансовий контроль на місцевому рівні. Цю правову прогалину слід усунути шляхом регулювання через нормативно-правові акти та створення відповідних інституцій на місцевому рівні управління.

Що стосується правового забезпечення організації самого процесу та процедур контролю, то наказом ГоловкиРУ затверджено Стандарти державного фінансового контролю за використанням бюджетних коштів, державного і комунального майна. Зазначені Стандарти не охоплюють усі сфери державного фінансового контролю та не є єдиним системоутворюючим та регулюючим документом для контролюючих органів, оскільки в органах ДКРС існує окремий порядок здійснення контрольних заходів (ревізій та аудитів різних форм), який певною мірою не узгоджується із зазначеними Стандартами. Крім того, як свідчать звітні дані ГоловкиРУ, не всі міністерства та інші центральні органи виконавчої влади враховують у своїй діяльності Стандарти, а керуються власною нормативною базою [6].

Рахунковою палатою застосовується власний стандарт «Порядок підготовки і проведення перевірок та оформлення їх результатів», який містить специфічні процедури і механізми проведення контрольних заходів [7].

Склалася така ситуація, за якої нормативно-правова база, що застосовується в підрозділах внутрішнього фінансового контролю на центральному та місцевому рівнях, характеризується різними підходами та процедурами, що порушує основний принцип єдності бюджетної системи України та об'єктивності. На практиці у контрольних заходах, що здійснюються різними контролюючими органами, застосовуються різноманітні вимоги та стандарти діяльності, що не кореспондується з міжнародними стандартами щодо функціонування системи внутрішнього державного фінансового контролю.

Угодою про партнерство та співробітництво між Європейськими спільнотами і Україною передбачено, що сторони визнають важливою умовою для зміцнення економічних зв'язків зближення існуючого і майбутнього законодавства України з законодавством Співтовариства. Угодою закріплено, що Україна вживатиме заходів для забезпечення того, щоб її законодавство поступово було приведене у відповідність до законодавства Спільнотами.

Проте Концепцією адаптації законодавства України до законодавства ЄС, законодавство з питань державного фінансового контролю України не віднесено до пріоритетних сфер, від зближення яких залежить зміцнення економічних зв'язків України та держав – членів ЄС, і тому законодавчі акти не отримують оцінку на відповідність главі 28 «Фінансовий контроль» документа *acquis communautaire* та положенням Лімської декларації керівних принципів з контролю, що є суттєвим недоліком у розвитку законодавчої та методологічної бази у сфері держфінконтролю в Україні [5].

План дій у рамках європейської політики сусідства встановлює комплексний перелік пріоритетів співпраці, серед яких визначено й фінансовий контроль. Зокрема, передбачається створення нормативно-правової бази щодо державного фінансового контролю, поступова гармонізація з визнаними міжнародними стандартами (IFAC, IIA, INTOSAI) та методиками, а також застосування найкращої практики ЄС щодо контролю та аудиту за державними надходженнями, витратами, активами та зобов'язаннями.

Висновки

Аналіз основних законодавчих та нормативно-правових актів у сфері державного фінансового контролю свідчить, що існує значна кількість нерегульованих у правовому полі проблем, що стримує розвиток системи державного фінансового контролю та не дозволяє забезпечувати в належному стані фінансово-бюджетну дисципліну в країні. Слід відмітити, що хоча Президент України, Кабінет Міністрів України, Верховна Рада України і здійснюють окремі кроки щодо вирішення проблеми контролю, в цілому формування правової бази державного фінансового контролю не виправдано затягується.

Вступ України до ЄС вимагає виконання певних умов щодо системи державного фінансового контролю, оскільки кожна країна, яка намагається стати членом Об'єднаної Європи, повинна здійснити ревізію своєї системи та адаптувати цю систему до вимог ЄС.

При підготовці правових актів з питань державного фінансового контролю, звичайно, необхідно зважати на конституційні основи, існуючі положення, специфіку організаційно-функціональної структури органів влади та основні вимоги ЄС. У той же час має враховуватися накопичений за роки реформ досвід функціонування контрольних органів. Головна передумова ефективної організації державної системи контролю – це формування чітко окресленого кола завдань, загальних для всіх контролюючих органів, незалежно від їх рівня у системі державної влади. І все це, на нашу думку, має бути відображено в єдиному законодавчому акті, що представляє комплекс різних норм із питань державного фінансового контролю.

Разом із розробкою системоутворюючого закону необхідна і якісна переробка діючих правових норм державного фінансового контролю, усунення протиріч у правовому регулю-

ванні цієї сфери, заповнення прогалин та скасування застарілих норм. Потрібно також прийняти нові нормативно-правові акти, що стосуються змін до діючих, з метою приведення їх у відповідність до нових норм. Прийняття нового акта у відношенні від різних споріднених сфер, можливо, призведе до подальших численних колізій у законодавстві, порушить цілісність системи правового поля сфери державного фінансового контролю. Це стане базою державного фінансового контролю, дієвим нормативно-правовим механізмом, забезпечить можливість ефективного функціонування самої системи. Необхідно також прийняти інструктивні та регламентуючі матеріали, розробити відповідні організаційні заходи щодо їх реалізації. Без належних інструментів реалізації прийнятого закону гальмуватиметься реальне виконання, не вирішуючи проблем у практичній площині.

Література

1. Бюджетний кодекс України: за станом на 25.12.2008 р. / Верховна Рада України. – Відомості ВРУ від 21.09.2001 р. – 2001 р., №37, ст. 189.

2. Закон України «Про Кабінет Міністрів України»: за станом на 17.03.2009 р. – Відомості Верховної Ради України, 2008, №25, ст. 241.

3. Закон України «Про місцеві державні адміністрації»: за станом на 31.01.2009 р. / Верховна Рада України. – Відомості ВРУ від 28.05.99 р. – 1999 р., №20, ст. 190.

4. Конституція України: за станом на 26.02.2009 р. / Верховна Рада України. – Відомості ВРУ від 23.07.96 р. – 1996 р., №30, ст. 141.

5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Концепцію адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу»: за станом на 21.05.2003 р. / Кабінет Міністрів України. – Офіційний вісник України, 1999, №33, ст. 168.

6. Стандарти державного фінансового контролю за використанням бюджетних коштів, державного і комунального майна від 09.08.2002 р. №168. – Офіційний вісник України, 2002, №38, с. 281, ст. 1803. – (Нормативно-правовий акт Головкин).

7. Стандарт Рахункової палати Порядок підготовки і проведення перевірок та оформлення їх результатів від 27 грудня 2004 року №28–6. – Офіційний вісник України, 2005, №5, ст. 297. – (Нормативно-правовий акт Рахункової палати).

С.В. ЛОТОЦЬКА,
аспірантка, Національний авіаційний університет

Методи управління ризиком забезпечення кредиту

У статті детально розглянуті методи управління ризиком забезпечення кредиту як окремим видом кредитного ризику та особливості їх застосування в практичній діяльності. Досліджена методологія управління ризиками забезпечення кредиту та шляхи їх мінімізації в банківській системі.

В статье детально рассмотрены методы управления риском обеспечения кредита как отдельным видом кредитного риска и особенности их применения в практической деятельности. Исследована методология управления рисками обеспечения кредита и пути их минимизации в банковской системе.

In the article the methods of credit provision risk management as separate type of credit risk and peculiarities of their application in the practical activity were considered. The methodology of credit provision risks management and ways of their minimization in the banking system was studied.

Постановка проблеми. У зв'язку з тим, що банки практично не мають можливості ефективно вкладати кредитні ресурси у сферу реального виробництва, яке є низькорентабельним, банківська діяльність залишається ризикованою.

Практика діяльності сучасних банків свідчить, що саме оцінка фінансового стану позичальників є базовою складовою визначення рівня кредитного ризику на етапі розгляду

можливості проведення кредитної операції, а також у процесі моніторингу діючих кредитів. Отримані результати є основою для розрахунку суми резерву для відшкодування можливих втрат по кредитних операціях.

Кожен позичальник характеризується індивідуальним ризиком кредитоспроможності, який має місце незалежно від ділових відносин і є результатом ділового ризику і ризику структури капіталу.

В умовах світової фінансової кризи немає такого банку, який би не зіткнувся з проблемами в своїй діяльності. І 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.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В науковій літературі достатньо глибоко проведені дослідження щодо ролі сучасних банків у ринковій економічній системі та основних аспектів управління фінансовою стійкістю банків. Цим питанням присвячені наукові роботи, авторами яких є Е.С. Алпатова, А.П. Вожжов, О.В. Дзьоблюк, Л.О. Коваленко, В.В. Вітлінський, А.М. Герасимович, В.П. Малюков, М.Б. Перзеке, К.Є. Раєвський, В.І. Сушко, О.І. Ястремський, О.С. Стоянова, В.М. Усоскін, Б. Бухвальд, Е. Долан, Т. Кох та

інші [1–6]. Однак залишається відкритою та мало вивченою проблема методу управління ризиком забезпечення кредиту як окремим видом кредитного ризику.

Метою статті є дослідження методів управління ризиком забезпечення кредиту як окремим видом кредитного ризику.

Викладення основного матеріалу. Ризик забезпечення кредиту слід розглядати як окремий вид кредитного ризику. На думку автора, сам процес управління ризиком забезпечення кредиту необхідно розглядати комплексно. А методи управління ним представлені на рис. 1.

Охарактеризуємо детальніше зазначені методи управління ризиком забезпечення кредиту.

Моніторинг зовнішнього середовища. Ефективність функціонування банку, як і будь-якої організації, залежить від її взаємодії із зовнішнім середовищем, тому ситуаційний підхід у менеджменті потребує врахування дії не лише факторів внутрішнього, а й зовнішнього середовища.

Під моніторингом зовнішнього середовища, як правило, мають на увазі спостереження за процесами в економіці, політиці, екології, науково-технічному прогресі, суспільстві тощо та спостереження за новими явищами, ідеями протягом тривалого періоду.

Зовнішнє середовище суттєво впливає на ефективність роботи банку, але наслідки цього впливу дуже важко піддаються прогнозуванню. Саме тому взаємодію «банк – зовнішнє середовище» мають здійснювати менеджери вищої ланки управління банком.

При цьому необхідно обмежуватися при врахуванні впливу зовнішнього середовища лише тими чинниками, що здійснюють найбільший вплив на діяльність банку, оскільки врахувати всі складові зовнішнього середовища неможливо.

При визначенні впливу зовнішнього оточення на діяльність банку важливо розуміти, що характеристики середовища відмінні, але тісно зв'язані із його факторами. Виходячи з загальноприйнятої класифікації факторів зовнішнього середовища слід зазначити, що характеристики взаємозалежності, складності, рухливості та невизначеності описують фактори як прямої, так і непрямої дії. В умах сучасної глобальної світової економічної кризи до них, на думку автора, доцільно віднести:

– прямої дії – ті фактори, що безпосередньо впливають на діяльність банку і залежать від цієї діяльності: постанови Національного банку України, валютний ринок України, стан і активність галузей економіки, клієнти банку (юридичні і фізичні особи – позичальники), обсяги депозитних рахунків, конкуренти тощо;

– непрямої дії – ті фактори, які на діяльність банку впливають не безпосередньо, а через певні механізми та взаємини: закони, економіка країни з урахуванням світових інтеграційних процесів, міжнародний валютний ринок, фінансовий ринок України, обсяги ресурсів країни, які є альтернативними депозитним, соціокультурні фактори, міжнародні події, політика, науково-технічний прогрес тощо.

Оцінка факторів впливу зовнішнього середовища вищим менеджментом банку має формуватися за такими його характеристиками:

– взаємозалежність усіх факторів зовнішнього середовища (зміна одного фактора може привести до зміни інших);
– складність зовнішнього середовища (значна кількість факторів, великий спектр їхніх значень).

На сучасному етапі розвитку економіки України ця оцінка ускладнюється через:



Рисунок 1. Методи управління ризиком забезпечення кредиту як окремим видом кредитного ризику

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

- важку прогнозованість майбутнього стану зовнішнього середовища та непередбачуваність змін;
- рухливість зовнішнього середовища (швидкість зміни оточення банку);
- невизначеність зовнішнього середовища (обмеженість інформації);
- багатогранність зовнішнього середовища (відображення різних подій та аспектів).

Усі фактори зовнішнього оточення взаємозалежні і взаємодіють між собою. Значення зовнішніх факторів змінюється для кожного банку, для кожного його структурного підрозділу.

Оскільки зовнішнє середовище є не прогнозованим та неконтрольованим при значній рухливості, передбачити його зміни та відповідний вплив на діяльність банку дуже важко. Але збільшити ймовірність та достовірність прогнозу стану зовнішнього середовища, і відповідно до цього його впливу на діяльність банку, можна за рахунок обробки значних масивів інформації.

З'ясувавши, які зовнішні фактори можуть викликати найбільші зміни в організаційній ефективності, можна розробити заходи, що забезпечать адекватну реакцію на зміни, що відбудуться та зменшать можливі втрати.

Крім того, моніторинг зовнішнього середовища може застосовуватися для з'ясування нових тенденцій у перспективному розвитку банків або ж для з'ясування можливих загроз.

Сучасні банки працюють у середовищі, що весь час змінюється. Спроможність пристосовуватися до цього – головна умова успіху. Необхідно йти в ногу не з усіма змінами оточуючого середовища в цілому (що може бути нездій-

сненним і неефективним завданням), а з тими, що рано чи пізно порушать його діяльність.

Виходячи з необхідності реалізації основного принципу менеджменту змін доцільно, на думку автора, в процесі моніторингу факторів впливу зовнішнього середовища визначити програму дій для досягнення гармонічного одночасного розвитку банку і зовнішнього середовища.

Моніторинг застави – це комплекс заходів, які направлені на забезпечення контролю за кількісними, якісними і вартісними параметрами предмету застави, його правовою приналежністю, умовами зберігання і змістом.

Основна мета моніторингу застави полягає у визначенні відповідності характеристик заставного майна, умов його зберігання та експлуатації вимогам, які зазначені в договорі про заставу.

Процес здійснення моніторингу заставного забезпечення кредиту доцільно, на думку автора, представити у вигляді алгоритму на рис. 2.

Ефективність здійснення моніторингу полягає у своєчасному виявленні фактів або передумов зниження кількісних і якісних параметрів заставного майна або інших порушень умов договору про заставу з метою формування комплексу заходів щодо захисту інтересів банку при заставному забезпеченні кредиту.

Моніторинг заставного майна слід розглядати як плановий процес. План складається на підставі даних кредитного портфеля і містить таку інформацію: найменування організації-заставника, номер договору застави, періодичність здійснення моніторингу, а також плановані і фактичні дати перевірки.

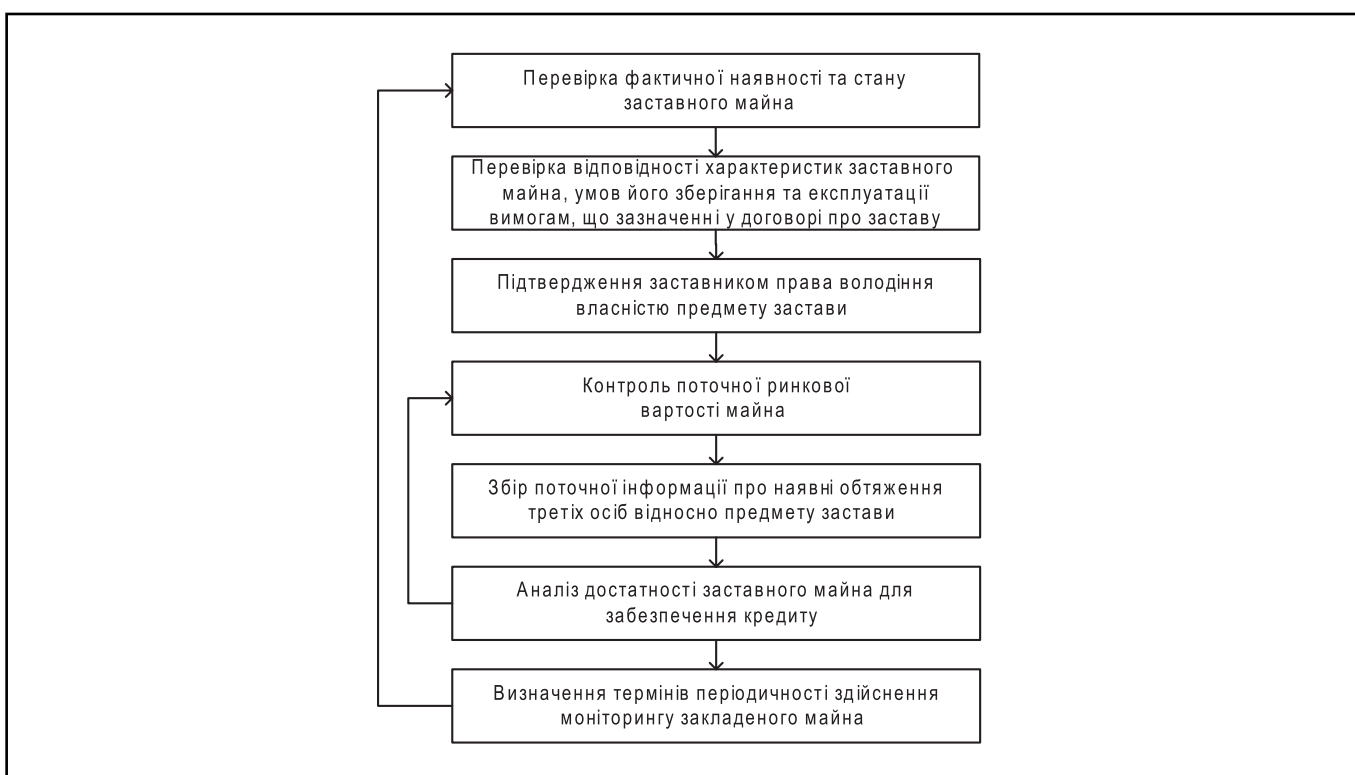


Рисунок 2. Процес здійснення моніторингу заставного забезпечення кредиту

Щомісячно керівник, що затверджує план моніторингу, має отримувати від підлеглих звіт про виконання плану за попередній місяць із зазначенням причин невиконання заходів і пропозицій щодо їх виконання в наступному плановому періоді. Підставою для внесення інформації в звіт про виконання плану моніторингу може бути оформлений акт перевірки стану застави.

Несвоєчасна сплата позичальником суми нарахованих відсотків чи основного боргу, зміна складу, структури і кількості предметів застави є підставою для обов'язкового здійснення позапланового моніторингу. Він може проводитися за ініціативою співробітників як заставного, так і кредитуючого підрозділу.

Результати моніторингу оформляються актом перевірки. Позитивний висновок про достатність заставного покриття забезпечуваних заставою зобов'язань може бути зроблений тільки з урахуванням комплексного аналізу всіх аспектів, що є складовими процедури моніторингу.

Факти виявлення порушень умов договору про заставу обов'язково зазначаються в акті. У випадку наявності заперечень заставника щодо виявлених порушень вони також заносяться в акт.

Експертиза (оцінка) майна. Оцінку майна, що пропонується як забезпечення кредиту, як правило, здійснюють фахівці банку із заставної роботи в ході заставної експертизи. В окремих випадках з метою проведення оцінки можуть залучатися оцінювачі й експерти.

Загальний порядок здійснення оцінки майна представлено на рис. 3.

Рішення про залучення оцінювача приймається банком після надходження в заставний підрозділ заявки на проведення заставної експертизи забезпечення кредиту по пе-

редбачуваній кредитній операції. Оцінка за рахунок коштів клієнта здійснюється оцінювачем на підставі договору між оцінювачем і клієнтом.

Оцінювач має право самостійно вибирати методи проведення оцінки об'єкта нерухомості відповідно до стандартів оцінки. Залежно від мети оцінки і виду вартості конкретного об'єкта нерухомості обґрунтовується необхідність застосування одного з традиційних підходів: витратний підхід, метод порівняльного аналізу продажів, прибутковий підхід.

При аналізі результатів оцінки слід звернути увагу на те, що дані результати мають відповідати типовому діапазону цін на аналогічні об'єкти в регіоні.

При перевірці зручніше оперувати вартістю не всього об'єкта, а його одиниці, наприклад вартістю квадратного метра загальної або корисної площі для прибуткової нерухомості, посадочного місця для ресторанів або місця паркування для гаражів чи автостоянок тощо. При цьому слід розглядати об'єкти, які належать до того ж сегменту ринку і які можна порівняти за основними характеристиками.

Інформацію про ціни на нерухомість можна одержати з аукціонів і відкритих торгів; із регіональних видань про нерухомість і засобів масової інформації, в процесі консультацій з ріелтерськими фірмами тощо. Проте слід пам'ятати, що ціни пропозиції, як правило, збільшені на 10–30% у порівнянні з реальними цінами продажу.

При визначенні ставки орендної плати можуть використовуватися ті ж інформаційні джерела. Ставки орендної плати мають відповідати діапазону ставок орендної плати при здаванні в оренду аналогічних об'єктів.

Значення ставки дисконту або ставки капіталізації мають бути адекватні оцінюваним об'єктам. При цьому слід



Рисунок 3. Послідовність проведення оцінки майна

пам'ятати, що чим більший ризик вкладення коштів у даний об'єкт, тим більшим має бути значення ставки дисконту.

Юридичний супровід передбачає насамперед юридичну експертизу, а також попередню експертизу майна, що передається в заставу.

Необхідні матеріали для проведення попередньої юридичної експертизи застави в юридичний підрозділ направляє керівник заставного підрозділу. Перелік необхідних документів, порядок і терміни проведення попередньої юридичної експертизи визначаються інструкцією банку. У випадку, якщо позичальник і заставник – не одна і та ж особа, керівник підрозділу, що надає кредити, направляє керівнику юридичної служби, одночасно із запитом про перевірку позичальника запит про перевірку заставника.

У процесі здійснення юридичної експертизи необхідно встановити інформацію про відсутність правових та банківських обмежень на здійснення операцій з даним видом майна.

За наслідками проведення експертизи готується висновок про доцільність прийняття майна в заставу.

Переоцінка закладеного майна передбачає постійний подальший контроль зміни первинної оцінки. Оскільки ринкова вартість закладеного майна може мінятися, змінюється і розмір забезпеченого заставою кредитного продукту. Отже, щоб контролювати достатність забезпечення, необхідно постійно переоцінювати його вартість і при необхідності укласти додаткові угоди про нову вартість майна.

Диверсифікацію предмету застави слід розглядати з точки зору комплексного підходу. На зміну предметів застави суттєво впливають як внутрішні, так і зовнішні чинники. Рішення про надання переваги банком тому чи іншому предмету застави визначається індивідуально у кожному випадку.

При великих обсягах кредитних ресурсів банку не варто зосереджуватися на одному виді майна. Застава має складатися по можливості з різних видів майна: товарів, устаткування, нерухомості тощо. В цьому випадку ризик забезпечення кредиту знижується.

Як забезпечення кредитних продуктів, що надаються банком, розглядаються рухоме і нерухоме майно, на які клієнт має право власності, за відсутності встановлених законом або банком заборон чи обмежень на використання майна як застави. Не розглядаються як заставне забезпечення види майна, які відповідно до законодавства України не можуть бути предметом застави.

Перевірка предмету застави службою безпеки. Така перевірка на предмет несприятливої кредитної історії, поточної заборгованості і повторної застави майна має здійснюватися регулярно з метою запобігання проявам несумлінної поведінки позичальників.

Практика діяльності сучасних банків свідчить про можливість повторної передачі майна в заставу, а також великі заборгованості, невчасне повернення чи неповернення коштів. У випадку наявності однієї із зазначених обставин доцільно розглядати варіант відмови в наданні кредитних

ресурсів. Крім того, зазначені складові необхідно контролювати і по майну, що вже знаходиться в заставі.

Важливою умовою такого контролю є постійний збір інформації про стан заставного об'єкта за кожним проектом, що розглядається заставним підрозділом. Склад відомостей, що включаються в інформацію про стан заставного об'єкта, встановлюється для конкретного виду забезпечення індивідуально кожним банком. Відповідальний за заставну роботу має вести заставну базу, що характеризує поточний стан заставного портфеля.

Інформація про склад і стан поточного заставного портфеля повинна з певною періодичністю надходити до управління по заставах.

Страховання доцільно здійснювати на підставі договору майнового або особистого страхування, що укладається юридичною чи фізичною особою із страховою організацією. Слід зазначити, що надійність страхування підвищується, якщо страхування здійснює компанія, яка рекомендована банком.

Аналіз практичної діяльності банків свідчить, що банк, який здійснює іпотечне кредитування, як правило, має генеральну угоду про співпрацю зі страховою компанією, що може надати повний комплекс страхових послуг з іпотечної діяльності.

Оскільки основний принцип страхування полягає в тому, щоб страхувати ризики тоді, коли витрати на заходи щодо зниження ризиків виявляються дорожчими за страхування, на думку автора, страхування має застосовуватися тільки до певних ризиків. Кредитні, інфляційні, процентні ризики, як правило, не підлягають страхуванню, оскільки одне із завдань банків полягає в тому, щоб своєчасно реагувати на подібні ризики та враховувати їх в своїй роботі. Тому доцільно розглянути види ризику забезпечення застави, які можливо знизити за допомогою страхування.

Страховання закладеного майна здійснюється на повну його вартість за рахунок заставника або третьої юридичної чи фізичної особи.

Страхові ризики є складовою частиною заставних відносин. Як свідчить практика, страхуванню підлягають усі види застави. Перелік страхових ризиків обумовлюється необхідністю надання заставодержателю гарантій збереження доходів від використання об'єкта застави протягом всього кредитного договору.

Висновки

Таким чином, сам процес управління ризиком забезпечення кредиту носить комплексний характер. У свою чергу, ризик забезпечення кредиту слід розглядати як окремих вид кредитного ризику.

Література

1. Алпатова Э.С. Банковское кредитование предпринимательской деятельности в трансформационной экономике / Алпатова Э.С.; Институт экономики, управления и права. – Казань: Из-во

«Таглімат», Інститут економіки, управління и права, 2001. – 144 с. – ISBN 966–83243–01.

2. Вожжов А.П., Новикова Р.О. Фінансові методи забезпечення економічного зростання / Вожжов А.П., Новикова Р.О. // Фінанси України. – 2001, №3. – С. 74–83. – Бібліогр. с. 83.

3. Дзьоблюк О.В. Оцінка ефективності кредитних вкладень комерційних банків / Дзьоблюк О.В. // Фінанси України. – 2000. – №9. – С. 149–154. – Бібліогр. с. 154.

4. Едрінова В.Н., Хасянова С.Ю. Аналіз кредитоспособности заемщиков / Едрінова В.Н., Хасянова С.Ю. // Финансы и кредит. – 2000. – №5. – С. 10–12. – Бібліогр. с. 12.

5. Перзекє М.Б. Банківське кредитування як джерело фінансування інвестиційного процесу / Перзекє М.Б. // Фінанси України. – 2001, № 3. – С. 138–142. – Бібліогр. с. 142.

6. Porth S. J. Strategic management: A Cross-functional Approach. – Prentice Hall, 2002. – 214 с. – ISBN 966–8744–87–X.

С.О. ТУЛЬЧИНСЬКА,

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

Проблеми розвитку інноваційної інфраструктури в Україні

У статті визначено суть, мету, функції та принципи функціонування інноваційної інфраструктури. Розглянуто методи державної підтримки створення та функціонування інноваційних структур та проведено аналіз розвитку інноваційної інфраструктури в Україні.

В статье определены суть, главная цель, функции и принципы функционирования инновационной инфраструктуры. Рассмотрены методы государственной поддержки создания и функционирования инновационных структур, проведен анализ развития инновационной инфраструктуры в Украине.

In the article certainly essence, sweep, functions and principles of functioning of innovative infrastructure. The methods of state support of creation and functioning of innovative structures are considered and the analysis of development of innovative infrastructure in Ukraine is realized.

Постановка проблеми. Важливим завданням науково-технологічної та інноваційної політики держави є формування інституційних механізмів та інфраструктур інноваційної моделі економіки на всіх рівнях – національному, регіональному, галузевому. Основними елементами інфраструктури, яка має забезпечувати організаційну, правову та економічну підтримку інноваційної діяльності різних рівнів, є фінансово-кредитні установи, технополіси, технологічні парки, різноманітні інноваційні центри та інкубатори, консалтингові фірми тощо. Досвід країни ЄС показує, що створення спеціальної інноваційної інфраструктури є найбільш сприятливою умовою для апробації та розвитку інтеграційних та дезінтеграційних форм інноваційного підприємництва, тому на даному етапі європейська інноваційна інфраструктура включає понад 1,5 тис. різноманітних інноваційних структур, у тому числі понад 260 технопарків. У США функціонує понад 140 технопарків та більш ніж 500 бізнес-інкубаторів, у Росії вже організовано понад 60 технопарків, що об'єднують близько 1000 малих науково-виробничих підприємств [2, с. 55–56].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченню проблем створення та функціонування інноваційної інфраструктури присвячені наукові дослідження українських вчених, зокрема П. Губенка, О. Волкова, І. Гагауза, О. Зінченка, О. Мазура, Б. Маліцького, В. Нежиборця, О. Поповича, В. Соловійова та ін. [4, 6, 10, 11, 13]. Однак у науковій фаховій літературі питання розвитку інноваційної інфраструктури в Україні висвітлені та розроблені недостатньо.

Метою статті є визначення суті, мети, функцій та принципів інноваційної інфраструктури. Аналіз прямих та непрямих методів державної підтримки створення та функціонування інноваційної інфраструктури, а також функціонування інноваційної інфраструктури в Україні.

Викладення основного матеріалу. Аналіз вітчизняних і зарубіжних джерел доводить, що створення інноваційних структур є практичною відповіддю на зміну умов економічного розвитку і сприяє створенню нових моделей економічного зростання, які забезпечують широке й ефективне впровадження новітніх технологій, технологічний трансфер й комерціалізацію результатів науково-технічних розробок. Інноваційні структури виступають однією з основних форм забезпечення інноваційного розвитку у багатьох країнах, адже саме там найпрогресивніші науково-технологічні розробки інтегруються і втілюються у вискоєфективні технологічні процеси та якісні новітніші вироби, чим забезпечується не лише суттєве зростання економічного потенціалу, а й підвищення конкурентоспроможності країн на світовому ринку. Крім того, широке впровадження перспективних організаційних науково-технологічних структур є ефективним засобом внутрішнього вдосконалення організації науково-технологічної сфери України [12, с. 26].

Можна цілком погодитися з думкою науковців, що розвиток інфраструктурних об'єктів, здатних оперативні повно реалізовувати наявні інновації, які ґрунтуються на високих виробничих технологіях, є узагальнюючим показником інноваційності економіки тієї чи іншої країни [9, с. 61]. Це означає,

що інноваційна інфраструктура є суттєвим інструментом і механізмом ринкової інноваційної економіки і здатна підняти економіку країни на вищий рівень. У нормативно-правових актах України немає чіткого і вичерпаного визначення суті інноваційних структур, що перешкоджає реалізації комплексних проектів відновлення і розвитку вітчизняних галузей і територій, створенню системи випереджаючої підготовки і перепідготовки професійних кадрів у сфері інноватики.

Аналіз вітчизняної та зарубіжної економічної літератури з проблем науково-технологічного та інноваційного розвитку дає змогу визначити суть інноваційної інфраструктури як сукупності взаємопов'язаних, взаємодоповнюючих виробничо-технічних комплексів, організацій, фірм і відповідних організаційно-управлінських систем, необхідних і достатніх для ефективного реалізації інноваційної діяльності та поглиблення зв'язків між суб'єктами інноваційного циклу з метою створення нової продукції і підвищення її конкурентоспроможності.

Усі типи інноваційних структур створюються за чіткою функціональною ознакою і є ефективним організаційно-економічними формами інтеграції науки і виробництва, зонами економічної активності, які у своїй практичній діяльності спираються на результати науково-технологічних досліджень і мають розгалужені зв'язки з промисловими підприємствами, дослідними установами як на регіональному та загальнодержавному, так і на міжнародному рівні. Інноваційні інфраструктури є формою стратегічного альянсу наукових і промислових ресурсів при одночасному збереженні партнерами повної самостійності.

Дослідники також відзначають [8], що основною метою створення інноваційних структур є тісне зближення наукового й освітнього потенціалу з матеріально-технічною базою промисловості, скорочення тривалості інноваційного циклу, забезпечення вирівнювання науково-технологічного та інноваційного розвитку регіонів, активізації малого інноваційного бізнесу.

Отже, метою інноваційної інфраструктури є надання послуг для оптимізації взаємодії суб'єктів науково-технологічної та інноваційної діяльності шляхом оформлення взаємозв'язків учасників інноваційного процесу в спеціалізовані організаційні форми.

Необхідно також зазначити, що інноваційна діяльність поширюється на всі складові елементи в подібних структурах, при цьому визначальну роль відіграє наука, яка виступає і генератором інноваційних ідей, і джерелом вирішення будь-яких проблем, що можуть виникнути під час інноваційного процесу.

На основі аналізу підходів щодо дослідження ринкової інфраструктури можна узагальнено виділити основні функції інноваційної інфраструктури:

- забезпечення та підтримка взаємозв'язків між суб'єктами науково-технологічної та інноваційної сфер;
- сприяння поширенню спеціалізації в інноваційній сфері;

– інформаційна, виробничо-технічна, фінансова та консультативна підтримка інноваційної сфери;

– юридичне та суспільне регулювання інноваційної діяльності;

– селекція суб'єктів інноваційної діяльності;

– страхування інноваційних проектів;

– підготовка кадрів для інноваційної діяльності;

– сертифікація та стандартизація інноваційної продукції тощо.

Незважаючи на певні організаційно-економічні особливості інноваційних науково-технологічних інституцій у різних країнах, при їх формуванні визначальними є такі принципи:

– створення максимально сприятливих умов для розвитку наукоємного виробництва та інноваційного бізнесу;

– максимальне зближення науки, виробництва, комерції;

– об'єднання фірм, які розробляють і забезпечують комерційну реалізацію різних видів наукоємної продукції та сприяють прискореним процесам обміну науково-технічною інформацією;

– формування парникових умов для інкубаційного періоду становлення малих інноваційних фірм, проведення першого, найбільш ризикового етапу науково-технологічних розробок [2, с. 141].

Аналізуючи процеси формування національних інноваційних систем у країнах СНД, Г. Власкін та Є. Ленчук зауважують, що одним із істотних недоліків при формуванні моделі інноваційного розвитку економіки у країнах СНД є копіювання досвіду промислово розвинутих країн без урахування національних особливостей і ступеня завершеності ринкових реформ, тому багато вжитих заходів щодо формування національних інноваційних систем, у тому числі й інноваційних структур, виявляються неефективними [1, с. 141]. Крім того, нескінченна реорганізація системи державного управління інноваційними процесами призвела до того, що Україна практично виявилася не готовою до використання своїх конкурентних переваг, зокрема унікального науково-технологічного потенціалу, готових науково-технічних розробок, що завдало мільярдних втрат економіці держави.

В Україні фактично відсутній аналіз регіонального інноваційного потенціалу щодо можливості створення та функціонування інноваційної інфраструктури, залучення до інноваційного процесу регіональних науково-виробничих підприємств, конструкторських бюро, лабораторій тощо.

Усвідомлення того, що первісними чинниками розвитку економіки є науково-технологічний потенціал та наявність інноваційної складової в інвестиційних процесах реального сектору економіки, має стати основою внутрішньої і зовнішньої політики держави. Зарубіжний досвід свідчить про широке застосування різноманітних прямих і непрямих методів державної підтримки створення та функціонування інноваційних структур [7, с. 91].

До прямих методів державної підтримки інноваційної діяльності зазвичай відносять програми фінансового сти-

мулювання, пряме інвестування акціонерного капіталу та державних кредитів. Унаслідок цих заходів забезпечується активізація і піднесення у сфері наукових досліджень, освоєння нових галузей промислового виробництва. Такі заходи практикуються в Японії, Франції, Індії, Китаї та Росії.

У країнах Європейського союзу та США перевагу надають непрямим методам державної підтримки, які включають різні форми податкових і митних преференцій, що приводить до підвищення технічного рівня виробничої бази, стимулює впровадження програмних технологій, випуск наукоємної продукції та сприяє притоку іноземних інвестицій. Ці методи застосовуються також в Україні [7, с. 91].

Але найбільш дієвими та поширеними вважаються комплексні методи державної підтримки, що об'єднують елементи обох вищезазначених. Особливо ефективними вони виявляються для країн, що розвиваються, та економік з дефіцитним бюджетом. Застосування комплексних методів підвищує ефективність інноваційних процесів і конкурентоспроможності національної економіки на внутрішньому і світових ринках, збільшує надходження коштів до бюджету країни.

Важливе місце в інноваційній інфраструктурі посідають технологічні парки, головною метою створення та діяльності їх є комплексна організація наукового виробництва і максимальне сприяння появі та запровадженню нових технологій. При цьому особлива увага приділяється концентрації всіх елементів інноваційного процесу, і передусім творчого потенціалу працівників. Здійснюючи концентрацію наукових, виробничих і фінансових ресурсів, технопарки мають можливість підтримувати нерозривність повного життєвого циклу інновацій: дослідження – розробка – впровадження – промисловий випуск. Для України, як і для інших країн світу, є актуальною потреба у прискореній розробці та комерціалізації нових технічних і технологічних процесів для таких галузей, як мікроелектроніка, телекомунікації, біотехнології, аерокосмічна та енергетична. Саме в цих галузях конкуренція є найбільш жорсткою, а витрати на створення нових технологій стають непосильними навіть для потужних компаній [12, с. 196].

У 2008 році в Україні функціонували вісім технопарків: «Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона», «Інститут монокристалів», «Інститут технічної теплофізики», «Укрінфотех», «Вуглемаш», «Інтелектуальні інформаційні технології», «Київська політехніка», «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка і сенсорна техніка».

Важливим елементом інноваційної інфраструктури є бізнес-інкубатор, на який покладаються великі надії щодо розгортання масових інноваційних процесів. Бізнес-інкубатором можна вважати організаційну структуру, метою якої є створення сприятливих умов для стартового розвитку малих підприємств через надання їм певних послуг і ресурсів.

Ділові послуги, що пропонуються бізнес-інкубаторами, досить різноманітні: надання на пільгових умовах терміном до трьох років офісних, виробничих, лабораторних та інших

приміщень, офісного обладнання, оргтехніки, засобів комунікацій та іншого техніко-адміністративного обслуговування; організація і проведення професійного навчання і стажування підприємців; надання консультативно-експертних послуг в економічній, інвестиційній, адміністративній сферах, проблемах оподаткування, юридичних питаннях тощо; фінансова підтримка малого бізнесу; надання можливостей демонструвати і рекламувати досягнуті результати; інформаційно-видавничі послуги щодо створення баз даних передачі нових інформаційних технологій, ноу-хау, нових продуктів, видання новітніх методичних розробок тощо. Спектр послуг значною мірою визначається потребами тих фірм, які перебувають у бізнес-інкубаторі. Головний сенс функціонування бізнес-інкубаторів – допомога, яку вони надають підприємцям для започаткування власного бізнесу з мінімальними витратами.

Перші українські бізнес-інкубатори з'явилися у 1996 році в рамках програми, фінансованої інститутом «Відкрите суспільство» (Нью-Йорк) для сприяння соціальної адаптації військовослужбовців Міжнародного фонду «Відродження». Тоді було створено пілотні інкубатори бізнесу, клієнтами яких стали підприємства, засновані військовими службовцями, звільненими в запас. Згодом, у 1998 році, виникла Українська асоціація бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів, яка об'єднала наявні інкубатори бізнесу й ті структури, що надавали підтримку бізнес-інкубаторам.

За офіційними даними, в Україні зареєстровано понад 70 інкубаторів бізнесу, але реально функціонуючих таких інфраструктур приблизно в 10 разів менше. Це, зокрема, бізнес-інкубатори у Білій Церкві, Сімферополі, Харкові, Славутичі, Чернігові, Києві, Львові [5, с. 285–289]. Причому в Києві та Харкові створені перші в Україні технологічні бізнес-інкубатори.

У 1992 році було ухвалено Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон», який визначив їх основну мету – залучення іноземних інвестицій та сприяння їм, активізація з іноземними інвесторами підприємницької діяльності для нарощування експорту товарів і послуг, поставок на внутрішній ринок високоякісної продукції та послуг, залучення і впровадження нових технологій, розвитку інфраструктури ринку, поліпшення використання природних і трудових ресурсів, прискорення соціально-економічного розвитку України [14].

При цьому враховується досвід країн з технологічно орієнтованою економікою, де їх ефективне функціонування стало сполучною ланкою приєднання до глобальної світової економіки. У світі існують кілька десятків різновидів вільних економічних зон (ВЕЗ), а їх загальна чисельність наближається до 2 тисяч. Одні зони орієнтовані на зовнішній, інші – на внутрішній ринки, для вирішення різноманітних задач встановлюються пільги щодо митного, орендного, валютного, трудового та інших режимів. У вільних економічних зонах, зонах вільної торгівлі, зонах спеціального призна-

чення і т.п. знаходиться близько третини світових банківських депозитів розвинутих країн [6, с. 321].

Характерно, що серед зарубіжних та вітчизняних економістів мають місце діаметрально протилежні оцінки ролі цієї форми господарювання. Одні вважають їх майже універсальними засобами вирішення соціально-економічних проблем суспільства та успішного входження до світового глобального простору. Інші дотримуються думки, що ВЕЗ не тільки не забезпечують надходжень до бюджету, а й стають його тягарем. Причинами такої неоднозначності оцінок, на наш погляд, є притаманні ВЕЗ протиріччя і наслідки їх діяльності. З одного боку, ці зони в Україні щорічно дозволяють створювати тисячі нових робочих місць, причому із заробітною платою, значно вищою від середньої в Україні, з іншого боку, надходження до бюджету і спеціальних фондів від діяльності ВЕЗ були незначними, мали місце масові порушення податкового і митного законодавства, що стало підставою для скасування у 2005 році всіх раніше встановлених пільг.

Всього в Україні у 2007 році було створено 11 спеціальних економічних зон та 72 території пріоритетного розвитку, на яких впроваджувалося 465 інвестиційних проектів загальною кошторисною вартістю \$6,4 млрд. [3, с. 482]. Загальна площа, на яку поширюється режим ВЕЗ, понад 10% території України в 13 областях та 41 районі держави.

Висновки

Отже, розбудова мережі інноваційних структур, незважаючи на значний науковий і промисловий потенціал та перспективність її розвитку для багатьох регіонів України, має несистемний характер і стримується недостатньою фінансовою підтримкою з боку держави.

В усьому світі технопарки зарекомендували себе як реально продуктивна, інтелектуальна творча сила, здатна вирішувати економічні і соціальні завдання в масштабах всього суспільства. Особливо значущим є те, що наука отримує можливості впровадження своїх розробок у виробництво, вищі навчальні заклади збільшують кількість місць для практичної підготовки майбутніх спеціалістів, які вже на початку свого навчання матимуть можливість застосовувати свої знання на практиці.

Проведене дослідження показує, що вдосконалення системи інноваційної інфраструктури має відбуватися за такими напрямками:

- розвитку мережі регіональних інноваційних структур: технопарків, інноваційних центрів, інноваційних бізнес-інкубаторів та центрів трансферу технологій, за допомогою яких можна буде реалізувати деякі аспекти розвитку регіонів;
- залучення до співпраці у сфері високих технологій науковців, фахівців, винахідників, новаторів виробництва;
- налагодження більш тісного співробітництва з органами виконавчої влади, місцевого самоврядування, фінансовими

організаціями, комерційними структурами регіону з метою реалізації з ними спільних інноваційних проектів та програм;

– вдосконалення механізмів фінансової підтримки інноваційних структур, їх реєстрації та експертизи проектів, а також упорядкування законодавства щодо інноваційної діяльності та наближення його до принципів і норм світових стандартів.

Таким чином, інноваційна інфраструктура має бути більш розвинутою порівняно з існуючою в Україні на даний період, охоплювати всі ланки інноваційного процесу, характеризуватися системністю у забезпеченні відповідними послугами у сфері інноваційної діяльності.

Література

1. Власкин Г.А., Ленчук Е.Б. Промышленная политика в условиях перехода к инновационной экономике: опыт стран Центральной и Восточной Европы. – М.: Наука, 2006. – 246 с. – ISBN 5-02-033376-X.
2. Гуржій А.М., Каракай Ю.В., Петренко З.О. та ін. Інноваційна діяльність України: Монографія. – К.: УкрІНТЕІ, 2006. – 152 с. – ISBN 966-7505-85-5.
3. Державна інноваційна політика: особливості та стратегічні пріоритети / За ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 768 с. – ISBN 966-554-108-0.
4. Інноваційний розвиток промисловості України / Під ред. О.І. Волкова. – К.: КНТ, 2006. – 648 с. – ISBN 966-373-063-3.
5. Мазур А.А. Технопарки Института электросварки им. Е.О. Патона // Инновации. – 2007. – № 9. – С. 12–15.
6. Мазур А.А., Гагауз І.Б. Современные инновационные структуры: Монографія. – Харьков: СПД Либуркина Л.М., 2005. – 348 с.
7. Мазур А.А., Осадчая Н.В. Современные инновационные структуры // Наука та інновації. – 2006. – №1. – С. 90–96.
8. Маліцький Б.А. Актуальні питання методології та практики науково-технологічної політики. – К.: УкрІНТЕІ, 2001. – 204 с. – ISBN 5-7778-0274-5.
9. Нежиборець В. Інноваційна інфраструктура: проблеми, перспективи, рішення // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2007. – №5. – С. 60–69.
10. Попович О.С. Науково-технологічна та інноваційна політика: основні механізми формування та реалізації / Під ред. Б.А. Маліцького. – К.: Фенікс, 2005. – 248 с. ISBN 966-651-233-5.
11. Проблеми становлення інноваційної політики в Україні / За ред. І.П. Макаренка. – К.: УІДНСІР: Ін-т еволюційної економіки, 2004. – 123 с.
12. Семенов Г.А., Богма О.С. Створення кластерних об'єднань в умовах нової економіки: Монографія. – Запоріжжя: КПУ, 2008. – 244 с. – ISBN 966-8227-94-8.
13. Управління інноваційними процесами в регіонах: Монографія. / За ред. М.А. Козоріз і Т.С. Смовженко. – Львів: ЛБІ НБУ, 2006. – 263 с. – ISBN 966-368-036-9.
14. Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 13.10.92 р., № 2673-ХІІ, остання редакція від 17.02.2006 р. на підставі 3370-15.

Методика проведення аудиту операцій з необоротними активами

У статті запропоновано розроблену автором методику аудиту операцій з необоротними активами із зазначенням етапів, аудиторських процедур, джерел та способів отримання аудиторських доказів, робочих документів, що допоможе зробити технологію і організацію проведення даного напрямку аудиту більш раціональними.

В статье предложена разработанная автором методика аудита операций с необоротными активами с выделением этапов, аудиторских процедур, источников и способов получения аудиторских доказательств, рабочих документов, что поможет сделать технологию и организацию проведения данного направления аудита более рациональными.

The developed by an author method of audit of operations with irreversible assets is offered in the article with pointing of stages, audit procedures, sources and methods of receipt of audit proofs, working documents, that will help to do technology and organization of conducting of the given direction of audit more rational.

Постановка проблеми. В загальному вигляді проблема полягає у вирішенні питань, пов'язаних із формуванням цілісної системи аудиту в Україні, удосконаленні його методичних і організаційних засад, адекватного нормативного регулювання. На сучасному етапі економічного розвитку України актуальність даної проблеми підсилюється потребою широкого кола споживачів в отриманні гарантії щодо достовірності, об'єктивності та законності фінансової звітності.

На етапі становлення в Україні аудит характеризувався теоретичним спрямуванням. Тому аудиторам-практикам сьогодні бракує практичних знань з питань методики й організації аудиту, без яких його розвиток унеможлиблюється.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у наукове та практичне дослідження проблем аудиторської діяльності зробили українські вчені та практики [2, 4–7]. Дослідження різноманітних аспектів теорії і практики аудиту провели російські практики та науковці [1, 3, 8, 9]. Застосування розробок російських фахівців в українській практиці аудиту потребує уточнення з огляду на розбіжності законодавчого та нормативного регулювання аудиту, визначених пріоритетів та напрямів його розвитку.

Слід підкреслити, що в опублікованих роботах переважна більшість авторів недостатньо уваги приділяє дослідженню практики аудиту, а основну увагу зосереджує на висвітленні теоретичних аспектів аудиторських перевірок. Питання методики аудиту якщо і розглядаються, то досить стисло, що зумовлено недостатністю наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних фахівців у сфері аудиту.

Проблеми аудиту необоротних активів на сучасному етапі набувають особливої актуальності в зв'язку з потребою отримати інвесторами та іншими зацікавленими користувачами точної і достовірної інформації про стан і ефективність їх використання. Такий інтерес користувачів до необоротних активів пов'язаний із тим, що вони відіграють значну роль у господарській діяльності будь-якого підприємства, без них неможливий жоден господарський процес, вони є матеріальною основою виробництва, характеризують технічний стан підприємства та його економічний розвиток. Умови функціонування українських підприємств розширюють коло операцій, що проводяться з основними засобами (купівля-продаж, нарахування зносу, страхування, приватизація, реалізація інвестиційних проектів тощо), висувають усе більш жорсткі вимоги до методики та порядку проведення їх аудиту. Розробка науково обґрунтованої методики аудиту необоротних активів становить важливу складову загальної проблеми, вирішення якої сприятиме розвитку аудиту в Україні з точки зору його практичної реалізації.

З обґрунтованих вище позицій **метою статті** є розробка методики аудиту операцій з необоротними активами, яка б включала в себе детальний перелік джерел аудиторських доказів, аудиторських процедур, робочих документів тощо. Обґрунтована методика аудиту дозволить оптимізувати роботу аудиторів, упорядкувати їх дії, визначити відповідальність членів аудиторської групи, посилити контроль за дотриманням покладених на кожного виконавця обов'язків тощо.

У ході дослідження застосовувалися методи аналізу, порівняння, абстрагування, прийоми узагальнення та групування та інші методи наукового пізнання економічних та управлінських процесів.

Викладення основного матеріалу. «Життєвий» цикл необоротних активів, зокрема нематеріальних активів та основних засобів на підприємстві, включає три етапи: надходження (зарахування на баланс); перебування на балансі; вибуття (списання з балансу).

Для кожного етапу характерні певні господарські операції і процеси (рис. 1), які є об'єктами аудиту.

На дослідницькій та підготовчо-узгоджувальній стадіях аудиту аудитор повинен визначитися з номенклатурним складом необоротних активів, які для даного підприємства будуть саме необоротними активами, а не іншими видами активів. Аудит необоротних активів слід проводити за блоками залежно від етапів, визначених на рисунку.

І блок. Аудит операцій, пов'язаних із надходженням необоротних активів



Об'єкти аудиту операцій з необоротними активами (в частині основних засобів та нематеріальних активів)

Початковим етапом перевірки операцій з надходження необоротних активів є перевірка правильності формування вартості, за якою вони зараховуються на баланс, – первісна вартість. Перевірку правильності формування первісної вартості необоротних активів аудитор розпочинає зі встановлення джерел їх надходження. Саме цей фактор впливає на склад витрат, які включаються у первісну вартість необоротних активів. Для цього перевірячі підлягають договори, статутні документи та інші.

У випадку придбання необоротних активів за грошові кошти в обмін на інші активи перевірка правильності формування первісної вартості здійснюється через застосування таких аудиторських процедур. Перевірка:

- наявності первинних документів та їх відповідності господарським операціям, здійснення яких вони підтверджують;
- документів на предмет їх відповідності якісним характеристикам;
- повноти та точності відображення фактично понесених витрат;
- відсутності у складі первісної вартості необоротних активів витрат, які згідно з законодавством не повинні включатися до неї;
- відповідності формування первісної вартості законодавчо визначеним вимогам залежно від джерел надходження необоротних активів;
- відсутності фактів включення до первісної вартості недостач необоротних активів, виявленими в результаті інвентаризації, процентів за користування позиками, витрат на збут, загальногосподарських та інших подібних витрат, які безпосередньо не пов'язані із придбанням і доставкою необоротних активів та приведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях;
- переліку витрат, які формують первісну вартість необоротних активів, що придбані за плату (відповідність п. 8 П(С)БО 7 «Основні засоби», п. 11 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»).

Процедури спостереження, опитування й підтвердження здійснюються шляхом перегляду, спілкування та, в процесі

цього, неявного контролю дій працівників підприємства, які формують первісну вартість необоротних активів для цілей обліку. Для отримання загальної уяви про даний процес аудитор достатньо лише декілька разів здійснити ці процедури.

Підрахунки полягають у застосуванні арифметичних дій. Враховуючи ступінь ризику системи внутрішнього контролю, аудитор самостійно приймає рішення щодо обсягів вибірки.

Аналітичні процедури передбачають використання:

- аналогій при формуванні первісної вартості ідентичних необоротних активів (наприклад, первісна вартість одних і тих самих видів необоротних активів, в одному й тому ж періоді, отриманих від одного й того ж контрагента, суттєво відрізняється);
- раціональності та доцільності витрат, включених до складу первісної вартості необоротних активів (понесених витрат можна було б уникнути або замінити на більш оптимальні);
- ідентифікація вартості певних витрат, які включені до складу первісної (понесені витрати можна визначити, а їх вартість оцінити).

У випадках, якщо аудитор систематично проводить аудит необоротних активів підприємства (постійний клієнт), даний етап аудиту можна звести лише до перевірки деяких операцій з формування первісної вартості необоротних активів (значні суми придбання, нетипові операції з надходження необоротних активів, придбання нетипових для даного підприємства необоротних активів, придбання у сумнівних контрагентів тощо).

За всіма іншими джерелами надходження необоротних активів (безоплатне отримання, внесок до статутного фонду, отримання в оренду, виготовленнями власними силами) аудиторські процедури, визначені вище, будуть подібні, але деякі суттєві моменти повинні підлягати додатковому вивченню.

Так, при встановленні випадків безоплатного отримання необоротних активів аудитор поряд із визначеними вище аудиторськими процедурами та з їх застосуванням повинен здійснити перевірку:

- відповідності операцій з безоплатного отримання активів вимогам Цивільного кодексу України;

– договорів (договір дарування, договір безоплатного ко-
ристування майном, договір безоплатного схову тощо), що
регулюють безплатне отримання на предмет дотримання
вимог законодавства та здійснити оцінку їх доцільності;

– порядку визначення справедливої вартості необорот-
них активів та відповідність його вимогам П(С)БО 19
«Об'єднання підприємств».

При встановленні випадків внесення необоротних акти-
вів до статутного фонду підприємства аудитор додатково
вивчає інформацію установчих документів, протоколи
зборів засновників та на підставі цього перевіряє пра-
вильність формування первісної вартості за такими
необоротними активами.

За наявності на підприємстві необоротних активів, прий-
нятих в оренду, при аудиті правильності формування їх пер-
вісної вартості слід визначитися з видом оренди (фінансо-
ва, операційна) і на підставі цього здійснювати подальшу
перевірку. З урахуванням того, в результаті якого виду
оренди надійшли необоротні активи на підприємство, під-
ходи до перевірки формування первісної вартості різні.

Застосування додаткових аудиторських процедур перед-
бачає перевірку порядку формування первісної вартості
необоротних активів, які виготовлені власними силами.
В цьому випадку, застосовуючи аудиторські процедури пе-
ревірки, спостереження, опитування, підрахунки, підтвер-
дження, аналітичні процедури, аудитор звертає увагу на:

– наявність первинних документів, які підтверджують со-
бівартість оборотних активів, товарів, готової продукції сто-
совно операцій із виготовлення основних засобів, а для не-
матеріальних активів – документів, які підтверджують ви-
трати, визначені п. 17 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»;

– порядок накопичення витрат, пов'язаних із формуван-
ням первісної вартості об'єктів основних засобів.

Робочий документ, який може застосовувати аудитор при
виконанні даного етапу, наведено у табл. 1.

Наступним етапом аудиту операцій із необоротними ак-
тивами є перевірка правильності відображення даних опе-
рацій в обліку, яка передбачає здійснення таких аудиторсь-
ких процедур. Перевірка:

– достовірності залишків за рахунками обліку необорот-
них активів;

– наявності усіх необхідних документів щодо порядку
оформлення фактів оприбуткування необоротних активів
(окрім зовнішніх документів (видаткові документи контра-
гентів) обов'язково оформлюються ще й внутрішні доку-
менти, які підтверджують факт знаходження необоротних
активів (прибуткові документи підприємства));

– повноти відображення господарських операцій із
необоротними активами в первинних документах, регістрах
аналітичного і синтетичного обліку, звітності;

– достовірності відображення господарських операцій із
необоротними активами в первинних документах, регістрах
аналітичного і синтетичного обліку, звітності;

– відповідності законодавчо-нормативній базі порядку
відображення господарських операцій із необоротними ак-
тивами в первинних документах, регістрах аналітичного і
синтетичного обліку, звітності;

– узгодженості інформації, наведеної у первинних доку-
ментів, з даними регістрів аналітичного і синтетичного обліку;

– відсутності оприбуткування необоротних активів за ти-
ми документами, які законодавчо не закріплені (наприклад,
оприбуткування за рахунками, договорами, податковими
накладними), або за документами, оформленими неналеж-
ним чином (ксерокопії, факсимільні копії).

Спостереження і опитування здійснюються шляхом спо-
глядання за процесом відображення знаходження як у пер-
винних документах (на кожний вид необоротних активів, при
кожному надходженні, у визначені строки, на місцях їх без-
посереднього надходження належним чином має офор-
млюватись акт приймання – передачі об'єкта основних за-
собів), так і перенесення їх даних до регістрів другого рівня
(інформація з актів приймання-передачі переноситься до
інвентарних карток, на підставі яких складаються інвентарні
відомості тощо); постановка питань та отримання відповідей
на них від працівників інших підрозділів підприємства може
здійснюватися як в усній, так і письмовій формі (як, напри-
клад: «Яким первинним документом оформлюється надхо-
дження об'єкту основного засобів?», «На кого покладено
відповідальність за складання інвентарних карток?» тощо).

Процедура підтвердження допомагає встановити:

– джерело надходження необоротних активів (наприклад,
певний об'єкт необоротних активів дійсно надійшов на під-

Таблиця 1. Робочий документ аудитора з підтвердження первісної вартості необоротних активів

Об'єкт необоротних активів	Первісна вартість за даними підприєм- ства, грн.	Інформація, сформована аудитором для підтвер- дження первісної вартості об'єкта необоротних ак- тивів			Первісна вар- тість, підтвер- джена аудито- ром, грн.	Розбіжність між даними аудитора та даними підприємства (гр. 6 – гр. 2), грн.
		№, дата документу	сума, яка може (або повинна) бути включе- на до первісної варто- сті згідно з законодав- ством (без ПДВ), грн.	якісні характери- стики доку- менту		
1	2	3	4	5	6	7
...
Разом за період перевірки

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

приємство безплатно, про що свідчать юридичні документи, а не був придбаний за грошові кошти, тощо);

- відповідність величини надходження необоротних активів величині зобов'язань, що виникають з контрагентами;

- право власності на певні об'єкти необоротних активів, які перебувають на підприємстві;

- факти пропущення та дописування окремих сум і операцій з надходження необоротних активів (умисно (неумисно) пропущені дані про надходження деяких об'єктів необоротних активів або дописано деякі об'єкти необоротних активів, які фактично не надходили на підприємство);

- точну дату (час) надходження певних об'єктів необоротних активів (дотримання принципу нарахування та відповідності доходів і витрат – доходи і витрати мають відображатися в обліку в момент їх виникнення);

- точність, повноту, достовірність, відповідність законодавству та дозволених перенесення інформації з первинних документів до реєстрів аналітичного і синтетичного обліку.

Підрахунки полягають у застосуванні арифметичних дій, тобто перерахунок загальних підсумків за кількістю і вартістю.

Аналітичні процедури передбачають використання:

- аналогій при відображенні в обліку ідентичних необоротних активів (для обліку одних і тих же необоротних активів використовуються ті ж самі рахунки, які використовувались раніше);

- ідентифікація необоротних активів, які відображені в обліку (необоротні активи можна визначити, а їх вартість оцінити).

Робочий документ, який можна використовувати при проведенні даного етапу аудиту, наведено у табл. 2.

II блок. Порядок проведення аудиту господарських операцій, пов'язаних із перебуванням необоротних активів на підприємстві

Ключовим при аудиті операцій із необоротними активами є рівень довіри до залишків на рахунках з обліку необоротних активів. Це досягається лише шляхом проведення інвентаризації. Аудитор може ініціювати інвентаризацію та спостерігати за порядком її проведення. В цьому випадку застосовуються такі аудиторські процедури, як перевірка, підрахунок (у частині фактичної наявності деяких видів необоротних активів та правильності і точності здійснення їх перерахунків, обмірів тощо); спостереження за правильністю і послідовністю дій матеріально-відповідальних осіб і членів інвентаризаційної комісії в ході інвентаризації та документального відображення її результатів. За допомогою процедур перевірки, опитування і підтвердження робиться висновок про те що необоротні активи, які обліковуються на підприємстві, є активами

(по-перше, фактично наявні, по-друге, вартість може бути достовірно оцінена, по-третє, існує ймовірність отримання в майбутньому економічних вигід). У протилежному випадку необоротні активи, що не відповідають вимогам активу, повинні бути списані з балансу.

У випадку, якщо керівництво підприємства відмовляється від проведення інвентаризації деяких видів необоротних активів з ініціативи аудитора, про це має бути засвідчено письмово.

При достатньому рівні довіри до системи внутрішнього контролю підприємства перевіряється лише правильність проведення інвентаризації та порядок відображення її результатів у відповідних документах та обліку через застосування процедур перевірки, опитування, підтвердження та аналітичних процедур (табл. 3).

У випадку, якщо інвентаризації на підприємстві не проводилися взагалі або проводилися неналежним чином, рівень довіри до залишків за рахунками деяких видів необоротних активів мають викликати сумнів. У цьому випадку аудитор може відмовитися від підтвердження таких залишків, про що необхідно зазначити у Звіті за наслідками аудиторської перевірки.

Зміни вартості необоротних активів виражаються у переоцінках та зменшенні (відновленні) корисності, які також стають об'єктами аудиту. Як відомо, результатом переоцінки може бути як дооцінка – збільшення вартості деяких видів необоротних активів, так і уцінка – зменшення вартості деяких видів необоротних активів (табл. 4).

При аудиті операцій з переміщення деяких видів необоротних активів всередині підприємства аудитор має звернути увагу на такі суттєві моменти:

- причини та необхідність переміщення;
- напрями переміщення (з головного підприємств у філії, з філії – у головне підприємство, між підрозділами підприємства);
- характер переміщення (виробничі необоротні активи переводяться у невиробничі, і навпаки);
- документальне оформлення;
- закріплення відповідальності в результаті переміщення деяких видів необоротних активів за іншою матеріально-відповідальною особою;
- правильність списання визначених необоротних активів за окремими матеріально-відповідальними особами;
- відповідність між даними первинних документів та реєстрами аналітичного обліку;
- порядок відображення в бухгалтерському обліку переміщення необоротних активів залежно від напрямів та характеру переміщення.

Таблиця 2. Робочий документ аудитора з перевірки правильності віднесення необоротних активів на відповідні рахунки бухгалтерського обліку

Вид необоротного активу	Рахунок, на який віднесено даний необоротний актив на підприємстві	Рахунок, на який має відноситися даний необоротний актив згідно з вимогами законодавства	Наявність порушення («+» – порушення є; «-» – порушення немає)	Примітка (зміст порушення та нормативний документ, який порушено)
1	2	3	4	5
...

Таблиця 3. Аудиторські процедури, які здійснює аудитор при аудиті результатів інвентаризації деяких видів необоротних активів

Результат	Суттєві моменти	Процедури
Лишки	<ul style="list-style-type: none"> – даний факт зафіксовано документально; – лишки в повному обсязі відображено їх оприбуткування в обліку; – вартість лишків віднесена на збільшення доходів підприємства-замовника 	Перевірка, опитування, підрахунок, підтвердження, аналітичні процедури
Недостачі із встановленням винної особи	<ul style="list-style-type: none"> – втрати та недостачі є результатом саме інвентаризації; – даний факт зафіксовано документально; – недостачі відображені в обліку належним чином; – встановлення причин виявлення убутку (крадіжка, недостача, знищення (псування)); – розмір заподіяної шкоди віднесено на забалансовий рахунок; – отримано пояснення від матеріально-відповідальних осіб; – встановлено винну особу; – розмір заподіяної шкоди списано із забалансового рахунку та віднесено на субрахунок 375 «Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків»; – встановлено, чи являється дана матеріально-відповідальна особа винною особою; – покладено відповідальність на винну особу; – укладено договір про повну матеріальну відповідальність з винною особою; – цей договір дійсний (настання правової відповідальності); – розмір фактично завданої шкоди не перевищує середньомісячну заробітну плату; – у випадку перевищення розміру завданої шкоди над середньомісячною заробітною платою відповідні матеріали направлені до суду; – у випадку, коли розмір завданої шкоди менший від середньомісячної заробітної плати, розмір, що підлягає відшкодуванню винною особою, розрахований відповідно до законодавства; – при розрахунку розміру, що підлягає відшкодуванню винною особою, застосовані відповідні коефіцієнти; – при розрахунку розміру, що підлягає відшкодуванню винною особою, враховано відповідний індекс інфляції та обов'язкові податки; – визначено шляхи відшкодування заподіяної шкоди винною особою; – визначено розмір перерахування до бюджету сум зверх фактично заподіяної шкоди, що відшкодовується винною особою; – відображено погашення винною особою повного розміру відшкодування з одночасним списанням з субрахунку 375 «Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків»; – відшкодована шкода винною особою списується прямо пропорційно сумі часткового погашення з одночасним перерахуванням до бюджету певних сум; – втрати та недостачі зверх норм природного убутку зі встановленням винної особи відображені в обліку належним чином 	Перевірка, опитування, підрахунок, підтвердження, аналітичні процедури
Недостачі без встановлення винної особи	<ul style="list-style-type: none"> – встановлення причин виявлення недостачі (крадіжка, недостача, знищення (псування)); – даний факт зафіксовано документально; – розмір заподіяної шкоди віднесено на забалансовий рахунок; – отримано пояснення від матеріально-відповідальної особи; – винна особа не встановлена; – відповідні матеріали направлені до суду; – мають місце факти, коли на забалансовому рахунку рахуються невідшкодовані недостачі з перевищенням строку позовної давності (3 роки); – із забалансового рахунку невідшкодовані нестачі, належним чином списані після закінчення трьохрічного строку позовної давності 	Перевірка, опитування, підрахунок, підтвердження, аналітичні процедури

При аудиті порядку нарахування амортизації (зносу) необоротних активів аудитор через застосування аудиторських процедур перевірки, спостереження, опитування, підрахунок, підтвердження і аналітичні процедури має звертати увагу на суттєві моменти, які наведені в табл. 5.

Робочі документи, які доцільно використовувати аудитором на даному етапі, наведено у табл. 6 та 7.

При аудиті порядку проведення консервації основних засобів аудитор має звернути увагу на такі суттєві моменти:

- необхідність та обґрунтованість консервації основних засобів;
- санкціонування заходу;
- дотримання законодавчо встановлених вимог щодо консервації об'єктів основних засобів;

- дотримання вимог щодо ненарахування амортизації за об'єктами основних засобів, які перебувають на консервації;

- виділення об'єктів основних засобів, що перебувають на консервації, в окрему підгрупу;

- порядок відображення у звітності інформації про залишкову вартість об'єктів основних засобів, які перебувають на консервації;

- перевірка порядку забезпечення схоронності об'єктів основних засобів, що перебувають на консервації;

- перевірку доцільності та обґрунтованості витрат, які несе підприємство у зв'язку з утриманням об'єктів основних засобів, що перебувають на консервації, та порядок їх відображення в обліку.

Таблиця 4. Суттєві моменти та аудиторські процедури, які здійснює аудитор при аудиті порядку проведення переоцінки та зменшенні (відновленні) вартості деяких видів необоротних активів

Вид переоцінки	Суттєві моменти, на які звертає увагу аудитор
Загальні вимоги до переоцінки	<ul style="list-style-type: none"> – обґрунтування доцільності переоцінки (оскільки вона є необов'язковою, підприємство повинно мати підстави для її проведення); – наявність умов, необхідних для проведення переоцінки (залишкова вартість об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу – для основних засобів; наявність активного ринку – для нематеріальних активів); – санкціонування заходу (наявність наказу); – порядок визначення справедливої вартості відповідно до додатку П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств»; – дотримання вимог ст. 7 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 р. №2658–III у частині обов'язкового залучення професійних оцінювачів (наявність Звіту про експертну оцінку); – визначення правильності обчислення індексу переоцінки; – дотримання вимог законодавства в частині регулярності проведення переоцінок (для основних засобів – за необхідності, для того щоб їх залишкова вартість суттєво не відрізнялася від справедливої; для нематеріальних активів – щорічно)
Переоцінка (дооцінка – індекс переоцінки більше 1; уцінка – індекс переоцінки менше 1))	<ul style="list-style-type: none"> – порядок застосування індексу переоцінки до первісної вартості, величини зносу та залишкової вартості; – визначення сум переоцінки первісної вартості, величини зносу та залишкової вартості; – порядок переоцінки всіх об'єктів основних засобів, які включені до групи переоціненого об'єкта; – повнота, точність та відповідність законодавчим вимогам порядку відображення в обліку сум переоцінки на рахунках бухгалтерського обліку; – порядок відображення в обліку суми переоцінки у випадку, коли залишкова вартість об'єкта дорівнює нулю; – порядок відображення в регістрах первинного обліку результатів переоцінок (заповнення додатку до інвентарної картки); – відповідність даних первинного обліку даним регістрів аналітичного та синтетичного обліку; – порядок формування доходів і витрат у результаті переоцінок основних засобів; – порядок відображення результатів переоцінки у фінансовій звітності підприємства
Зменшення (відновлення) корисності	<ul style="list-style-type: none"> – обґрунтування потреби у здійсненні зменшення (відновлення) корисності; – порядок визначення чистої вартості реалізації, вартості використання та суми очікуваного відшкодування; – визначення суми зміни залишкової вартості та зносу; – порядок відображення операцій в обліку за різних умов (кожний випадок передбачає застосування різної кореспонденції рахунків), а саме: зменшення корисності відбувається вперше; відновлення корисності за умов попереднього її зменшення; зменшення (відновлення) корисності чергується з переоцінками; – порядок відображення в регістрах первинного обліку результатів зменшення (відновлення) корисності (заповнення додатку до інвентарної картки); – відповідність даних первинного обліку даним регістрів аналітичного та синтетичного обліку; – порядок формування доходів і витрат у результаті зменшення (відновлення) корисності основних засобів; – порядок відображення результатів зменшення (відновлення) корисності у фінансовій звітності підприємства

Таблиця 5. Суттєві моменти та аудиторські процедури, які здійснює аудитор при аудиті порядку нарахування амортизації необоротних активів, які підлягають амортизації

Аудиторські процедури	Суттєві моменти, на які звертає увагу аудитор
Перевірка, опитування, підрахунок, підтвердження, аналітичні процедури	<ul style="list-style-type: none"> – обґрунтованість визначеного строку корисного використання; – обґрунтованість та доцільність обраного методу амортизації необоротних активів; – закріплення обраного методу амортизації необоротних активів у Наказі про облікову політику підприємства; – відповідність законодавчо встановленим вимогам дати початку нарахування амортизації за необоротними активами, які надійшли; – відповідність законодавчо встановленим вимогам дати припинення нарахування амортизації за необоротними активами, які вибули; – правильність розрахунку амортизації; – правильність відображення амортизації на рахунках бухгалтерського обліку; – правильність відображення інформації про амортизацію в первинних документах, регістрах аналітичного і синтетичного обліку; – правильність відображення інформації про нараховану амортизацію у фінансовій звітності

Таблиця 6. Робочий документ аудитора з перевірки правильності групування необоротних активів

Об'єкт основних засобів	Група, до якої віднесено даний об'єкт на підприємстві	Група, до якої має відноситися даний об'єкт згідно з вимогами законодавства	Наявність порушення («+» – порушення є; «-» – порушення немає)	Примітка (зміст порушення та нормативний документ, який порушено)
...

Таблиця 7. Робочий документ аудитора з перевірки правильності нарахування зносу за окремими об'єктами

Об'єкт необоротних активів	Знос, нарахований за відповідний період на підприємстві	Розрахунок аудитора			Розбіжність між даними аудитора та даними підприємства (гр. 5 – гр. 2)
		залишкова вартість об'єкта необоротних активів, грн.	норма амортизації, %	величина зносу необоротного активу за відповідний період	
1	2	3	4	5	6
...
Разом за період перевірки

Наступним напрямом аудиту за операціями, пов'язаним із перебуванням необоротних активів на підприємстві, є операції з їх поліпшення. У випадку, якщо такі операції мали місце на підприємстві, аудитор має звернути увагу на такі суттєві моменти:

- обґрунтованість проведених поліпшень;
- санкціонування заходу;
- вид проведених поліпшень (добудова, дообладнання, капітальний ремонт, модернізація, модифікація, удосконалення (для нематеріальних активів зокрема), реконструкція, поточний ремонт, технічне переоснащення тощо);
- обґрунтування економічних вигід;
- спосіб виконання поліпшень (господарський, підрядний);
- порядок формування витрат за проведеними поліпшеннями з урахуванням способу виконання поліпшень;
- документальне оформлення проведених поліпшень;
- порядок відображення в обліку проведених поліпшень необоротних активів.

Робочий документ, який може використовувати аудитор, наведено у табл. 8.

III блок. Порядок проведення аудиту господарських операцій, пов'язаних із вибуттям необоротних активів

При аудиті операцій з вибуття необоротних активів ключовим моментом є встановлення причини вибуття.

У випадку продажу необоротних активів аудитор першочергово встановлює умови, за якими він відбувся (продаж за грошові кошти або в результаті обміну на подібні чи неподібні активи). Для цього першочерговій перевірці підлягають договори, укладені з контрагентами. Аудитор має звернути увагу на такі суттєві моменти, які представлені в табл. 9.

Аудит операцій з безоплатної передачі ідентичний порядку перевірки операцій, пов'язаних із продажем. Єдиний суттєвий

момент, на який аудитор має звернути увагу, – обґрунтованість та доцільність проведеної безоплатної передачі.

Аудит операцій із передачі необоротних активів до статутного фонду інших підприємств ідентичний порядку перевірки операцій, пов'язаних із продажем (обміном). Суттєвими моментами, на які аудитор має звернути увагу, є такі: обґрунтованість вартості такої передачі, відповідність її справедливій вартості такого об'єкта та обов'язкова її узгодженість із засновниками.

За наявності на підприємстві необоротних активів, переданих в оренду, при аудиті слід визначитися з видом оренди (фінансова, операційна) і на підставі цього здійснювати подальшу перевірку. З огляду на те, в результаті якого виду оренди вибули необоротні активи на підприємство, підходи до перевірки різняться.

При здійсненні аудиту операцій, пов'язаних з ліквідацією необоротних активів, аудитор має звертати увагу на такі суттєві моменти:

- обґрунтованість (причини ліквідації) та економічна доцільність проведення ліквідації об'єктів необоротних активів;
- санкціонування заходу;
- організація роботи ліквідаційних комісій;
- наявність та відповідність законодавчим вимогам Рішення ліквідаційної комісії та акту ліквідації;
- порядок відображення в обліку наслідків ліквідації необоротних активів та формування фінансового результату.

Особлива увага приділяється вибуттю необоротних активів за нетиповими напрямками (разові вибуття) та причинами (руйнування через дії непереборної сили тощо) вибуття. Надзвичайно важливо перевірити наявність документів, які підтверджують факти дії форс-мажорних обставин (документи державних спеціалізованих органів).

Таблиця 8. Робочий документ аудитора з перевірки правильності віднесення витрат з поліпшення необоротних активів

Об'єкт, який підлягає поліпшенню	За інформацією підприємства		Інформація, сформована аудитором для підтвердження			Розбіжність у сумах, віднесених на витрати періоду, грн. (гр.5 – гр.2)	Розбіжність у сумах, віднесених до складу балансової вартості, грн. (гр. 6 – гр. 3)
	сума, яку віднесено на витрати періоду	сума, яку віднесено на збільшення балансової вартості	№, дата документу	сума, яку віднесено на витрати періоду	сума, яку віднесено на збільшення балансової вартості		
1	2	3	4	5	6	7	8
...
Разом за період перевірки

Таблиця 9. Суттєві моменти та аудиторські процедури, які здійснює аудитор при аудиті операцій з продажу необоротних активів

Вид продажу	Суттєві моменти, на які звертає увагу аудитор
Дотримання загальних вимог	<ul style="list-style-type: none"> – обґрунтування доцільності продажу необоротного активу; – санкціонування заходу; – відповідність проведених операцій з продажу необоротних активів вимогам законодавства; – документальне закріплення проведених операцій; – порядок відображення операцій з продажу необоротних активів в реєстрах аналітичного та синтетичного обліку; – порядок відображення в бухгалтерському обліку операцій з продажу необоротних активів
<p>Продаж за грошові кошти:</p> <ul style="list-style-type: none"> – продажна вартість об'єкта дорівнює його залишкової вартості; – продажна вартість об'єкта вища від його залишкової вартості; – продажна вартість об'єкта нижча від його залишкової вартості. <p>Продаж у результаті обміну на подібні необоротні активи. Продаж у результаті обміну на неподібні необоротні активи</p>	<ul style="list-style-type: none"> – правильність, точність та повнота списання залишкової вартості об'єкта необоротних активів; – правильність, точність та повнота списання зносу об'єкта необоротних активів; – правильність формування фінансового результату від продажу (обміну) об'єктів необоротних активів

На заключному етапі аудиту операцій із необоротними активами аудитор має звернути увагу на розкриття інформації про необоротні активи у звітності підприємства за такими напрямками: методи амортизації; балансова вартість необоротних активів у розрізі окремих класифікаційних груп; балансова вартість необоротних активів, переданих в оренду.

Висновки

Елементами наукової новизни проведеного дослідження є розроблені методичні підходи до аудиторської перевірки операцій з необоротними активами через виділення етапів, джерел аудиторських доказів, способів їх отримання, складу та змісту робочих документів та аудиторських процедур.

Теоретичне значення результатів полягає в обґрунтуванні доцільності та необхідності розробки детальних методик перевірок за всіма об'єктами аудиту, в тому числі і стосовно необоротних активів. Застосування запропонованої методики аудиту операцій з необоротними активами допоможе зробити технологію і організацію проведення аудиту більш раціональною, зменшить трудомісткість аудиторських робіт із перевірки окремих ділянок (за допомогою робочих таблиць), забезпечить додатковий взаємоконтроль між працівниками аудиторської організації. Проте автор не претендує на єдино можливий підхід до вирішення піднятої проблеми.

У практичному відношенні запропоновані автором підходи використовуються в діяльності одного із провідних аудиторських підприємств Кіровоградської області ТОВ АП «Дункан-Аудит», а методика аудиту операцій з необорот-

ними активами апробована з різним ступенем деталізації на підприємствах олійно-жирової галузі та на ряді підприємств харчової промисловості Кіровоградської області.

Перспективи даного дослідження зводяться до розробки детальних методик інших об'єктів аудиту, які можуть стати складовими внутрішньофірмових стандартів аудиторських організацій України.

Література

1. Андреев В.Д. Практический аудит (справочное пособие). – М.: Экономика, 1994. – 366 с.
2. Білуха М.Т. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту: [підручник]. – К.: Вища шк., 1994. – 364 с.
3. Бурцев В.В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации. – М.: «Экзамен», 2000. – 320 с.
4. Внутрішній аудит: методологія, організація / [Рудницький В.С., Лазаришина І.Д., Шеремета Г.М., Хомедюк В.О.]. – Тернопіль: «Економічна думка», 2000. – 104 с.
5. Давидов Г.М. Аудит: [підручник]. – К.: Знання, 2004. – 511 с. – (Вища освіта XXI століття).
6. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 402 с.
7. Пантелеєв В.П. Аудит: [навчальний посібник]. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 400 с.
8. Суйц В.П. Аудит: [учебное пособие] / В.П.Суйц, В.А.Ситникова. – М.: КНОРУС, 2008. – 168 с. – (Среднее профессиональное образование).
9. Терехов А.А. Аудит: перспективы развития. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.: ил.

Фінансова безпека України в умовах активізації глобальних інвестиційних процесів

У статті розглянуто обсяги та структуру надходження іноземних інвестицій в Україну, а також проаналізовано вплив факторів, які безпосередньо формують фінансову безпеку української економіки в умовах посилення глобалізації інвестиційних потоків.

В статье рассмотрены объем и структура поступления иностранных инвестиций в Украину, а также проанализировано влияние факторов, которые непосредственно формируют финансовую безопасность украинской экономики в условиях глобализации инвестиционных потоков.

Article is devoted to volumes and structure of foreign investment inflows in Ukraine, as well as analyzing the influence of factors, which form the financial security of Ukrainian economy under enhancing of globalization of investment flows.

Постановка проблеми. Для багатьох країн світу в умовах всеохоплюючих процесів глобалізації стає актуальною проблема досягнення економічної безпеки і дотримання національних економічних інтересів. Забезпечення економічної, зокрема фінансової, незалежності країни стає принциповою умовою ефективного розвитку національної економіки і залежить від стану та тенденцій розвитку і взаємодії економічних суб'єктів світового співтовариства та українських фінансових інституцій. Вивчення впливу інвестиційних грошових потоків на українську економіку є актуальною проблематикою в рамках дослідження її фінансової безпеки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням даної проблематики – стратегії цивілізаційного розвитку, тенденцій глобальних інвестиційних потоків та їхнього впливу на економічну безпеку країни – займалися видатні вітчизняні та іноземні економісти О.Г. Білорус, О.І. Барановський, Я.А. Жаліло, Д. Покришка та інші. Вагомий внесок у вивчення питань формування фінансової безпеки зробили такі іноземні вчені, як Л. Туроу, Дж.Р. Голден, А. Кейн, А. Дж. Маркус, З. Боді та інші. Однак, на нашу думку, саме інвестиційний чинник фінансової безпеки країни доцільно проаналізувати більш детально через необхідність запобігання проявів неокolonіалізму і посилення загроз виникнення фінансової залежності.

Метою статті є аналіз теоретичних положень та практичних аспектів формування фінансової безпеки національної економіки України під впливом глобальних інвестиційних процесів.

Викладення основного матеріалу. Залучення прямих іноземних інвестицій являється однією з ключових проблем

в процесі реформування української економіки. ПІІ забезпечують доступ до новітніх технологій та методів управління, створюють нові інвестиційні інститути, забезпечують країну новими робочими місцями, а також сприяють підтримці та активізації внутрішнього інвестиційного сектору.

Одним із найпривабливіших для іноземних інвесторів способів проникнення на український ринок залишається участь у спільних підприємствах (майже 60% українських підприємств, що інвестуються тією чи іншою мірою з-за кордону, спільні з іноземними). Це означає, що іноземні підприємці у своїй діяльності в Україні віддають перевагу менш ризикованим вкладанням – портфельним інвестиціям, які не дають змоги контролювати інвестоване підприємство. Іноземні інвестори, як правило, сподіваються на внутрішню ставку доходності в межах від 10 до 30%. ТНК, які залучають капітал під менші відсотки, задовольняються ставкою, нижчою за 10%. Загалом в українську економіку станом на 1 січня 2008 року вкладено \$29489,4 млн. прямих іноземних інвестицій. Приріст іноземного капіталу у 2007 році становив \$7882,1 млн., що становить 36,4% до обсягів на початок року [4].

Україна, в свою чергу, теж збільшує обсяги вивезених за кордон прямих інвестицій. Наявність внутрішньої політичної та економічної кризи в Україні стимулює прагнення національних та іноземних інвесторів до вивозу капіталу в офшорні зони. Так, на 1 січня 2008 року українськими підприємствами було розміщено в економіки інших країн \$6196,1 млн., причому здійснювалося переважно в офшорні зони, зокрема на Кіпр – \$5825,5 млн., що становить 94,0% загального обсягу прямих іноземних інвестицій з України. Така ситуація є дуже негативною для економіки України, оскільки свідчить про відтік ресурсів економічного розвитку країни та призводить до дефіциту грошових коштів на внутрішньому ринку [4].

Потреба в інвестуванні за дефіцитності власних ресурсів підвищила попит на кредитне фінансування інвестиційних проектів, що збільшило частку позичкового капіталу у структурі капіталу компаній та обумовило підвищення ризикованості для потенційних інвесторів. А також за умови обмеженості доступу до міжнародних кредитних ресурсів та їхнього подорожчання Україна зіштовхнулася з гострим дефіцитом валютних грошових ресурсів, що супроводжується некерованим коливанням валютного курсу на внутрішньому та міжбанківському ринках і є наочним підтвердженням моделі Менделя – Флемінга відносно залежності відсоткової ставки, валютного курсу, монетарної маси та національного доходу.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Аналізуючи розвиток економіки країни, основним показником якого є валовий внутрішній продукт, у рамках даного дослідження ми визначили вплив таких факторів, як ПІІ, експорт та імпорт, на зростання ВВП. Для цього побудували регресійну модель. Дані було обрано за період з 2000 по 2007 рік поквартально.

Варто розглянути взаємозалежність наведених показників за період 2000–2006 років. На рис. 1 зображено динаміку макроекономічних показників за квартал протягом 2000–2006 років, де FDI – прями іноземні інвестиції (ПІІ), GDP – валовий внутрішній продукт, EXPORT – обсяг експорту, IMPORT – обсяг імпорту. А отже, можна зіставити графічно динаміку зростання досліджуваних компонентів. Як можна спостерігати, експорт та імпорт зростають поступово, а в лінії тренду ПІІ є пік, який відповідає зростанню надходжень ПІІ в четвертому кварталі 2005 року завдяки продажу «Криворіжсталі».

ВВП було визначено як результуюча ознака (Y), а ПІІ, експорт та імпорт – як змінні (X). Також було враховано вплив сезонності на ВВП (SEAS(i)). Коливання ПІІ в четвертому квар-

талі 2005 року обмовлені продажем ВАТ «Криворіжсталь», тому було введено змінну *dumtту* для нівелювання ефекту впливу даної події. В результаті рівняння регресії має вигляд:

$$GDP = 4104.09 + 2.29 * FDI - 12332.50 * DUMMY + 1.99 * IMPORT - 5483.36 * SEAS(1) - 2705.283 * SEAS(2).$$

Це означає, що збільшення ПІІ на 1 грн. збільшить ВВП на 2,3 грн., приріст імпорту на 1 грн. приведе до зростання ВВП на 1,9 грн. відповідно.

Модель можна визначити як достовірну, враховуючи показник R2, значення якого відповідає високій достовірності впливу змінних ознак X на результуючу Y. Отже, бачимо, що динаміка зростання ВВП фактично співпадає зі змодельованим трендом, однак для поліпшення моделі було виключено період 2000 року через вірогідність похибок даних. Лінія Residual показує відхилення залишків. Найбільші коливання спостерігаються в 2000–2001 роках та в четвертому кварталі 2005 року, тому була введена нівелююча змінна DUMMY.

За результатами моделі було визначено, що такий показник, як ВВП, може бути спрогнозований на основі попе-

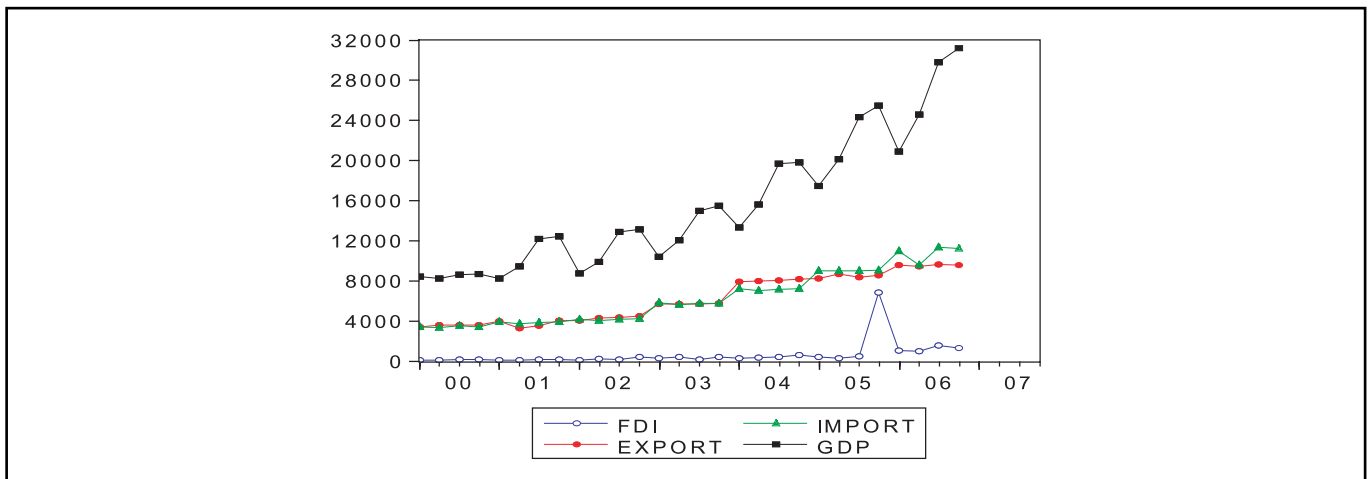


Рисунок 1. Динаміка окремих макроекономічних показників України, 2000–2006 роки (щоквартальний вимір)

Розраховано та складено автором за даними [1].

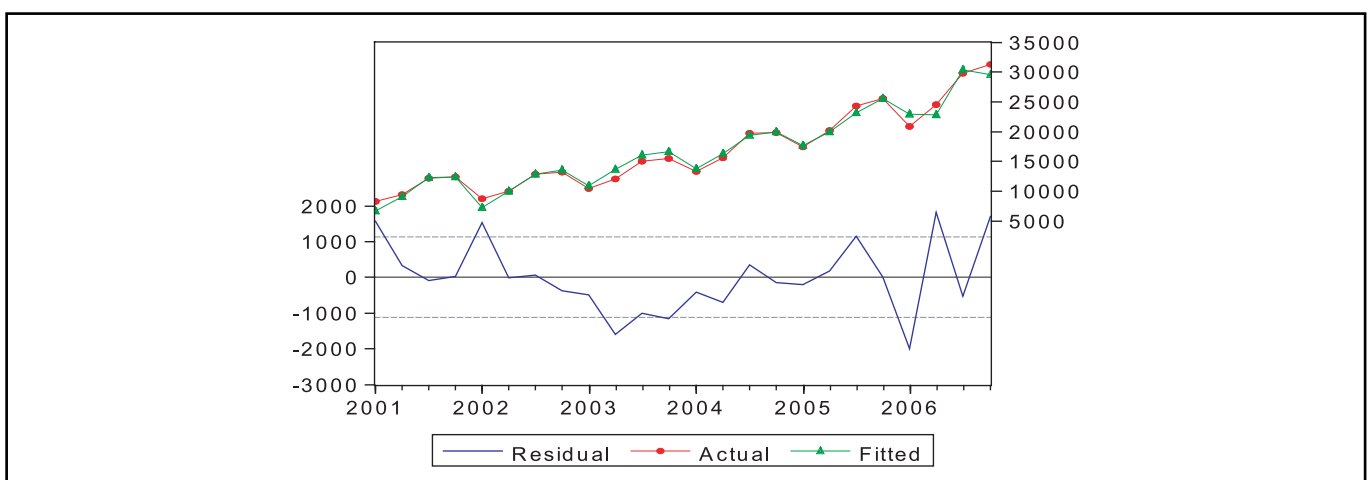


Рисунок 2. Регресійна модель динаміки ВВП, зіставлена з фактичним трендом

Розраховано та складено автором за даними щорічного звіту Держкомстату України [4].

редніх періодів. При перевірці моделі було визначено, що ВВП майбутніх періодів на 99% залежить від попереднього періоду. Тобто при аналізі кореляційних зв'язків динаміки ВВП слід враховувати вплив великої кількості інших змінних окрім ПІІ, експорту та імпорту. Хоча серед обраних критеріїв найбільший вплив на формування ВВП мають прямі іноземні інвестиції, оскільки щорічне зростання інвестиційних надходжень у розвиток вже існуючих підприємств та створення нових підвищує ділову активність у країні та забезпечує зростання створення доданої вартості в економіці країни. Таким чином, можна констатувати, що ПІІ безпосередньо впливають на економічну безпеку країни і визначають динаміку подальшого розвитку економіки країни, що, в свою чергу, впливає на досягнення стратегічних інтересів країни та її конкурентоспроможність на світовій арені.

Що стосується динаміки прямих іноземних інвестицій в 2007 році, то слід відзначити їхнє зростання на \$8,3 млрд., що ілюструє приріст у розмірі 39,1% по відношенню до попереднього року. Таке стрімке зростання було забезпечено підвищенням інвестиційної привабливості української економіки, темпами її розвитку та ліберальній політиці з боку уряду стосовно присутності іноземного капіталу у фінансовому секторі країни (купівля іноземними інвесторами ряду крупних комерційних українських банків, розвиток фондового ринку, вихід українських підприємств на міжнародні фондові ринки – IPO). Варто констатувати, що темпи приросту ПІІ є зіставними з приростом ВВП – 39,1 та 31,1% відповідно. Тим самим ми підтверджуємо результати регресійної моделі, проілюстрованої вище. Показник надходження інвестицій в основний капітал протягом 1996–2006 років збільшився в Україні у 4,9 раза, а за один лише 2007 рік темпи приросту становили 29,8% [5].

Найбільш привабливими для іноземних інвесторів протягом 2007 року були фінансова діяльність (28,9% надхо-

джень за рік), промисловість (25,7%), будівництво (9,9%). Водночас із капіталовкладень у промисловість найбільше припало на виробництво неметалевої мінеральної продукції – 18,3% прямих іноземних інвестицій у промисловість, на машинобудування – лише 1,7%. Витрати іноземних інвесторів на технологічні інновації становили 1,86% у загальних витратах на технологічні інновації країни [1].

Збільшення частки промисловості в ПІІ у 2007 році відбулося насамперед за рахунок припливу коштів іноземних інвесторів у добувну промисловість – її частка збільшилася з 8,6 до 31,0% усіх промислових ПІІ. Отже, слід констатувати посилення ролі ПІІ в 2007 році у зміцненні сировинної, низькотехнологічної орієнтації економіки України. Це, в свою чергу, відображає непривабливість інвестиційного середовища України для інвестування у створення виробництв у високотехнологічних галузях економіки [5].

Позитивна динаміка надходження ПІІ продовжилася і в першому кварталі 2008 року, коли в промисловість було залучено \$421,5 млн. коштів іноземних інвесторів, у тому числі \$405,7 млн. – у переробну промисловість. Проте диспропорції в надходження ПІІ в цей період лише посилювалися. Найбільш привабливими для іноземних інвесторів у цей період були фінансова діяльність (48,7% надходжень ПІІ, або \$1256,6 млн.), операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (10,0%, або \$257,0 млн.), будівництво (9,5%, або \$244,3 млн.), торгівля (7,8%, або \$200,6 млн.) [7].

Зберігається тенденція, коли іноземні інвестори в основному вкладають кошти в галузі з швидким оборотом капіталу (торгівля, посередництво) або в невиробничий сектор, зокрема у фінансову сферу та придбання нерухомості, що приваблюють інвестора високим рівнем віддачі від інвестицій [1].

Таким чином, галузева структура інвестування консервує наявну структуру промисловості, що, зрештою, спричиняє по-

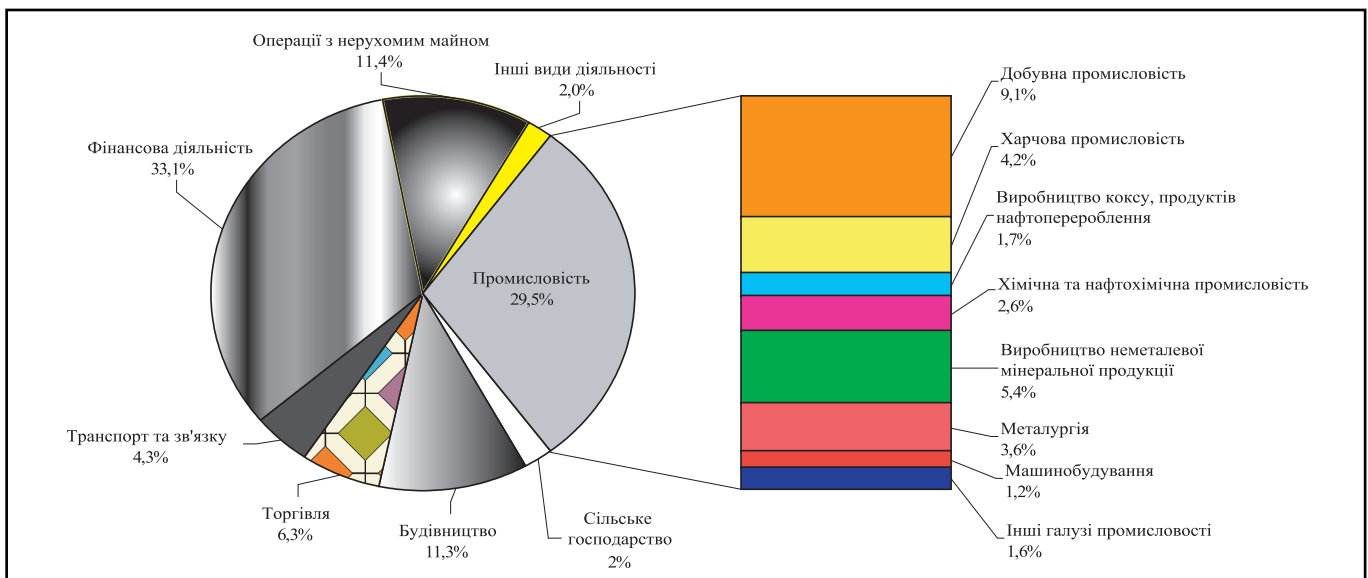


Рисунок 3. Галузева структура надходження ПІІ в економіку України в 2007 році

Складено автором на основі даних [3, 6].

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

слаблення спроможності вітчизняної промисловості скористатися перевагами розширення місткості внутрішнього споживчого ринку. В умовах непевної інвестиційної динаміки в промисловості України зберігаються стійкі системні диспропорції, які суттєво обмежують перспективи її зростання в довгостроковому періоді, формують значні ризики та обмеження для зміцнення конкурентоспроможності економіки України.

Що стосується подальшого зростання привабливості та ефективності залучення іноземних джерел фінансування, то даний процес ускладнюється несприятливим бізнес-середовищем української економіки, що свідчить про погіршення конкурентоспроможності національної економіки і відповідно про бажання отримати грошові ресурси, поступаючись національними інтересами та економічною безпекою. Для порівняння розглянемо дані СБ щодо оцінки бізнес-середовища країни за критерієм захисту інвесторів.

Зокрема, найбільше відставання спостерігається за критерієм «розкриття інформації», що ускладнює прихід на український ринок іноземних інвесторів, а також підвищує ризики придбання пакетів акцій, які не є контрольними, внаслідок зростання витрат на вивчення потенційних партнерів та загроз втрати оперативного управління інвестиціями.

За рейтингом захищеності прав власності, складеним Property Rights Alliance, Україна серед 115 найбільших країн світу посіла 83-тє місце і поступається всім країнам Центрально-Східної Європи, зокрема за такими критеріями, як незалежність судів, довіра населення до судів, політична стабільність, корупція, захист права власності, захист прав інтелектуальної власності, авторських прав тощо. Недосконалість судової системи України де-факто використовується окремими бізнесменами як додаткова конкурентна перевага, що призводить до зниження рівня конкуренції та перенесення її у позаекономічну сферу. Це не тільки свідчить про погіршення конкурентних позицій інвестиційної привабливості, а й говорить про внутрішні (національні) загрози економічній безпеці країни [5].

Важливим фактором для аналізу фінансової безпеки економіки країни виступають портфельні інвестиції. В табл. 2 наведено обсяги припливу ПІІ та портфельних інвестицій в Україну протягом 2002–2007 років. Також у додатку зо-

бражено графічно динаміку надходження іноземних інвестицій в економіку України протягом зазначеного періоду.

Як можна побачити з наведених даних, приплив портфельних інвестицій в Україну поступово зростає, але є достатньо незначним, незважаючи на більшу мобільність грошових ресурсів порівняно з ПІІ. Така тенденція супроводжується поступовим розвитком фондового ринку України. Варто проаналізувати вплив іноземних інвестицій на макроекономічні показники країни, використовуючи наведену вище методику.

Виробництво в машинобудуванні збільшилося на 11,8%, що становило 24% сумарного приросту промисловості (на експорт спрямовується понад 40% продукції галузі), а експорт машинобудівної продукції – на 20,3%. Зростає частка в експорті з України товарів неповного виробничого циклу (48,3% товарного експорту в 2006 році), що засвідчує неготовність українських виробників виробляти конкурентоспроможну кінцеву продукцію, а також ставить значну частину українських виробників у залежність від прийняття технологічних та економічних рішень зарубіжними суб'єктами господарювання [4].

Що ж стосується впливу портфельних інвестицій на розвиток української економіки, то можна спостерігати поступове зростання показника їх частки у ВВП, що свідчить про позитивний вплив на фінансовий сектор економіки. Однак тут варто відзначити переважну активність саме іноземних інвесторів (майже 90%), а отже загальну залежність від іноземного капіталу і зовнішніх ризиків, які загрожують фінансовими кризами. Фінансові інвестиції переважно впливають на фондовий ринок країни. Варто відзначити, що протягом 2007 року та на початку 2008 року обсяги надходжень ПІІ та портфельних інвестицій характеризувалися збільшенням частки фінансового сектору в галузевій структурі іноземних інвестицій.

Усе більш активізуються процеси на ринку злиття та поглинання (M&A). Прикладом може бути продаж іноземному інвестору банку «Форум» та Укрсоцбанку (вартість угод – \$2,7 млрд.), купівля банку «Аваль» Райффайзенбанком, інвестиції в мережу магазинів Metro Cash & Carry (на загальну суму 339 млн. євро), які не мали інноваційного ха-

Таблиця 1. Оцінка бізнес-середовища України за критерієм захисту інвесторів у 2007 році

Показник	Україна	ЦСЄ та СНД	ОЕСР
Індекс розкриття інформації	1	4,9	6,4
Індекс відповідальності директора	3	3,8	5,1
Індекс судових позовів акціонерів	7	6,3	6,5
Індекс захисту інвесторів	3,7	5,0	6,0

Складено автором за даними [8].

Таблиця 2. Надходження ПІІ та портфельних інвестицій в Україну протягом 2002–2007 років, млн. грн.

Рік	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Портфельні інвестиції	1336,98	1468,23	1599,48	6902,97	18180,00	20200,00
Прямі іноземні інвестиції	28438,72	35502,98	44436,06	83917,99	106989,30	148921,47

Складено автором за даними [4].

рактору і не передбачали створення якісно нового технологічного продукту або товару [1].

Висновки

Таким чином, можна зробити висновок, що українська економіка інвестиційно приваблива для іноземних інвесторів, але залучення іноземного капіталу супроводжується диспропорціями в галузевій структурі і призводить до погіршення економічної безпеки країни. Така ситуація, перш за все, характеризується недотриманням стратегічних цілей розвитку економіки України, законодавчою неврегульованістю співробітництва з іноземними інвесторами та неконтрольованістю присутності іноземного капіталу у стратегічних галузях. Очевидним є те, що головним джерелом фінансування для української економіки залишаються іноземні інвестиції, що переважно експортуються і імпортуються з офшорних зон. Проте національні інвестори ще не є достатньо вагомими на фінансовому ринку України, що є загрозою національній економічній безпеці держави. А отже, уряд має приділяти увагу не тільки кількісній, а й якісній структурі інвестиційних надходжень в країну, щоб гарантувати економічну, а відповідно і фінансову безпеку української економіки, при цьому підтри-

муючи інтеграцію вітчизняної економіки в міжнародні економічні відносини та світові фінансові ринки.

Література

1. Актуальні проблеми залучення прямих іноземних інвестицій в Україну та шляхи їх подолання. Аналітична доповідь // www.niss.gov.ua
2. Боди З., Кейн А. Принципы инвестиций, 4-е издание. – М.: Вільямс, 2002. – 692 с.
3. Жаліло Я. Підсумки економічного розвитку України у 2007 році та першочергові завдання економічної стратегії держави // www.niss.gov.ua
4. Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України. Щомісячний звіт // www.ukrstat.gov.ua
5. Покришка Д. Інтегральна оцінка соціально-економічного розвитку регіонів України // www.me.gov.ua
6. Пушак М.В. Роль прямих іноземних інвестицій в забезпеченні інноваційного розвитку України // www.iconf.org.ua
7. Тактичні пріоритети та стратегічні орієнтири економіки України. Аналітична доповідь // www.niss.gov.ua
8. Doing business 2008: Ukraine. Analytical report // www.doing-bussines.org

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В.П. МАРТИНЕНКО,
д.е.н., професор, НУБіП України

Механізм ефективного функціонування промислових підприємств

У статті представлено концептуальну модель механізму ефективної діяльності промислових підприємств та визначено етапи організаційного оформлення методів підвищення ефективності.

В статье представлена концептуальная модель механизма эффективной деятельности промышленных предприятий и определены этапы организационного оформления методов повышения эффективности.

The article presents a conceptual model of effective mechanism of industrial enterprises activity and determines the steps for organizing methods to increase efficiency

Постановка проблеми. Особливістю ринкового середовища, в якому функціонують вітчизняні промислові підприємства, є систематична нестабільність і досить часто непередбачуваність розвитку подій. Для суб'єктів господарювання, що функціонують в умовах динамічного оточення і піддаються впливу багатьох факторів, до яких складно пристосуватися, проблема ефективного функціонування стає все більш гострою і актуальною, особливо в даний час. Адже в умовах фінансової кризи значна частина підприємств промисловості працюють збитково. Крім того, для відповідності сучасному рівню ринкових відносин на про-

мисловому виробництві необхідна корінна реструктуризація, переорієнтація системи управління. Перед вітчизняними промисловими підприємствами постає ряд складних завдань, що викликані необхідністю розвитку сучасної економіки: визначення мети діяльності, її досягнення, пошук споживачів і нових ринкових можливостей, коштів. Вирішення цих і багатьох інших завдань висуває нові вимоги до форм та методів управління і планування, які мають відображати зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі, і оперативно та гнучко реагувати на них. Реалізація цих вимог визначає необхідність перебудови системи підприємства з метою досягнення ефективності його функціонування в цілому. Головною умовою адаптації суб'єкта господарювання до зовнішнього середовища, яке досить швидко змінюється, може служити розробка механізму ефективного функціонування промислових підприємств, який забезпечує більш раціональне використання обмежених ресурсів, сприяє послідовній реалізації управлінських рішень, орієнтує на стійкий розвиток в умовах ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичним та методологічним проблемам успішної діяльності підприємств промисловості присвячені праці вітчизняних вчених, серед яких П.І. Коренюк, Н.Б. Кирич, О.І. Драган,

В.В. Іванієнко та інш. [1–4]. Але ряд теоретико–метологічних і практичних питань, пов'язаних з формуванням та реалізацією механізму ефективного функціонування промислових підприємств, продовжують залишатися недостатньо дослідженими і потребують подальшого опрацювання.

Тому дослідження саме вищезгаданого механізму є досить актуальним і являє собою важливу науково–практичну проблему.

Мета статті – розробити концептуальну модель механізму ефективного функціонування промислових підприємств.

Викладення основного матеріалу. В умовах нестабільної в Україні економічної ситуації перед менеджерами постійно стоїть завдання покращення роботи промислових підприємств, якими вони управляють. У зв'язку з цим необхідне створення єдиного механізму ефективного функціонування суб'єкта господарювання з використанням резервів мікро– та макрорівня. Дана необхідність обумовлена такими причинами: потреба в новому обладнанні, розширенні асортименту продукції та підвищенні її якості, загострення конкуренції, наявність збитків або зниження прибутковості промислового підприємства. Варто відмітити, що розробка вищезгаданого механізму – це втілення успішного підходу, оскільки для зміни робочої атмосфери і впровадження певної технології можливо необхідна радикальна реорганізація на підприємстві. Механізм охоплює чисельні напрями діяльності, сприяє її оптимізації, базується на підході, типовому для управління проектами.

Варто відмітити, що формування механізму ефективної діяльності промислових підприємств дозволяє систематизувати підходи до управління підприємством. Такий підхід має забезпечувати своєчасне визначення потреби в підвищенні ефективності.

Вищезгаданий механізм у загальному вигляді можна представити як сукупність організаційних та економічних засобів і методів, що направлені на створення умов для підвищення прибутковості суб'єкта господарювання, генерації нових цільових настанов і найбільш ефективного їх досягнення.

На мою думку, елементами даного механізму повинні бути принципи, методи, економічні та організаційні засоби, форми реалізації (рис. 1).

Специфіка процесів структурного розвитку і умов їх здійснення пред'являє певні вимоги до формування механізму ефективного функціонування промислового підприємства. Дані підприємства є системами високої складності, елементи яких є підсистемами великого різноманіття. Увесь комплекс діяльності всередині підприємства настільки складний, що не піддається повній інтерпретації. Тому формування цього механізму необхідно здійснювати тільки з використанням системного підходу та аналізу. Адже дане формування повинне вирішувати досить складну проблему – реалізацію функцій управління підприємством як механізму рівноваги внутрішніх складових діяльності суб'єкта господарювання під впливом негативних умов зовнішнього середовища.

Варто відмітити, що процес стійкого зростання ефективності функціонування підприємства потребує безперервного планування, оскільки реалізується через призму стратегічних, тактичних та оперативних планів.

Нестабільні умови діяльності підприємств промисловості вимагають постійного уточнення стратегії життєздатності та механізму її реалізації, що визначає важливість вимоги адаптивності, тобто здатності суб'єкта господарювання пристосовуватись до умов зовнішнього і внутрішнього середовища, які постійно змінюються. Доречно зазначити, що необхідна така адаптація, при якій внутрішній потенціал організації отримав би максимальне вираження.

Наявність адаптивності дозволяє висунути ще одну вимогу до механізму стійкого зростання ефективності – ітеративність, адже елементи процесу ефективного функціонування підприємства повинні бути щільно пов'язані між собою зворотними зв'язками.

Одним із необхідних умов успішної діяльності промислового підприємства є його забезпечення кадровими, матеріальними, фінансовими, інформаційними ресурсами, а також методичне забезпечення. Крім того, процес стійкого зростання

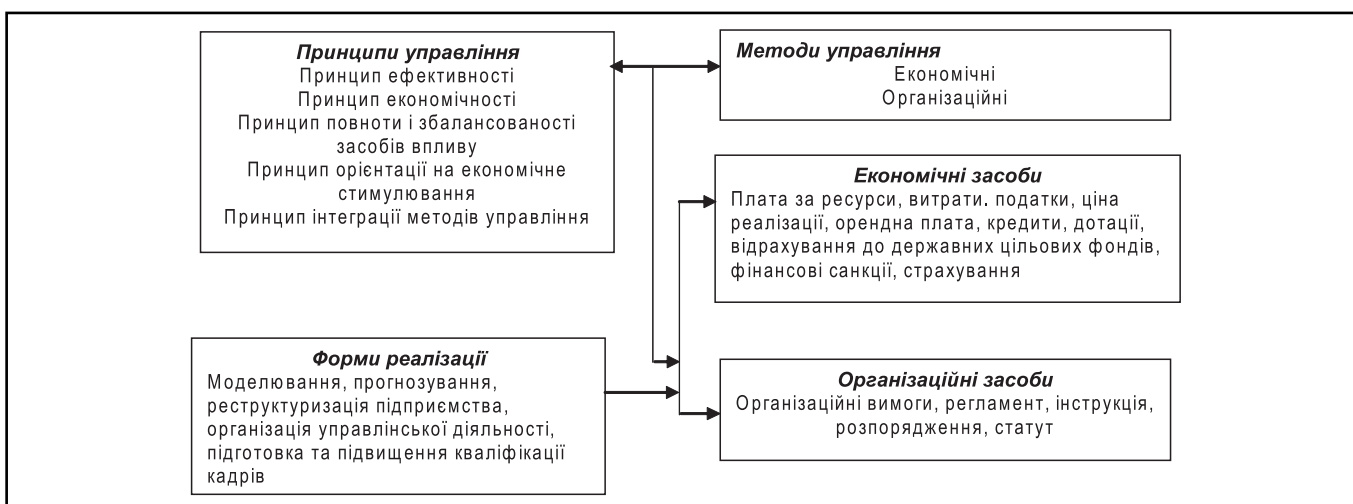


Рисунок 1. Елементи механізму ефективної діяльності підприємства

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ефективності є по своїй природі інноваційним, несе в собі частку ризику для підприємства і всіх зацікавлених осіб, які приймають участь в його діяльності. Тому він може бути здійсненим лише при наявності лідерства та підтримки в проведенні змін зі сторони вищого керівництва підприємства.

Зміна наявних, поява нових ділових процесів, що ведуть до нових змін в організації – завжди зачіпає людський фактор і зустрічає опір працівників підприємства, який може зробити недосяжними поставлені цілі. Тому механізм ефективної діяльності промислового підприємства повинний передбачати заходи по зниженню опору працівників, застосування «м'яких інструментів», таких як розвиток персоналу, залучення невеликого числа працівників в процес змін, охорона зайнятості тощо. Необхідно відмітити, що промислові підприємства належать до тих систем, які є великими і складними для перетворення, і один із секретів успіху може полягати в самоорганізації, коли керівники і працівники в ситуації невизначеності самостійно підбирають моделі поведінки, які сприяють підтримуванню темпів росту ефективності. Беручи до уваги вищевикладене, на рис. 2 пропонуються основні вимоги до формування механізму ефективного функціонування промислового підприємства.

Концептуальна модель механізму ефективного функціонування являє собою набір методів, процедур і необхідних засобів забезпечення. Дана модель – це структура механізму, фактори, які сприяють його впровадженню, послідовність етапів здійснення заходів для підвищення ефективності, кінцевий результат, який отримано при його реалізації, а також засобів методичного і інших видів забезпечення функціонування механізму (рис. 3).

Основу механізму складає процедура здійснення стійкого зростання ефективності підприємства, яка включає шість етапів. Факторами, що приводять в дію механізм, є зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищах.

Важливими компонентами механізму ефективної діяльності підприємств промисловості є методичний блок та блок засобів забезпечення. Методичний блок відображає підходи, що використовуються на різних етапах. Складність

проблем, пов'язаних із забезпеченням стійкого розвитку, вимагає залучення інструментарію багатьох теорій і дисциплін, таких як «стратегічне планування», «теорія систем», «теорія функціонування фірм» тощо.

У цілому до функцій методичного блоку відносяться: вивчення відповідних методичних підходів до аналізу, проектування і оцінки ефективності змін в основних підсистемах життєзабезпечення підприємства; розробка методичних рекомендацій по здійсненню етапів структурного вдосконалення.

Блок засобів забезпечення в механізмі ефективної діяльності характеризує потребу в ресурсах та інших видах забезпечення, окрім методичного.

Формування, запуск і функціонування вищезгаданого механізму вимагає залучення технічних засобів, трудових, матеріальних, фінансових ресурсів. Інформаційний блок передбачає окрім створення і наявності необхідних пошукових систем і інформаційних баз, широке розповсюдження інформації про цілі підвищення ефективності, хід цього процесу, результати проведених етапів.

Організаційно-правове забезпечення необхідне для регламентації процедур функціонування механізму, а також для забезпечення відповідності інструментів законодавчої бази, які застосовуються.

Соціально-психологічне забезпечення має цілі подолання опору змінам, створення творчої атмосфери в колективі, підвищення взаємопорозуміння і покращення комунікацій між підрозділами та службами, керівниками і виконавцями. Складаючись з окремих елементів, механізм ефективного функціонування підприємства дає ефект системності: всі його блоки взаємопов'язані, узгоджені і спрямовано працюють на кінцевий результат – здійснення змін, що направлені на набуття підприємством організаційно – функціонального потенціалу підвищення ефективності його функціонування.

Концептуальна модель механізму ефективної діяльності промислових підприємств являє собою набір методів, процедур і необхідних засобів забезпечення. Але щоб механізм був практично реалізований на підприємстві, його необхідно організаційно оформити – «вбудувати» в базову структуру під-

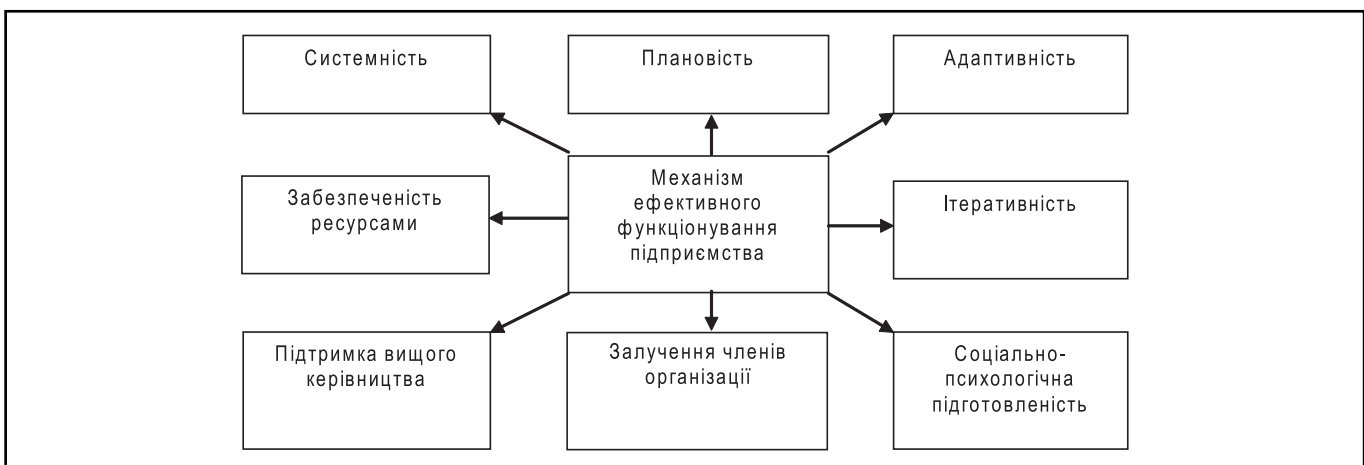


Рисунок 2. Основні вимоги до формування механізму ефективного функціонування підприємства

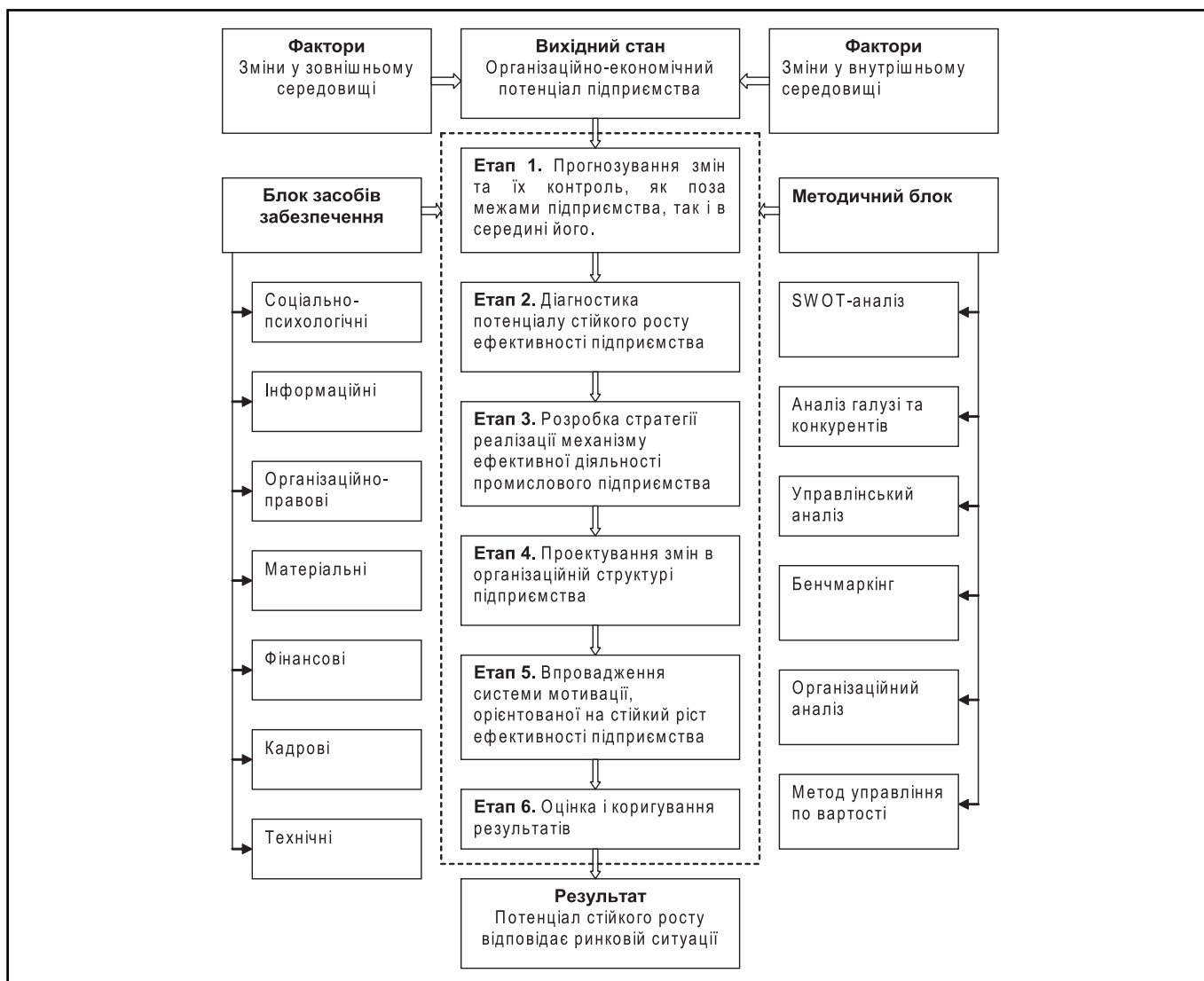


Рисунок 3. Концептуальна модель механізму ефективної діяльності промислових підприємств

приємства. При цьому функції і завдання, передбачені реалізацією процесу реструктуризації, мають бути закріплені за підрозділами і конкретними посадовими особами підприємства, а також розподілена відповідальність за виконання елементів механізму. Робота по організаційному оформленню методів підвищення ефективності включає ряд етапів:

1. Участь і провідна роль колективу підприємства в процесі перетворень вимагають почати роботу по формуванню механізму з навчання, основною метою якого є ознайомлення робітників з характером впливу зовнішнього середовища на підприємство, з концепцією стійкого росту ефективності.

2. На вищому рівні керівництва створюється робоча група для координації діяльності по формуванню на підприємстві механізму ефективного функціонування.

3. Робоча група забезпечує аналіз факторів і умов, які можуть заважати здійснювати переміни в життєзабезпечуючих структурах підприємства, підготовку заходів по усуненню чи нейтралізації дії даних факторів.

4. У відповідності з процедурами, які входять в концептуальну модель механізму ефективного функціонування,

необхідно виділити функції і завдання, які потім мають бути розподілені на підприємстві для реалізації механізму.

5. На основі виділених функцій і задач визначаються базові підрозділи – учасники реалізації механізму ефективного функціонування суб'єктів господарювання.

6. Формується необхідний рівень компетенції для здійснення підвищення ефективності шляхом цільового навчання працівників підприємства у відповідних областях знань, запрошуються компетентні спеціалісти «зі сторони» як для навчання, так і для участі в роботі по реструктуризації.

7. Створюються тимчасові підрозділи матричного типу для подальшої співпраці по формуванню механізму ефективної діяльності.

8. Проводиться діагностика внутрішнього та зовнішнього середовища суб'єкта господарювання, перебудова базових підрозділів та їх функцій у відповідності з організаційним оформленням механізму ефективного функціонування підприємства.

9. Здійснюється комплексний аналіз результатів проведеної роботи, обговорюються проблеми, що виникли на різних стадіях формування механізму, і можливості їх вирішення.

10. В елементи вищевказаного механізму вносяться необхідні уточнення та зміни з врахуванням індивідуальних особливостей суб'єкта господарювання.

11. Завершення розробки організаційного механізму, внесення уточнень та змін в його елементи з врахуванням особливостей структури підприємства.

12. Введення в дію механізму ефективної діяльності промислових підприємств.

Висновки

Таким чином, у ході функціонування механізму реалізуються такі процедури, що представлені в концептуальній моделі:

- прогнозування змін в діяльності підприємства;
- комплексний діагностичний аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства;
- розробка стратегії життєздатності суб'єкта господарювання;
- проектування нової структури підприємства;
- впровадження організаційного проекту;
- оцінка результатів стійкого росту ефективності.

Враховуючи, що в умовах ринку необхідність підвищення ефективності суб'єкта господарювання викликає зміни у зовнішньому середовищі, необхідне постійне прогнозування і поточний контроль за такими перемінними зовнішнього середовища, як попит на продукцію підприємства та пропозиція на ресурси, що споживаються, а також за іншими складовими, зміни яких можуть істотно вплинути на життєздатність підприємства. Варто відмітити, що постійно виникає також потреба в контролі і внутрішніх перемінних, оскільки при стабільному зовнішньому середовищі підсистема підприємства можуть давати збій. Тому процедура визначення потреби в підвищенні ефективності передбачає наявність закріплених функцій по прогнозуванню та контролю змін як поза межами підприємства, так і в середині його.

Наступний етап механізму ефективного функціонування суб'єкта господарювання є основою для розробки стратегічної концепції реалізації механізму, адже діагностичний аналіз важливий як по відношенню до зовнішнього середовища (у зв'язку із залежністю підприємства від ринку), так і

внутрішнього (для подолання концептуальної складності самого підприємства).

Доречно зазначити, що, базуючись на місії і підпорядкованій їй системі цілей, що сформовані з врахуванням діагностики суб'єкта господарювання, стратегічна концепція реалізації механізму передбачає не тільки вибір ключових напрямків діяльності підприємства з врахуванням можливостей та загроз зі сторони ринку, а й основні шляхи їх реалізації.

Процес підвищення ефективності знаходить свої логічне завершення у проектуванні та впровадженні проектних розробок, які мають здійснюватися на основі плану–графіка, що враховує обмеженість часового фактора, необхідну соціально–психологічну підготовку колективу, можливу необхідність формування нових структур чи їх елементів.

Етап оцінки результатів підвищення ефективності необхідний для контролю дії процесів, визначення ступеня досягнення цілей, які поставлені при формуванні механізму ефективного функціонування підприємств.

Варто відмітити, що використання підприємствами промисловості запропонованого механізму дозволить їм перейти на якісно новий рівень управління, що забезпечить суттєве покращення результатів діяльності. Крім того, вищезазначені результати можуть успішно використовуватися при проведенні наукових досліджень з питань стратегічного розвитку суб'єктів господарювання.

Література

1. Коренюк П.І. Ефективність функціонування продовольчого комплексу // Економіка: проблема теорії та практики: збірник наукових праць ДНУ. – Вип. 237 – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – С. 1175–1183.
2. Кирич Н.Б. Організаційно–економічна категорія господарської та фінансової стабільності функціонування підприємств в контексті сталого розвитку України // Вісник економічної науки України. – 2007. – №4. – С. 113–114.
3. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти. Монографія – К.: ДАККІМ, 2006. – 144 с.
4. Іваниенко В.В. Управление эффективностью использования ресурсов производства. – Х.: ХНЭУ, 2005. – 368 с.

Т.Ю. ДАНЬКО,
аспірантка, ЖДТУ

Аналіз підходів до визначення понять «контроль» та «контролювання» в управлінській діяльності

На даний момент проблема створення ефективно функціонуючої системи контролювання діяльності підприємства, незважаючи на всю її актуальність, не тільки

далека від кінцевого вирішення, а й залишається поки що недостатньо осмисленою як у науковому відношенні, так і в плані практичної реалізації. Для того щоб роз-

глядати питання створення ефективної системи контролювання діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта, перш за все необхідно розібратися з науковими підходами до визначення сутності контролювання та контролю, визначити з них найбільш повні та доцільні.

У статті досліджено та проаналізовано зміст понять «контроль» та «контролювання», які надаються різними авторами в сфері управління; здійснено їх групування; виділено розбіжності та тотожності між ними.

На даний момент проблема создания эффективной функционирующей системы контроля деятельности предприятия, несмотря на всю ее актуальность, не только далека от конечного решения, но и остается пока еще недостаточно осмысленной как в научном отношении, так и в плане практической реализации. Для того чтобы рассматривать вопрос создания эффективной системы контроля деятельности любого хозяйствующего субъекта, прежде всего необходимо разобраться с научными подходами к определению сущности контроля и контролирования, определить наиболее полные и целесообразные из них.

В статье исследован и проанализирован смысл понятий «контроль» и «контролирование», которые представляются разными авторами в сфере управления; осуществлено их группирование; выделены разногласия и тождественности между ними.

Now problem of creation of the effectively functioning system of control of activity of enterprise, in spite of all its actuality, not only distant from an eventual decision but also remains so far it is not enough intelligent both in a scientific relation and in the plan of practical realization. In order to examine the question of creation of the effective system of control of activity of any enterprise, it is foremost necessary to understand with scientific approaches to determination of essence of control and process of control, define from them most complete and expedient.

In the article explored and analysed maintenance of concepts «control» and «control process» which are given different authors in the sphere of management; their grouping is carried out; it is selected disagreement and identity between them.

Постановка проблеми. На даний момент проблема створення ефективно функціонуючої системи контролювання діяльності підприємства, незважаючи на всю її актуальність, не тільки далека від кінцевого вирішення, а й залишається поки що недостатньо осмисленою як в науковому відношенні, так і в плані практичної реалізації. Для того щоб розглядати питання створення ефективної системи контролювання діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта, перш за все необхідно розібратися з науковими підходами до визначення сутності контролювання та контролю, визначити найбільш повні та доцільні з них.

Вивчаючи економічну управлінську літературу, як періодичну, так і інші види наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених, ми частіше зустрічаємося з терміном «контроль», ніж з терміном «контролювання». На даний момент існує неузгодженість цих двох понять та відсутнє чітке розуміння відмінності між ними. Окрім цього, досліджуючи сутність понять «контроль» та «контролювання», ми зіштовхнулися з різними підходами до визначення цих термінів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сутнісний зміст поняття «контроль» («контролювання») та його роль у системі управління підприємства з достатньою глибиною розкривається такими вітчизняними та зарубіжними вченими, як Б.М. Андрушків [1], М. Альберт [13], В.Р. Веснін [2], Р. Гріфін [3], А. Девід [18], Д.А. Деченсо [18], М.А. Йохна [21], Н.І. Кабушкін [8], Є.А. Кочергін [10], А.І. Кредісов [11], В.А. Кредісов [11], О.Є. Кузьмін [1; 12], М.Х. Мексон [13], О.Г. Мельник [12], Г.В. Осовська [15, 16], Є.Г. Панченко [11], С.П. Робінс [18], В.В. Стадник [21], П. Стефан [18], Ф. Хедоурі [13], Ф.І. Хміль [23], В. Яцура [3] та інші.

Метою статті є дослідження та аналіз змісту понять «контроль» та «контролювання», які надаються різними авторами в сфері управління; здійснення їх групування; виділення розбіжностей та тотожностей між ними.

Викладення основного матеріалу. Для з'ясування сутності понять «контроль» та «контролювання» в сфері управління діяльністю господарюючих суб'єктів проведемо дослідження їх розуміння різними вченими, як вітчизняними, так і зарубіжними. Трактують поняття «контроль» та «контролювання» в сфері управління діяльністю підприємства наведено в табл. 1.

Оскільки об'єктом нашого дослідження є контролювання діяльності підприємства в сфері управління, звернемося до його визначення в економічній управлінській літературі.

Насамперед звертає на себе увагу той факт, що тільки декілька авторів (Р. Гріфін, В. Яцура, О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник) у своїх працях окремо виділяють два таких поняття, як «контроль» та «контролювання». В більшості випадків науковці отожднюють ці два поняття і не вважають доцільним розглядати процес контролювання та контроль як окремі явища.

Якщо проаналізувати наведені у таблиці визначення, можна побачити, що досить поширеною точкою зору в науковій літературі є погляд на контроль як на завершальний етап управлінської діяльності, який дозволяє співставити досягнуті результати з тими, що були заплановані. Так, наприклад, Л.Г. Дідковська та П.Л. Гордієнко зазначають: «Контроль є підсумковим етапом управлінської діяльності, що дозволяє зіставити досягнуті результати із запланованими» [4, с. 395].

Досить розповсюджено також погляд на контроль (контролювання) тільки як на процес, засіб, який забезпечує порівняння результатів з поставленими задачами. Так, наприклад, І.Н. Кабушкін у загальному вигляді визначає контроль як «...процес вимірювання (зіставлення) фактично досягнутих

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Визначення понять «контроль» та «контролювання» в управлінській діяльності

№ з/п	Джерело	Визначення
1	2	3
Підручники та навчальні посібники		
1	Андрušків Б.М., Кузьмін О.Є. Основи менеджменту. – Львів: Світ, 1995. – 296 с.	Контроль – вид управлінської діяльності по забезпеченню процесу, за допомогою якого керівництво організації (підприємства) визначає, наскільки правильні його управлінські рішення, а також напрями здійснення необхідних коректив (с. 113)
2	Гріфін Р., Яцура В. Основи менеджменту: Підручник / Наук. ред. В. Яцура, Д. Олесевич. – Львів: Бак, 2001. – 624 с.	Контроль – це таке регулювання організаційної діяльності, коли деякі заплановані елементи виконання ставлять у визначені рамки. (с. 498). Контролювання – одна з чотирьох (планування й ухвалення рішень; організація діяльності, лідерство, контролювання) управлінських функцій. (с. 498). Завершальною стадією процесу менеджменту є контролювання або моніторинг, за прогресом організації для досягнення цілей. У міру того, як організація прагне досягти своїх цілей, менеджери повинні спостерігати за прогресом для забезпечення мети організації в певний період часу (с. 7)
3	Дідковська Л.Г., Гордієнко П.Л. Менеджмент: Навчальний посібник. – К.: Алєута, КНТ, 2007. – 516 с.	Контроль – це процес забезпечення досягнення цілей організації за допомогою оцінки та аналізу результатів діяльності, оперативного втручання у виробничий процес і прийняття коригуючих дій. Контроль є підсумковим етапом управлінської діяльності, що дозволяє зіставити досягнуті результати із запланованими (с. 395)
4	Кабушкін Н.И. Основи менеджмента. Учебник. – Мн.: ЗАО «Экономпресс», НПЖ «ФУА», 1998. – 284 с.	В самому загальному вигляді контроль означає процес вимірювання (зіставлення) фактично досягнутих результатів із запланованими. (с. 72). Однак функцію контролю в класичному менеджменті слід розуміти як вид управлінської діяльності, завдяки якому можна утримувати організацію на необхідному (вірному) шляху, порівнюючи показники її діяльності з встановленими стандартами (планами) (с. 72) (пер. з рос.)
5	Кочергин Е.А. Контроль в системе управления социалистическим производством. Вопросы теории и практики. – М.: Экономика, 1982. – 216 с.	Поняття «контроль в управлінні» слід розглядати в трьох основних аспектах: 1) контроль як систематична та конструктивна діяльність керівників, органів управління, одна із основних управлінських функцій, тобто контроль як діяльність; 2) контроль як завершальна стадія процесу управління, серцевиною якого є механізм зворотного зв'язку; 3) контроль як невід'ємна складова процесу прийняття і реалізації управлінських рішень, яка безперервно приймає участь в цьому процесі від його початку й до його завершення (с. 13) (пер. з рос.)
6	Кредісов А.І., Панченко Є.Г., Кредісов В.А. Менеджмент для керівників. – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 556 с.	Контроль – це особливий вид діяльності на підприємстві, який зосереджений на спостереженні за процесом управління та на його оцінці. Контроль є кінцевою функцією менеджменту, і прорахунки і недоліки у його виконанні призводять до погіршення результатів господарювання (с. 353)
7	Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основи менеджменту: Підручник. – К.: «Академвидав», 2003. – 416 с.	Контролювання – це вид управлінської діяльності щодо оцінки рівня виконання планів і завдань та досягнення цілей, виявлення відхилень, збоїв, недоліків та причин їх виникнення з метою уникнення нагромадження й повторення помилок, мінімізації втрат, подолання складних організаційних проблем тощо. (с. 185). Контроль – елемент і чинник управління економічними суб'єктами, процесами, який полягає у нагляді за ними з метою перевірки відповідності їх стану законодавчим нормам, визначеним стратегіям, цілям, програмам розвитку тощо. (с. 186)
8	Мексон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основи менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1998. – 704 с.	Контроль – це процес забезпечення досягнення організацією своїх цілей. (с. 390). Процес контролю складається із установки стандартів, вимірювання фактично досягнутих результатів і проведенні коригувань в тому випадку, якщо досягнуті результати істотно відрізняються від встановлених стандартів (пер. з рос.)
9	Менеджмент: Учебник для вузов / М.М. Максимцов, А.В. Игнатъева, М.А. Камаров и др.; Под ред. М.М. Максимцова, А.В. Игнатъевой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999. – 343 с.	Контроль – управлінська діяльність, що фіксує стан об'єкту управління в задані моменти часу. (с. 97). Контроль – управлінська функція по систематичному спостереженню за всіма сторонами діяльності об'єкта управління з метою виявлення відхилень, що виникли в ході процесу виробництва і управління (с. 328) (пер. з рос.)
10	Осовська Г.В., Осовський О.А. Основи менеджменту: Підручник. Видання 3-тє, перероблене і доповнене. – К.: «Кондор», 2006. – 664 с.	Контроль – це процес забезпечення досягнення організацією своєї мети. Процес контролю складається із встановлення стандартів, вимірювання фактично досягнутих результатів і коригування у тому випадку, коли досягнуті результати суттєво відрізняються від встановлених стандартів (с. 194)

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

11	Робінс С.П., Стефан П., Деченсо Д.А., Девід А. Основи менеджменту / Пер. з англ. А. Олійник та ін. – К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2002. – 671 с.	Контролем називають процес моніторингу діяльності з метою забезпечення її протікання так, як заплановано, і коригування будь-яких істотних відхилень. (с. 518). Контроль (control) – процес спостереження за результатами роботи, порівняння їх з цілями та коригування будь-яких суттєвих відхилень (с. 658)
12	Скібіцька Л.І., Скібіцький О.М. Менеджмент. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 416с.	Контроль – одна з функцій управління, без якої не можуть бути повною мірою реалізовані всі інші функції. Контроль виступає одним з головних інструментів опрацювання політики і прийняття рішень, які забезпечують ефективне функціонування організації і досягнення нею намічених цілей як у довгостроковій перспективі, так і в питаннях оперативного керівництва (с. 219)
13	Скрипко Т.О., Ланда О.О. Менеджмент. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 176 с.	Контроль – це процес забезпечення досягнення організацією визначених цілей, він починається з моменту, коли керівники сформулювали мету, завдання і створили організацію (с. 55)
14	Стадник В.В., Йохна М.А. Менеджмент: Підручник. Вид. 2-ге, вип., доп. – К.: Академвидав, 2007. – 472 с.	Контролювання – вид управлінської діяльності, спрямований на забезпечення досягнення цілей організації за допомогою оцінювання та аналізу результатів її діяльності і внесення необхідних коректив у разі відхилення фактичних результатів від запланованих (с. 289)
15	Сумець О.М. Основи операційного менеджменту: Підручник / За ред. проф. О.Л. Яременка. – К.: ВД «Професіонал», 2005. – 416с.	Під «контролем» розуміється систематичний процес, за допомогою якого операційні менеджери регулюють діяльність організації (операційної системи), забезпечуючи її відповідність планам, цілям і нормативним показникам. (с. 32). Контроль – необхідний інструмент спостереження за станом операційної системи і підтримки належної високої надійності її в процесі функціонування (с. 222)
16	Хміль Ф.І. Основи менеджменту Підручник. – К.: Академвидав, 2005. – 608 с.	Контролювання як функція менеджменту – визначення якості і коригування виконаної підлеглими роботи з метою забезпечення виконання планів і завдань, спрямованих на досягнення цілей організації (с. 285)
Економічні словники та енциклопедії		
17	Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / За ред. Р. Дяківа. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2002. – 703 с.	Контроль (від латин. controle – перевірка): 1. Перевірка виконання завдання. У цьому розумінні контроль є елементом організаційно-економічної функції сучасного менеджменту (управління), що передбачає прямий і зворотній зв'язок між керівництвом і виконавцями і виступає важливим фактором ефективної трудової діяльності і забезпечення реалізації заданої програми. 2. Складова управління економічними об'єктами і процесами, що полягає в спостереженні за об'єктом з метою перевірки відповідності дійсного стану організації, підприємства, установи і їх діяльності, стану, передбаченому законами, інструкціями та іншими нормативними актами (с. 303)
18	Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.	Контроль (від лат. controle – перевірка) – 1) дії, пов'язані з перевіркою, контролюванням; 2) одна з найважливіших функцій державного управління, суть якої полягає у перевірці виконання законів, постанов, указів, рішень тощо. За об'єктами, суб'єктами і сферами контроль поділяється на державний, бюджетний, фінансовий, відомчий, виробничий тощо; 3) елемент управління економічними об'єктами і процесами, що полягає у спостереженні за об'єктом (процесом) з метою перевірки відповідності реального стану діяльності підприємства нормативним і інструктивним документам (с. 434–435)
19	Колесніков Г.О. Менеджерський словник: Навчально-довідкове видання / Укладач Колесніков Г.О. – К.: «ВД «Професіонал», 2007. – 288 с.	Контроль (контролювання) – елемент і чинник управління (одна із загальних функцій управління) економічними суб'єктами, процесом, який полягає в нагляді за ними з метою перевірки відповідності їх стану законодавчим нормам, стратегіям, цілям тощо. (с. 121)
20	Осовська Г.В., Юшкевич О.О., Завадський Й.С. Економічний словник. – К.: Кондор, 2007. – 358 с.	Контроль (англ. control) – одна з функцій управління, призначення якої – виявлення можливих відхилень величини фактичних параметрів керованої системи від бажаних (мети, завдання, норми і т.д.) із метою забезпечення досягнення організацією своїх цілей
21	Райзберг Б.А., Лозовський Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь – 2-е изд., исправ. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 479 с.	Контроль (від франц. controle – перевірка) – складова частина управління економічними об'єктами і процесами, що полягає в спостереженні за об'єктом з метою перевірки відповідності спостережуваного стану об'єкта бажаному і необхідному стану, передбаченому законами, положеннями, інструкціями, іншими нормативними актами, а також програмами, планами, договорами, проектами, угодами (пер. з рос.)

результатів із запланованими» [8, с. 72]. Американські вчені С.П. Робінс, П. Стефан, Д.А. Деченсо, А. Девід надають таке

визначення контролю: «Контроль (control) – процес спостереження за результатами роботи, порівняння їх з цілями та

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

коригування будь-яких суттєвих відхилень» [18, с. 658]. Українські вчені В.В. Стадник, М.А. Йохна визначають контролювання «як вид управлінської діяльності, спрямований на забезпечення досягнення цілей організації за допомогою оцінювання та аналізу результатів її діяльності і внесення необхідних коректив у разі відхилення фактичних результатів від запланованих» [21, с. 289]. У цих випадках контроль зводиться до порівняння фактичних результатів з запланованими показниками і до прийняття у випадку необхідності коригуючих заходів. Таке вузьке розуміння значення контролю іноді призводить до того, що він не виконує відведеної йому ролі. Є ряд випадків, коли контроль зводиться до простої перевірки правильності арифметичних підрахунків.

У ряді випадків контроль пов'язується з організацією зворотного зв'язку. Так, М.М. Єрмошенко, О.А. Стороженко, С.А. Єрохін, розглядаючи сутність контролю в управлінні, пишуть: «Контроль називають також зворотним зв'язком. Впливаючи на об'єкт управління, суб'єкт управління одержує інформацію про повний стан організації. На підставі цієї інформації приймаються нові рішення і здійснюються нові управлінські впливи» [5, с. 91]. У цьому випадку місце і значення контролю визначається тим, що він є засобом організації зворотного зв'язку, завдяки якому органи управління отримують інформацію про стан виконання їхніх рішень. Такий підхід є безумовно правоздатним, хоча й неповним. Механізм зворотного зв'язку складає серцевину контрольного процесу (контролювання).

У той же час деякі вчені розглядають контроль як управлінську діяльність, яка полягає у нагляді за процесом управління та його оцінці. Таким чином визначають сутність контролю А.І. Кредісов, Є.Г. Панченко, В.А. Кредісов: «Контроль – це особливий вид діяльності на підприємстві, який зосереджений на спостереженні за процесом управління та на його оцінці» [11, с. 353]. Інші автори, Б.М. Андрушків, О.Є. Кузьмін, визначаючи зміст поняття «контроль», зазначають, що це: «...вид управлінської діяльності по забезпеченню процесу, за допомогою якого керівництво організації (підприємства) визначає, наскільки правильні його управлінські рішення, а та-

кож напрями здійснення необхідних коректив» [1, с. 113]. Таке вузьке визначення сутності контролю також не відображає повністю його ролі та значення в управлінській діяльності.

Доволі часто контроль розглядають як діяльність по виконанню прийнятих управлінських рішень. Але в той же час ні один з авторів не розкривають всі аспекти контролю в повній мірі. Так, А.В. Ігнат'єва, М.М. Максимцов, М.А. Камаров визначаючи контроль як управлінську діяльність, яка фіксує стан об'єкта управління у визначенні моменти часу, нічого не зазначають про відповідність об'єкта управління прийнятим управлінським рішенням (законам, планам, нормам, стандартам тощо), про виявлення відхилень чи помилок, причин, що їх спричинили, їх усунення. Інший український вчений О.М. Сумець, розкриваючи сутність поняття «контроль», пише, що це «...систематичний процес, за допомогою якого операційні менеджери регулюють діяльність організації (операційної системи), забезпечуючи її відповідність планам, цілям і нормативним показникам» [22, с. 32]. Важливим в цьому визначенні є те, що автор визначає контроль як систематичний процес. Але в той же час він нічого не зазначає про виявлення та коригування відхилень та інші аспекти контролювання.

Найбільш широко розглядає зміст поняття «контроль в управлінні» російський вчений Є.А. Кочергін. Він досліджує сутність поняття «контроль» у трьох аспектах, в яких відображаються найбільш важливі його риси.

Групування підходів вчених до визначення сутності контролю в сфері управління наведено у табл. 2.

На нашу думку, контролювання діяльності підприємства має розглядатися як систематичний та постійно діючий процес, який включає в себе такі складові, як визначення контрольованих параметрів і об'єктів контролю, установлення «критичних» точок контролю, де ризик появи помилок, викривлень та інших небажаних явищ особливо великий. Контролювання має реалізовуватися безперервно в ході процесу управління, причому не тільки спеціальними контрольними службами підприємства, але й всіма іншими його співробітниками. Грамотно організоване контролювання покликане

Таблиця 2. Підходи до визначення сутності поняття «контроль» в управлінській діяльності

Трактування поняття «контроль»	Автори
Вид управлінської діяльності	Б.М. Андрушків [1], Н.І. Кабушкін [8], Є.А. Кочергін [10], О.Є. Кузьмін [12], А.І. Кредісов [11], Є.Г. Панченко [11], В.А. Кредісов [11], М.М. Максимцов [14], А.В. Ігнат'єва [14], М.А. Камаров [14], В.В. Стадник [21], М.А. Йохна [21]
Складова частина, елемент, чинник управління	Є.А. Кочергін [10], О.Є. Кузьмін [12], О.Г. Мельник [12], Г.О. Колесніков [9]
Регулювання організаційної діяльності	Р. Гріфін [3], В. Яцура [3], О.М. Сумець [22]
Управлінська функція	Є.А. Кочергін [10], М.М. Максимцов [14], А.В. Ігнат'єва [14], М.А. Камаров [14], Л.І. Скібіцька [19], О.М. Скібіцький [19]
Процес забезпечення досягнення цілей	Л.Г. Дідковська [4], П.Л. Гордієнко [4], М.Х. Мексон [13], М. Альберт [13], Ф. Хедоурі [13], Т.О. Скрипко [20], О.О. Ланда [20], Г.В. Осовська [15], О.А. Осовський [15]
Процес спостереження за результатами роботи	С.П. Робінс [18], П. Стефан [18], Д.А. Деченсо [18], А. Девід [18]
Інструмент	Л.І. Скібіцька [19], О.М. Скібіцький [19], О.М. Сумець [22]
Завершальна стадія процесу управління	Л.Г. Дідковська [4], П.Л. Гордієнко [4], Є.А. Кочергін [10]

Таблиця 3. Розбіжності в сутності понять «контролювання» і «контроль»

Ознака	Контролювання	Контроль
За сферою використання	Менеджмент, управління, маркетинг	Облік, аналіз, аудит, ревізія, статистика
За економічним змістом	Механізм	Інструмент
По відношенню до управлінської діяльності	Процес	Елемент, чинник
За способом здійснення	Постійно, систематично	Одноразово, моментно
За об'єктом	Весь процес з виконання управлінського рішення	Певна дія (задача) в процесі виконання управлінського рішення
За суб'єктом	Апарат управління, контрольні служби	Виконавець, менеджер

не тільки виявляти недоліки та порушення, а й попереджувати їх, а також сприяти їх своєчасній ліквідації.

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що більшість вчених у своїх працях не відокремлюють поняття «контроль» і «контролювання». Хоча, на нашу думку, це дві різних категорії. Контролювання представляє собою процес, у той час як контроль є елементом цього процесу. У табл. 3 виділимо певні розбіжності у сутності двох досліджуваних нами понять.

У той же час контролювання як процес і контроль як елемент цього процесу мають певні тотожності, а саме: вони сприяють виявленню недоліків, помилок, порушень у ході виконання завдань та їх попередження й усунення і тим самим сприяють більш ефективному досягненню цілей організації.

Висновки

Узагальнюючи погляди вітчизняних та зарубіжних вчених, можна зробити висновок, що трактування сутності контролю (контролювання) в сфері управління є досить різноманітним. Але в той же час не можна сказати, що будь-яке з досліджених визначень є неправильним. У вузькому сенсі контроль пов'язують із певною функцією управління, наприклад плануванням, коли за допомогою контролю виявляються ті чи інші помилки в плані, попереджуючи таким чином його зрив. Під контролем мають на увазі також перевірку діяльності когось або чого-небудь.

Дещо більш широкий сенс у поняття «контроль в управлінні» вкладається при визначенні його як перевірки дотримання та виконання нормативно встановлених задач, планів, показників, рішень тощо. В цьому випадку підкреслюється функціональне призначення контролю, його виникнення на певній стадії управлінського процесу.

Широта та вузькість трактування поняття «контролювання» («контроль») залежить не тільки від кількості включених в його визначення елементів, а й від об'єкту контролювання. Наприклад, можна казати про контролювання за всією діяльністю підприємства і про контролювання певного виробничого процесу, або контролювання якості продукції.

Виходячи з такого неоднозначного трактування понять «контроль» та «контролювання» подальших досліджень і уточнень потребують такі питання, як місце та роль контролювання в системі управління діяльністю підприємства, визначення предмету, об'єктів та суб'єктів контролювання, інформаційне забезпечення контрольного процесу та ін.

Література

1. Андрушків Б.М., Кузьмін О.Е. Основи менеджменту / Б.М. Андрушків, О.Е. Кузьмін. – Львів: Світ, 1995. – 296 с.
2. Веснин В.Р. Основи менеджмента: Учебник / В.Р. Веснин. – М.: Институт международного права и экономики. Издательство «Триада» ЛТД, 1996. – 384 с.
3. Гріфін Р., Яцура В. Основи менеджменту: Підручник / Р. Гріфін, В. Яцура; Наук. ред. В. Яцура, Д. Олесевич. – Львів: Бак, 2001. – 624 с.
4. Дідковська Л.Г., Гордієнко П.Л. Менеджмент: Навчальний посібник / Л.Г. Дідковська, П.Л. Гордієнко. – К.: Алеута, КНТ, 2007. – 516 с.
5. Ермошенко М.М., Єрохін С.А., Стороженко О.А. Менеджмент: Навч. посібник / За заг. ред. д.е.н., проф. Ермошенко. – К.: Національна академія управління, 2006. – 656 с.
6. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / За ред. Р. Дяківа. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2002. – 703 с.
7. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
8. Кабушкін Н.И. Основи менеджмента. Учебник / Н.И. Кабушкін. – Мн.: ЗАО «Економпресс», НПЖ «ФУА», 1998. – 284 с.
9. Колесніков Г.О. Менеджерський словник: Навчально-довідкове видання / Укладач Колесніков Г.О. – К.: «ВД «Професіонал», 2007. – 288 с.
10. Кочергин Е.А. Контроль в системе управления социалистическим производством. Вопросы теории и практики / Е.А. Кочергин. – М.: Экономика, 1982. – 216 с.
11. Кредісов А.І., Панченко Є.Г., Кредісов В.А. Менеджмент для керівників / А.І. Кредісов, Є.Г. Панченко, В.А. Кредісов. – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 556 с.
12. Кузьмін О.Е., Мельник О.Г. Основи менеджменту: Підручник / О.Е. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К.: «Академвидав», 2003. – 416 с.
13. Мексон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основи менеджмента: М.Х. Мейсон, М. Альберт, Ф. Хедоури; Пер. с англ. – М.: Дело, 1998. – 704 с.
14. Менеджмент: Учебник для вузов / М.М. Максимцов, А.В. Игнатъева, М.А. Камаров и др.; Под ред. М.М. Максимцова, А.В. Игнатъевой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999. – 343 с.
15. Осовська Г.В., Осовський О.А. Основи менеджменту: Підручник. Видання 3-тє, перероблене і доповнене / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К.: «Кондор», 2006. – 664 с.
16. Осовська Г.В., Юшкевич О.О., Завадський Й.С. Економічний словник / Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. – К.: Кондор, 2007. – 358 с.
17. Райзберг Б.А., Лозовський Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., исправ. / Б.А. Райзберг,

Л.Ш. Лозовський, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 479 с.

18. Робінс С.П., Стефан П., Деченсо Д.А., Девід А. Основи менеджменту / С.П. Робінс, П. Стефан, А. Девід; Пер. з англ. А. Олійник та ін. – К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2002. – 671 с.

19. Скібіцька Л.І., Скібіцький О.М. Менеджмент. Навчальний посібник / Л.І. Скібіцька, О.М. Скібіцький. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 416 с.

20. Скрипко Т.О., Ланда О.О. Менеджмент. Навчальний посібник / Т.О. Скрипко, О.О. Ланда. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 176 с.

21. Стадник В.В., Йохна М.А. Менеджмент: Підручник. Вид. 2-ге, вип. доп. / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К.: Академвидав, 2007. – 472 с.

22. Сумець О.М. Основи операційного менеджменту: Підручник / За ред. проф. О.Л. Яременка. – К.: ВД «Професіонал», 2005. – 416 с.

23. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: Підручник / Ф.І. Хміль. – К.: «Академвидав», 2005. – 608 с.

І.О. ЗАДИРАКА,
аспірант, НДЕІ Мінекономіки України

Пріоритети та перспективи приватизації стратегічно важливих підприємств

У статті розглянуто особливості, досягнення та вади приватизаційних процесів в Україні стосовно реформування стратегічно важливих підприємств, від ефективності функціонування яких у значній мірі залежить як подолання економічних кризових явищ, так і конкурентоспроможність національної економіки в цілому.

В статье рассматриваются особенности, достижения и недостатки приватизационных процессов в Украине относительно реформирования стратегически важных предприятий, от эффективности функционирования которых в значительной степени зависит как преодоление экономических кризисных явлений, так и конкурентоспособность национальной экономики в целом.

In the article features, achievements and defects of privatization processes, are considered in Ukraine in relation to reformation strategically of important enterprises, from efficiency of functioning of which largely both overcoming of economic the crisis phenomena and competitiveness of national economy depends on the whole.

Постанова проблеми. В умовах економічної кризи та відсутності державної підтримки корпоративізовані підприємства і ті, що перебувають у процесі приватизації, працюють, як правило, не краще за державні. Слід зазначити, що найважливіше завдання приватизації – створення належних умов для розвитку недержавного сектору економіки шляхом залучення до підприємницької діяльності так званих ефективних власників, які мають довгострокові інтереси щодо підприємств, які приватизуються, та зацікавлені в її конкурентоспроможності, що в цілому забезпечить динамічний розвиток продуктивних сил.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання щодо приватизації стратегічно важливих підприємств висвітлювали у своїх працях такі вчені, як О.Й. Пасхавер, Б. Данилишин, М. Чечетов, І. Жадан, О. Бондар та ін. Зокрема, в результаті проведеного аналізу О. Бондар прийшов до висновку, що в Україні немає чітких критеріїв віднесення

підприємств до групи «стратегічних». Він наголосив, що саме подібна нечіткість дозволяє вітчизняним фінансово-політичним групам і ряду облдержадміністрацій, зацікавлених у контролі над привабливими промисловими об'єктами, успішно лобювати включення даних об'єктів у перелік «стратегічних» і таких, що не підлягають приватизації.

Метою статті є розгляд пріоритетних питань для подальшої приватизаційної політики, що дозволить чітко прийняти рішення про індивідуальну приватизацію стратегічно важливих підприємств, що приведе до пошуку ефективного власника, здатного не тільки професійно керувати, налагодити ефективний менеджмент, а й інвестувати власні та залучені грошові кошти у розвиток виробництва, в його модернізацію і технічне відновлення, а також забезпечувати підвищення ефективності державного сектору економіки через оптимізацію структури його активів. Є і друге, не менш важливе завдання приватизації на її сучасному, грошовому етапі – поповнення доходної частини державного бюджету. За рахунок цього відбувається формування бюджету, погашення заборгованості по заробітній платі, фінансування бюджетної сфери, усіляких соціальних програм тощо¹. Враховуючи кризову ситуацію, що склалася в Україні, зазначені питання є важливими та актуальними.

Викладення основного матеріалу. В Україні приватизаційний процес розпочався на початку 90-х минулого століття. В умовах ринкової трансформації відносини власності, що характерні для адміністративно-командної системи, замінюються приватнокапіталістичними, що відповідають ринковим умовам господарювання. Цей період вимагає чіткого структурування виробничого сектору, який забезпечує економічне підґрунтя розвитку суспільства, за ступенем, рівнем і формою державного впливу на роботу підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави, та підприємств-монополістів. Перелік цих підприємств ще на початку ринкових перетворень

коригувалися з урахуванням особливостей економічного, політичного й соціального становища країни 2.

В Україні немає чітких критеріїв віднесення галузей економіки до групи стратегічних. Відповідно до Указу Президента України №200/2008 Кабінету Міністрів України було доручено «з огляду на нагальну необхідність удосконалення системи забезпечення національної безпеки у сфері приватизації, з метою реалізації основних напрямів державної політики з питань національної безпеки, визначених статтею 8 Закону України «Про основи національної безпеки України», щодо забезпечення умов для сталого економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки, прискорення прогресивних структурних та інституціональних змін в економіці, поліпшення інвестиційного клімату, підвищення ефективності інвестиційних процесів в місячний строк визначити перелік стратегічних галузей економіки, приватизація об'єктів яких має здійснюватись відповідно до затверджених у встановленому порядку програм розвитку таких галузей; не допускати до затвердження зазначених програм приватизації об'єктів державної власності цих галузей» [4].

Головним завданням уряду у напрямі приватизації стратегічних підприємств має стати підвищення якості їх передприватизаційної підготовки. Йдеться не лише про формування ефективного плану приватизації конкретного підприємства, але і про чіткі, глибокі і професійні дослідження як кінцевого результату і прогнозу наслідків приватизації для підприємства (з врахуванням соціальних чинників), так і впливу приватизації конкретного стратегічного підприємства на всі складові економіки держави, включаючи загальнонаціональні аспекти. А отже, продовження курсу на приватизацію стратегічно важливих потужних виробничих комплексів з метою фінансування поточних видатків бюджету є неприпустимим. Критерії прийняття рішень щодо приватизації мають базуватися на пріоритетності технологічного та управлінського оновлення підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності, а кошти, отримані від приватизації, – ефективно розподілятися для задоволення потреб стратегічного розвитку суспільства.

Ураховуючи втрату в ході приватизації можливостей прямого державного впливу на діяльність стратегічних підприємств та підприємств-монополістів, їхній продаж необхідно синхронізувати з ринковою трансформацією галузей та впровадженням адекватних систем регулювання (в енергетиці, телекомунікаційній сфері, добувних галузях, комунальному господарстві тощо).

Одна зі стратегічних для будь-якої країни галузей – сфера телекомунікацій, розвиток якої є важливим чинником інтеграції України в світову спільноту, модернізації національної економіки; поліпшення умов життя людей, підвищення його комфортності: зростання інформованості та комунікабельності суспільства. Вона є з'єднувальною ланкою як промислової сфери, сфери послуг і споживачів, так і географіч-

но розрізнених частин країни. Стимулюючи людське спілкування за допомогою зв'язку, сучасні засоби телекомунікацій стають необхідною умовою для соціальної згуртованості та культурного розвитку всіх країн. Саме тому необхідно забезпечити формування для сфери телекомунікацій сприятливих умов для реформування та функціонування.

Перш за все це стосується реформування ВАТ «Укртелеком», котре суттєво впливає на загальні показники функціонування цієї сфери та зараз знаходиться в передприватизаційному періоді і потребує вирішення першочергових проблем.

У даний час монополіст стаціонарного зв'язку – підприємство неприбуткове. «Укртелеком» поступово втрачає свої позиції в телекомунікаційній сфері України, його тіснять мобільні оператори.

ВАТ «Укртелеком» ще не оголошувало докладних фінансових результатів за 2008 рік. Проте, за попередніми даними, його валовий дохід за минулий рік становить 6,98 млрд. грн., а збитки – 495 млн. грн. Звітність за третій квартал 2008 року підтверджувала негативні середньотрокові прогнози. Хоча в цей період «Укртелеком» ще демонстрував прибуток у 693 млн. грн., усі базові показники впевнено падали. Так, порівняно з аналогічним періодом 2007 року чистий дохід скоротився на 4% – до 4,87 млрд. грн., прибуток до оподаткування й амортизації (EBITDA) упав на 40% – до 787 млн. грн. Довгострокові зобов'язання компанії – кредити – становили 2,85 млрд. грн., причому порівняно з 2007–м ця цифра також зросла на 15%. Відповідно збільшилося відношення боргу до прибутку, що є одним із базових показників ліквідності компанії. До того ж на початку лютого оператор оголосив про намір випустити дисконтні облігації ще на 500 млн. грн. Хоча «Кредит-рейтинг» і присвоїв їм рейтинг uaA, проте зазначив негативний прогноз щодо нього. Котирування акцій «Укртелекому», які торік трималися на рівні 1,1–1,2 гривні за акцію, впали практично до номіналу (0,25 грн.): торги проходять у діапазоні 0,22–0,27 грн. Відповідно капіталізація компанії становить близько 4,9 млрд. грн. [3]. Аби поліпшити позиції підприємства на ринку, йому необхідний інвестор. Але перед цим слід звернути увагу на ряд існуючих універсальних вимог, які не залежать від особливостей, притаманних різним країнам. Державне втручання у сферу телекомунікацій має відповідати вирішенню таких цілей.

По-перше, розвиток телекомунікаційної інфраструктури. Такі держави, як Україна, стикаються з багатьма проблемами, пов'язаними із розбудовою інфраструктури зв'язку, від вирішення яких залежить процвітання нації. Створення умов для інвестування у телекомунікаційну галузь дозволяє наблизити національну економіку до тих вимог, що їх висуває сучасне інформаційне суспільство.

По-друге, підвищення ефективності телекомунікаційного сектору дозволяє знизити середню вартість телекомунікаційних послуг для споживачів та підвищити продуктивність

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

підприємств, які використовують телекомунікації у процесі виробництва. Застосування ринкових механізмів замість бюрократичного контролю слугує зростанню ефективності галузі. Європейський досвід продемонстрував, що відкритий ринок та вільна конкуренція іде на користь як окремим користувачам, так і суспільству в цілому. Таким чином, однією з основних цілей сучасної телекомунікаційної політики є запровадження та підтримка функціональної конкуренції, яка сама по собі є найкращим регуляторним інструментом для досягнення ефективності, низьких цін, впровадження новацій та найвищого рівня послуг для споживачів.

По-третє, забезпечення високої якості послуг, що відповідає ролі, яку вони відіграють в економічній діяльності в цілому. Першочерговим кроком для забезпечення високої якості послуг є вирішення існуючих проблем у роботі телекомунікаційних мереж, зокрема пов'язаних з їхніми переваженнями. Іншим компонентом поліпшення якості телекомунікаційних послуг є технологічний прогрес, розширення загальної ємності мереж, запровадження нових технологій зв'язку.

По-четверте, захист суспільних інтересів. Природно, що кожен уряд вважає своїм обов'язком захист інтересів своїх громадян шляхом встановлення певних стандартів на загальнодоступні послуги зв'язку та захист загальних соціальних цінностей (універсальні послуги, забезпечення конфіденційності інформації та захист прав споживачів). Держава може або підтримати, або загальмувати цей процес тими чи іншими регуляторними діями.

По-п'яте, захист верховенства права та принципу ефективного управління. Характерною рисою сучасних змін міжнародного телекомунікаційного сектору є те, що операторами телекомунікаційних мереж та послуг стають приватні компанії та акціонерні товариства. Державне втручання в телекомунікаційний сектор має базуватися на принципах верховенства права та ефективного управління. Всі регуляторні рішення державних органів щодо учасників ринку мають прийматися прозоро. Більше того, всі регуляторні функції держави повинні виконуватися у межах закону і мати прикладний характер. Саме тому потрібно створити прозоре та системне законодавче середовище.

Для того щоб система регулювання телекомунікаційного сектора була ефективною і стимулювала конкуренцію на національному телекомунікаційному ринку, життєво необхідно створити незалежний та потужний регуляторний орган, який би здійснював функції нагляду та застосування законодавства. Встановлення незалежного регуляторного органу має ряд переваг:

- базується на позитивному досвіді багатьох країн та відповідає вимогам сучасних телекомунікаційних ринків;
- забезпечує оптимальний захист інтересів користувачів;
- зводить до мінімуму політичні втручання та протекціонізм;
- створює стабільне та передбачуване регуляторне середовище для інвесторів;

– уможливорює гнучкі та швидкі пристосування до технологічних змін у галузі.

Таким чином, регуляторний орган має здійснювати щоденний контроль за дотриманням визначених принципів телекомунікаційної політики. Це, зокрема, стосується видачі ліцензій та дозволів, регулювання тарифів та послуг, а також визначення технічних стандартів нагляду за їхнім дотриманням.

Як відомо, основними стримуючими факторами процесів приватизації в Україні є політична та соціально-економічна нестабільність, недосконалість та повільне прийняття законодавчої бази щодо приватизації відсутність коштів у населення, які мають бути направлені на цілі приватизації неконкурентоспроможність або навіть збитковість значної кількості підприємств.

Переліки стратегічних підприємств, які підлягають продажу, має скласти Фонд державного майна, узгодивши їх із галузевими міністерствами (або органом, якому передано повноваження з управління), а затвердити – Кабінет Міністрів.

За умови закріплення за державою функцій з управління акціями господарських товариств необхідно здійснювати диференційований підхід до розміру пакета цих акцій. Це може бути і контрольний пакет у розмірі 50% + 1 акція, і блокуючий – у розмірі 25% + 1 акція з метою недопущення ухвалення великими акціонерами стратегічно хибних рішень з управління підприємством. Кожному підприємству, пакет акцій якого перебуває в державній власності, слід встановити індивідуальну мету, якої хоче досягти держава, управляючи своїми корпоративними правами. Таким чином, принцип управління державними корпоративними правами можна сформулювати як індивідуальне цілеспрямовання, що не суперечить загальним напрямкам державної політики.

Продовження курсу на приватизацію стратегічно важливих потужних виробничих комплексів з метою фінансування поточних видатків бюджету є, на наш погляд, недостатньо обґрунтованим. Критерії прийняття рішень щодо приватизації мають базуватися на пріоритетності технологічного та управлінського оновлення підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності, а кошти, отримані від приватизації, – ефективно розподілятися для задоволення потреб стратегічного розвитку національної економіки. Враховуючи втрату в ході приватизації можливостей прямого державного впливу на діяльність стратегічних підприємств та підприємств-монополістів, їхній продаж необхідно синхронізувати з ринковою трансформацією галузей та впровадженням адекватних систем регулювання (в енергетиці, телекомунікаційній сфері, добувних галузях, комунальному господарстві тощо).

Щодо стратегічних підприємств, які є ключовими для національної економіки, має застосовуватися спеціальний механізм. Від розпродажу держмайна слід перейти до приватизації як послаблення впливу держави та ринкової реорганізації відповідних секторів економіки. Як свідчить міжнародний досвід, поширеними є засоби підвищення привабливості державних компаній для залучення коштів

приватних інвесторів. Для збереження стратегічного контролю держави застосовується також механізм «золотої акції». Важливим є також питання ефективного управління об'єктами, які залишаються в державній власності, в тому числі пакетами акцій.

Перш ніж ухвалювати рішення щодо приватизації того чи іншого об'єкта, необхідно чітко сформулювати перспективи розвитку відповідної галузі та враховувати ситуацію на ринку. Саме на такому державному підході має ґрунтуватися приватизація в Україні. В іншому разі вона обернеться величезними втратами для українського народу.

Висновки

Таким чином, перш ніж проводити приватизацію великих підприємств стратегічних галузей економіки, потрібно чітко визначити перелік стратегічно важливих галузей для економіки України, а вже потім за індивідуальними планами на підставі галузевих програм реструктуризації продажем пакетів акцій із можливою передачею прав на управління закріпленим за державою пакетом акцій стратегічному інвестору під конкретні зобов'язання; перехід до індивідуальної приватизації стратегічно важливих підприємств на підставі

окремих законів, які передбачають комплекс приватизаційних зобов'язань, механізми приватизації та напрями використання надходжень від приватизації; прийняття рішень про включення до переліку підприємств, які мають стратегічне значення для національної економіки, їхню приватизацію та формулювання приватизаційних зобов'язань для інвестора, на підставі комплексної оцінки їхнього загальнонаціонального значення, ролі в соціальній сфері та в економіці регіону, потреби недопущення руйнування конкурентоспроможних економічних комплексів, реальних можливостей та перспектив їхнього подальшого розвитку.

Література

1. Українська приватизація: перспективи та пріоритети: аналітична доповідь і матеріали «круглого столу» / Я.А. Жаліло та ін.; за заг. ред. В.Є. Воротіна. – К.: НІСД, 2008. – 58 с.
2. Четов М.В. / Приватизація: теорія, методологія, практика: монографія. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2005. – 644 с.
3. Віталій Кукса / «Час для покупців. Уряд анонсував черговий щорічний продаж «Укртелеком» <http://www.dt.ua> №4 (732) 7 – 13 лютого 2009.
4. <http://search.ligazakon.ua/>

Т.В. КАЛАПА,
здобувач, Національний технічний університет України «КПІ»

Аналіз стану підприємств галузі молокопереробного машинобудування України

Стаття присвячена визначенню стану вітчизняних підприємств галузі молокопереробного машинобудування. Розраховано ємність внутрішнього ринку машин для перероблення молока. Проведено аналіз конкуренції в галузі. Обґрунтовано вибір показників для оцінки частки ринку підприємств та ступінь розподілу ринку між його учасниками.

Статья посвящена определению состояния отечественных предприятий отрасли молокоперерабатывающего машиностроения. Рассчитана емкость внутреннего рынка машин для переработки молока. Проведен анализ конкуренции в отрасли. Обоснован выбор показателей для оценки доли рынка предприятий и степень распределения рынка между его участниками.

The article is devoted to determination of the state of domestic enterprises milk processing machine – building. Took account of the capacity of domestic market of milk processing machines. Do competitive analysis in the branch. Grounded a choice of activities for the estimation some of enterprises.

Постановка проблеми. Розвиток народногосподарського комплексу та соціально-економічне зростання країни значною мірою залежить від стану наукоємних та високотехнологічних підприємств. Галузь молокопереробного машинобудування є однією з високотехнологічних галузей, яка функціонує та змогла зберегти свій експортний потенціал після здобуття Україною незалежності.

Підприємства машинобудівної галузі по забезпеченню молочної промисловості засобами виробництва є початковою ланкою технологічного ланцюга виробництва продуктів споживання і спроможні активізувати роботу значного кола суміжних виробництв, вплинути на поліпшення промислової інфраструктури.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема розвитку підприємств у ринкових умовах перманентно досліджена в науковій літературі та працях: М. Портера [1], Д. Аакера [2], В. Пастухова [3], С. Гаркавенко [4], О. Шнипка [5], А. Наливайко [6] та інших. Незважаючи на підвищений інтерес науковців до пошуку заходів активізації процесів розвитку машинобудівельних підприємств, вони

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

залишаються ще недостатньо розкритими за урахуванням реального стану в ринкових умовах.

Метою написання даної **статті** є визначення стану українських підприємств галузі молокопереробного машинобудування у сучасному конкурентному середовищі як передумови стратегічного планування їх розвитку.

Викладення основного матеріалу. Виробництво машин та обладнання для переробки молока є одним із напрямів обробної промисловості України. Згідно з Класифікацією видів економічної діяльності в секції D «Переробна промисловість» відокремлена підсекція DK «Виробництво машин та устаткування», в якій у групі 29.5 «Виробництво інших машин та устаткування спеціального призначення» виділено вид діяльності 29.53.12 «Виробництво машин для оброблення та перероблення молока».

У 2008 році в Україні діяло 14 підприємств, для яких цей вид діяльності був основним. Безумовно, не всі підприємства конкурують між собою завдяки суттєвій різниці в асортименті продукції, що виготовляється, тому вважаємо за доцільне розглянути виробників однорідних товарів. Значна насиченість конкурентами і одночасно характерним для галузі видом продукції є машини для перероблення молока. Виходячи із цього обираємо цей сегмент для дослідження. Інформація щодо кількості підприємств галузі молокопереробного машинобудування у 2003–2008 роках представлена в табл. 1.

Визначивши коло підприємств галузі для подальшого дослідження, розраховуємо ємність ринку, співвідношення

між внутрішнім виробництвом та експортом і імпортом по статистичних показниках (табл. 2).

Порівняння обсягів імпорту та експорту із внутрішнім виробництвом дозволяє стверджувати, що українські виробники машин для перероблення молока конкурують між собою, адже абсолютні обсяги експорту значно не змінилися протягом 2003–2008 років, але при спадаючому виробництві частка експорту по відношенню до нього дещо змінилася. У свою чергу, обсяги продукції іноземних виробників скоротилися на вітчизняному ринку з 68,5% у 2003 році до 7,0% у 2008 році, що не є суттєвим для задоволення потреб українського ринку. Така ситуація дозволяє розглядати конкуренцію тільки між українськими виробниками.

Характеризуючи дані табл. 2, можна зробити висновок про наявність конкуренції на внутрішньому ринку, адже попит є невисоким через незадовільну платоспроможність замовників, тому ті машинобудівні заводи, що мають конкурентні переваги, можуть розраховувати на вибір споживача. Закупівля продукції іноземних виробників теж зменшилася через низьку купівельну спроможність покупців. Що стосується конкуренції на зовнішніх ринках, українські підприємства не в змозі конкурувати з виробниками аналогічної продукції за межами кордону, адже там імпорт стримується протекціоністськими методами держав.

Для систематизації інформації по галузі використовуємо матрицю п'яти сил, запропоновану М. Портером [1], яку адаптуємо до досліджуваної галузі. При побудові матриці

Таблиця 1. Перелік підприємств галузі молокопереробного машинобудування в Україні станом на 1 лютого 2009 року

№ з/п	Назва підприємства	Умовне позначення	Рік реєстрації за КВЕД	Область України
1	2	3	4	5
1	ВАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	ДАЗ	1996	Дніпропетровська
2	ВАТ «Донецький завод продмаш»	ДЗП	1994	Донецька
3	ТОВ «Інтерпромтех»	ТІП	2003	Миколаївська
4	ВАТ «Одмез»	ОМЗ	1996	Одеська
5	ТОВ «Теспо-центр»	ПТЦ	1999	Полтавська
6	ТОВ «Палвіс»	ПТП	2000	Полтавська
7	ТОВ «Майстер мілк»	ПММ	2002	Полтавська
8	ТОВ «Теплодар»	ПТД	2002	Полтавська
9	ТОВ «Енергоімпульс»	ПЕІ	2003	Полтавська
10	ТОВ «Полтава-союзмаш»	ПСМ	2005	Полтавська
11	ЗАТ «Тесмо-М»	ХТМ	1993	Хмельницька
12	ВАТ «Темп»	ЧТЗ	1993	Черкаська
13	ПП «Виробнича компанія «Промвіт»	ЧВК	1995	Черкаська
14	Державне дослідне підприємство бактеріальних заквасок	КДП	1991	Київська

* Таблиця складена згідно з інформацією, отриманою в Держкомстаті України.

Таблиця 2. Український ринок машин для перероблення молока у 2003–2008 роках

Показник	Рік					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ємність ринку, од.	519	644	1250	1781	494	369
Відношення імпорту до виробництва, %	68,5	21,3	49,5	11,5	22,0	7,0
Відношення експорту до виробництва, %	44,5	35,8	21,3	11,6	64,0	52,2
Відношення експорту до імпорту, %	64,9	168,1	43,0	100,5	291,0	750,0

* Таблиця складена згідно з інформацією, отриманою в Держкомстаті України.

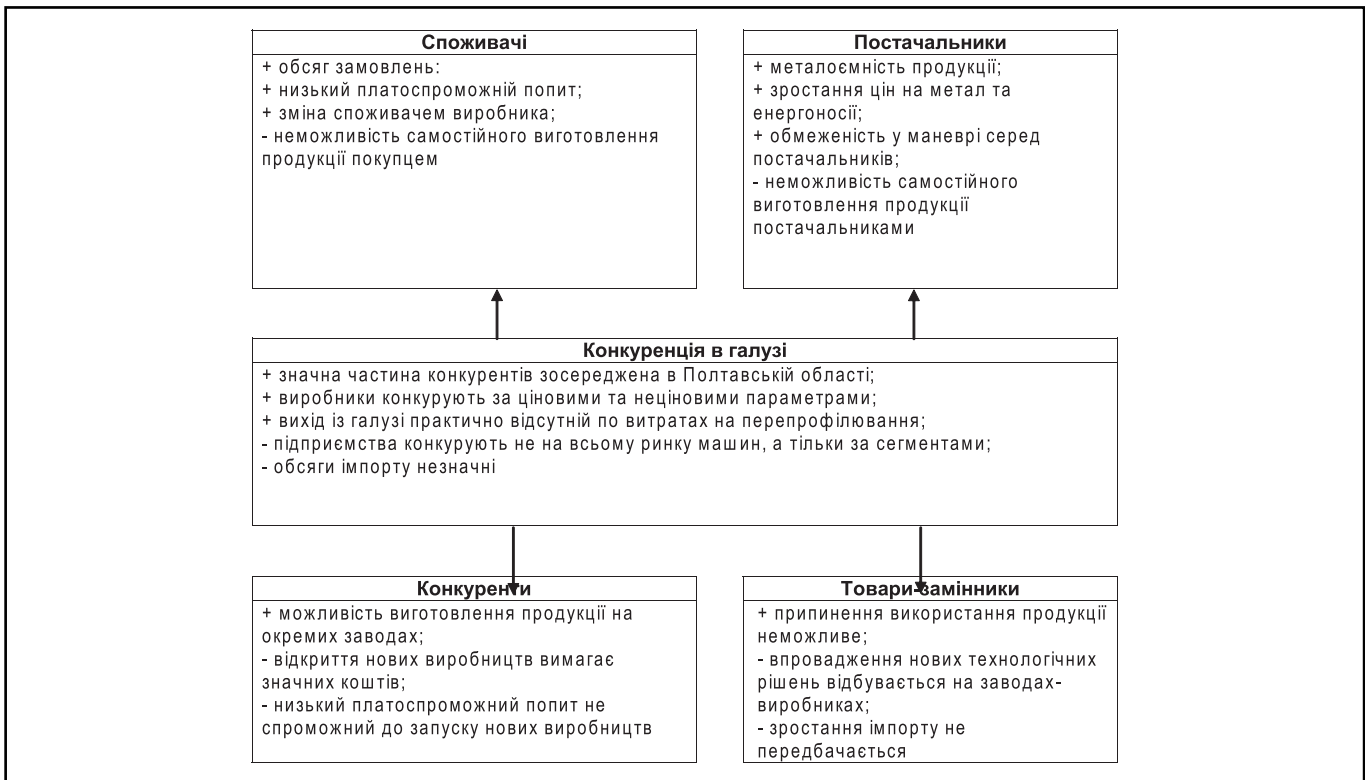


Рисунок 1. Аналіз конкуренції у галузі молокопереробного машинобудування (матриця п'яти сил)

аналіз впливових чинників проводиться з позиції зв'язку із загальним рівнем конкуренції в галузі.

Порівнюючи положення оцінюваних підприємств, розраховуємо частку ринку, яку займає кожне із них, та проаналізуємо її динаміку. Значно точніше є оцінка за обсягами реалізації продукції, але в розрахунках використовується інформація по обсягах виробництва, тому що практично всі машини виготовляються за попередньо укладеними договорами. В результаті чого різниці між обсягами виробництва та реалізації не існує.

Частку ринку розраховуємо за формулою [4]:

$$C_i = \frac{\Pi_i}{\sum_{i=1}^n \Pi_i} \times 100\% \quad (1)$$

де C_i – частка ринку, що належить i -тому підприємству;

Π_i – обсяг продажів i -того підприємства;

n – кількість підприємств, що діють на ринку.

Суттєвою проблемою при оцінці частки ринку є вибір показників: вартісних чи натуральних. Адже при вартісній оцінці частки ринку в умовах інфляції, характерної для економіки України, зростання виробництва спричиняється зростанням цін. Елімінувати вплив інфляції на товари промислового призначення досить складно, тому що показник щорічних темпів зростання є середнім, інформація щодо темпів такого зростання по досліджуваному виду машинобудівельної продукції відсутня. Тому використання вартісних показників для оцінки динаміки та структурних змін ринку не бажане. Проведення оцінки частки ринку на основі натуральних показників має теж недолік, адже підприємства не

виробляють ідентичні товари, тому натуральні показники не дозволяють адекватно їх порівнювати.

Ураховуючи ці особливості оцінки частки ринку, вважаємо за потрібне оцінювати поточну частку ринку у вартісних показниках, а її динаміку – в натуральних. Результати такої оцінки для підприємств-виробників підтверджують, що для третини досліджуваних підприємств використання вартісних чи натуральних показників для оцінки є суттєвим.

Оцінка поточної частки ринку у 2003 та 2004 роках дозволяє поставити на перше місце у рейтингу ВАТ «Одмез» з часткою ринку відповідно 46,6 та 42%, на друге місце – ЗАТ «Тесмо-М» з часткою 33,7 та 33,6%, а потім інші підприємства із несуттєвими показниками. Ситуація дещо змінилася у 2005 році, на ринок вийшло ТОВ «Полтава-союзмаш» і зайняло 5% ринку, а лідером продажів стало ЗАТ «Тесмо-М» з часткою 41%, на другому місці опинилося ВАТ «Одмез» – 29,4%. У 2006 році частка ринку 32,6% належала ЗАТ «Тесмо-М», що його утримало на першому місці в рейтингу, друге місце посіло ВАТ «Одмез» з часткою 28,7%, третє місце – ВАТ «Темп» (12,8%), на четверту позицію змістилося ТОВ «Полтава-союзмаш» – 4,6%. Частка ринку у 2007 році з показником 35,2% належала ВАТ «Одмез», у результаті воно посіло перше місце в рейтингу, а ЗАТ «Тесмо-М» із часткою 30,1% змістилося на другу позицію, ТОВ «Полтава-союзмаш» – 4,6%, відповідно третє місце, а ВАТ «Темп» із 1,5% ринку перемістилося на четверту позицію. Щодо інших підприємств галузі молокопереробного машинобудування, то в них показники поточної частки ринку

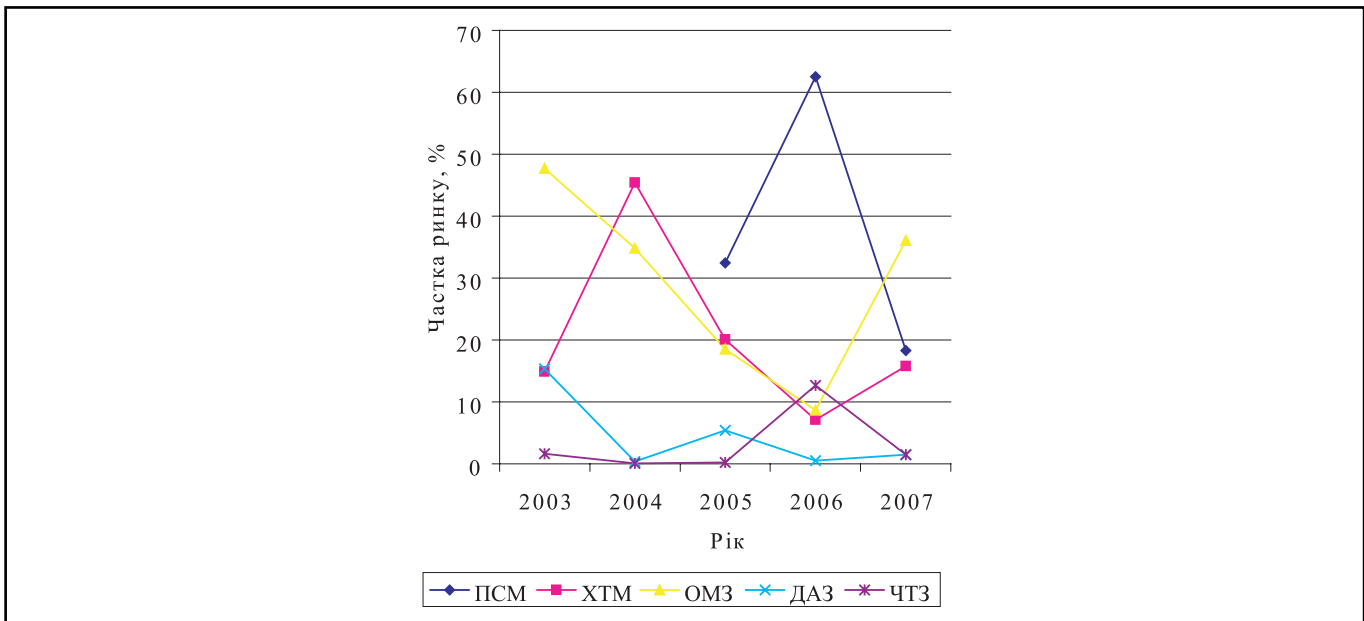


Рисунок 2. Динаміка частки ринку підприємств галузі молокопереробного машинобудування, %

незначні і за досліджуваний період вони на стан конкуренції в галузі суттєво не впливали.

Графічно зобразимо динаміку та структурні зміни в галузі молокопереробного машинобудування з 2003 до 2007 року (рис. 2).

Порівнюючи потенціал ринку з обсягами реалізації підприємств, визначимо ринкові ніші, які зможуть освоїти виробники та розширити сферу свого впливу. Для оцінки рівня протидії конкурентів у боротьбі за ринкові ніші використовуємо показник концентрації, який характеризує рівень концентрації виробництва у галузі за формулою [8]:

$$K_k = \frac{П_1 + П_2 + П_3 + П_4}{\sum_{i=1}^4 П_i} \cdot 100\%, \quad (2)$$

де K_k – коефіцієнт концентрації;

$П_1, П_2, П_3, П_4$ – обсяги продажів чотирьох найбільших підприємств галузі;

$П_i$ – обсяг продаж підприємств, що працюють у галузі.

У 2005 році коефіцієнт концентрації становив 75,7%, 2006 року – 81,67%, 2007 року – 71,4%.

Значні обсяги реалізації на внутрішньому ринку машин для перероблення молока належали підприємствам: ВАТ «Одмез», ТОВ «Полтава-союзмаш», ЗАТ «Тесмо-М», ВАТ «Темп».

Отже, внутрішній ринок машин для перероблення молока характеризується високим рівнем концентрації. Кожен з перших чотирьох учасників може впливати на ціну продукції та умови її продажу. Висока концентрація підприємств свідчить про складнощі із входженням на ринок. Слід зазначити, що машинобудування є капіталомісткою та наукоємною галуззю.

У коефіцієнта концентрації є недолік, оскільки він не дає уявлення про ступінь розподілу ринку між його учасниками. Цей недолік можна усунути, якщо використати індекс Харфіндела-Хіршмана [4]:

$$I_x = \sum_{i=1}^n \left(\frac{П_i}{\sum_{i=1}^n П_i} \cdot 100 \right)^2 \quad (3)$$

Індекс Харфіндела-Хіршмана збільшується зі зростанням концентрації в галузі, а в умовах чистої монополії дорівнює 1800 і більше. Розрахунок індексу Харфіндела-Хіршмана до 2005 року свідчить про те, що ринок галузі молокопереробного машинобудування був ринком «вільної конкуренції», входження на ринок достатньо простим, а можливість завоювання частки ринку цілком реальним завданням. До речі, це дало змогу ТОВ «Інтерпромтех» і ТОВ «Енергоімпульс» у 2003 році та ТОВ «Полтава-союзмаш» у першому кварталі 2005 року вийти на ринок. Починаючи із 2005 року індекс Харфіндела-Хіршмана становив 2013,77; у 2006 році – 4214,98; 2007 року – 2021,67.

Оцінка значення I_x , капіталомісткість підприємств галузі молокопереробного машинобудування та проблеми кредитування під час економічної кризи дозволяють зробити припущення, що зазначений ринок і в подальшому буде монополізованим.

Таким чином, аналізуючи підприємства галузі молокопереробного машинобудування, можна стверджувати:

- виробники конкурують між собою як продавці готової продукції, а не покупці металу для виготовлення товарів;
- на заводи суттєво впливають постачальники металу через металоємність виробництва та зростаючі ціни на цей ресурс і енергоресурси;
- значний вплив на виробників продукції молокопереробного машинобудування справляють споживачі через їх низьку платоспроможність;
- загроза появи нових конкурентів та заміників незначна;
- ринок монополізований, висока концентрація та прогнозований рівень конкуренції.

Висновки

Підвищення рівня ринкової концентрації не завжди має антиконкурентний характер, досить часто це пов'язано з поширенням нових, більш прогресивних форм і методів господарювання. У кінцевому рахунку це приводить до ефективної конкуренції, тобто стану ринку, з адекватними сучасними пріоритетами економічного розвитку, що сприяють концентрації ресурсів на інноваційно-інвестиційних напрямках виробництва та забезпечують високу конкурентоспроможність національних виробників.

Аналіз стану підприємств на ринку є основою визначення передумов розвитку, тому що саме в ринковому середовищі виникають чинники, які мають безпосередній вплив на умови формування стратегічних планів. Це стосується й підприємств галузі молокопереробного машинобудування, котрі підпорядковують свою діяльність під умови, які «диктує» ринок.

Література

1. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. – К.: 1998. – 390 с.
2. Аакер Д.А. Стратегическое рыночное управление: Бизнес-стратегии для успешного менеджмента: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.
3. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: Монографія. – К.: КНТЕУ, 2002. – 302 с.
4. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Підручн. – К.: Лібра, 2002, 2002. – 145 с.
5. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації. – К.: Наук. думка, 2003. – 334 с.
6. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.
7. Кіндзерський Ю. Паламарчук Г. Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні. «Економіка України», №8, 2006. – С. 21.
8. Косік А.Ф., Гронтковська Г.Е. Мікроекономіка: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 416 с.

*І.В. КОВАЛЬОВ,
с.н.с., НДЕІ,
В.М. КОЛОТІЙ,
к.е.н., с.н.с., НДЕІ*

Досвід створення стратегічних запасів нафти і нафтопродуктів у державах – членах ЄС

У статті розглядається світовий досвід створення механізму з подолання кризових явищ на ринку енергоносіїв, адаптація цього досвіду в Україні та наведений найбільш прийнятний варіант створення резервів нафти, нафтопродуктів.

В статье рассматривается мировой опыт создания механизма преодоления кризисных явлений на рынке энергетических ресурсов, его адаптация для Украины и приведен наиболее приемлемый вариант создания резервов нефти, нефтепродуктов.

The world experience of creation mechanism overcoming the phenomena of crises on the power resources market is examined in the article, its adaptation for Ukraine and the most acceptable variant accumulation reserves of oil, mineral oil is resulted.

Постановка проблеми. Актуальним питанням подальшого розвитку економіки України є визначення дієвої моделі формування стратегічних запасів паливно-енергетичних ресурсів. Вітчизняні та міжнародні експерти відповідно до вимог Міжнародної енергетичної програми (I.E.P. Agreement) [9] пропонують для України вибір одного із трьох найбільш поширених у світі варіантів. Перший припускає створення

резерву паливних ресурсів за рахунок державних коштів, другий – за рахунок грошей гравців ринку нафтопродуктів. За третім варіантом необхідно заснувати спеціальну установу/агентство, що буде координувати механізм формування резерву нафтовими компаніями і нафтотрейдерами, що діють на ринку країни. Першу модель застосовують Австрія, Бельгія, Великобританія, Норвегія, Швеція, Швейцарія і ряд інших розвитих країн. Другий принцип діє в США, Чехії і Японії. Третій варіант практикується в Німеччині, Фінляндії, Франції, Угорщині, Іспанії і Нідерландах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивчення заходів із подолання кризових явищ на ринках нафти та нафтопродуктів свідчить про ефективність розробки комплексу об'єднаних дій реагування таких надзвичайних ситуацій з боку провідних країн світу.

Крім загальних принципів подолання енергетичних криз та вирішення пов'язаних із цим проблем, основною ідеєю механізму запобігання негативного впливу на світову та національні економіки наслідків нафтових криз є створення та зберігання запасів нафти (нафтопродуктів).

Країни ЄС розробили детальні положення щодо обсягів формування, збереження та використання запасів нафти та нафтопродуктів.

Починаючи з кінця 1960 року Європейський союз усвідомлює необхідність запобігання можливого дефіциту постачань нафти. У директиві Ради 68/414/ЄЕС [1] викладені зобов'язання держав-членів створити і підтримувати стратегічні запаси нафти. Згодом у директиві Ради 72/425/ЄЕС [2] розглянуті зобов'язання у відношенні забезпечення, спочатку щонайменше 65 днів щодня внутрішнього споживання та другому етапі – еквівалентну не менш 90 днів. Директива Ради 73/238/ЄЕС [6] від 24 липня 1973 року містить заходи для зм'якшення наслідків труднощів із постачаннями сирової нафти і нафтопродуктів.

Директива ставить за обов'язок державам-членам бути готовим до відповідних дій. Іншими словами, вони повинні мати можливість поставити запаси на ринок, обмежити споживання, забезпечити постачання споживачам і пріоритетне регулювання ціни.

У випадку кризи комісія викликає «групу постачань нафти», до складу якої увійшли експерти з питань нафти держав-членів з метою координації заходів. Група аналізує положення нафтових ринків і їх можливі короткострокові події у випадку кризи постачань і обговорює міри, які могли б бути реалізовані. Держави-члени можуть бути об'єднані по скороченню споживання нафти. Передбачається, що комісія може установити цільовий показник скорочення споживання нафтопродуктів до 10% від нормального споживання.

Рішення Ради 77/706/ЄЕС [5] від 7 листопада 1977 року про встановлення цільового співтовариства для скорочення споживання первинних джерел енергії у випадку труднощів, зв'язаних з постачаннями сирової нафти і нафтопродуктів. Директива Ради 98/93/ЄС [3] розвиває і зміцнює положення директиви 68/414/ЄЕС. В інтересах ясності й ефективності ці директиви були об'єднані і таким чином відмінені Директивою Ради 2006/67/ЄС [4].

Євросоюз залежить від зовнішніх поставок енергоресурсів, і ця залежність постійно зростає. За оцінками експертів, аналізи розвитку загальноєвропейської енергетики свідчать про те, що до 2030 року залежність ЄС від імпорту енергоносіїв збільшиться з нинішніх 50 до 65%, при цьому потреба у газі зросте до 84%, а нафті – до 93% [8].

Зобов'язання держав-членів для створення і підтримки мінімального резерву нафти забезпечує безпеку постачань нафтових ресурсів у Європейський союз (ЄС). З огляду на важливість нафти в ЄС в енергетичному балансі, сильну зовнішню залежність ЄС у постачаннях нафтопродуктів і геополітичну невизначеність у багатьох регіонах виробника вона має життєво важливе значення для забезпечення беззупинного доступу споживачів до нафтопродуктів.

Метою статті є аналіз та узагальнення світового досвіду створення стратегічних запасів нафти та нафтопродуктів, вивчення можливостей його адаптації до умов України.

Викладення основного матеріалу. Нижче наведені основні положення Директиви Ради 2006/67/ЄС від 24 липня 2006 року про введення зобов'язань щодо дер-

жав-членів підтримувати мінімальні запаси сирової нафти і/чи нафтопродуктів.

Зміст Директиви

У нестабільній геополітичній обстановці, в якій баланс між попитом та пропозицією є непростим, особливо через зростаючий попит з боку нових масових споживачів, таких як Китай, залежність Європейського союзу від імпорту нафтопродуктів є приводом для занепокоєння щодо європейських економічних перспектив.

Постачання нафтопродуктів із третіх країн, що зростає було перервано внаслідок енергетичної кризи, швидше за все, буде мати серйозний вплив на європейську економічну діяльність у рамках ЄС.

Саме з метою забезпечення безпеки своїх нафтових запасів ЄС ставить за обов'язок державам-членам гарантувати мінімальні запаси нафтопродуктів, які можуть бути використані у випадку кризи постачань та вирішити проблему дефіциту в цілому або його частини.

Стратегічні холдинг-вимоги

Держави-члени зобов'язані створити і постійно підтримувати мінімальні запаси нафтопродуктів, які повинні складати щонайменше, 90 днів середньодобового внутрішнього споживання протягом попереднього календарного року.

Розрахунок здійснюється на основі щоденного внутрішнього споживання автомобільного бензину, авіаційного палива, газойлю, дизельного палива, гасу і реактивного палива-гасу, палива, олій.

Держави-члени, що мають свій власний видобуток нафти, можуть відняти його пропорційно від своїх зобов'язань. Держави-члени можуть включати у свої статистичні резюме стратегічних запасів тільки обсяги, що знаходяться в їхньому повному розпорядженні у випадку кризи постачання нафти.

Держави-члени зобов'язані забезпечити адміністративний контроль та нагляд запасів нафти та нафтопродуктів. Порушення цих механізмів контролю покриваються за рахунок системи покарань.

Необхідно направити державам-членам комісії статистичне резюме існуючих запасів на кінець кожного місяця, заявивши, яку кількість днів вони (запаси) забезпечують у середньому споживанні за попередній календарний рік.

Координація спільних дій

У випадку виникнення кризи створюється комісія, яка організує консультації між державами-членами, або за власною ініціативою, або на прохання одного з них.

Держави-члени можуть робити витрати запасів, які призведуть до зменшення їх обсягів нижче обов'язкового мінімального рівня, за винятком особливих ситуації, актуальність яких розгляне фахова комісія. Тому держави-члени повинні направляти Комісії інформацію, яка стосується будь-який відхилень від розмірів мінімальних запасів (дата, на яку запас опускався нижче обов'язкового мінімуму, підвалини до цього, кроки по створенню запасів резервного

дублювання, рівні запасів протягом періоду, у який вони будуть залишатися нижче обов'язкового мінімуму).

Згідно з Директивами ЄС для контролю за виконанням процедур накопичення, зберігання та використання мінімальних запасів нафти та нафтопродуктів повинна діяти система щомісячної статистичної звітності стосовно показників виробництва, імпорту, експорту, зміни запасів і споживання нафти та нафтопродуктів.

Директиви ЄС припускають розбіжності створення, збереження та використання запасів нафти та нафтопродуктів відповідно до власного законодавства окремих країн Євросоюзу.

Австрія зобов'язана утримувати резерв в обсязі квартального споживання нафтопродуктів в країні. Функції його формування та управління покладені не на державу, а на компанії, які діють у цій галузі. Нафтодобувні та постачальні компанії відповідають за утримання квартального балансу поставок, або ж несуть фінансові зобов'язання у вигляді ф'ючерсних договорів.

Зобов'язання по забезпеченню нафтою Бельгії здійснюються децентралізовано, самими операторами цього ринку. Комплекс безпеки Антверпенського нафтопереробного комплексу, в тому числі створення відповідних резервів на випадок виникнення аварійних ситуацій, ліквідації їх наслідків, забезпечують власники зазначених підприємств під контролем та за сприяння мерії м. Антверпена.

На вимогу ЄС в Чехії запроваджено систему створення та зберігання аварійних запасів цієї продукції, яка має забезпечити рівень аварійних запасів нафти та нафтопродуктів (автомобільне та авіаційне паливо бензинового типу, легке опалювальне масло, дизпаливо, керосин та авіаційний керосин та паливний мазут) в обсязі 90 добового споживання цих продуктів в країні, але не менше 90-денного чистого об'єму нафти та нафтопродуктів, що поставляється в ЧР (загальний імпорт нафти, з якого вираховується експорт).

Стратегічною метою Словаччини у сфері кризових запасів нафти і нафтопродуктів є поступове створення 90-денних запасів нафти і нафтопродуктів відповідно до вимог ЄС і забезпечення складських приміщень для їх зберігання. Кризові запаси нафти і нафтопродукти у 2008 році становитимуть щонайменше 620 тис. т. Профільними інституціями Словенії є Агенція РС з питань обов'язкових резервів нафти та нафтопродуктів (ZORD), що відповідає за облік та використання резервів нафти та нафтопродуктів.

Станом на 2 вересня 2005 року матеріальний резерв Данії становлять: бензин – 11% (від споживання на рік); газ/дизельне паливо – 4%; продукти нафти – I категорія – 11,8%; II категорія – 19,5%; III категорія – 23,7%.

Згідно з прийнятим перед ЄС зобов'язанням Естонія повинна придбати до 2010 року запас рідкого палива, яке буде здатне задовольнити щонайменше 90-денну потребу країни. Передбачене поступове досягнення цього запасу: на першому етапі обсяги резервів палива повинні бути у розмірі п'ятиденного запасу; на другому запас повинен дорівнювати

обсягу 15-денного споживання. Стратегічний резерв палива Естонія зберігає поза власною територією, що пов'язано, перш за все, з хронічним дефіцитом вільних ємностей. Наприклад, свій стратегічний запас бензину та дизельного палива Естонія розміщує у Швеції, оскільки це значно дешевше.

Франція: оператори, за виключенням спеціально визначених підприємств по зберіганню, під час здійснення відповідних операцій роблять перерахування певних сум митним органам на користь Професійного комітету стратегічних нафтових запасів (Comite professionnel des stocks strategiques petroliers (CPSSP)), який зобов'язаний сформувавши стратегічні запаси. Крім цього спеціально визначені підприємства по зберіганню забезпечують виконання зобов'язань щодо формування та зберігання стратегічних запасів частково самостійно, а частково через CPSSP.

У відповідності до Закону 3054 Грецької Республіки «Організація ринку нафти та нафтопродуктів та інші пов'язані з цим положення», чинного з 01.01.2003 р., з урахуванням відповідних директив ЄС, в країні формується власний національний резерв нафти і нафтопродуктів. Відповідно до вищезгаданого закону фірми-імпортери зобов'язані створювати спеціальні резерви у розмірі 90 днів/365 днів від обсягу щорічного імпорту нафти. Розміри резервів в залежності від чистого імпорту коливаються в районі 4 млн. т \pm 10% на рік.

Ірландія: до 1995 року резерв палива країни зберігався переважно приватними компаніями. На виконання відповідної директиви ЄС від 1995 року з цією метою створена державна компанія – Національне агентство резервів палива (НАРП, National Oil Reserves Agency), яке входить до складу Міністерства зв'язку, морських та природних ресурсів.

Стратегічний резерв палива країни розподіляється на три категорії:

- паливо, яке належить НАРП, зберігається на складах НАРП або складах приватних компаній в Ірландії або за кордоном (в обсязі, достатньому для забезпечення національних потреб у паливі протягом 38 діб);

- паливо у власності і на зберіганні приватних компаній за кордоном (в обсязі, достатньому для забезпечення національних потреб у паливі протягом 27 діб). Обов'язкові державні закупівлі палива цієї категорії здійснюється у разі негайної необхідності на підставі контрактів-опціонів з іноземними компаніями;

- паливо у промислового використання або на зберіганні у найбільших портах та складах переробників країни і яким, відповідно до законів про паливо 1971 та 1982 років, може розпоряджатися міністр зв'язку у випадку негайної необхідності (в обсязі, достатньому для забезпечення національних потреб у паливі протягом 27 діб).

Національне агентство резервів палива здійснює контроль за накопиченням та перерозподілом паливних запасів та своєчасним укладенням договорів-опціонів з приватними компаніями.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Урядом Італії прийнято рішення про формування спеціальної Національної агенції резервних запасів, яка має здійснювати нагляд за резервними запасами сирової нафти та нафтопродуктів. В умовах відсутності в Італії державного органу, відповідального за створення та підтримання резерву нафти та нафтопродуктів, ці функції покладаються на компанії-постачальники (провідну роль у постачанні енергоносіїв на італійський ринок відіграє національна енергетична компанія ENI).

Визначається, що загальний обсяг резервів нафтопродуктів не може бути нижчим за відповідний обсяг національного споживання протягом 90 діб, розрахований на основі даних попереднього року, до якого додається кількість нафтопродуктів, необхідна для задоволення вимог Міжнародної енергетичної агенції, в обсязі, не нижче обсягу імпорту сирової нафти та нафтопродуктів протягом 90 діб.

Обов'язковому включенню до резервного запасу підлягають такі нафтопродукти.

I категорія: бензин для автомобільних транспортних засобів; авіаційне паливо; авіаційний бензин; паливо для реактивних авіаційних двигунів бензинового типу.

II категорія: газойль; дизельне паливо; керосин; паливо для реактивних авіаційних двигунів.

III категорія: мазут.

У Королівстві Нідерланди також існує спеціальний державний (стратегічний) резерв нафтопродуктів, існування якого регулюється Директивою ЄС 68/414 ЄЕС від 1968 року із доповненнями, прийнятими 14 грудня 1998 року (Директива 98/93/ЄЕС).

Приватні компанії, як, наприклад, Shell, наповнюють до 74% державного резерву нафтопродуктів. Держава, в свою чергу, надає таким компаніям певні пільги, зокрема при сплаті податків.

Інші 25–26% державного резерву на замовлення і за кошти уряду Нідерландів наповнюють так звані агентські компанії (громадські або приватні). Щорічно на замовлення Міністерства економіки Королівства Нідерланди Бюро аналізу економічної політики Нідерландів (державна структура) здійснює всебічний аналіз запасів та витрат нафтопродуктів у країні для наступного визначення урядом королівства, зокрема, кількості нафти, яка повинна бути заготовлена. Проводяться детальні розрахунки державних витрат нафти та їх аналіз. Оцінюються існуючі обсяги стратегічних запасів нафти, розрахунки поточних витрат та витрат з урахуванням можливих кризових ситуацій.

Стратегічні запаси нафти зберігаються у нафтових терміналах портів, сховищах на нафтопереробних заводах, танкерах та нафтопроводах. Можливе зберігання стратегічного резерву у залізничних або автомобільних цистернах у спеціальних депо та на території іншої держави – члена ЄС.

Кількість нафтопродуктів у стратегічному резерві Королівства Нідерланди не розголошується, але за різними оцінками та джерелами вона коливається від 4 до 6 млн. т нафти-сирцю.

У 1978 році у Німеччині спільним рішенням уряду та нафтотрейдерів як суб'єкт публічного права була заснована окрема компанія – Союз створення запасів нафти. Основним завданням компанії стала відповідальність за зберігання стратегічних запасів нафти та нафтопродуктів. Законом про створення запасів нафти та нафтопродуктів від 6 квітня 1999 року передбачено, що кожна компанія, яка виробляє або імпортує нафтопродукти, зобов'язана брати участь у створенні резерву вуглеводнів. Усі нафтотрейдери автоматично стають членами Союзу створення запасів нафти (всього 120 підприємств), сплачують членські внески, які покривають усі витрати на діяльність компанії. Розмір членських внесків нафтотрейдерів пропорційний обсягам торгівлі нафтопродуктами. Показовим є той факт, що під час кризових ситуацій кожна компанія – член Союзу створення запасів нафти може отримати свою частку запасів нафтопродуктів по ринковій ціні на день закупівлі.

Згідно зі згаданим вище законом запаси нафти та нафтопродуктів мають забезпечити 90-денні потреби країни в енергоносіях. Вони складаються з 25,2 млн. т – сирової нафти (13,4 млн. т) та нафтопродуктів (11,8 млн. т). Нафта та нафтопродукти зберігаються на 200 складах по всій території Німеччини.

Особливістю Норвегії у цьому зв'язку є ухвалене Норвезьким Стортингом (парламентом) у 1990 році рішення про утворення Державного нафтового фонду (Petroleum Fund), який певною мірою виконує функцію державного фінансового резерву країни.

У Польщі у законі «Про внесення змін до чинного законодавства про державні резерви палива» окремо чітко визначено, що обсяг державних резервів усіх видів палива становить 90 днів. Однак закон також визначає, що досягти цього рівня запасів вона повинна лише до 1 січня 2008 року.

Другою особливістю є те, що зобов'язання по формуванню стратегічних запасів палив та мастильних матеріалів накладаються на усіх суб'єктів економічної діяльності у паливно-енергетичному секторі.

З цією метою створюється спеціальний державний Реєстр виробників, зберігачів та імпортерів палив, нагляд за веденням якого здійснює голова Агенції матеріальних резервів.

Кожен із перерахованих у названому реєстрі суб'єктів має обов'язок за свої власні кошти утримувати для потреб державних стратегічних резервів запас палив та ПММ, еквівалентний обсягу власного середнього семиденного виробництва або імпорту. Орієнтовно вимоги до стану запасів палив – 90–100 діб, у тому числі і з огляду на недостатню базу їх зберігання.

Відповідно до Закону Угорської Республіки IL. 1993 року «Про створення запасу нафти на нафтопродуктів» з метою виконання функцій державного резервування та здійснення інших функцій, пов'язаних з утворенням, зберіганням та використанням державного резерву, в країні створена Спілка заготівельників нафти та нафтопродуктів у формі

громадської організації з спеціальним статусом. Членство у спілці є обов'язковим для всіх фізичних та юридичних осіб (вітчизняних та іноземних), які здійснюють ввезення в країну нафти та нафтопродуктів.

У Швеції формування та використання державних матеріальних резервів здійснюється на регіональному рівні. Зокрема, функція формування та використання резервів палива покладена на муніципалітети. Як правило, матеріальні резерви у Швеції використовуються у надзвичайних ситуаціях, зокрема у випадках необхідності подолання наслідків природних катастроф.

Крім того, під час надзвичайних ситуацій постраждалі муніципалітети Швеції мають можливість на основі двосторонніх домовленостей отримувати допомогу у вигляді матеріальних ресурсів від інших регіонів країни.

Законодавство ЄС регулює також деякі аспекти створення стратегічних запасів природного газу, зокрема, директива № 2003/55/ЄС [7] регламентує спільні нормативи ЄС щодо внутрішнього ринку природного газу та відміння та розвиває Директиву 98/30/ЄС. Директива 98/30/ЄС Європейського парламенту та Ради від 22 червня 1998 року щодо загальних правил на внутрішньому ринку природного газу допомогла внести значний вклад в створення внутрішнього ринку газу. Досвід виконання цієї директиви вказує на переваги, які можна отримати від внутрішнього ринку газу виходячи зі зростання ефективності, зниження ціни, більш високих стандартів сервісу та підвищеної конкуренції.

У Директиві № 2003/55/ЄС визначається намір сформувати Європейську розпорядчу групу з енергетики та газу, котра встановить прийнятний консультаційний механізм для заохочення кооперації та координації роботи національних розпорядчих органів, з метою підтримки розвитку внутрішнього ринку електроенергії і газу та забезпечення на території всіх Країн-учасниць виконання положень. Крім цього, Директива 2003/54/ЄС Європейського парламенту та Ради від 26 червня 2003 року регламентує загальні правила внутрішнього ринку електроенергії, а Нормативи (ЄС) № 1228/2003 Європейського парламенту та Ради від 26 червня 2003 року – умови доступу до мережі передачі електроенергії на кордоні.

Висновки

Таким чином, незважаючи на розроблені положення щодо обсягів формування і збереження запасів нафти та наф-

топродуктів, підходи до вирішення проблем забезпечення цими ресурсами в окремих країнах ЄС суттєво відрізняються – від резервування фінансових коштів на придбання конкретних нафтопродуктів до формування обумовлених заздалегідь найменувань паливних ресурсів за рахунок державних коштів, коштів територіальних громад, коштів операторів ринку (нафтотрейдерів) у добровільно-примусово-заохочувальному порядку у різних варіантах та за рахунок добровільних пожертв.

Політика створення нафтового резерву конкретної країни залежить від:

- можливостей окремої держави щодо створення резерву;
- потреб економіки держави у паливних ресурсах;
- відношення конкретної держави до проблеми створення резерву;
- традицій, ментальності держави тощо.

Виходячи з аналізу формування та накопичення запасів нафти і нафтопродуктів найбільш прийнятним для умов України є досвід Чеської Республіки, Німеччини, Угорщини та Нідерландів.

Обсяги запасів конкретних видів паливно-енергетичних ресурсів визначаються з урахуванням власного підходу України до мети створення резерву.

Поряд із проблемою створення стратегічних запасів для забезпечення економіки у кризовий період та враховуючі недавню «газову війну» з Росією, для України є актуальним питання створення цільових резервів енергоносіїв щодо забезпечення її власних потреб та транзитних зобов'язань держави.

Література

1. Official Journal L 308, 23.12.1968, стр. 14–16.
2. Official Journal L291, 28.12.1972, стр. 154–154.
3. Official Journal L358, 31.12.1998, стр. 100–104 .
4. Official Journal L 217, 8.8.2006, стр.8–15; Official Journal L 76M, 16.3.2007, с. 209–216.
5. Official Journal L 292, 16.11.1977, стр. 9–10.
6. Official Journal L 228, 16.8.1973, стр. 1–2.
7. Official Journal L 176, 15.7.2003, стр. 57–78.
8. <http://www.ea-ua.info/main.php?news>. Меркель А. Головування Німеччини в ЄС: час реалізації амбітних задумів, 15.01.2007.
9. www.iea.org/textbase/nptoc/archive/1-ieahistory_TOC.pdf. История Международного энергетического агентства.

Гуманістична складова економічної освіти

У статті визначено поняття гуманізаційних засад функціонування освіти, доведена необхідність зміни підходів до організації сучасної освіти шляхом її впливу на формування особистості та окреслена роль післядипломної освіти, яка завдяки своїй гнучкості та адаптивності сприяє вдосконаленню особистості відповідно до потреб економіки.

Определено понятие гуманизации образования, доказана необходимость изменений в организации современного образования, выделена роль последилового образования как фактора, влияющего на совершенствование личности на гуманистических принципах.

Article defines humanization of education, need of changes of organization in modern education is proven, the role of after-graduate education as a factor that influences personal development in a humanistic manner is distinguished.

Постановка проблеми. Підвищення ролі людського чинника в умовах змін у світовій економіці внаслідок її глобалізації та поширення інформаційних і телекомунаційних технологій як ніколи вимагає актуалізації поглядів на людину як найвищу цінність. Особливо зростає значення людського чинника в переломні моменти життя суспільства, пов'язаних з розгортанням спаду виробництва, загострення економічної кризи. Гуманізація освіти як наукова проблема зумовлена злободенними проблемами практичної діяльності. Спеціалісти підкреслюють, що сучасна криза в освіті є однією із складових системної економічної кризи та обумовлена певним чином недосконалістю існуючої концепції освіти.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Економічні проблеми освіти вже давно стали актуальною темою економічної науки, вагомий внесок у дослідження ролі освіти в соціально-економічному розвитку суспільства здійснили О. Анчишкін, О. Дайновський, С. Дятлов, В. Марцинкевич, С. Зарецька, В. Єрошин, Б. Рябушкін, І. Каленюк, В. Куценко, М. Хроменков, В. Щетинін, та ін. Крім того, соціально-економічні проблеми підготовки кваліфікованих кадрів на ринку праці досліджували в своїх роботах А. Базилюк, Л. Безчасний, Д. Богиня, І. Бондар, Б. Данилишин, М. Долішній, Е. Лібанова, М. Карлін, Ю. Краснов, В. Лагутін, С. Мочерний та інші українські вчені.

У західній економічній науці предметом дослідження ставали питання економічної гуманізму, які досліджували А. Швейцар, Е. Шумахер, Е. Фром. Питаннями гуманізації освіти відводиться значне місце в працях М. Берулави, В. Краєвського, Г. Саранцева, Ю. Сенько. Незважаючи на те що питання економіки освіти та її гуманізації є темою, до якої звертаються досить часто, залишаються дискусійними

питання побудови сучасної концепції освіти на засадах гуманізації та підходів до державного регулювання отримання економічної освіти.

Метою статті є дослідження сутності та характеру гуманістичних засад функціонування освіти, які найбільше відповідають як потребам економіки, так і конкретної особистості. Для досягнення мети у статті передбачається розглянути такі питання:

- визначити сутнісний зміст поняття «гуманізація освіти» щодо економічної освіти;
- показати вплив факторів гуманізації освіти на стан соціально-економічного розвитку суспільства;
- з'ясувати зв'язок освітніх систем та рівнів виробничої адаптації спеціалістів у різних країнах;
- виявити вплив державного регулювання освітою на її функціонування на гуманістичних засадах;
- дослідити гуманістичні складові побудови системи післядипломної економічної освіти.

Викладення основного матеріалу. Вчені стверджують, що в суспільстві відбуваються процеси, пов'язані зі втратою сенсу в отриманні освіти конкретною людиною. Освіта не виправдала надій на розвиток і виховання особистостей, здатних до перебудови суспільного життя на гуманістичних принципах, збереження культури, екології, землі. Практика, навпаки, фіксує факти зменшення людяності, порядності, здатності до виживання, творчості, культурного облаштування власного життя. Сучасні молоді люди, за рідким винятком, демонструють політичну і соціальну пасивність, моральну аморфність, неспротив приниженню людської гідності, національну ворожечу.

Саме тому гуманізація освіти виступає важливим чинником подолання кризових явищ в освіті та підготовки і виховання майбутніх фахівців, які сенсом свого життя вибирають фахову самореалізацію та необхідність бути корисними іншим людям.

Отже, гуманізація освіти передбачає таку організацію навчального процесу, яка направлена на розвиток особистості, формування в ній механізмів самовиховання і самостійної освіти шляхом задоволення її базових потреб: в психологічно комфортних міжособистісних стосунках і соціальному статусі; в реалізації свого творчого потенціалу; у пізнанні відповідно до індивідуальних і когнітивних стратегій [1].

Загальновідомі факти швидкоплинності часу, прискорення темпів збирання наукових даних, винахідницької активності, швидкості отримання нових технологічних рішень, зростання життєвого рівня вимагають від спеціалістів відповідати вимоги часу. Практично в кожній сфері життя відбувається

швидке старіння фактів, теорій і методів. А з іншого боку, бачимо збільшення світової конкуренції та підвищення вимог до фахівців. Зміни є невід'ємною складовою сучасного етапу економічного розвитку, їх вплив на формування особистості має постійний характер. Тому ці питання потребують нагального розгляду, який зумовлюється тією обставиною, що актуальним завданням сучасних вищих навчальних закладів є формування нового типу спеціалістів, які не заучують відомі факти, а мають передбачати зміни та гнучко приймати творчі рішення. Це, в свою чергу, змінює підходи до підготовки таких спеціалістів, які мають уособлювати в собі симбіоз не лише спеціальних знань, а вносити певну гуманістичну складову у процес виконання своїх функцій.

Одними з перших звернулися до поняття економічного гуманізму класики економічної теорії. У. Петті, який стверджував про високий рівень працездатності вільної людини, інші представники наголошували на самотності людського існування та діяльності, моральний аспект людини. К. Маркс стверджував, що при соціалізмі основними економічними потребами людини стануть власне вдосконалення, всебічний розвиток здібностей як самотети, максимальне продовження активного життя.

В. Вернадський найвищою цінністю вважав розумову і добровільну працю людини, тому що в цій сфері розвиток особистості, сутнісних сил людини (організаційних, творчих здібностей) досягне найвищого рівня [2].

Основною виробничою силою суспільства є люди, тому економічний гуманізм має передбачати їх вільний доступ до освіти (в тому числі вищої), набуття професії, наявність змістовної праці. За сучасних умов вища освіта все більше стає завершальною частиною первинної освіти населення – тієї освіти, яку нове гуманістичне суспільство ХХІ ст. зобов'язане надати кожному бажаному до початку трудової діяльності чи виконання обов'язків дорослого члена родини.

Процес розширення первинної освіти всього населення аж до включення в неї стадії вищої освіти розпочався у країнах-лідерах світу в останній чверті ХХ ст., поступово охоплює все більше держав планети. Простежити цю тенденцію можна за даними щодо тривалості первинної освіти у деяких розвинених країнах [3] (див. табл.).

У розвинених країнах Європи від 40 до 60% усіх працюючих мають вищу освіту, і ця частка поступово зростає. В Україні тільки 26% всіх працівників мають вищу освіту [4].

При переході від індустріального до постіндустріального розвитку суспільства змінюється стан працівника в процесі виробництва, коли його роль як додатку машини йде у минуле, а на перше місце в процесі праці, будь-якої: легкої чи складної, фізичної чи розумової, – приходять необхідність реалізації знань та таких здібностей особистості, як вміння працювати з комп'ютерною технікою, приймати самостійні рішення, мати творчий підхід до вирішення завдань, знати техніку і організацію виробництва. Процеси, що відбуваються в сучасному виробництві, дають підстави стверджувати про перехід суспільства до епохи інформаційного, постіндустріального розвитку, в якому визначальним ресурсом стає інформація. Поширення інформаційних і комунікаційних технологій впливає на базис та всю систему економічних відносин сучасного суспільства, змінює кваліфікаційну структуру працівників, форми зайнятості, підвищує вимоги до змісту праці.

Загальною тенденцією розвитку суспільства виступає поступове скорочення частини некваліфікованих працівників (простої фізичної праці) та таких, що мають низький рівень кваліфікації, і відповідно – зростання питомої ваги кваліфікованих та висококваліфікованих працівників (складної праці). У розвинутих країнах кваліфікована складна праця становить понад 80% усієї праці у виробництві і частка її продовжує зростати. Тому суспільство, яке прагне розвитку, приречене інвестувати кошти на підготовку та перепідготовку кваліфікованої робочої сили. Якщо на початку ХХ століття середній загальноосвітній рівень американського робітника становив чотири класи початкової школи, то в 1985 році – 14 років освіти, а спеціалістів – 16–18 років. В 90-х роках в США 19% працівників мали університетські дипломи, в Японії – 13%, ФРН – 8%, Англії – 6%.

Зростає значення особистості конкретного індивіда з притаманним саме йому гуманістичним підходом до праці в процесі суспільного виробництва. На думку відомого російського вченого В.Л. Іноземцева, найглибше розкриття потенціалу особистості в процесі трудової діяльності відповідає суті самої людини як продукту природи і набуває все більшого значення в сучасних суспільних відносинах [5].

Гонитва за кваліфікованими спеціалістами стає поширеним явищем настільки, що затрати на пошук висококласних спеціалістів та на їх вербування передбачені в сучасній практиці ведення бізнесу. У звітах західних компаній є дія

Середня тривалість первинної освіти громадян розвинутих країн

Країна	1996 рік	2002 рік
Бельгія	16,6	18,5
Іспанія	16,7	17,3
Нідерланди	16,5	17,2
Великобританія	14,2	29,0
Данія	17,1	17,3
Німеччина	16,5	17,1
Франція	16,5	16,5
Греція	14,0	16,3

цього спеціальна стаття для витрат head hunting – «полювання за головами». Особливо актуальним стає таке «полювання» сьогодні, бо компанії змушені йти на зменшення витрат виробництва через зростання конкуренції і необхідності економії ресурсів.

Зростання та ускладнення вимог, що висуває сучасне виробництво до кваліфікованих працівників, логічно змінює значення, структуру та форми підготовки кваліфікованих спеціалістів. Освіта завжди була фундаментом кваліфікації працівника. Основним напрямом фундаменталізації підготовки спеціалістів, який включає теоретичні, методологічні, математичні, природничі, економічні, екологічні, комп'ютерні та гуманітарні знання, є системний аналіз змісту освіти, виділення в ньому основних інваріантів. Фундаменталізація професійної підготовки спеціалістів має забезпечити їх швидку адаптацію до постійних змін та спонукати до самостійних дій та відповідальності.

Так, порівняльний аналіз освітніх систем Великобританії, Франції, Канади, Ізраїлю і країн бывшего соціалістичного табору демонструє, що навіть за наявності досить низького рівня знань учні Франції, Канади, Ізраїлю досягають високих показників практичного застосування цих знань, і особливо в творчому їх використанні. І в той же час система освіти України надає кожній особистості досить високий рівень базових знань у багатьох галузях науки, але набагато гірший стан справ із застосуванням знань у практичній діяльності та використанні їх в непередбачуваних обставинах. Цікавими з цього приводу є також дослідження німецьких вчених, які, обстеживши характеристики робочої сили в Східній Німеччині після її воз'єднання із західними землями, дійшли висновку, що в східних землях робоча сила мала досить високий рівень кваліфікації, але при цьому недостатньо розвиненими, на їх думку, виявилися такі якості робочої сили, як ініціативність, самостійність, особистісна відповідальність.

На початку XXI сторіччя з'являється нова форма діалогу: повноправними учасниками освітнього процесу стають об'єднання батьків та конкретні роботодавці. Реформи освіти наприкінці минулого сторіччя несли протиріччя, коли в основі мети та завдань освіти були поставлені не інтереси держави, а інтереси особистості. Такий підхід мав наслідком той факт, що домінування держави в сфері освіти було реформоване, а її функції стали виконувати органи місцевої влади, педагогічні колективи та інші учасники освітнього процесу. З'являється свобода вільного вибору щодо отримання освіти, але без врахування індивідуальних здібностей та потреб роботодавців така свобода привела до масового отримання економічних та юридичних спеціальностей, що визначалося не покликанням, а матеріальними можливостями в даних сферах.

Анкетування, проведене автором, щодо причин зміни професії в системі закладів післядипломної освіти, які пере-навчалися за економічною освітою: Міжгалузовому інституті управління, Міжрегіональній академії управління персоналом, Інституті підготовки кадрів державної служби зай-

нятості, Інституті підготовки кадрів Міністерства промислової політики, – виявило, що найчастіше причинами отримання економічної освіти були: розчарування в отриманій першій освіті та неможливість знайти роботу за спеціальністю. Але подальший аналіз відповідей в анкетах показав, що найсуттєвішою причиною була діюча практика оплати праці, розмір якої у 54% анкетованих був нижчим за прожитковий мінімум і у 43% досягав 800 грн. Значна частка безробітних (понад 50%) мала базову педагогічну освіту.

Отже, ще одним важливим аспектом гуманізації освіти є принцип діалогу, який передбачає врахування інтересів як конкретної особистості, так і різних соціальних груп, що приводить до розуміння себе як частини загальної системи від добробуту якої залежить добробут кожного конкретного індивіда. Досконало організована модель управління економікою поряд із демократизацією соціального розвитку є обов'язковою умовою забезпечення самодостатнього відтворення робочої сили на основі підвищення якісних показників життя людей. В сучасних умовах тільки на державному рівні може здійснюватися управління повним і якісним відтворенням людських ресурсів, компенсуючи затрати праці робітників і його сім'ї у відповідності з культурними, інтелектуальними, національними особливостями і рівнем споживацького ринку. При цьому самодостатнє відтворення робочої сили забезпечує не тільки розвиток виробництва, а й виступає основою якісного удосконалення спеціалістів на основі постійної потреби у підвищенні своєї професійної кваліфікації. Особистісним стимулом для працівників в підвищенні кваліфікації слугує матеріальна зацікавленість в задоволенні власних потреб і потреб своєї сім'ї на більш високому рівні. Останні фактори спонукають до підвищення ділової активності, виконавчих якостей та інших особистісних характеристик.

Особлива гнучкість та адаптивність характерна для системи післядипломної освіти, призначення якої полягає в отриманні освіти, актуальної на ринку праці, що відповідає її гуманістичній функції. Результатом функціонування системи післядипломної освіти, з одного боку, є скорочує безробіття, а з іншого можливість отримання достойної оплати праці, що відповідає сучасним потребам життя.

Основними завданнями закладів післядипломної освіти є запровадження гнучкої системи безперервної освіти громадян, яка має на меті їх адаптацію до професійної діяльності в умовах швидкої зміни соціально-економічних відносин. Для виконання цих завдань заклади післядипломної освіти розробляють та впроваджують диверсифікацію існуючих форм навчання. А також здійснюють теоретичне, навчально-методичне, організаційне та інформаційне забезпечення післядипломної освіти відповідно потребам економіки. Забезпечується спільно із замовниками оптимальна періодичність та терміни навчання з урахуванням встановленого порядку ате-стації фахівців. Також формуванню стійкої позитивної мотивації при вивченні економічних дисциплін має сприяти професійна спрямованість освіти її зв'язок з виробництвом.

Встановлено, що від рівня різноманітності та продуктивного значення для особистості діяльності прямо залежить ефективність оволодіння професійними знаннями. Сучасний фахівець не повинен підкорятися обставинам, а сам їх відтворювати, виробляти власну стратегію, свідомо і постійно вдосконалюватись. Післядипломна освіта, з одного боку, дозволяє реалізувати принцип гуманізму, надаючи можливість вдосконалення особистості шляхом отримання освіти, яка забезпечує працевлаштування, а з іншого – залучення до її отримання уже підготовлених спеціалістів дозволяє значно економити ресурси. К. Маркс у першому томі «Капіталу», оцінюючи вплив економності на ефективність праці, вказує, що економність включає не лише економію засобів праці, а й усуває непотрібну працю.

За сумним звичаєм фінансова та матеріальна криза насамперед відбивається на людському факторі виробництва. Люди не мають сміливості скоротити чи відмінити виробництво зброї, але з надзвичайною легкістю скорочують оплату складної праці кваліфікованого спеціаліста. В той самий час від нього очікують невтомної праці, постійного оновлення знань, необхідності відповідати вимогам часу, які диктує ринок праці.

Необхідною умовою раціонального господарювання всіх галузей виробництва є заощадливе використання коштів та досягнення високої результативності їх використання. Для найбільш раціонального витрачання суспільних коштів потрібно визначати економічну ефективність затрачених коштів на підготовку фахівців, співставити її з фактичними результатами, порівнювати альтернативні варіанти з точки зору витрат та вигод. З огляду на це особливого значення набувають теоретичні та практичні розробки проблем підвищення ефективності затрат на підготовку фахівців в закладах освіти.

Нагальна необхідність переходу України до інноваційної моделі розвитку та інтеграція до світових освітніх систем висувають нові критерії щодо якості та конкурентно спроможності підготовки кваліфікованих працівників і оцінки освітньої галузі за критеріями показників якості. Саме критеріям якості мають бути підпорядковані пріоритети удосконалення системи освіти та її складової – післядипломної освіти.

Ця проблема стосується не лише України. Так, порівняльний аналіз фахових характеристик американських і японських спеціалістів свідчить про значно вищий рівень професійної кваліфікації японських інженерів і навіть робітників. Так, коли «Мицубісі» відкрила свій завод в Північній Кароліні (США), для статистичного контролю якості продукції, з яким в Японії справляються звичайні робітники, змушені були запросити випускників вищих навчальних закладів.

Одразу зауважу, що показники якості освіти не повністю підлягають точним розрахункам і певним чином суб'єктивні. Але вони певною мірою характеризують ефективність як освітньої галузі, так і економіки. Загальновідомо, що підвищення якості підготовки спеціалістів приведе до економії робочого часу через скорочення термінів на перепідготовку та до-

даткове навчання кадрів. Кваліфіковані кадри здатні забезпечити фінансову стійкість підприємства, отримання максимального прибутку. Конкурентноспроможність фахівців, їх особисті досягнення створюють позитивний імідж державі і конкретному підприємству, на якому вони працюють, що також є ще однією із ознак економічного гуманізму

Економічний гуманізм, за словником С. Мочерного, визначається як система поглядів на цінності і роль людини в економічній системі та їх втілення у процесі еволюції системи [6]. Саме від того, наскільки ефективно організована і працює система освіти, залежить стан і вирішення багатьох соціальних проблем, пов'язаних із зайнятістю населення, та спрямування економіки в напрямі інноваційного розвитку, що також виступає одним із чинників гуманізації освіти. Сьогодні вже не потрібно спеціальних доказів того, що саме існування нашого завтра залежить від визнання цінності людини як особистості, її гуманізації, затвердження права на вільний розвиток і виявлення своїх здібностей, турботи про благо людини як критерія оцінки суспільних відносин і соціального прогресу.

Висновки

1. Гуманізація економічної освіти має встановити таку організацію навчального процесу, яка направлена на розвиток особистості, формування в ній механізмів самовиховання і самостійної освіти протягом життя через задоволення її базових економічно обґрунтованих потреб та максимальної реалізації творчого потенціалу.

2. Тенденції соціально-економічного розвитку індустріального суспільства привели до формування людей, які не живуть в гармонії між собою та оточуючим середовищем. Без фундаментальних змін у людській особистості, побудованій на засадах гуманізму, не варто чекати змін в економіці.

3. Важливим аспектом гуманізації освіти є принцип діалогу, який передбачає врахування інтересів як конкретної особистості, різних соціальних груп та держави в цілому. Лише досконало організована модель управління економікою поряд з гуманізацією соціального розвитку є обов'язковою умовою забезпечення самодостатнього відтворення робочої сили на основі підвищення якісних показників життя людей. У сучасних умовах тільки на державному рівні може здійснюватися управління повним і якісним відтворенням людських ресурсів, компенсуючи затрати праці робітників і його сім'ї у відповідності з культурними, інтелектуальними, національними особливостями і рівнем споживацького ринку. При цьому самодостатнє відтворення робочої сили забезпечує не тільки розвиток виробництва, а й виступає основою якісного удосконалення спеціалістів на основі постійної потреби у підвищенні своєї професійної кваліфікації.

4. Саме гуманістична складова має місце в побудові та функціонуванні системи післядипломної освіти, призначення якої полягає в отриманні освіти, актуальної на ринку праці. Результатом функціонування системи післядипломної

освіти, з одного боку, є скорочує безробіття, а з іншого – можливість отримання достойної оплати праці, що відповідає сучасним потребам життя.

Гнучка система безперервної освіти громадян дає змогу швидкої адаптації до професійної діяльності в умовах зміни соціально–економічних відносин відповідно потреб економіки. Також формуванню стійкої позитивної мотивації при вивченні економічних дисциплін має сприяти професійна спрямованість освіти її зв'язок з виробництвом. Післядипломна освіта, з одного боку, дозволяє реалізувати принцип гуманізму, надаючи можливість вдосконалення особистості шляхом отримання освіти, яка забезпечує працевлаштування, а з іншого – залучення до її отримання уже підготовлених спеціалістів дозволяє значно заощаджувати ресурси.

Література

1. Берулава М.Н. Состояние и перспективы гуманизации образования // Педагогика, 1996. №1. – С. 9–11.
2. Вернадский В.И. Начало и вечность жизни. – М.: Сов. Росизд 1989. – 702 с.
3. Каленюк. Развитие европейской интеграции в сфере освіти / Монография; за заг. ред. Д.Г. Лук'яненко, В.І. Чужикова. – К.: КНЕУ, 2007. – 544 с.
4. Статистичний щорічник України 2004. – К.:Держкомстат України, 2005. – 105 с.
5. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. – М.: «Academia» – «Наука», 1998. – 640 с.
6. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – Т. 1. – 864 с.
7. Фромм Э. «Иметь» или «быть». – М.: АСТ, 2008. – 314 с.

Л.М. МАЛЮГА,
викладач, УДАУ

Пріоритети та завдання стратегії забезпечення конкурентоспроможності АПК

У статті розглядаються основні пріоритети регіональної стратегії забезпечення конкурентоспроможності АПК та визначаються завдання, ризики та фактори її впровадження.

В статье рассматриваются основные приоритеты региональной стратегии обеспечения конкурентоспособности АПК и определяются задачи, риски и факторы ее внедрения.

There are basic priorities of regional strategy of AПК providing competitiveness examined and determined tasks, risks and factors of its introduction in the article.

Постановка проблеми. Передумовами забезпечення сталого підвищення рівня життя населення є постійне зростання конкурентоспроможності національної економіки. Базових конкурентних переваг для сільськогосподарського товаровиробництва, які фактично зводяться до первинних економіко–географічних умов, ресурсної забезпеченості, наявності масштабної транспортної інфраструктури та поки ще значної кількості освіченого населення, для ефективної конкурентної боротьби в сучасних умовах недостатньо. Між тим темпи інноваційного та науково–технічного розвитку, який має створювати для економіки регіону новітні конкурентні переваги, вкрай погані.

Відтак, постає завдання формування відповідної узгодженої системи довгострокових заходів, спрямованих на оптимальне використання позитивних результатів для

зміцнення конкурентоспроможності АПК на основі державної підтримки інвестиційного процесу. При цьому завданням цілеспрямованої структурної політики держави стає реалізація нагромадженого потенціалу інституційних змін та максимально ефективного використання для зазначеної мети технічних, фінансових, людських і організаційних ресурсів, що набуті протягом періоду економічного зростання.

Метою даної статті є формування основних пріоритетів регіональної стратегії забезпечення конкурентоспроможності АПК, постановка першочергових завдань для її виконання та визначення можливих ризиків і перешкод.

Викладення основного матеріалу. Формування відповідного середовища мотивації суб'єктів господарювання до конкурентної поведінки та сприятливих умов для реалізації цієї поведінки передбачає застосування інструментів грошово–фінансової, інноваційно–промислової, науково–технічної, зовнішньоторговельної та соціальної політик, які разом становитимуть злагоджену несуперечливу систему державного регулювання економіки, засновану на принципах взаємного балансу інтересів.

Саме стратегія як цілісна система дій, що розрахована на тривалий період часу, спрямована на реалізацію мети, завдань та пріоритетів з урахуванням комплексу впливів ендогенних та екзогенних чинників. Тому, на думку низки фахівців, стратегія може розглядатися як певний «віртуальний ресурс», що протягом певного часу спроможний компенсувати брак окремих інших ресурсів, необхідних для розвитку

суспільства (фінансових, природних, людських тощо). Розробка та реалізація цілісної стратегії забезпечення конкурентоспроможності АПК могла б дозволити Україні вийти з кола ресурсних обмежень.

Враховуючи проведені нами дослідження, ми пропонуємо стратегію економічного і соціального розвитку АПК Вінницької області. Головною метою представленої стратегії є реалізація структурно-інноваційної моделі розвитку аграрного сектору. Це дозволить розвивати сільське господарство такими темпами, щоб вийти на рівень медичних норм споживання основних продуктів харчування на душу населення та дасть можливість забезпечити випереджальний розвиток і протягом десяти років підвищити основні показники рівня життя населення в 2 рази. Важливим також є впровадження енергозберігаючих технологій, що дозволить зменшити витрати палива та енергії в середньому на 50%.

Формування стратегії починається з визначення основних пріоритетів розвитку області (див. рис.). Спираючись на окреслені пріоритети, складаємо перелік завдань, що виходячи з ролі і можливостей постають перед обласними органами влади та органами самоврядування і визначаємо основні шляхи їх вирішення на найближчу перспективу. При цьому потрібно обов'язково передбачити, які ризики можуть виникнути на перешкоді та визначити за основну мету розробленої стратегії – координацію діяльності всіх названих структур у досягненні поставлених завдань. За таких умов сформульовані завдання та шляхи їх вирішення, поряд з іншими стратегічними документами державного рівня, підприємницьких структур та громадських організацій, дозволять досягти бажаного стану області.

Ми визначили три основні пріоритети розвитку Вінницької області, що першочергово впливають на підвищення конкурентоспроможності агропромислового сектору економіки, а

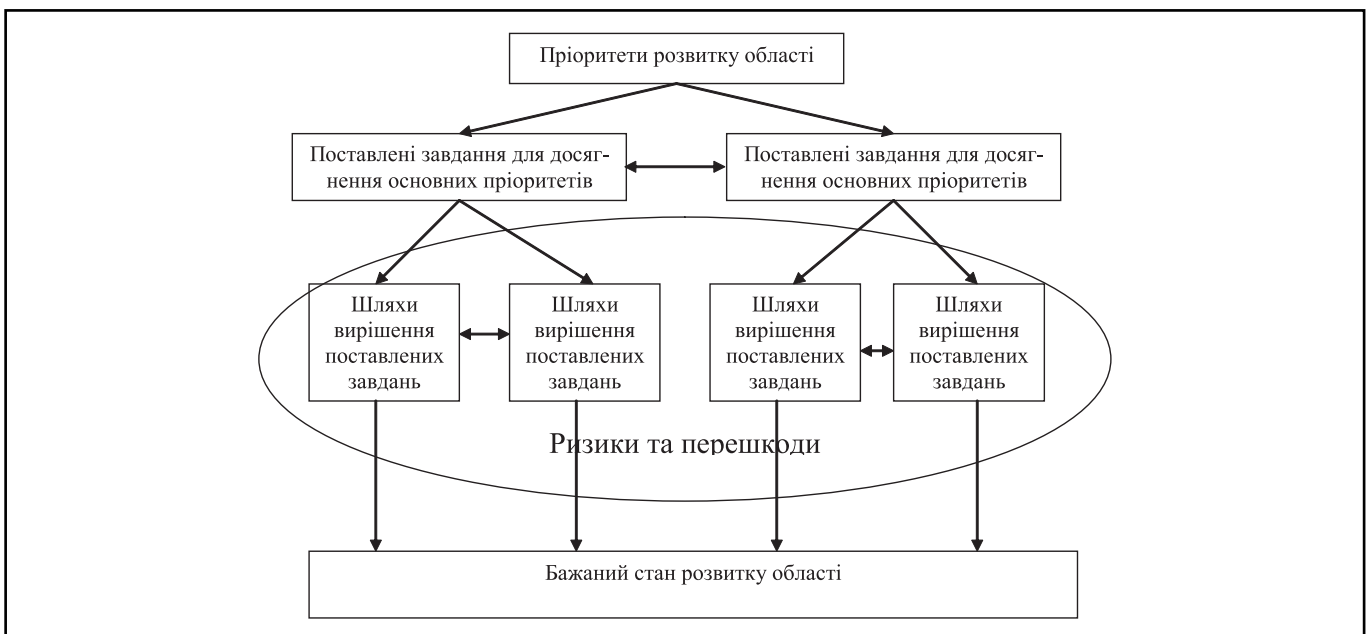
тому мають формувати напрями політики державних органів влади по створенню максимально сприятливих умов випереджального розвитку аграрних підприємств за рахунок інновацій в технологію та організацію виробництва.

1. Промисловість Вінниччини має в основному аграрну спрямованість, що спричинено переважанням в області сільського населення над міським. Цей фактор потрібно використати таким чином, щоб він став основним елементом переваги перед іншими регіонами України і визначальним для створення сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату. Тому першим стратегічним пріоритетом ми визначили забезпечення стабільного та ефективного функціонування аграрної сфери та агропромислового комплексу, орієнтація на задоволення внутрішніх та експортних потреб в продукції сільського господарства та продуктів її переробки, вдосконалення регіональної структури аграрного сектору на основі інтенсифікації виробництва, кооперації та ефективної підприємницької діяльності.

Досягнення визначеного пріоритету буде можливим за умови виконання таких основних завдань:

1.1. Ініціювати створення системи впровадження сучасних аграрних технологій, що приводять до покращання сільськогосподарського виробництва та збільшення його продуктивності, шляхом сприяння:

- розвитку новітніх технологій у сільськогосподарському виробництві;
- впровадженню дружніх до людини аграрних технологій, у тому числі точних індустріальних технологій рослинництва, безвідвального обробітку землі, використання сучасної ґрунтообробної та інформаційної техніки в сільському господарстві;
- розробці та впровадженню нових сортів та виробництва насінництва (соя, рапс, соняшник, буряк), розробці сучасних технологій переробки бобових і вики;



Структура регіональної стратегії забезпечення конкурентоспроможності АПК Вінницької області

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– екологічно–чистій утилізації органічних відходів, виробництву органічних добрив та енергетичних ресурсів, в тому числі біопалива;

– створенню обласного центру новітніх агротехнологій.

Також важливим моментом у вирішенні поставленого завдання є створення інфраструктури для консалтингу, навчання та перекваліфікації фермерів і сільськогосподарських спеціалістів, які і будуть використовувати у своїй діяльності інноваційні технології.

1.2. Сформувані та запроваджені ринкові механізми підприємницької діяльності в аграрній сфері шляхом:

– формування інфраструктури аграрного ринку для забезпечення прозорих каналів збуту сільськогосподарської продукції;

– застосування заставних цін при закупівлі зерна та цукру з метою уникнення сезонних та кон'юнктурних коливань цін на ринку;

– недопущення адміністративного обмеження рівня цін на сільськогосподарську продукцію, та усунення бар'єрів на шляху їх реалізації;

– формування регіональних оптових ринків аграрної продукції та спеціалізованих аукціонів і ярмарок;

– сприяння розвитку біржової торгівлі шляхом укладання спотових і форвардних біржових контрактів.

1.3. Удосконалення фінансово–кредитного обслуговування за допомогою:

– розширення участі агроформувань області у державних програмах фінансової підтримки аграрного сектору економіки;

– стимулювання розвитку довго– і короткотермінового кредитування аграрного сектору з метою стабілізації кредитних відносин;

– організації кредитних спілок для одержання кредитних ресурсів сільгоспвиробниками, що не мають доступу до кредитів комерційних банків;

– функціонування біржового ринку ф'ючерсних та форвардних контрактів як додаткового джерела кредитування;

– інтеграції банківського аграрного і промислового капіталу через створення агропромислових фінансових груп.

1.4. Удосконалення матеріально–технічного забезпечення підприємств агропромислового комплексу через:

– сприяння широкому залученню інвестицій в аграрний сектор економіки;

– сприяння придбанню технічних засобів через «Украгролізинг»;

– сприяння придбанню техніки вітчизняного виробництва із якнайбільшою відсотковою знижкою.

1.5. Створення сприятливих умов для розвитку вільної конкуренції шляхом сприяння створенню кластерів основних галузей промисловості.

1.6. Покращення зовнішньоекономічної діяльності за допомогою:

– сприяння збільшенню обсягів експорту продукції (послуг) власного виробництва до країн ближнього та дальнього зарубіжжя;

– підвищення конкурентоспроможності продукції власних товаровиробників;

– стимулювання процесу залучення іноземних інвестицій до області;

– розвиток зовнішньоторговельної інфраструктури;

– стимулювання нарощування експорту готової продукції.

1.7. Прискорення розвитку харчової і переробної промисловості:

– збільшення надходжень на переробку у харчову і переробну промисловість області продукції сільського господарства;

– розширення асортименту продукції переробної промисловості шляхом розробки нових технологій;

– активізація зовнішньоекономічної діяльності підприємств переробної промисловості щодо просування вітчизняних продовольчих товарів на зовнішні ринки.

1.8. Розробка і впровадження програм розвитку територій в сільській місцевості та підтримка підприємництва на селі шляхом:

– бюджетної підтримки і наповнення місцевих фондів розвитку підтримки підприємництва, адже реальні вклади і підтримка державними органами існуючих фондів розвитку підприємництва є дієвим сигналом потенційним інвесторам для підвищення їх довіри до економічної політики окремих територій та підприємств;

– створення електронної сільськогосподарської біржі Вінницької області;

– розширення зайнятості сільського населення через комплексне забезпечення його багатогалузевого та багатofункціонального розвитку;

– збереження мережі та забезпечення функціонування установ соціальної сфери села, оновлення і розвиток їх матеріальної бази;

– спрямування державних капіталовкладень на будівництво в сільській місцевості газових мереж, закладів освіти та охорони здоров'я;

– розширення та підтримка індивідуального житлового будівництва на селі;

– розробки і впровадження інформаційних технологій у системи зв'язку та нових інформаційних систем в сільськогосподарські райони;

– ініціювання створення бізнес–інкубаторів;

– надання допомоги районним державним адміністраціям і органам місцевого самоврядування у стимулюванні підприємництва на місцевому рівні;

– стимулювання створенню страхових сільськогосподарських компаній;

– сприяння формуванню та розвитку сільськогосподарських холдингів.

2. Другим пріоритетом стратегії розвитку Вінницької області ми визначаємо забезпечення інноваційності основних секторів економіки регіону та його конкурентного середовища для забезпечення конкурентоспроможності виробництва через реалізацію інноваційного шляху ро–

звитку. При цьому до вирішення повинні бути поставлені такі завдання:

2.1. Зменшення енергомосткості виробництва у 2 рази, що дозволить зменшити інвестиції в енергетичну сферу.

2.2. Для практичного формування і впровадження положень інноваційної моделі необхідно розробити пакет взаємоузгоджених із законодавством регіональних і галузевих нормативно-правових актів відносно базових питань:

- стратегічного планування регіонального розвитку;
- підвищення інституційної спроможності діяльності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування;
- запровадження нового механізму державного регулювання регіонального розвитку та стимулювання територіальних громад;
- забезпечення прискореного регіонального розвитку;
- удосконалення інформаційного забезпечення центральних та регіональних органів влади.

2.3. Важливими для Вінниччини є інституційні перетворення інфраструктури інноваційної діяльності, що практично не сформована. Тому ставиться завдання досягти швидкого прогресу у вирішенні цього завдання завдяки синергетичному ефекту, об'єднавши в одну мережу: консалтингові, юридичні, інформаційні, патентні, маркетингові організації і виставкові підприємства різних форм власності. Лише створивши для них спільну систему обміну інформацією, можна забезпечити координацію та управління. Також завдяки такій концентрації буде створена критична маса новітніх регіональних пропозицій і можливих варіантів управлінських рішень щодо розвитку економіки області і системи управління інноваційним розвитком регіонів.

2.4. У період переходу до інноваційної моделі розвитку особливого значення набуває рівень освіти населення, соціальне середовище та фінансування людського розвитку. Цей фактор як перевагу необхідно використати для підвищення загального рівня цивілізації села, в тому числі рівня життя.

2.5. Для активізації і поліпшення інноваційної діяльності в області необхідно впроваджувати:

- запозичення нововведень насамперед з Харківського, Київського регіонів. Тут необхідне довгострокове технічне співробітництво з розробниками;
- посилити роботу з Місцевим інноваційним фондом та Державною інноваційною компанією шляхом створення єдиної системи підготовки і просування інноваційних проєктів;
- безпосередні контакти з активно працюючими вченими й інженерами при пошуку технологій;
- матеріали, рекомендації, пропозиції, отримані під час участі органів державного управління у різних семінарах і конференціях, присвячених технологічним трансферам;
- використання Інтернету як засобу комунікацій і пошуку інформації;

– налагодження контактів патентних повірених з тими розробниками, що звертаються до них для оформлення патенту на свій винахід.

2.6. Для створення сприятливих умов впровадженню інновацій, крім вище перерахованих шляхів вирішення, потрібно виокремити створення центру регіонального розвитку.

3. Третім пріоритетом, що буде створювати фінансову підтримку сформованої стратегії розвитку, ми визначили як збереження високих темпів поступального розвитку господарського комплексу шляхом формування сприятливого інвестиційного клімату.

Впровадженню в життя визначеного пріоритету будуть сприяти сформульовані нижче завдання та можливі шляхи їх вирішення, зокрема:

3.1. Створення сприятливих для підприємств умов залучення інвестицій:

- створення небанківських кредитних установ, що стануть важливим елементом поліпшення інвестиційного клімату;
- створення гарантійних фондів як неприбуткових організацій, що будуть гарантувати повернення банківських відсотків позичальниками та забезпечать їх зниження внаслідок зменшення ризиків;
- розширення участі агроформувань області в державних програмах фінансової підтримки аграрного сектору економіки;
- стимулювання розвитку довго- і короткотермінового кредитування аграрного сектору області з метою стабілізації кредитних відносин;
- розробити і впровадити комплексні антикорупційні програми;
- проведення прозорої і відкритої інвестиційної політики;
- проведення презентацій можливостей товарів підприємств області на виставково-ярмаркових заходах, які проводяться в Україні.

3.2. Розвиток системи спільного інвестування, а саме:

- забезпечити сприятливі умови для залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій з метою впровадження інновацій, що має забезпечити розвиток та конкурентоспроможність регіону;
- розвиток та підвищення ефективності роботи інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва;
- розширення інвестиційної привабливості підприємств;
- створити сприятливі умови для збільшення обсягів інвестицій в економіку області;
- поліпшення інвестиційного іміджу, збільшення довіри інвесторів;
- забезпечення максимального сприяння підприємствам в пошуку та залученні промислових та фінансових інвесторів;

3.3. Покращення зовнішньоекономічної діяльності шляхом:

- сприяння збільшенню обсягів експорту продукції (послуг) власного виробництва до країн ближнього та дальнього зарубіжжя;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- підвищення конкурентоспроможності продукції власних виробників;
- стимулювання процесу залучення іноземних інвестицій до регіону;
- розвиток зовнішньоторговельної інфраструктури.

3.4. Проблема належного інвестування АПК області має вирішуватися на засадах самофінансування і залучення приватного, в тому числі й іноземного, капіталу.

Для розвитку інвестиційної діяльності на Вінниччині потрібно розробити «Програму залучення інвестицій у Вінницьку область», що допоможе інвесторам зорієнтуватися на ринку і вірно вкласти капітал.

Так, доцільно створити інвестиційну карту області, що містила б характеристики потенційних об'єктів для інвестицій, була динамічною, постійно оновлювалася та доповнювалася новими даними. Це зможе представити повну базу даних об'єктів, які представляють інтерес потенційним капіталовкладникам.

3.5. Становлення широкої мережі громадських підприємницьких організацій.

Досягнення виділених пріоритетів можливе за рахунок виконання поставлених нами завдань. Проте на всі сформовані вище шляхи та напрями вирішення основних завдань значний вплив будуть справляти можливі виклики і загрози. Тому ми вважаємо за необхідне виділити та сформулювати всі перешкоди та ризики, що можуть виникнути, для попередження і нівелювання їх негативного впливу.

1. Зовнішніми перешкодами та ризиками для досягнення основної цілі сформованої нами стратегії розвитку Вінницької області є:

- висока експортна залежність української економіки, що призводить до погіршення умов та уповільнення темпів зростання виробництва. Як наслідок, може відбутися уповільнення динаміки експорту;
- підвищення імпортової ціни на газ та зростання цін на ринку нафтопродуктів, враховуючи високу залежність національного виробництва від імпорту енергоносіїв, безпосередньо викличе дестабілізацію на валютному ринку через зростання попиту та формування негативних очікувань.

2. До перешкод у розвитку економіки можуть призвести внутрішні чинники, серед яких ми виділяємо:

- неприйняття Верховною Радою України законопроектів, які передбачають запровадження механізмів стимулювання діяльності в сфері енергозбереження; подальше зволікання з прийняттям похідних розпорядчих та нормативних документів, що мають визначити механізм практичного застосування законодавчих актів, які діють у сфері енергозбереження;
- наявність суттєвих розбіжностей і суперечливих положень у законодавчих та нормативних актах;
- збільшення запозичень на внутрішньому ринку з метою фінансування видатків бюджету та безумовне виконання державою своїх боргових та соціальних зобов'язань, що може призвести до збільшення вартості кредитів для ре-

ального сектору через посилення конкуренції за тимчасово вільні кошти в економіці;

- економічна дестабілізація і як результат зменшення платоспроможності населення та підприємств всіх секторів економіки;

– виділення коштів субвенцій з бюджетів усіх рівнів наприкінці календарного року, що практично унеможливить повне їх використання в цьому році.

Інфляційні процеси на споживчому ринку будуть формуватися під впливом подальшого розвитку інфляції витрат при утриманні на високому рівні інфляції попиту. В таких умовах не зменшуватимуться відсоткові ставки за кредитами і, вірогідніше, спостерігатиметься їх незначне зростання, що не дасть можливості компенсувати зниження рівня дохідності і, разом з іншими факторами, стане причиною низьких темпів зростання валового нагромадження.

3. Особливості розвитку економіки області можуть породжувати специфічні для неї внутрішні ризики і перешкоди. Серед них:

- несприятливі природні умови, скорочення протипрогнозованих обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та зменшення її надходження на переробні підприємства;
 - несприятлива цінова ситуація на ринку основних видів сільськогосподарської продукції, паливно-мастильних матеріалів та інших матеріально-технічних ресурсів, загострення диспаритету цін;
 - монополізм на ринку ресурсів для потреб сільськогосподарського виробництва;
 - непривабливість сільськогосподарських товаровиробників як клієнтів комерційних банків у зв'язку із залежністю їх господарювання від природно-кліматичних умов, відсутністю страхування ризиків, можливістю неповернення кредитів;
 - зволікання із формуванням ринкової інфраструктури збуту сільськогосподарської продукції, нерозвиненість інфраструктури експорту зерна, олійних культур, цукру та іншої продукції агропромислового комплексу;
 - низькі темпи впровадження енергозберігаючих технологій в енергетиці та низькі темпи зниження втрат в електромережах можуть призвести до зростання тарифів для промислових та сільськогосподарських підприємств;
 - недостатній рівень впровадження ґрунтозахисної техніки не призупиняє зростання ерозії сільськогосподарських земель.
4. У сфері інвестиційної політики можливими є такі перешкоди:
- недосконале законодавство, непередбачуваність змін курсу уряду залежно від зміни політичної ситуації в країні, постійні спроби уряду вдаватися до ручного керування економікою;
 - потенційні збитки, які можуть понести суб'єкти господарської діяльності від змін у процентних та валютних курсах;
 - незбалансованість внутрішніх ринків, в які будуть направлятися інвестиції.

5. Від зовнішньоекономічної політики уряду, що справляє значний вплив на підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств не лише на зовнішньому, а й на внутрішньому ринку, можна очікувати на:

- недостатність фінансування заходів, спрямованих на адаптацію українського законодавства до законодавства ЄС;
- відсутність механізмів страхування експортних ризиків;
- відсутність фондів надання експортних кредитів для підтримки виходу вітчизняних підприємств на зовнішні ринки.

Висновки

Усі механізми та процедури реалізації даної стратегії розвитку базуються на тому, що вона повинна в повному обсязі слугувати інформаційною базою для підтримки прийняття стратегічних рішень у системі управління економікою області.

Отже, як засіб досягнення оптимальних параметрів соціально-економічного розвитку, який задовольняв би всі суб'єкти економічних відносин, стратегія забезпечення конкурентоспроможності АПК має формуватися та реалізовуватися на державному, виробничому та громадському рівнях.

На державному рівні мають обговорюватися та вирішуватися питання інноваційно-промислової, фінансової, цінової, науково-технічної, соціальної, зовнішньоекономічної політики, а також політики доходів. Тут визначаються і встановлюються основні завдання заходів економічної політики, конкретні інструменти, які мають максимально враховувати по-

треби національної економіки та сприяти досягненню високого рівня суспільної ефективності аграрного виробництва.

На виробничому рівні (рівні підприємства) має опрацьовуватися комплекс питань, які стосуються специфіки функціонування конкретного підприємства або групи підприємств з метою визначення потреб щодо запровадження тих чи інших важелів стимулювання або обмежень.

На громадському рівні мають узгоджуватися питання соціальних відносин, регулювання рівня доходів, заробітної плати тощо, здійснюватися громадський контроль над ефективністю дій органів державної влади, а також соціальним ефектом діяльності бізнесу. Результатом взаємодії зазначених рівнів має стати розробка комплексного механізму, спрямованого на покращення правового, економічного та соціального середовища, в якому відбувається конкурентне змагання компаній.

Література

1. Ансофф Й. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. Бизнес и менеджер. – М.: Азимут-Центр, 1992.
2. Гайдуцький П.І. Інфраструктура інвестиційного розвитку. – К.: Міленіум, 2003. – 218 с.
3. Економіка України: інвестиційно-інноваційні проблеми розвитку. Колективна монографія. / За ред. В.Ф. Бесєдіна, А.С. Музиченка. – К.: НДЕІ, 2006. – 552 с.
4. Закон України «Про інноваційну діяльність». – №40-IV від 04.07.2002 р.

Т.С. МАРЧУК,
аспірант, КНУБА

Оцінка конкурентоспроможності будівельної організації на будівельному ринку

Визначено поняття конкурентоспроможності будівельної організації і конкурентоспроможності будівельної продукції як багатогранних визначень стану будівельної організації. Запропоновано використовувати відповідні критерії за наведеними формулами та логістичною залежністю.

Определено понятие конкурентоспособности строительной организации и конкурентоспособности строительной продукции как многогранных определений состояния строительной организации. Предложено использовать соответствующие критерии по приведенным формулам и логической зависимости.

Постановка проблеми. У ринкових умовах на функціонування будівельної фірми впливають конкуренти і кон'юнктура, яка склалася під впливом внутрішніх і зовніш-

ніх факторів. Для ефективної роботи будівельної організації потрібно мати методи оцінки економічної ефективності за умов, що фірма працює в конкурентному середовищі. Отже, визначення понять конкурентоспроможності будівельної організації і конкурентоспроможності виробленої нею будівельної продукції в умовах ринку є актуальною темою.

На основі аналізу існуючих передумов і стану будівельного ринку потрібно визначити поняття конкурентоспроможності будівельної організації і конкурентоспроможності будівельної її продукції в ринковому середовищі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У роботі [1] зазначається, що діяльність будівельної організації в ринкових умовах має враховувати можливість використання вигідних проектів, які забезпечені ресурсами і належною документацією. Присутність ризику визиває

необхідність приймати рішення в умовах невизначеності на основі розрахованих показників ефективності роботи будівельної організації. Для цього пропонується використовувати такі: коефіцієнт ліквідності, валового прибутку, чистого прибутку, власного і залученого капіталу.

У роботі [2] приведено системне викладення економіко-математичних методів в економіці, зокрема в торговій діяльності.

У роботі [3] пропонується комплексна програма маркетингового обслуговування. Враховуючи достатню відкритість внутрішнього ринку та високий рівень конкуренції на зовнішніх ринках, потрібно значно посилити маркетингові дослідження по збуту продукції. Українське виробництво вже не має часу на тривале розгойдування і вичікування для використання вигідної кон'юнктури. Потрібно вже сьогодні цілеспрямовано розробляти методи підвищення ефективності роботи всіх ланок економіки і розробити активні маркетингові підходи (бренди) для надання стійкості підприємствам і організаціям в умовах конкуренції. Створення бренду – це вивчення сегмента ринку і його характеристик та визначення конкурентоспроможності підприємства на цьому сегменті ринку.

Мета статті. Визначити методи оцінки конкурентоспроможності будівельної організації і конкурентоспроможності будівельної її продукції.

Викладення основного матеріалу. В умовах ринку будівельне підприємство, яке поставляє на ринок будівельну продукцію, не може довго займати стаке становище, якщо воно базується на своїй стратегії забезпечення конкурентоспроможності своєї продукції без урахування витрат на реалізацію продукції. При ринкових відносинах приймається рішення про розширення виробництва або зменшення випуску продукції, при залученні інвестицій з метою модернізації технології виробництва вже потрібно оцінювати конкурентоспроможність виробника продукції. Розробка такого управлінського рішення проходить в умовах обмеження інформації, наявності ризиків, очікуваних негативних наслідків, наявності ефективних комунікацій, відповідної структури та місії будівельної організації. Етапи розробки та прийняття рішень такі:

- визначення цілі;
- прогнозування розвитку процесів виробництва та споживання продукції;
- формування проблем, постановка завдань;
- врахування обмежень;
- вибір методу розв'язку задач;
- пошук альтернатив;
- прийняття критеріїв оцінки альтернатив;
- вибір оптимального варіанту рішень;
- узгодження рішення;
- прийняття та виконання рішення.

Конкурентоспроможність будівельного підприємства може розглядатися у відповідності до закону порівнювальних

переваг при збуті тої продукції, яка для нього є дешевшою при виробництві і дорожчою за ціною.

Така оцінка є обмеженою тому, що у цьому випадку розглядається кінцевий результат взаємодії виробника з ринком збуту в плані досягнення виробником тільки певних цілей – обсягів виробництва, норми прибутку, рівня продаж, долі ринку тощо.

Самостійний напрям досліджень складають методи оцінки конкурентоспроможності виробника, які базуються на теорії рівноваги фірми і галузі. Рівновага – це такий стан, за яким у виробника відсутні стимули для переходу в інший стан – зміни обсягів виробництва, долі ринку тощо. В умовах рівноваги виробника кожний фактор виробництва використовується з однаковою найбільшою продуктивністю. Можливість розширення обсягів виробництва продукції з'являється у тому випадку, коли який-небудь фактор виробництва використовується неповністю і існуючі масштаби виробництва не забезпечують мінімуму затрат. За критерій конкурентоспроможності у цьому випадку використовується наявність у виробника таких факторів виробництва, які можуть бути використані з кращою ніж у інших продуктивністю.

Цей метод оцінки конкурентоспроможності має такі особливості:

1. Теорія рівноваги виробника, розроблена для дослідження процесів розвитку підприємств в умовах повної конкуренції, тобто при наявності значної кількості підприємств по виробництву однорідної продукції, повного знання ринку покупцями і продавцями і повної мобільності факторів виробництва.

2. Цей метод використовує теорію, яка базується на гіпотезі, що виробники продукції даної галузі мають прийти до рівноваги.

Ці особливості утруднюють застосування методу оцінки конкурентоспроможності на основі рівноваги.

Конкурентоспроможність виробника можна оцінювати також на основі теорії ефективної конкуренції, тобто з використанням гіпотези про надійність позицій підприємства-виробника на ринку збуту його продукції. В основі теорії ефективної конкуренції покладена розробка критеріїв для признання наявної конкуренції достатньої для підтримки високої ефективності господарської діяльності. По суті за цією теорією конкуренція зводиться до суперництва підприємств. Основними інструментами конкурентоспроможності стає співставлення станів підприємств на базі існуючих показників.

Існує два підходи за цією теорією для визначення критерію ефективної конкуренції (конкурентоспроможності): структурний і функціональний.

За структурним підходом оцінка стану може бути виконана виходячи зі знання рівня монополізації галузі, тобто концентрації виробництва і капіталу. Перешкодами на шляху нових конкурентів стають економічність, ступінь диференціації продукції, абсолютні переваги у витратах підприємств, розмір капіталу, який потрібен для організації ефективного

виробництва. Можливість проникнення підприємства і його діяльності на ринку залежить від внутрішніх факторів, а також від умов ринку. До основних факторів відносять такі, які чинять дії на інтенсивність конкуренції і впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства:

- потенціал ринку;
- ємність ринку;
- легкість доступу;
- вид товару;
- вхідні бар'єри (інвестиції, державна підтримка);
- однорідність ринку;
- структура галузі;
- ступінь залучення підприємств;
- можливість інновацій;
- економія;
- диверсифікація.

Другий метод визначення критерію ефективної конкуренції є функціональний підхід. Головне в ньому – це економічні показники діяльності підприємств: співвідношення витрати – ціни, загрузка виробничих потужностей, обсяги випуску продукції, прибутки тощо. Цей метод дозволяє в певних межах зробити висновок відносно конкурентоспроможності підприємства. За цим методом аналізують такі групи показників:

1. Показники ефективності виробничо-збутової діяльності підприємств:

- відношення чистого прибутку до чистих продаж;
- відношення чистого прибутку до чистої вартості матеріальних активів;
- відношення чистого прибутку до чистого оборотного капіталу.

2. Показники:

- відношення чистих продаж до чистої вартості матеріальних активів;
- відношення чистих продаж до чистого оборотного капіталу;
- відношення чистих продаж до вартості матеріально-виробничих запасів;
- відношення основного капіталу до вартості матеріальних активів;
- відношення матеріально-виробничих запасів до чистого оборотного капіталу.

3. Показники фінансової діяльності підприємства:

- відношення оборотного капіталу до поточного боргу;
- період оплати поточних рахунків;
- відношення поточного боргу до вартості матеріальних активів;
- відношення поточного боргу до вартості матеріально-виробничих запасів;
- відношення довгострокових зобов'язань до чистого оборотного капіталу.

Функціональний метод дозволяє оцінити конкурентоспроможність підприємств і холдингів. Для цього використовуються показники:

- продуктивність праці;
- відношення чистої доданої вартості до кількості зайнятих на підприємстві.

Співставлення цих показників дає уявлення про конкурентоспроможність підприємства.

Вивчення конкурентоспроможності виробника може проводитися на основі теорії якості продукції. Виділяються підходи, які пов'язують рівень конкурентоспроможності з показниками якості продукції.

Суб'єктивна оцінка якості визначається споживачем на основі вимог, які застосовуються до цієї продукції. Більш зважена оцінка – це врахування думок багатьох споживачів продукції.

Об'єктивний підхід до оцінки якості продукції передбачає порівняння продукції підприємства і продукції конкурента. Співставлення проводиться на основі ряду параметрів, які відображають споживчі властивості продукції.

Оцінка конкурентоспроможності виробника по якості продукції здійснюється «методом профілів», який базується на положеннях теорії маркетингу. Визначаються різні критерії задоволення запитів споживачів стосовно продукту, встановлюється їх ієрархія і порівняльна вага в межах визначеної групи характеристик, які може оцінити споживач, проводиться порівняння техніко-економічних даних продукції з конкуруючими продуктами. Ця процедура здійснюється в три етапи.

На першому етапі встановлюють ринки і їх вимоги до продукту. Для кожного ринку потрібно визначити ступінь задоволення вимог ринку порівняно з конкуруючими продуктами, а також на скільки характеристики продукту відхиляються від характеристик ідеального продукту. Ця інформація встановлюється на основі опитування груп споживачів продукту і на цій основі вирішується питання, яким повинен бути продукт для того, щоб його модна було реалізувати на ринку з забезпеченням максимального прибутку. На останньому етапі аналізується робота по збуту і товароруху по порівняльній з конкуруючим продуктом. Мета цього етапу – виміряти час збуту і можливості його зменшення.

Усі ці методи є трудомісткими. Якщо практичні цілі економічних досліджень дають можливість обчислити порівняльні показники для кожного виду продукції, то при диверсифікації виробництва ці розрахунки використовуються. Тому при оцінці конкурентоспроможності підприємств по виробництву продукції застосовуються узагальнені показники.

Матричні методи вивчення конкурентоспроможності засновані на розгляді процесу збуту в динаміці. В цій моделі застосовується концепція циклу життя товару або технології. Будь-який товар з моменту появи на ринку і до зникнення проходить певні стадії життєвого циклу, які включають: впровадження, зростання, насичування, спаду. Іноді виділяються додаткові етапи цього циклу. На кожному етапі виробник може реалізувати в певному обсязі.

Розроблена матрична методика оцінки конкурентоспроможності продуктів. Головним інструментом дослідження є

матриця з використанням двох показників: час і ємність ринку. По вертикалі визначають темпи зростання ємності ринку в лінійному масштабі, а по горизонталі – відносна частка продукту в логарифмічному масштабі. Всі стратегічні одиниці бізнесу можуть бути розраховані на цій матриці в залежності від своїх характеристик і умов ринку. Найбільш конкурентоспроможності будуть ті, які займають значну долю на ринку.

Аналіз сучасних концепцій конкурентоспроможності виробника показує, що ця характеристика стосовно підприємства має дві відмінності від характеристик конкурентоспроможності продукту:

1. Конкурентоспроможність підприємства виражає відмінності даного виробника від суперників і застосовується впродовж великого проміжку часу. Конкурентоспроможність продукту може визначатися в будь-який малий проміжок часу.

2. Оцінку діяльності виробника дає не тільки споживач, а й сам підприємець, який вирішує, чи вигідно для нього в межах і умовах даної економіки виробляти цю продукцію. Якщо у випадку визначення конкурентоспроможності продукції можна сказати, що споживача не цікавлять витрати на виробництво продукції, то у випадку визначення конкурентоспроможності виробника витрати на виробництво продукції мають значення.

Суспільні потреби у визначенні конкурентоспроможності виробника виражені у отриманні відповідного прибутку, який використовується і на суспільні потреби.

Для оцінки досягнення поставлених цілей застосовуються показники:

- частка компаній на ринку;
- динаміка;
- обсяг продаж;
- обсяг прибутку;
- продуктивність праці тощо.

Ці показники виражають рівень ефективності виробничої організації. Конкурентоспроможність виробника можна визначити як відносну характеристику, яка виражає відмінності процесу розвитку виробника від конкурента-виробника, як ступінь задоволення своєю продукцією ринок продукції. Головний зміст поняття «конкурентоспроможність виробника» є в характеристиці можливості в динаміці застосування виробничих сил до умов конкуренції на ринку.

Отже, показник конкурентоспроможності виробника має включати критерій по врахуванню динаміки ступеню задоволення споживача та часовий тимчасовий критерій ефективності виробництва:

$$K = K_1 K_2, \quad (1)$$

де K загальний показник рівня конкурентоспроможності виробника;

K_1 – показник конкурентоспроможності продукції (індекс конкурентоспроможності продукції);

K_2 – індекс відносної ефективності виробника, який є відношенням показника ефективності виробника продукції до показника ефективності виробника-конкурента продукції.

Якщо $K > 1$ то виробник – конкурентоспроможний, якщо $K < 1$, то виробник – неконкурентоспроможний.

Процес життєздатності продукції виражається логістичною функцією: спочатку попит на продукцію поволі зростає за рахунок конкурентоспроможності продукції, потім швидко зростає за рахунок знайомства споживачів з якісною продукцією, потім зростання зменшується за рахунок насиченості ринку продуктом і, на кінець, прямує до стабільного значення насиченості.

Цей процес можна виразити логістичною функцією y , яка визначається з логістичного диференціального рівняння:

$$\frac{dy}{dt} = ky(A - y), \quad (2)$$

де y – забезпеченість продукцією;

t – час;

A – насиченість товаром (граничне значення забезпеченості);

k – коефіцієнт пропорційності.

Рівняння (2) показує, що швидкість збільшення забезпеченості $\frac{dy}{dt}$ пропорційна досягнутій забезпеченості y і не

безпечної $(A - y)$. Звідси при малих і великих значеннях y швидкість – мала.

Можна використати два підходи до визначення параметра k і за допомогою інтегрування знайти функцію y .

Для визначення параметрів k і A розраховуємо значення Δy_t на основі статистичних даних y_1, y_2, \dots, y_m (m – величина вибірки) і підставимо у рівняння:

$$\frac{\Delta y}{\Delta t} = ky(A - y). \quad (3)$$

Приймаючи $\Delta t = 1$, тому що спостереження проводиться з перервою в $t = 1$, отримуємо рівняння:

$$\Delta y_t = by_1 + ky_t^2,$$

де $b = kA$.

За методом найменших квадратів знаходяться параметри b та k , а потім $A = b/k$.

Процедура така:

Знаходяться частинні похідні від суми квадратів похибок

$$Z = \sum_{t=1}^m (\Delta y_t - by_t - ky_t^2) \rightarrow \min$$

і прирівнюються до нуля. Отримують таку систему лінійних рівнянь:

$$\left. \begin{aligned} b \sum_{t=1}^m y_t^2 + k \sum_{t=1}^m y_t^3 &= \sum_{t=1}^m y_t \Delta y_t \\ b \sum_{t=1}^m y_t^3 + k \sum_{t=1}^m y_t^4 &= \sum_{t=1}^m y_t^2 \Delta y_t \end{aligned} \right\} \quad (4)$$

Розв'язок рівняння (2) такий:

Розділяються змінні

$$\frac{dy}{y(A - y)} = kdt$$

і ігноруються дріва і права частини, тоді отримують

$$\frac{1}{A} \ln \frac{y}{A-y} = kt + c. \quad (5)$$

Постійне інтегрування c визначають через виконання умови, що логістична крива (5) проходить через останню точку, тобто

$$c = \frac{1}{A} \ln \frac{y_m}{A-y_m} - mk. \quad (6)$$

Функцію y знаходимо з рівняння (5)

$$c = c_1 A / (c_1 + \exp(-kAt)), \quad (7)$$

де $c_1 = \exp As$. (8)

Стосовно визначення кривої для конкурентоспроможності виробника потрібно визначити, що величина y виражає величину k . Отже, формули (7) та (8) виражають конкурентоспроможність виробника залежно від часу t .

Так, будівельна фірма Інвестор досліджувала попит на свою будівельну продукцію і отримала такі дані по насиченості ринку цієї продукції за п'яти років (див. табл.).

Величина насиченості будівельної продукції

Насиченість y	y_1	y_2	y_3	y_4	y_5
Рік t	2,1	2,9	3,6	4,0	4,3
Приріст насиченості Δy		0,7	0,7	0,4	0,3

Склавши рівняння (4) для $m = 4$ значень Δy і розв'язавши цю систему, отримуємо: $k = 0,02$; $b = 0,09$; $A = 4,5$.

Розрахувавши величини c і c_1 за відповідними формулами (5) і (6) отримуємо

$$c = 0,58; c_1 = 13,62.$$

Отже, залежність насичення ринку продукцією будівельної організації від часу буде така:

$$y = \frac{61,3}{13,62 + \exp(-0,09t)}. \quad (9)$$

За цією формулою можна скласти прогноз на насиченості на наступний рік $t = 6$, якщо підставити $t = 6$ у формулу (9)

$$y(6) = \frac{61,3}{13,62 + \exp(-0,09 \cdot 6)} = 4,32.$$

Висновки

Конкурентоспроможність продукту і конкурентоспроможність будівельної організації потрібно розрізняти при розробці стратегії поведінки будівельної організації на будівельному ринку. Запропоновану формулу для обчислення конкурентоспроможності підприємства можна застосувати для визначення конкурентоспроможності будівельної організації, також можна використати логістичну функцію для визначення насиченості ринку будівельною продукцією певного виду.

Література

1. Крушевський А.В., Балицька О.В. Кон'юнктура діяльності будівельної організації // Зб. наук. праць «Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин», вип. 8. – К.: КНУБА, 2002. – С. 118–122.
2. Крушевський А. В., Швецов К. І. Математичне програмування і моделювання в економіці // Навч. посіб. – К.: «Вища школа», 1979. – 454 с.
3. Новак А. Як підняти українську економіку // Монографія. Інститут національного державознавства. – Київ – Торонто, 2007. – 344 с.

В.І. МЕЛЬНИК,
к.е.н., Науково-дослідний економічний інститут

Сутність та засади комплексного розвитку вугільної промисловості України на віддалену перспективу

У статті систематизовано понятійний апарат, який використовується в інфраструктурі вугільної галузі. Визначені напрями розвитку, матеріальне та технічне її забезпечення, склад, зміст та класифікацію суміжної інфраструктури енергетичного забезпечення економіки України та наведені конкретні пропозиції щодо їх взаємодії.

В статье систематизирован понятийный аппарат, который используется в инфраструктуре угольной области. Определены направления развития, материальное и техническое ее обеспечение, состав, содержание и классификация сопредельной инфраструктуры энергетического обеспечения экономики Украины и даны конкретные предложения по их взаимодействию.

Постановка проблеми. Енергетичне забезпечення економіки України є вирішальним чинником її розвитку. Найбільш доступним паливним ресурсом країни є вугілля, промислові запаси якого розраховані на сотні років видобутку. Обмежені обсяги видобутку природного газу, нафти, високі світові ціни на ці ресурси вимагають скорочення їх імпорту і використання економікою країни на перспективний період.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У межах цієї проблеми виконані наукові дослідження: в 2008 році розроблені та класифіковані показники енергетичного забезпечення економіки України з їх вартісною складовою, напрями розвитку суміжної інфраструктури на період до 2015 року.

Досліджені рівні виробництва, споживання паливно-енергетичних ресурсів економікою України, країнами ЄС, іншими країнами світу з метою аналізу та активізації виконання країною зобов'язань, передбачених Кіотським протоколом до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату.

У межах цієї роботи створена інформаційна база щодо виробництва, споживання паливно-енергетичних ресурсів країнами ЄС, іншими країнами світу, в тому числі на одну особу цих країн.

Розроблені методичні підходи щодо моніторингу стану та об'ємних прогнозних показників виробництва, використання паливно-енергетичних ресурсів регіонами України.

У виконаній роботі розроблено проект методики моніторингу стану та прогнозу забезпечення паливно-енергетичними ресурсами регіонів України. Виконаний попередній прогноз енергетичного забезпечення регіонів до 2015 року.

Мета статті – визначення основних правових, економічних та організаційних засад комплексного розвитку вугільної промисловості на віддалену перспективу.

Систематизація понятійного апарату, який використовується в інфраструктурі галузі. Визначення напрямів розвитку, матеріальне та фінансове її забезпечення.

Викладення основного матеріалу. Правові, економічні та організаційні засади діяльності та комплексного розвитку вугільної промисловості на перспективний період обумовлюються її винятковою роллю у функціонуванні економіки. Важливого значення в сучасних умовах господарювання набуває регулювання відносин, пов'язаних з виробництвом, переробкою, постачанням і використанням продукції галузі, спрямованих на зменшення залежності держави від імпорту енергоносіїв, забезпечення енергетичної стабільності і безпеки України, конкурентоспроможності галузі на внутрішньому та зовнішньому ринках, захист прав працівників галузі і споживачів.

Нижче наведені найбільш характерні терміни, що вживаються в понятійному апараті галузі, її виробничій та організаційній інфраструктурі:

– вугільна промисловість – галузь паливної промисловості, що здійснює видобуток вугілля, його переробку і постачання її продукції споживачам;

– вугілля – один із основних видів енергетичної сировини, що видобувається на підприємствах вугільної промисловості (шахтах, розрізах) і є товарною продукцією, призначеною для купівлі-продажу, забезпечення нею власного виробництва, а також працівників галузі у відповідності з діючим законодавством;

– вугільна продукція – вугілля рядове за його марочним складом, сортове, збагачене, енергетичне, коксівне, буре, брикети, штиби, шлами;

– об'єкти вугільної промисловості – шахти, розрізи, збагачувальні та брикетні фабрики, заводи вугільного машинобудування, рудоремонтні заводи, шахтобудівельні організації, науково – дослідні і проектно-конструкторські установи та інші;

– суб'єкти вугільної промисловості – суб'єкти господарської діяльності різних форм власності, що займаються виробництвом, переробкою, транспортуванням та постачанням вугільної продукції;

– державна політика по відношенню до вугільної промисловості – система цілей, завдань, пріоритетів з питань розвитку галузі, реструктуризації шахтного фонду, форм державного регулювання, матеріальної, фінансової та правової підтримки її об'єктів, забезпечення конкурентоспроможності вугільної промисловості, соціального захисту працівників, належних умов праці, охорони навколишнього середовища;

– реструктуризація вугільної промисловості – структурні зміни в галузі, спрямовані на підвищення ефективності її функціонування;

– санація підприємств вугільної промисловості – система організаційних та економічних заходів, що направлені на поліпшення фінансового стану підприємств;

– постачальники вугільної продукції – учасники оптового ринку вугільної продукції України, які купують її на цьому ринку з метою продажу споживачам, або об'єкти вугільної промисловості, які безпосередньо реалізують її споживачам;

– оптовий ринок вугільної продукції України – ринок, що створюється суб'єктами господарчої діяльності для купівлі-продажу вугільної продукції на підставі договорів;

– споживачі вугільної продукції – суб'єкти господарчої діяльності та фізичні особи, що використовують вугільну продукцію для власних потреб на підставі договору про її продаж та купівлю, а також організації вільної торгівлі населенню;

– учасники оптового ринку вугільної продукції України – суб'єкти підприємницької діяльності, які продають та купують вугільну продукцію на оптовому ринку вугільної продукції України.

У розроблених НДЕІ і затверджених Верховною Радою України Концепції розвитку паливно-енергетичного комплексу та Національній енергетичній програмі України до 2010 року передбачено здійснювати розвиток галузі на засадах державного управління вугільною промисловістю в поточному періоді та на середньострокову перспективу, матеріально-технічне та фінансове забезпечення вугільної промисловості, виробництво, переробку, постачання і споживання вугільної продукції, державний нагляд за безпечним виконанням робіт і безпечною експлуатацією обладнання, забезпеченням належних умов праці, охороною навколишнього природного середовища.

За нашими висновками, систему державного управління вугільною промисловістю доцільно зберегти і на віддалений перспективний період.

Розвиток та поглиблення в майбутньому економічних реформ і ринкових відносин в Україні не повинні внести суттєвих змін в таку систему. Виведення комплексу з кризового стану потребує значної уваги з боку держави, прийняття урядом радикальних і неординарних рішень, передбачення державних дотацій, значних обсягів капітальних вкладень, вирішення соціально-економічних питань.

Контроль та втручання з боку держави в роботу вугільних шахт створює надійні передумови ефективного та повного відпрацювання вугільних пластів, скорочення втрат вугілля при його видобутку, а це є надто вагомим показником підвищення рівня енергетичної безпеки країни в складній ситуації зростання цін на світових ринках на продукцію паливно-видобувних галузей.

Приведені засади комплексного розвитку вугільної промисловості в поточному періоді та на віддалену перспективу мають здійснюватися згідно вимог Конституції України, Національної енергетичної програми України до 2010 року, інших нормативно-правових актів.

Вугільна промисловість на сьогодні характеризується такими особливостями:

- вугільна продукція – це основний енергоносіє в Україні в поточному періоді та на перспективу;

- вугільні родовища України характеризуються складними гірничо-геологічними умовами і їх ефективна розробка для енергозабезпечення держави може здійснюватися тільки при відповідній державній підтримці;

- необхідність постійної підготовки нових горизонтів замість відпрацьованих на діючих шахтах з одночасним веденням в межах одного підприємства експлуатаційних робіт з видобутку вугілля і капітальних будівельних робіт по відтворенню гірничих виробок;

- наявність у галузі розгалуженої виробничої, допоміжної і соціальної інфраструктури;

- безперервне переміщення робочих місць та постійна зміна умов праці на них;

- підвищена технологічна і екологічна небезпека галузі, високий рівень ризику, що потребує великих витрат на запобігання аварій і ліквідацію їх наслідків;

- належність запасів вугілля в надрах до виключної власності народу України.

Державна політика у розвитку вугільної промисловості має базуватися на таких принципах:

- державне регулювання діяльності у вугільній промисловості;

- встановлення пріоритету забезпечення потреб національної економіки у вугіллі власного виробництва;

- сприяння використанню регіональних резервів виробництва, що виробляють кінцеву продукцію (метал, кокс, електро- та теплоенергію), а також участі регіональних органів в управлінні галуззю;

- забезпечення стабільного фінансового стану вугільної промисловості;

- забезпечення фінансової і правової підтримки вугільної промисловості з метою підвищення ефективності її функціонування, задоволення потреби держави в високоякісній вугільній продукції;

- здійснення активного пошуку і реалізації внутрішньогалузевих резервів збільшення обсягів виробництва вугільної продукції до необхідних національній економіці рівнів зниження її собівартості і поліпшення якості;

- забезпечення розвитку і реструктуризації вугільної промисловості шляхом будівництва нових, реконструкції і технічного переозброєння діючих підприємств за рахунок державного бюджету, інших джерел фінансування;

- сприяння отриманню шахтами і розрізами пільгових кредитів для здійснення проектів нарощування обсягів видобутку вугілля;

- створення умов безпечної експлуатації об'єктів вугільної промисловості;

- забезпечення раціонального використання вугільної продукції;

- додержання єдиних державних норм, правил і стандартів всіма суб'єктами відносин, пов'язаними з виробництвом, переробкою, постачанням і використанням вугільної продукції;

- створення сприятливих організаційних, правових, економічних умов для розвитку і підвищення технічного рівня вугільної промисловості;

- підвищення екологічної безпеки об'єктів вугільної промисловості;

- забезпечення захисту прав та інтересів споживачів вугільної продукції;

- проведення державної експертизи з підвищення ефективності використання вугільної продукції, основними завданнями якої повинно бути встановлення відповідності управлінської діяльності та рішень, що приймаються, вимогам Національної енергетичної програми України до 2010 року, галузевим програмам, Закону «Про енергозбереження», енергетичним стандартам та нормам;

- широке використання ринкових важелів перебудови вугільної промисловості з метою стимулювання якісних змін шляхом позачергового фінансування, кредитування, матеріально-технічного та валютного забезпечення, надання економічних пільг пріоритетним напрямкам розвитку галузі;

- сприяння розвитку конкурентних відносин на ринку вугільної продукції України, захист його від імпорту вугілля у відповідності з діючим законодавством і визнаними Україною нормами і принципами міжнародної торгівлі;

- забезпечення підготовки кадрів високої кваліфікації для вугільної промисловості;

- забезпечення взаємної відповідальності постачальників та споживачів продукції за її якість, своєчасні розрахунки тощо;

- забезпечення адресної фінансової підтримки тих видів діяльності в соціальній сфері, які безпосередньо не зв'язані з виробництвом вугільної продукції;

- забезпечення соціального захисту працівників, які вивільнені в зв'язку з закриттям і реорганізацією підприємств вугільної промисловості;

- регулювання взаємовідносин підприємств вугільної промисловості з іншими підприємствами матеріального виробництва та соціальної сфери з обсягів, якості, цін і умов транспортування вугільної продукції, що їм поставляється;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– підвищення престижності шахтарської праці, забезпечення соціального захисту працівників вугільної промисловості;

– створення умов для проведення перспективних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт з питань підвищення ефективності функціонування у поточному періоді та комплексного розвитку підприємств вугільної промисловості на перспективу.

Ураховуючи важливу роль вугілля в розвитку економіки, високу інерційність галузі, держава має здійснювати політику збереження у поточному періоді та на перспективу переважно загальнодержавної власності на вуглевидобувні підприємства, закріплення в загальнодержавній власності контрольного пакету акцій об'єктів, що приватизуються.

У разі приватизації певної категорії об'єктів вугільної промисловості Кабінет Міністрів України має приймати рішення про закріплення у державній власності пакета акцій акціонерних товариств, або акціонерних холдингових компаній, створених на базі об'єктів вугільної промисловості. Управління цими пакетами акцій має покладатися на центральний орган управління вугільною промисловістю.

На наш погляд, не повинно приватизуватися майно, що забезпечує цілісність вугільної промисловості України та централізоване управління галуззю, а також майно галузевих та регіональних науково-дослідних та конструкторських установ загальнодержавного значення.

Найбільш реальними кроками відродження вугільної промисловості має бути централізоване прогнозування та планування її розвитку, запобігання стихійної течії подій.

Держава має здійснювати ефективне управління вугільною промисловістю через центральний орган управління вугільною промисловістю – Міністерство вугільної промисловості України, який наділяється широкими повноваженнями щодо безпосереднього впливу на виробничу сферу, збут продукції, здійснення широкомасштабної оперативної допомоги з метою реалізації радикальних рішень уряду щодо покращання роботи галузі, найбільш ефективного використання можливих дотацій і капітальних вкладень, вирішення соціально-економічних питань. При цьому міністерство в своїй діяльності має керуватися не вирішенням вузьковідомчих питань, а енергетичних проблем загальнодержавного значення.

Мінвуглепром як структура центральної виконавчої влади має здійснювати розробку поточних, середньострокових та довгострокових планів комплексного розвитку вугільної промисловості та управління ходом їх реалізації, забезпечувати видобуток вугілля з врахуванням комплексного вилучення супутніх корисних копалин.

З метою забезпечення конкурентоспроможності вугільної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках міністерство має реалізувати заходи з розвитку внутрішнього галузевого змагання шляхом регулярного визначення рейтингу підприємств з рівня ефективності виробництва.

На сьогодні вугільна промисловість працює в умовах великої зношеності основних фондів. Очисні роботи в основному

ведуться на великих глибинах. Спостерігається послаблений контроль за дотриманням правил безпеки на вугільних підприємствах. Усе це призводить до зниження рівня використання виробничих потужностей вугільних підприємств, спричиняє підвищення аварійності та травматизму.

Головною метою розвитку вугільної промисловості як однієї з найважливіших складових паливно-енергетичного комплексу країни є реалізація широкомасштабного кола заходів щодо вирішення проблеми надійного забезпечення потреб держави в паливно-енергетичних ресурсах.

Визначення засад, напрямів та заходів щодо стабілізації та комплексного розвитку вугільної промисловості України в поточному періоді та середньострокову перспективу має здійснюватися згідно з прийнятими законодавчими та нормативними актами, виконання положень яких є гарантом подолання впливу кризових явищ в енергетичній сфері держави та зміцнення її енергетичної незалежності.

З метою стабілізації роботи вугільної промисловості і її подальшого розвитку обов'язковим є виконання обсягів реконструкції та завершення будівництва шахт, закладення нових вуглевидобувних підприємств, будівництва нетипових шахт на виходах пластів з сумарним приростом до 2015 року виробничих потужностей 50–55 млн. т вугілля на рік, що може забезпечити видобуток вугілля на той період в обсязі 130–140 млн. т.

Для забезпечення надійного функціонування вугільної промисловості та підвищення конкурентоспроможності її продукції поряд з виконанням державної програми реструктуризації виробничого потенціалу галузі шляхом нового будівництва і реконструкції діючих підприємств, необхідно підвищити обґрунтованість закриття підприємств з відпрацьованими запасами або передачі їх в комунальну чи колективну власність. Потребує законодавчої визначеності приватизація підприємств допоміжного та обслуговуючого виробництва, технологічно не зв'язаного з процесом видобутку вугілля. Є неприпустимим необґрунтоване закриття так званих неперспективних і нерентабельних шахт, яке здійснювалось в минулі роки на противагу положенням Національної енергетичної програми України до 2010 року. Таке невиправдане в той період ставлення нанесло і продовжує наносити непоправні втрати економіці і призводить в умовах світової фінансової кризи до незабезпеченості її потреби в паливних ресурсах. По таких шахтах необхідно вирішувати під впливом держави питання організаційного, технічного та технологічного характеру, спрямовані на зниження собівартості видобутку вугілля та підвищення їх рентабельності. Насамперед має здійснюватися реконструкція, модернізація діючих шахт, а у випадку необхідності проводиться прирізка шахтних полів з метою підтримки або збільшення виробничих потужностей.

Погашення та списання виробничих потужностей вуглевидобувних підприємств має бути прерогативою держави і здійснюватися з дозволу Кабінету Міністрів України тільки,

як правило, після відпрацювання промислових запасів шахт, або їх некондиційності.

Для підвищення конкурентоспроможності вугільної продукції необхідно забезпечити повну переробку видобутого вугілля, для чого прискорити реконструкцію діючих збагачувальних фабрик та забезпечити будівництво нових.

Для збільшення обсягів видобутку паливно-енергетичних ресурсів, підвищення безпеки вуглевидобутку, покращення екологічного стану навколишнього середовища, необхідно на належному рівні виконувати реалізацію Державної програми «Метан», посилити геологічну розвідку сорбованого метану вугільних родовищ, здійснити розробку технології, проектування та спорудження свердловин на метан та впровадження заходів щодо його використання.

Основними видами котельно-пічного палива для забезпечення потреб національної економіки України на середньострокову і віддалену перспективу залишається вугілля, продукти його переробки, природний газ, альтернативні види палива.

Важливим напрямом розвитку вугільної промисловості на віддалену перспективу необхідно, створення достатнього їх резерву виробничих потужностей, виконання необхідних обсягів та підвищення надійності геологорозвідувальних робіт у Донецькому, Дніпровському та Львівсько-Волинському вугільних басейнах.

При здійсненні структурної перебудови економіки мають визначатися пріоритетні напрями розвитку галузей національної економіки шляхом підвищення ефективності роботи енергоємних галузей, особливо тих, що споживають вугілля та продукти його переробки. В цих умовах необхідно віддати перевагу збільшенню частки наукоємних, малоресурсних технологій. На цій основі та за рахунок зниження питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів на виробництво найбільш енергоємних видів продукції може забезпечуватися постійне зниження енергоємності валового внутрішнього продукту та скорочення потреб всього суспільства в вугіллі власного видобутку.

Прискорений розвиток вугільної промисловості можливий за умов надійного матеріально-технічного її забезпечення.

Вугільне машинобудування має освоювати за рахунок цілеспрямованих інвестицій та замовлень вуглевидобувних підприємств виробництво в необхідних для вугільної промисловості обсягах нових високоефективних видів гірничошахтного устаткування, що максимально повинно відповідати умовам шахт України та бути конкурентоспроможним на світовому ринку.

Суміжні з вугільною промисловістю галузі економіки (машинобудівний комплекс, металургійна та хімічна промисловість) повинні спрямовувати свій розвиток виходячи з необхідності повного забезпечення процесу функціонування вугільної промисловості і реалізації заходів щодо підвищення рівнів споживання її продукції. Для забезпечення виконання цих завдань підприємствам-виробникам техніки

та матеріалів для вугільної промисловості та енергозберігаючого обладнання мають надаватися відповідні пріоритети та додаткові пільги.

Для забезпечення виконання підготовчих та очисних робіт на підприємствах вугільної промисловості використовується деревина. В середньому на 1 тис. т видобутку вугілля оптимальні витрати лісоматеріалів складають 15–17 куб. м. Доцільним заходом забезпечення вугільної промисловості лісоматеріалами є використання лісових ресурсів України за рахунок головних рубок, рубок догляду за лісом, інших джерел можливого надходження деревини.

Виходячи з великої інерційності вугільної промисловості, високих витрат на створення основних виробничих фондів, найбільш вірогідними реальними джерелами фінансування заходів щодо стабілізації та подальшого розвитку вугільної промисловості є державний бюджет, прибуток, цільові відрахування від обсягів реалізації продукції, місцеві бюджети, власні та позикові кошти підприємств, установ і організацій, загальнодержавні та місцеві позабюджетні фонди енергозбереження, засоби суб'єктів господарювання (державних, змішаних та приватних), національні та іноземні кредити тощо.

За рахунок засобів державного бюджету доцільно здійснювати будівництво нових об'єктів вугільної промисловості з відповідною виробничою інфраструктурою, реконструкцію і технічне переозброєння діючих об'єктів, причому фінансування реконструкції і технічного переозброєння діючих об'єктів здійснювати під інвестиційні проекти, що відбираються на конкурсній основі, виходячи з мінімальних строків окупності задіяних коштів.

Бюджетні кошти також мають використовуватися на закриття та ліквідацію вуглевидобувних підприємств у зв'язку з вичерпанням запасів вугілля в межах гірничих відводів (шахтних і кар'єрних полів), а також на компенсацію збитків від перевищення зумовленої об'єктивними чинниками вартості виробництва вугільної продукції над її ринковою ціною, яка має надаватися підприємствам в залежності від обсягів продажу вугільної продукції. Розмір компенсації у відсотках до доходу від продажу вугільної продукції повинна встановлюватися кожному підприємству на основі галузевих нормативів, диференційованих в залежності від природних і виробничих умов розробки вугільних родовищ. Треба зауважити, що покращення (погіршення) показників роботи підприємства, його фінансово-економічного становища внаслідок використання (недовикористання) внутрішніх резервів не може служити підставою для зменшення (збільшення) обсягів компенсації.

З державного бюджету доцільно фінансувати також проведення геологорозвідувальних робіт, які здійснюються галузевою геологорозвідувальною службою, виконання робіт з рекультивації земель, які були використані в процесі відпрацювання запасів вугілля і ліквідації породних відвалів вугільних шахт, погашення заборгованості по виплатах працівникам галузі з регресного позову та одноразової і повної виплати компенсації у зв'язку з втратою їх працев-

датності на виробництві у відповідності з діючим законодавством. Надання рентабельним підприємствам вугільної промисловості засобів державної фінансової підтримки для їх реконструкції доцільно здійснювати на зворотній основі.

Підприємства, що опиняються у важкому фінансовому становищі внаслідок непередбачених обставин (аварій, ускладнень гірничо-геологічних умов тощо), підлягають санації за рахунок використання засобів галузевого фонду стабілізації (резервного фонду державної підтримки), який створюється з коштів державного бюджету, зворотних сум державної підтримки підприємств, платежів за користування надрами за диференційованими нормативами.

Ураховуючи виняткову роль вугільної промисловості в функціонуванні економіки України, нестачу коштів для її інтенсивного розвитку доцільно було б розробити пакет законодавчих та нормативних актів, які б забезпечили відрахування певного проценту коштів від обсягів реалізації продукції, виконаних робіт та послуг всіма суб'єктами господарської і посередницької діяльності незалежно від форм власності і які б мали цільове спрямування на створення виробничих потужностей за рахунок нового будівництва та реконструкції об'єктів вугільної промисловості.

На особливу увагу заслуговує створення загальнодержавних та місцевих позабюджетних фондів енергозбереження, які мають використовуватися для фінансування заходів щодо раціонального споживання та економії продукції вугільної промисловості, включаючи науково-дослідні та проектно-конструкторські роботи у сфері енергозбереження, здійснення програми структурної перебудови економіки, спрямованої на розвиток вугільної промисловості, розробки та впровадження енергозберігаючих технологій і обладнання.

Кошти на державну підтримку вугільної промисловості як для експлуатації, так і для реконструкції діючих та будівництва нових шахт мають виділятися у повній відповідності до фактично виконаних робіт.

З метою розширення можливостей самофінансування підприємств вугільної промисловості треба використовувати амортизацію основних фондів в якості джерела інвестицій. Для захисту амортизаційного фонду від інфляції необхідно використовувати механізм прискореної амортизації.

Стосовно названих статей запропонованого порядку забезпечення діяльності вугільної промисловості, то вони стосуються підприємств державної форми власності. Для підприємств змішаної, приватної або інших форм власності механізм їх забезпечення повинен розроблятися на інших засадах.

Для забезпечення стабільної роботи підприємств вугільної промисловості необхідне прогнозування розвитку галузі, перспективне та поточне планування виробництва вугільної продукції.

Основою планування вугільного виробництва є звітні, поточні та перспективні паливно-енергетичні баланси та баланси вугільної продукції, на підставі яких формується дер-

жавне замовлення Мінвуглепрому, яке встановлює відповідні завдання виробникам вугільної продукції.

Формування державного замовлення і встановлення порядку його розподілу здійснює Кабінет Міністрів України.

Захист прав постачальників і споживачів вугільної продукції, а також механізм захисту цих прав регулюються законами України «Про захист прав споживачів», «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності», «Про енергозбереження», іншими нормативно-правовими актами.

Постачальники вугільної продукції зобов'язані забезпечувати її надійне постачання згідно з умовами ліцензій та договорів.

Одним із найважливіших заходів щодо розвитку вугільної промисловості вважається стабілізація поставок вугільної продукції споживачам і підвищення її якості. Для виконання цих умов необхідно посилити відповідальність організаційно-економічних структур, які пов'язують на основі довготривалих договорів споживачів і підприємств з видобутку, збагачення, переробки і постачання вугілля, в яких взаємовідносини партнерів будуються на результатах реалізації кінцевої продукції.

Важливою умовою надійності поставок вугільної продукції має бути взаємна економічна відповідальність її постачальників і споживачів. В сучасних умовах господарювання важливою є умова: при невиконанні договірних умов постачальниками, повинні встановлюватися компенсаційні виплати на відшкодування заподіяних збитків споживачам. За невиконання договірних умов споживачами вугільної продукції збитки відшкодовуються постачальникам.

Постачальнику надається право встановлювати договірні ціни на вугільну продукцію в разі необхідності збільшення її споживання понад заявкою, що потребує збільшення обсягів виробництва продукції підприємствами-постачальниками.

В умовах світової фінансової кризи, подорожчання імпортованого природного газу основним напрямом в паливозабезпеченні теплових електростанцій є орієнтація на максимальне скорочення імпорту природного газу та мазуту, який виробляється в основному з імпорту нафти. З цією метою на ТЕС мають впроваджуватися економічно ефективні технології спалювання власного і особливо низькосортного вугілля та високоефективне парогазове обладнання з внутрішньоцикловою газифікацією вугілля.

В умовах підвищення ролі та повноважень місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, повинна посилюватись їх роль у формуванні відносин з суб'єктами вугільної промисловості.

Зокрема, це стосується:

- погодження питань розміщення на підпорядкованій їм території об'єктів вугільної промисловості;
- участі у розробці комплексних планів постачання вугільної продукції споживачам на підпорядкованій їм території;
- участі у розробці і реалізації комплексу заходів щодо роботи об'єктів вугільної промисловості;

сприяння розвитку вугільної промисловості в регіоні.

Діяльність підприємств вугільної промисловості пов'язана з великими викидами шкідливих речовин в атмосферу, ґрунт, у водойми. До них можна віднести метан, що викидається в атмосферу в результаті провітрювання підземних виробок, продукти окислення териконів, агресивні підземні води, які відкачуються з шахт і спрямовуються у водойми, відходи збагачувальних фабрик і багато інших шкідливих для оточуючої природи і людини речовин.

Тому питання охорони навколишнього середовища від шкідливого впливу підприємств вугільної промисловості є надзвичайно важливим.

Підприємства вугільної промисловості повинні додержуватися вимог законодавства про охорону навколишнього середовища, вони несуть відповідальність за його порушення і мають здійснювати ефективні технічні та організаційні заходи, спрямовані на зменшення шкідливого впливу об'єктів вугільної промисловості на навколишнє середовище.

До найбільш важливих заходів у вугільній промисловості слід віднести:

- максимальне вилучення з породи, що видається на поверхню, сірки та вугілля;
- максимальне використання породи для виробництва будівельних матеріалів і закладки відпрацьованого простору шахт та інших цілей;
- здійснення повної рекультиватії земель при закритті об'єктів вугільної промисловості;
- заборона скидання з шахт неочищеної води з механічними домішками, здійснення повного бактеріального очищення та демінералізації шахтних вод.

Висновки

Визначені роль та значення вугільної промисловості в розвитку економіки країни.

Розроблені напрями функціонування вугільної промисловості на віддалену перспективу.

Визначена інфраструктура безпосередньо галузі, суміжних галузей промисловості, що забезпечують комплексний підхід до вуглевидобутку.

У роботі дана якісна оцінка вугільних родовищ України. Приведені заходи щодо забезпечення стабілізації роботи вугільної промисловості.

Визначені напрями матеріально-технічного забезпечення розвитку вугільної промисловості.

Запропоновані основні статті фінансового забезпечення розвитку галузі.

Розкриті напрями планування вугільного виробництва, постачання та споживання вугільної продукції.

Література

1. Національна енергетична програма України до 2010 року (затверджена Постановою Верховної Ради України 15 травня 1996 року). – К., 1996. – 310 с.
2. Концепція розвитку паливно-енергетичного комплексу України до 2010 року. Постанова Верховної Ради України від 14.02.94 р. №3907–XII.
3. Енергетична стратегія України до 2030 року / Міністерство палива та енергетики. – К., 2006. – 132 с.
4. Постанова КМ України «Про комплексні заходи щодо реалізації Національної енергетичної програми України до 2010 року» від 10.07.97 р. №731.

О.Б. ПУГАЧЕНКО,
к.е.н., Кіровоградський національний технічний університет

Системне уявлення процесу матеріального забезпечення хлібопекарного виробництва

Наведено докази про необґрунтованість концепції, в якій процеси матеріального забезпечення розглядаються як складова логістичної системи, обґрунтовано залежність між господарськими процесами і ресурсами, котрі являють собою реальні матеріальні запаси хлібопекарних підприємств, визначено систему об'єктів бухгалтерського обліку, стосовно яких існують невирішені питання.

Приведены доказательства о необоснованности концепции, в которой процессы материального обеспечения рассматриваются как составляющая логистической системы, обоснована зависимость между хозяй-

ственными процессами и ресурсами, которые представляют собой реальные материальные запасы хлебопекарных предприятий, определена система объектов бухгалтерского учета, относительно которых существуют нерешенные вопросы.

Proofs are resulted about unsubstantiated conception in which the processes of the material providing are considered as the constituent of the logistic system, the dependence between economic processes and resources which present by the real inventories of baking enterprises is substantiated, the system of objects of record-keeping, which has open questions in relation to, is definite.

Постановка проблеми. Проблема в її загальному вигляді полягає в тому, щоб суттєво розширити інформаційні можливості функції бухгалтерського обліку в управлінні процесами матеріального забезпечення хлібопекарного виробництва, посилити її взаємозв'язок із функціями планування, контролю, аналізу, регулювання виробничих запасів.

Методичні положення, що розроблені в роки реформування бухгалтерського обліку в Україні [1–4], створили достатньо міцну основу для ведення обліку процесів матеріального забезпечення в умовах ринкових відносин, однак у теорії і практиці ще існує ряд дискусійних і не вирішених питань, і це знижує можливість подальшого вдосконалення обліку.

Зокрема, багато спірного і необґрунтованого містить логістичний підхід до розглядання сукупного процесу формування та використання матеріальних ресурсів, багато в чому традиційними залишаються цілі, завдання, принципи і форми організації облікового персоналу, до цього часу не вирішено питання, що пов'язане з не виправданим розосередженням в обліку витрат сфери матеріального забезпечення.

В останніх роботах [5–7] визначено деякі напрями вирішення цих питань, проте одержані авторами результати потребують подальшого розвитку. Особливого значення в зв'язку з цим набуває розгляд процесу матеріального забезпечення виробництва з точки зору загальної теорії систем. Такий аналіз є визначальним у вирішенні всіх подальших питань і складає важливу частину загальної проблеми.

Мета статті. В статті поставлено такі завдання: визначити міру обґрунтованості концепції логістики стосовно процесу матеріального забезпечення, розглянути його як складну економічну систему, встановити залежність між господарськими процесами і власне запасами матеріальних ресурсів, які є реальними активами підприємства.

Викладення основного матеріалу. Перенесення у практику пострадянських держав західних ідей і підходів привело до виникнення принципово нових напрямків в управлінні підприємством. Одним з них є концепція логістики. Вона виходить з того, що процеси постачання, виробництва і збуту, що відбуваються на підприємстві у зв'язку з кругообігом капіталу, являють собою логістичну систему, котра за аналогією з транспортним потоком реалізує агреговану функцію руху матеріального потоку.

Окремі елементи логістики, наприклад визначення оптимального розміру запасів, методи розв'язання транспортних проблем та інші, були відомі в нашій країні доволі давно та використовувалися при розробці народногосподарських, галузевих, підгалузевих п'ятирічних і довгострокових планів економічного і соціального розвитку, а також цільових державних програм [8, с. 30].

Але плідні для інших випадків ідеї логістики не критично впроваджуються в нашу теорію, а звідси й у практику управління виробничими системами. За останні роки на деяких підприємствах з'явилися спеціалісти з логістики, котрі, як і раніше, виконують свої звичайні обов'язки. Логістичними

почали називати відділи матеріально-технічного постачання, транспортний, збуту тощо, однак суть справи від цього не змінилась, відбулася підміна понять і тільки.

Термін «логістика» вживається в усіх основних європейських мовах, але в різних його значеннях. Ним користувалися у своїх роботах відомі вчені, філософи, воєначальники. У 1884 році американський інститут військово-морського флоту ввів це поняття для потреб авіації, в 1904 році філософський конгрес у Женеві затвердив визначення логістики як математичної логіки.

Широкий розвиток принципи логістики отримали у роки другої світової війни у галузі матеріально-технічного забезпечення американської армії, а також організації взаємодії між постачальниками озброєння, продовольства, транспортом і військами. У багатьох західних країнах логістика поступово почала переходити із військової галузі у сферу господарської практики.

Незважаючи на деякі несуттєві розбіжності у формулюваннях, думки авторів стосовно поняття логістики в принципі схожі. Під логістичною системою А.М. Гаджинський розуміє промислове підприємство, матеріально-виробничий комплекс, торговельну організацію, що мають такі властивості:

- логістична система – цілісна сукупність взаємодіючих різноякісних і водночас сумісних елементів, сумісність яких забезпечується єдністю цілі, котрій підпорядковано функціонування системи;

- між елементами логістичної системи існують сутнісні зв'язки, котрі із закономірною необхідністю створюють інтегративні властивості;

- зв'язки між елементами логістичної системи певним чином підпорядковані, тобто вона має власну організацію;

- логістична система володіє інтегративними властивостями, котрі не властиві ні одному з її окремих елементів, і спроможністю адаптуватися до умов зовнішнього середовища [9, с. 81]

М.А. Окландер та О.П. Хромов розуміють ті ж самі властивості, але при цьому називають їх узгодженістю дій, націленням на інтегральну ефективність, функціональністю взаємодії, досягненням синергетичного ефекту [10, с. 41–42]. До цих чотирьох властивостей логістичних систем О. Глогусь додає ще наявність деякої характеристики, мети, критерію якості, які визначають існування об'єкта як системи [11, с. 31]. А.У. Альбеков і О.О. Мітько виділяють ще складність та ієрархічність [12, с. 50–51].

Схожі також погляди авторів на те, що «базовими» логістичними функціями вважаються процеси постачання, виробництва, збуту [13, с. 11], а реальними об'єктами логістики є потокові матеріальні, фінансові та відповідні їм інформаційні процеси [8, с. 32; 14, с. 17; 15, с. 40; 16, с. 17].

Існує шість загальних правил логістики – потрібний товар, необхідна якість, необхідна кількість, доставка в належний час, доставка в потрібне місце, з мінімальними витратами [11, с. 16; 17, с. 13].

Отже, в просторі логістична система – це адаптивна система із зворотнім зв'язком, що виконує ті чи інші логістичні функції, складається з декількох підсистем і має достатньо розвинуті зв'язки із зовнішнім середовищем. Її характеризують дві спільні риси: по–перше, її об'єктом є деякий потоковий процес, по–друге, існує системна цілісність потокового процесу, що поєднує всі його вузли й елементи.

Такі основні положення концепції логістики. На наш погляд, вони містять деякі спірні твердження, слабкі обґрунтування, невиправдані підміни понять і ототожнення. Висловимо власні міркування про обґрунтованість концепції логістики в її просторовому розумінні.

Ототожнення логістичної системи з підприємством як цілісною економічною системою не можна вважати обґрунтованим. У різні часи система розглядалась дослідниками–посередниками як сукупність чи комбінація предметів або частин, що утворюють комплексне єдине ціле [19, с. 26].

Ближче до нашого часу виробничо–господарські організації розглядалися як виключно складні системи, в яких перетинаються, з одного боку, чітко та однозначно встановлені зв'язки, що впливають, наприклад, з фізичних законів виготовлення продукції або із законодавчо встановлених економічних і правових відносин, з іншого – менш визначені відносини спеціалізації, кооперації, співпраці, які складаються у процесі суб'єктивної діяльності людей і більшою мірою залежать від їх волі [20, с. 45]. Мова йде вже не про абстрактні поняття системи, а про системи реальні, що являють собою виробничо–господарські утворення.

Неважко помітити, зазначає Г.В. Шурупов [6, с. 50], що логістичні системи, коли розглядати їх за характером «базових» функцій постачання, виробництва, збуту, не виходять за ці межі у їх системному розумінні. І в одному, і в іншому випадку розглядаються господарські комплекси, що мають на вході ресурси, а на виході продукцію, роботи, послуги.

А.М. Гаджинський обґрунтовано підкреслює, що властивості логістичних систем, які він виділив у [9, с. 81], притаманні будь–якій системі. Але у свій час, задовго до розгортання у вітчизняній літературі досліджень з логістики, були виявлені та сформульовані найбільш важливі властивості систем, що створені людиною для досягнення цілей життєдіяльності. Це розміри і складність, ієрархічність побудови, доцільність функціонування, здатність до саморегулювання, наявність у системі властивостей, які не притаманні її складовим [18–21].

Ці властивості логістичних систем чітко вписуються у загальну характеристику властивостей, які притаманні будь–якій організованій системі, й нічого нового вони у собі не несуть, наголошує Г.В. Шурупов. Висновок з цього він робить такий: штучно сконструйовані логістичні системи наділяють властивостями, які притаманні реальним виробничим системам. З цієї точки зору підстави для їх протиставлення відсутні [6, с. 53], з чим ми цілком погоджуємося.

Сукупний процес промислового підприємства нічого спільного не має з процесами транспортування вантажів,

на ґрунті яких виникла логістика як спосіб їх оптимізації. Як цілісна економічна система, що функціонує в межах кругообігу капіталу, вона здійснює операції, які виходять за рамки логістичних. Маються на увазі процеси, що пов'язані з капітальними і фінансовими інвестиціями, створенням нових виробів, господарським обслуговуванням, власне управлінням. Однак вона здійснює також операції в області матеріального забезпечення, виробництва і збуту продукції, тобто операції, які чомусь вважаються прерогативою логістичної системи. У цій своїй якості цілісна система набагато ширше логістичної і включає її в себе як підсистему у тому випадку, коли вона існує взагалі.

Але тоді відсутні підстави стверджувати, як це роблять А.М. Гаджинський [9, с. 81] і Є.В. Крикавський [13, с. 11], що логістичною системою є промислове підприємство. Можна говорити лише про те, що процеси постачання, виробництва і збуту, об'єднані у логістичну систему, складають певну частину сукупного економічного процесу підприємства як більш складної економічної системи.

Така практика є спірною. Мову можна вести не про об'єднання процесів постачання, виробництва і збуту в єдину економічну систему, а про те, що кожний з цих процесів складає специфічну відокремлену в просторі частину сукупного економічного процесу підприємства як складної економічної, але не логістичної системи. Це, на наш погляд, зовсім інші речі.

Прикладом, який підтверджує нашу думку, є відсутність наскрізного матеріального потоку в хлібопеченні. Адже при виробництві хліба та хлібобулочних виробів відбувається перетворення одних видів ресурсів у інші. На стадії забезпечення виробництва необхідною кількістю матеріальних ресурсів чітко встановлюється їх номенклатура, але під час виробничого процесу перетворюються початкові матеріальні ресурси в готову продукцію і після виходу її з виробництва отримується вже принципово новий продукт – готова продукція, номенклатура якої абсолютно нічим не схожа на первісну. Крім того, неможливо простежити момент переходу одного матеріального ресурсу в інший. Цукор, сіль, дріжджі списуються у виробництво як окремі види ресурсів, що мають усі класифікаційні ознаки матеріального потоку, але в процесі виробництва вони зникають, розчинюються і передають свої властивості готовій продукції. Існують уже не самі ресурси в їх фізичній якості, а лише смакові властивості, зокрема солодкий присмак, що зберігається в кінцевому продукті. Дріжджі та їх властивості взагалі неможливо визначити у кінцевому продукті. Отож, матеріальний потік у його фізичному вигляді закінчується після передачі матеріалів у виробництво.

У складній ієрархії терміном «система» визначається саме та частина виробничої організації, яка знаходиться у центрі уваги дослідника і являє конкретну цікавість для управління. Логіка системного розгляду об'єктів така: виділяється деяка система, яка приймається в якості «точки відрахунку», потім її розгляд розширюється «уверх» і «униз» на один чи декілька щаблів. При переході «уверх» виділена система розглядаєть–

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ся як підсистема більш складної системи, при русі «униз» да- на система розділяється на підсистеми [21, с. 26].

З цього виходить, що кожна систему можна розглядати з ієрархії систем з двох боків, як підсистему більш великої системи і як автономну, відносно відокремлену у просторі систему. У першому випадку аналізується її місце, зв'язки, цілі і т. ін. з позиції макропідходу, з точки зору вивчення системи в цілому, у другому – аналіз ведеться з позиції мікропідходу, тобто досліджуються її власні підсистеми і елементи, вивчається їх структура, зв'язки, властивості і цілі.

І все ж переважніше розглядати у якості цілісної економічної системи виробничу організацію, в якій на відміну від логістичної системи здійснюється завершений цикл кругообігу капіталу. При русі «униз» вона природнім чином розчленується в економічному змісті на підсистеми засобів праці, предметів праці, трудових ресурсів, виробництва, збуту, грошових ресурсів [22, с. 44], а за характером процесів, що відбуваються у ній – на підсистеми маркетингу, фінансових інвестицій, капітальних інвестицій, грошового забезпечення ресурсами, забезпечення матеріальними ресурсами, конструювання і технологічного забезпечення, виробничого обслуговування, виробництва основної продукції, збуту, господарського обслуговування [23, с. 1; 24, с. 38].

При такому розгляді система має завершений природній вигляд, у ній починається і завершується кругообіг капіталу, а ресурсний і процесний підходи до її декомпозиції дозволяють, з одного боку, вивчати і удосконалювати системні властивості і зв'язки підсистем в інтересах розвитку цілісної системи, тобто з позиції макропідходу, з іншого – досліджувати і вивчати інтеграційні процеси, що відбуваються у кожній підсистемі, виходячи з її змістовних особливостей.

Такими є основні міркування, які дають підстави вважати, що виробничі організації, зокрема, промислове підприємство, не можна розглядати в просторовому аспекті як логістичну систему в тому значенні, яке у неї вкладають прибічники цієї концепції. Підприємство далеко виходить за рамки

цієї системи, коли ми аналізуємо його як систему у просторовому аспекті, стверджує Г.В. Шурупов [6, с. 55–56], що повністю збігається з нашою думкою.

Двоєдиний підхід до розгляду системи матеріального забезпечення з позиції теорії систем наведено на рисунку. На першому, верхньому рівні підприємство як цілісна система поділяється на підсистеми, що складають певні, специфічні сфери його діяльності. Однією з них є підсистема матеріального забезпечення. При русі «униз» вона розглядається вже як відносно відокремлена система, яка має власний внутрішній склад об'єктів.

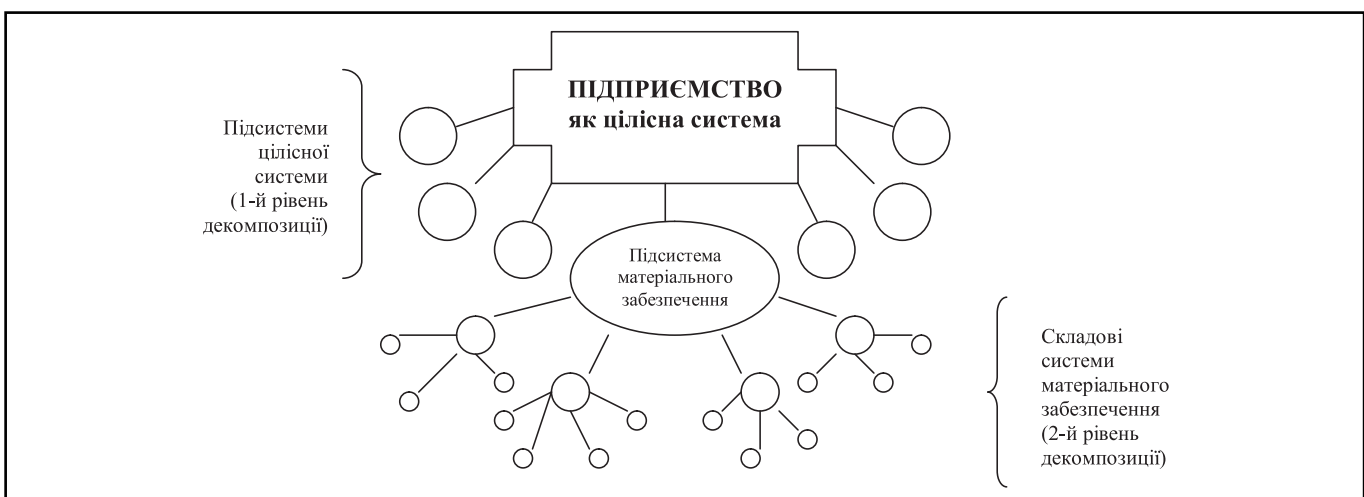
За класифікацією В.Г. Шоріна [25, с. 41–51], їй притаманні властивості кібернетичних систем: складність, динамізм, вірогідносний характер, гомеостатична природа.

До цього додамо, що вона чітко поділяється на дві підсистеми: перша здійснює управління процесами матеріального забезпечення виробництва, друга безпосередньо веде господарську діяльність.

На «вході» вона має розгорнуті цілі, котрі поставлені перед нею підприємством, і власні ресурси, що дозволяють їй вести господарську діяльність, на «виході» – матеріальні ресурси як результат діяльності. Відповідно до цього, вона має канали прямого та зворотного зв'язку, що дає їй змогу здійснювати інформаційні зв'язки зі структурами зовнішнього середовища і власними складовими частинами.

Таким чином, сукупний процес, який складає зміст сфери матеріального забезпечення виробництва, являє собою не якусь частину штучно сконструйованої логістичної системи, а відокремлену в просторі економічну систему з явно вираженими властивостями кібернетичних систем.

Звернемось тепер безпосередньо до об'єктів бухгалтерського обліку. Н.О. Лоханова стверджує, що господарські процеси самі по собі не є його об'єктами, це лише сукупність господарських операцій, що викликають зміни в стані дійсних об'єктів. Ними є, на її думку, господарські засоби (активи, власний капітал і зобов'язання), витрати, доходи і результати видів діяльності [26, с. 229].



Системний розгляд процесу матеріального забезпечення [6, с. 56]

Фактично зміст усіх процесів може бути зведено до того, що в їх межах відбувається рух господарських засобів, а також виникають нові об'єкти – витрати, доходи і кінцевий фінансовий результат, вважає вона. Так, об'єктом обліку постає не сам по собі процес постачання, а вартість придбаних виробничих запасів, сума транспортно–заготівельних витрат, сума податкового кредиту з податку на додану вартість, заборгованість постачальникам за придбані матеріальні цінності тощо, тобто різноманітні активи та їх джерела [26, с. 226].

Але якщо сукупний процес матеріального забезпечення і його складові – придбання, зберігання, використання і реалізація ресурсів – розглядати з точки зору загальної теорії систем, зазначає Г.В. Шурупов, то системою буде саме цей сукупний процес, підсистемою – процес кожної окремо взятої стадії, елементом – кожна господарська операція. Звичайно, вона призводить до того, наприклад, що на підприємстві з'являються нові матеріальні цінності й утворюється заборгованість постачальнику. Але саме в цьому й полягає економічний зміст даної господарської операції як елемента системи. Первинною є сама дія, сам процес вторинним – відображення в обліку змін, до яких він призводить. Отже, елементи складаються у підсистеми, котрі потім перетворюються у сукупність, систему процесів, які обліковуються за економічним змістом, і нічого парадоксального, нелогічного тут, на наш погляд, не спостерігається.

Немає заперечень, фактично зміст усіх процесів зводиться до руху господарських засобів і їх джерел виникають також нові об'єкти – витрати, доходи та кінцевий фінансовий результат. Однак це не означає, що об'єктом обліку стає не сам по собі процес постачання, а зміни в засобах, до яких він призводить.

Уявимо собі, що відділ матеріального забезпечення не уклав угоду з постачальником, не перерахував гроші, не вивіз матеріали, тощо, тобто не здійснив конкретні господарські операції з їх придбання. Відбулися б у цьому випадку зміни в стані виробничих запасів, були б підстави зробити бухгалтерський запис у дебеті рахунку запасів і кредиті рахунку, на якому відображається заборгованість постачальнику? Ні, ні в якому разі, бо такий запис по своїй суті є динамічним, він відображає зміст господарського процесу. Здійснено процес – є зміни в об'єктах, є відповідний запис, не відбувся процес – немає змін і немає запису, тому, що відсутній документ, який свідчить про те, що процес придбання матеріалів відбувся.

Певна річ, кожна господарська операція як елемент сукупного процесу системи постачання, призводить до змін у запасах і взаємовідносинах із контрагентом, так у тому ж і полягає економічний зміст процесу постачання, процесу, який адекватно відображений специфічною мовою бухгалтерського методу подвійного запису. Зміни у засобах і джерелах – є у чистому вигляді динамікою об'єктів, залишки на бухгалтерських рахунках відображають ці ж самі об'єкти в статичній формі, вважає Г.В. Шурупов [6, с. 62]. Із цим, мабуть, не

можна погодитися, тому що вони теж відображають процес, тільки не придбання, а зберігання.

Як окремий, частковий випадок слід розглядати виникнення нових об'єктів обліку – витрат, доходів, фінансових результатів. Проте він тільки підкреслює первинність процесу, звичайно сукупного, що охоплює всю діяльність підприємства, але процесу. Адже діяльність – це, перш за все, процес, а результати вже потім.

На відміну від локальних операцій, що збільшують матеріальні цінності та борг постачальнику, ми не можемо мати у значенні об'єкта обліку кожний елемент сукупного процесу утворення прибутку, бо окремо взятих господарських операцій такого роду просто не існує, обґрунтовано зазначає Г.В. Шурупов. Тут відбувається прихований процес утворення нової якості, але він утворюється лише у результаті реальних, зримих процесів, які завжди відображаються у бухгалтерському обліку [6, с. 62].

Завершуючи розгляд цього питання, зазначимо, що процес управління – це завжди вплив на людей, а через них на процеси, котрі змінюють стан засобів і джерел їх утворення, формують нові об'єкти, нові результати, в загальному створюють у цілісній системі новий приріст якості, так званий синергетичний ефект, тому саме господарські процеси є об'єктом управління.

Враховуючи особливості діяльності хлібопекарних виробництв, а саме відносно незначну номенклатуру необхідних сировинних ресурсів, а як наслідок, необхідність формування оптимального їх розміру для виробництва, ми вважаємо нецільним виділення окремого процесу – реалізації. Корпоративізація, кооперація, спеціалізація, чітко відпрацьовані господарські зв'язки з контрагентами створюють умови для формування запасів оптимального рівня, необхідного для безперебійного забезпечення ними виробничого процесу. При чітко налагодженій системі постачання практично унеможливується формування завищених обсягів матеріальних ресурсів, а відповідно й усувається необхідність реалізації надлишків запасів. Тому практична відсутність потреби у збуті матеріальних ресурсів призводить до відсутності в сукупному процесі окремого його виду – реалізації.

Отже, об'єктами системи матеріального забезпечення є процеси придбання, зберігання та використання ресурсів, які розглядаються нами в значенні підсистем. Власне ресурси – це уречевлений результат сукупного процесу, його матеріалізоване відображення.

Висновки

Наукова новизна відповідних положень дослідження полягає в тому, що обґрунтовано відсутність у хлібопекарних підприємствах наскрізного матеріального потоку, оскільки неможливо простежити момент переходу в готову продукцію таких матеріалів, як цукор, сіль, дріжджі, що в процесі виробництва розчиняються, припиняють своє фізичне існування та передають свої смакові властивості кінцевому продукту.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На відміну від попередників до властивостей системи матеріального забезпечення віднесено існування в ній управлінської підсистеми, «входів» і «виходів», каналів прямого і зворотного зв'язку.

Наведено додаткові докази про первинність процесів і вторинність ресурсів, які розглядаються в значенні об'єктів управління, зокрема, об'єктів обліку.

Обґрунтовано, що в системі матеріального забезпечення хлібопекарних підприємств у принципі відсутній процес реалізації виробничих запасів.

У практичному значенні наукові результати визначають необхідність децентралізації обліку в службу матеріального забезпечення, показують напрями поглиблення інформаційних облікових моделей системи економічних об'єктів сфери матеріального забезпечення.

Перспективи подальших наукових досліджень пов'язані саме з цими двома напрямками.

Література

1. Бухгалтерський фінансовий облік: [підручн. для студ. спец-ті Облік і аудит вищих навч. закладів]; за ред. Ф.Ф. Бутинця. – [4-е вид., доп. і перероб]. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 688 с.
2. Сопко В. Бухгалтерський облік / Василь Сопко. – К.: КНЕУ, 2000. – 578 с.
3. Пушкар М.С. Фінансовий облік // Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.
4. Озеран В. Облік окремих матеріальних витрат на хлібопекарних підприємствах // Бухгалтерський облік і аудит. – 1998. – №10. – С. 37–38.
5. Паламарчук О.І. Принципи і форми інтеграції функції обліку в посиленні економічної безпеки промислових підприємств: дис...канд. екон. наук: 08.06.04. – Луганськ: 2001. – 181 с.
6. Шурупов Г.В. Механізм управління матеріальним забезпеченням діяльності промислових підприємств: дис...канд. екон. наук: 08.06.. – Одеса: 2004. – 203 с.
7. Валуев Б.І. Організаційні можливості поглиблення інтеграційних процесів в управлінні підприємством // Наукові праці Кіровоградського державного технічного університету. Економічні науки. Частина І. – Вип. 4. Кіровоград: КДТУ, 2003. – С. 17–22.
8. Луценко І. Концептуальні засади та функції логістики // Вісник КНТЕУ. – 2003. – Вип. 4. – С. 29–34.
9. Гаджинский А.М. Логистика: [учеб. для высш. и сред. учебн. заведений]. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1998. – 228 с.
10. Окландер М.А. Промислова логістика: [навчальний посібник] / М.А. Окландер, О.П. Хромов. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 222 с.
11. Глогусь О. Логістика: [навч. посібник для студ. економіч. спец.]. – Тернопіль: Економічна думка, 1998. – 166 с.
12. Альбеков А.У. Коммерческая логистика / А.У. Альбеков, О.А. Митько – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. – 416 с. – [Серия «Учебники, учебные пособия»].
13. Крикавський Є.В. Логістика підприємства: [навч. посіб.]. – Львів, 1996. – 160 с.
14. Гордон М.П. Терминалы управляют товародвижением // РИСК. – 1995. – №4. – С. 19–24.
15. Федоров Л.С. Логистика в капиталистических странах / Федоров Л.С., Шуйская А.В., Савари Т.И. [Экономика и организация материально-технического снабжения]. – М.: ЦНИИТЭИМС, 1990. – 20 с.
16. Сергеев В.И. Логистика: [учеб. пособие]. – СПб., 1995. – 123 с.
17. Кальченко А.Г. Основы логистики: [навчальний посібник]. – К.: Товариство «Знання», КОО, 1999. – 135 с.
18. Холл А.Д. Определение понятия системы. Исследования по общей теории систем / А.Д. Холл, Р.Е. Фейджин. – М.: Прогресс, 1969 – 248 с.
19. Джонсон Р. Системы и руководство (теория систем и руководство системами). / Р. Джонсон, Ф. Каст, Д. Розенцвейг. – М.: Сов. радио, 1971. – 648 с.
20. Мильнер Б.З. Организационные структуры управления производством. – М.: Экономика, 1975. – 319 с.
21. Мейминас Е.З. Процессы планирования в экономике: информационный аспект. – М.: Экономика, 1971. – 390 с.
22. Валуев Б.И. Управление экономикой в производственных объединениях легкой промышленности. – М.: Легкая индустрия, 1977. – 216 с.
23. Кирсанов В.Д. Учет и контроль затрат на производство в объединениях легкой промышленности / Кирсанов В.Д., Калинина В.И., Валуев Б.И. – М.: Легкая и пищевая пром-сть, 1982. – 224 с.
24. Решетникова И.Л. Стратегия маркетинга: особенности формирования на отечественных предприятиях: [монография]. – Луганск: Изд-во ВГУ, 1998. – 270 с.
25. Шорин В.Г. Системный анализ и структура управления. – М.: Знание, 1975. – 303 с.
26. Лоханова Н. Проблемы класифікації об'єктів бухгалтерського обліку // Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць. Вип. 7. Одес. держ. екон. ун-т. – Одеса: АТЗІПЕНТТ, 2000. – С. 225–229.

Удосконалення управління ресурсами будівельної організації за системним підходом

У роботі запропоновано використати системний підхід для визначення величини впливу кожної підсистеми будівельної організації на загальну величину прибутку.

В работе предлагается использовать системный подход для определения величины влияния каждой подсистемы строительной организации на общую величину прибыли.

Будівельна організація як складна система функціонує в ринковому середовищі, де є значний вплив стохастичних факторів, і тому визначення величини вкладу кожної підсистеми будівельної організації в загальну величину прибутку є актуальною темою.

Постановка проблеми. На основі системного підходу до аналізу роботи будівельної організації визначити залежність загального прибутку будівельної організації від вкладу кожної підсистеми.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В книзі [1] визначені економетричні методи отримання залежностей показника (функції) від факторів (її аргументів).

У роботі [2] розглянуті основні положення системного підходу до аналізу складних об'єктів, а також види систем управління і умови їх застосування.

Мета статті. На основі отриманої залежності величини прибутку всієї будівельної організації від витрат на її підсистеми визначити величини впливу кожної підсистеми на загальний прибуток.

Викладення основного матеріалу. Будівельна організація є складною системою, і тому для розробки методів удосконалення її управління корисно застосувати системний підхід, зміст якого полягає в розподілі загального аналізу на локальні. Отже, будівельна організація розглядається як система, яка складається з підсистем, які пов'язані між собою функціональними зобов'язаннями. Ця система виробляє будівельну продукцію, яку реалізують на ринках збуту і отримують певний прибуток. Тобто об'єкт – виробник продукції – формулює свою мету. В ринкових умовах це означає отримання достатнього прибутку для того, щоб організація нормально діяла і розвивалась. Розвиток будівельної організації можливо проводити за рахунок капіталу, який надходить від постачальників коштів. Цільова функція об'єкта – це кошти реалізації своєї продукції, а мета – максимізація поточної цінності отриманого прибутку. Для досягнення мети будівельна організація використовує свої активи – матеріальне майно, нематеріальні цінності, які беруть участь у створенні і реалізації будівельної продукції.

Пасиви – джерела формування активів, вони характеризують капітал, права тощо.

Зв'язки між елементами системи – це функції, які виконують елементи за правилами діяльності всієї системи.

Системний підхід виявляє якість роботи системи в цілому на основі ефективності роботи елементів системи з урахуванням взаємозв'язків.

За системним підходом у відповідності до поставленої мети вся система розподіляється на декілька підсистем, які взаємодіють між собою, кожна з підсистем досліджується окремо, але з урахуванням визначених взаємозв'язків, отримані локальні рішення для підсистем синтезуються і розробляється загальне (глобальне) рішення для всієї системи.

Системний ефект будівельної організації може відрізнитися від суми ефектів кожної підсистеми. Він обчислюється як різниця між доходом (обсягом виробництва) всієї організації та її витратами.

За системним підходом можна оцінювати ефективність керування будівельною організацією по ступеню досягнення поставлених цілей:

1. За кінцевим результатом виробничої діяльності (рівнем прибутку).
2. За якістю планування (поліпшення показників бюджетування).
3. За ефективністю використання коштів відповідними підрозділами (підсистемою).
4. За ефективністю вкладень (віддача вкладень).
5. За швидкістю оборотного капіталу (швидкості обертання поточного капіталу).
6. За прибутковістю.
7. За соціально-екологічними цілями.

На ефективність управлінських рішень впливає швидкість ухвалення рішень та їх здійснення, віддача від прийнятих рішень. Для визначення ефективності певного рішення можна порівнювати планові і фактичні дані по цьому рішенням. А ефективність внутрішньофірмового управління визначається як економічний ефект від прийняття управлінських рішень.

Критерії ефективності повинні корелювати з цілями будівельної організації.

До соціально-економічних критеріїв ефективності будівельної організації можна віднести:

- стабільність;
- зростання;
- здатність організації до адаптації в зовнішньому середовищі;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– своєчасна і реальна виплата заробітної плати та забезпечення працівників соціальними виплатами;

– створення благоїдного соціально-психологічного клімату.

Планування, тобто розробка якісних планів, також є оцінкою управлінської діяльності фірми.

Отже, для оцінки управлінської діяльності будівельної організації використовуються такі показники: ефективність, своєчасність, кількість, якість.

Ефективність (економічність) – показник внутрішнього результату по відношенню до здійснення витрат.

Своєчасність – це показник розробки і виконання рішень у визначені строки.

Кількісні показники характеризують значення вимірюваних величин у визначених шкалах.

Якість виробленої продукції (управлінського рішення) характеризує ступінь відповідності вимогам щодо предмета визначення (доставка, задоволення покупця, відповідність призначенню тощо).

Ринкове середовище зумовлює керівника підсистеми приймати рішення самому з урахуванням інтересів та інших підсистем. Отже, генеральний менеджер повинен враховувати ті неузгодженості, які виникають між керівниками підрозділів. При цьому він має провести аналіз вхідної ситуації, розглянути можливі альтернативи, вибрати рішення та оцінити їх наслідки. На управлінське рішення впливає багато факторів.

До прийняття управлінського рішення проводиться аналіз з напрямків: мотивація, мета, ціль, фактичний стан виробництва в кожному підрозділі, можливі альтернативи подолання розбіжностей, організаційне забезпечення по виконанню прийнятих рішень. До складу аналізу входять: розгляд вихідної ситуації, можливості вибору, методи вибору рішення, оцінка наслідків вибору.

Управління в будівельній організації підпорядковується поставленій меті. Керування з'єднує всі зусилля у цілеспрямовані дії всіх підрозділів організації на основі планування і організації робіт, координації, мотивації праці, контролю і регулювання виробничих процесів. Ціль визначає спрямованість функціонування будівельної організації відповідно до обраної стратегії по виробництву і збуту будівельної продукції. Для досягнення цілі розробляються завдання і визначаються потрібні ресурси та заходи. Отже, цілі, мета та завдання створюють одне ціле поле діяльності колективу. У процесі діяльності будівельної організації виникають протиріччя, невизначеність і ризики невиконання поставлених завдань. У цих випадках застосовуються відповідні методи по зняттю причин протиріч та виникнення кризових, ризикових ситуацій. Розробляються програми для поведінки підрозділів і контролю за їх виконанням. Поєднання науково обґрунтованих рішень по керуванню будівельною організацією досягається управлінських рішень.

Для оцінки ефективності управлінських рішень використовуються такі показники:

– орієнтація в напрямках виробництва та управління;

– цілеспрямованість;

– управління змінами у виробництві;

– врахування глобальних проблем;

– довіра людей;

– ступінь активності;

– застосування інновацій;

– вирішення спірних питань у дискусіях;

– реакція на зміни у діяльності;

– ступінь адаптації до ситуації.

Системний підхід до розробки управлінських рішень дає можливість оцінити зростання впливу людського фактору в бізнесових процесах. Оскільки для вироблення управлінських рішень потрібно врахувати велику кількість інформації, то створення моніторингові і автоматизованих систем управління дає можливість обробити всю необхідну інформацію перед тим, як створити управлінське рішення. За системним підходом потрібно:

– виявити всі аспекти розвитку системи;

– провести дослідження кожного аспекту за прийнятим критерієм;

– застосувати універсалізацію отриманих результатів;

– обробити результати.

Принципи системного підходу такі:

– кінцевої мети;

– абсолютного пріоритету кінцевої мети;

– принцип єдності, спільний розгляд об'єктів;

– принцип сукупності, спільний розгляд підрозділу разом з його оточенням;

– модульної побудови, виділення модулів;

– принцип ієрархії;

– функціональності;

– розвитку;

– невизначеності.

При системному підході розглядаються формалізовані і неформалізовані показники. Але для дослідження неформалізованих показників застосовуються спеціальні методи експертних оцінок.

Виділяється три групи критеріїв управління:

1. Ефективність виробництва.

2. Адаптивність.

3. Гнучкість.

Ефективність вимірюється економічними показниками по прибутковості виробленої продукції.

Адаптивність виражає ступінь здатності у певному проміжку часу пристосовуватись до змін у виробництві.

Гнучкість – це здатність реагувати на зміни умов виробництва, ринку, коливань попиту, кон'юнктури.

Системний підхід допомагає менеджеру краще погоджувати свою роботу з організацією. Системне мислення сприяє розвитку нових знань, забезпечує розробку і використання математичних методів і комп'ютерної техніки при вирішенні бізнесових задач.

Системний підхід дає змогу комплексно оцінити діяльність будівельної організації та її системи управління.

Розглядаючи структуру будівельної організації з позицій системного підходу, можна виділити її підсистеми і прослідкувати взаємозв'язки.

На рисунку наведена схема, за якою вся система будівельної організації з метою удосконалення управління нею як складною системою розділена на 6 підсистем:

1. Планування.
2. Виробництво.
3. Фінансування.
4. Кадри.
5. Маркетинг, збут, постачання.
6. Аналітичний центр.

Усі ці підсистеми взаємопов'язані.

У підсистемі «планування» розробляються плани функціонування і розвитку будівельної організації.

У підсистемі «виробництво» здійснюються функції виробництва будівельної продукції та послуг.

У підсистемі «фінансування» здійснюється фінансування робіт по виконанню плану.

У підсистемі «кадри» здійснюється підбір кадрів, підвищення їх кваліфікації тощо.

У підсистемі «маркетинг, постачання та збут» здійснюються маркетингові пошуки по виробництву продукції, постачанню ресурсів та збуту виробленої продукції.

У підсистемі «аналітичний центр» аналізується отримання інформації про діяльність будівельної організації, розробляються пропозиції щодо вироблення управлінських рішень в кожній підсистемі і в цілому по всій системі. Отримані пропозиції передаються керівництву будівельної організації.

Для з'ясування ефективності функціонування кожної системи пропонується такий підхід.

На основі інформації про отримуваний прибуток y_t в t -му році (кварталі) і затратах в кожній підсистемі x_{it} (i – номер

підсистеми, t – номер року (кварталу), $t = 1, 2, \dots, m$ років; $i = 1, 2, \dots, 6$) визначається функція y , яка виражає прибуток в залежності від факторів

$$y = a_0 + a_1x_{1t} + a_2x_{2t} + \dots + a_6x_{6t} \quad (1)$$

y , обчислене за функцією (1) в t -му році виражає теоретичне значення прибутку в t -му році $y(t)$. Якщо визначити значення параметрів a_0, a_1, \dots, a_6 і підставити їх значення у формулу (1), то отримаємо теоретичне значення прибутку $y(t)$.

Теоретичні значення y_t будуть відрізнятися від теоретичних $y(t)$

$$y(t) - y_t = U_t \quad (2)$$

де U_t це стохастична складова процесу формування прибутку.

Для визначення параметрів a_0, a_1, \dots, a_6 застосовується метод найменших квадратів, тобто значення невідомих параметрів розраховується із умов мінімізації суми квадратів відхилень теоретичних значень від фактичних

$$Z = \sum_{t=1}^m (a_0 + \sum_{i=1}^n a_i x_{it} - y_t)^2 \rightarrow \min \quad (3)$$

Як відомо, функція Z досягає свого мінімуму при таких значеннях параметрів, що частинні похідні функції Z дорівнюють нулю

$$\frac{\partial Z}{\partial a_i} = 0 \quad (i = 0, 1, 2, \dots, 6). \quad (4)$$

Рівняння (4) є лінійним відносно a_i ($i = 0, 1, \dots, 6$) і для їх знаходження можна застосувати відомі методи.

Ця процедура запропонована в системі Excel для персональних комп'ютерів.

Придатність функції (1) визначається за допомогою двох критеріїв:

R^2 – коефіцієнт множинної детермінації;

H – відносна стандартна похибка.

Вони обраховуються за формулами:

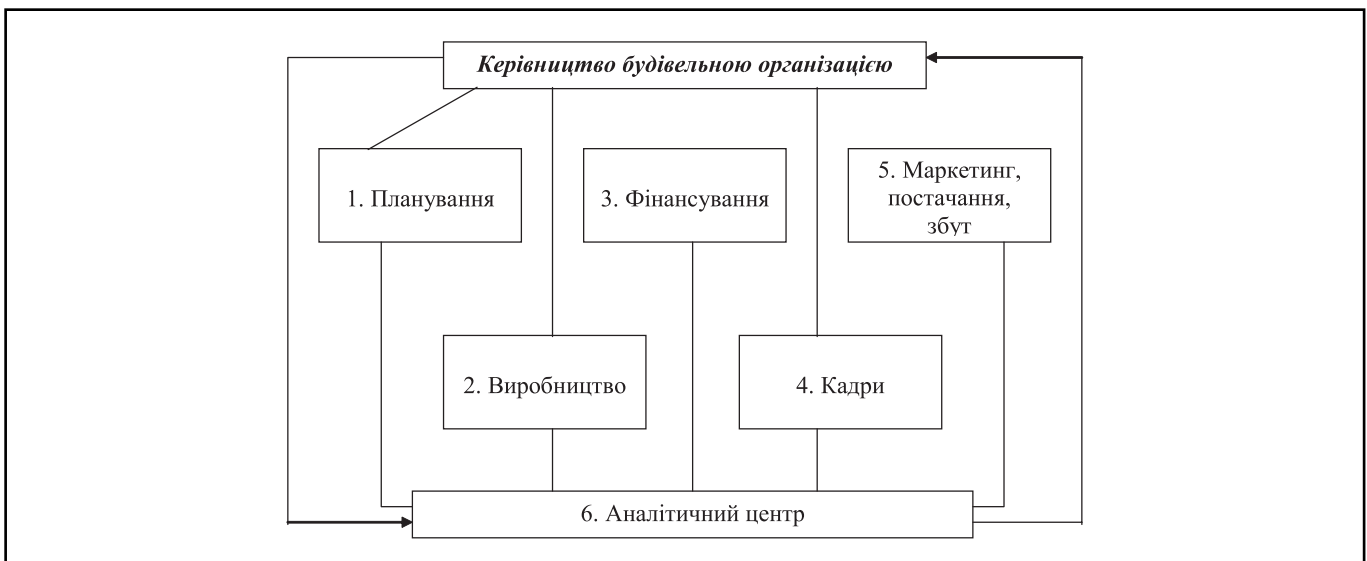


Схема управління будівельною організацією

$$R^2 = 1 - Z/mD, \quad (5)$$

$$H = \frac{100}{y_c} \sqrt{Z/m}, \quad (6)$$

де D – дисперсія величини y ;

y_c – середнє значення y .

Чим ближче значення R^2 до 1, тим краще функція (1) відображає залежність y від факторів x_1, x_2, \dots, x_n .

Чим менша величина H , тим більш надійно (з меншою похибкою) отримують теоретичні дані.

Коефіцієнти еластичності E_i показника y по i -му фактору показують вплив кожного i -го фактора на показник:

$$E_i = \frac{x_i a_i}{y_c}, \quad (7)$$

Висновки

Визначення залежності показника прибутку будівельної організації від факторів дає змогу визначити через коефіцієнти еластичності вплив цього фактору на показник, тобто вплив кожної підсистеми на прибуток всієї системи.

Література

1. Крушевський А.В., Крушевська Д.П., Скляренко О.А. Економетрія // А.В. Крушевський; навч. посібн. – К.: ЦІППО, 2004. – 140 с.
2. Крушевський А.В., Крушевська Д.П., Скляренко О.А., Скляренко В.Є. Теорія систем і системний аналіз. – К.: ЦІППО, 2006. – 160 с.

Ю.В. СИДОРЕНКО,
аспірантка, ХДТУБА

Систематизація наукових підходів до класифікації різновидів розвитку підприємств

На основі змістовно-сутнісної інтерпретації категорії «розвиток» систематизовано та класифіковано існуючі в сучасній економічній науці підходи до трактування різновидів розвитку підприємств, а також розкрито взаємозв'язки між ними.

На основании сущностно-содержательной интерпретации категории «развитие» систематизированы и классифицированы существующие в современной экономической науке подходы к трактовке разновидностей развития предприятий, а также раскрыты взаимосвязи между ними.

On the basis of essence the «development» category interpretations of it are systematized and goings near the interpretation of varieties of development of enterprises are classified, also communications between them are exposed.

Постановка проблеми. За сучасного транзитивного стану економіки Україні в умовах системно-інституціональних перетворень та глобалізаційних змін високого динамізму та значного конкурентного тиску перед вітчизняними підприємствами стоїть завдання не тільки виживання, адаптації до вимог ринку, а й розвитку як запоруки майбутньої конкурентоспроможності. В зв'язку з цим дослідження проблем розвитку підприємств вбачаються вельми актуальними.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналізом питань економічного розвитку займалися зарубіжні вчені І. Ансофф, П. Самуельсон, Р. Акофф, П. Друкер та вітчизняні: В. Благодетелева-Вовк, Л. Корнійчук, Б. Данілішин, О. Єфремов, Р. Єремейчук, В. Василенко, Л. Мель-

ник, В. Денісов, О. Трідід, О. Чайковська, В. Пономаренко, О. Пушкар, О. Раєвнєва та інші. Однак, незважаючи на очевидний науковий інтерес, чимало питань залишаються невисвітленими і потребують подальшого дослідження. Це зумовило необхідність у систематизації існуючих в сучасній науці підходів до класифікації різновидів розвитку підприємства.

Аналізуючи сучасні наукові визначення розвитку, можна зробити висновок, що не існує єдиного загально визначеного визначення розвитку. Так, різні автори характеризують розвиток як процес, як метод, як рух, як зміни. Не існує і єдиної класифікації видів розвитку, що можна пояснити складністю, комплексністю та поліфонічністю досліджуваної категорії, яка поєднує в собі ряд характеристик.

Тому **метою** даною **статті** є дослідження видових проявів розвитку підприємств та їх класифікація.

Викладення основного матеріалу. Розвиток є найбільш загальною, фундаментальною науковою категорією, яка описує існування всіх матеріальних і ідеальних об'єктів та досліджується багатьма галузями філософських, суспільних, природничих, економічних наук відповідно до їхньої специфіки, тобто крізь призму предметів свого дослідження.

Наукою про найбільш загальні закони розвитку матеріальних та ідеальних об'єктів є діалектика, що сформувалася в добу німецької класичної філософії. Діалектичному уявленню про світ характерне зображення всього матеріального та ідеального світу в якості «процесу, тобто у вигляді безперервного руху, змінення, перетворення та розвитку» [1, с.125]. Тобто з філософських позицій «розви-

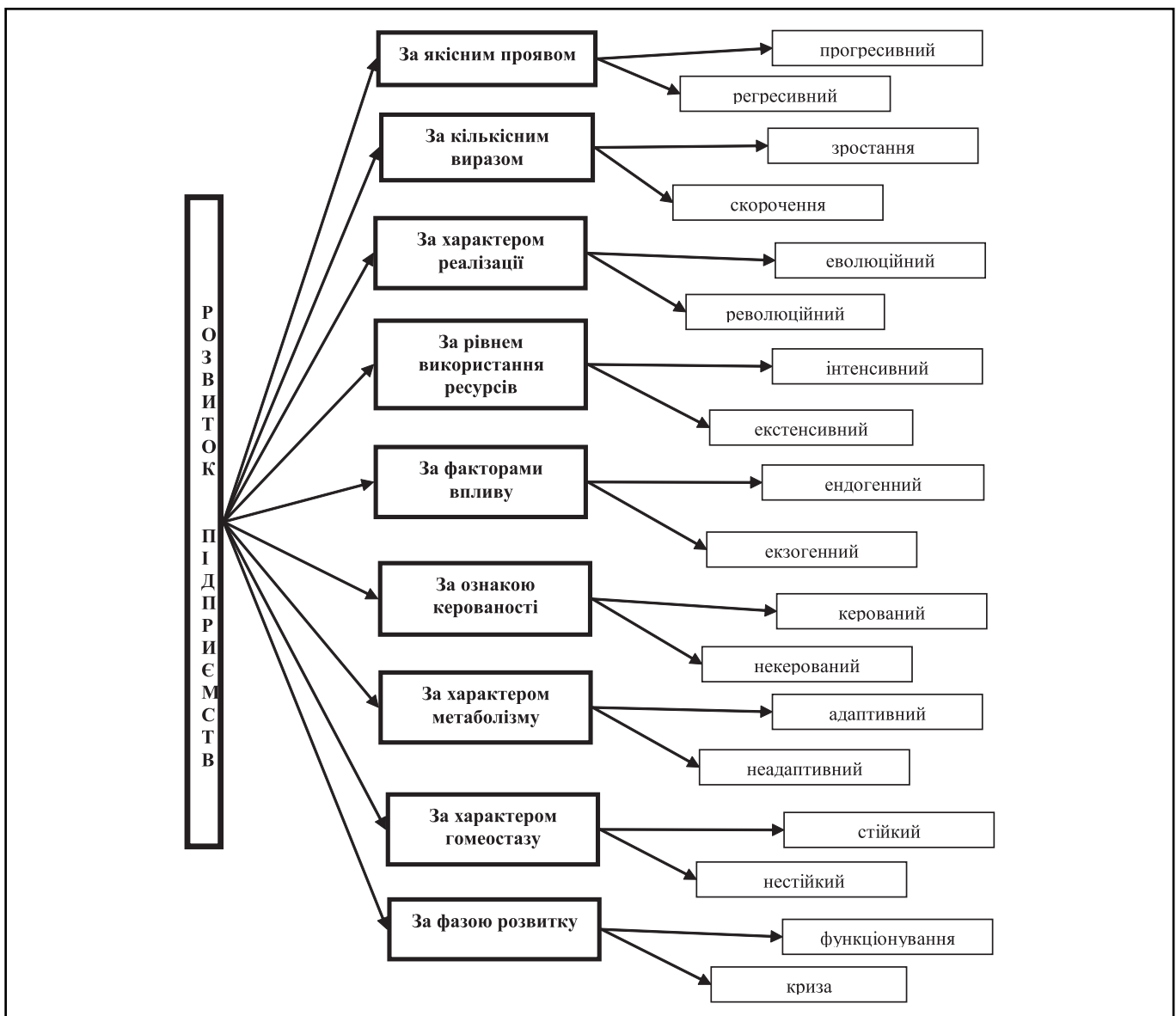
ток» трактується як складна категорія, що відображає процес незворотної, спрямованої, закономірної зміни об'єктів.

У філософському енциклопедичному словникові розвиток показано як «процес саморуху від нижчого (простого) до вищого (складного), що розкриває та реалізовує внутрішні тенденції і суть явищ та веде до виникнення нового [2, с. 555]. Внутрішня єдність процесів розвитку в повній мірі розкривається основними законами діалектики – єдності і боротьби протилежностей, переходу кількості в якість та заперечення. Першопричиною розвитку є зміни, внутрішніми тенденціями є існування в кожному явищі внутрішніх протиріч та їх боротьба, що в результаті приводить до виникнення нової якості, в якій також із часом наростають протиріччя, і процес циклічно повторюється.

В економіці категорія розвитку активно досліджується та являє собою важливий виокремлений напрям економічної думки. Багато вчених-економістів пропонували власне трак-

тування означеної дефініції [1–17], що можна пояснити складністю, багатоаспектністю та поліфонічністю явища розвитку підприємств. Аналізуючи сучасні наукові підходи до дефініцій, можна констатувати відсутність єдиного загально-визнаного визначення розвитку. Так, В. Чайковська визначає розвиток як «необоротну, спрямовану, закономірну зміну станів системи» [3, с. 102], В. Верба – як «сукупність прогресивних та регресивних, керованих та некерованих процесів, результатом яких є закономірні, якісні, незворотні зміни цієї системи» [4, с. 75], Г. Пиратовський – як «багатогранный процес перманентного та незворотного удосконалення підсистем та параметрів (складових) діяльності підприємства, що має суттєвий характер, певну форму і наслідки» [5, с. 77].

Вивчення економічної літератури, в якій висвітлено дане питання, дозволило визначити розвиток підприємств як іманентну умову його існування, що виражається у цілеспрямованому безперервному русі підприємства у просторі й часі та



Класифікація видових проявів розвитку підприємств

приводить до закономірних незворотних змін, та запропонувавши наступну класифікацію видових проявів розвитку підприємств, розроблену автором та представлену на рисунку.

1) за якісним проявом в літературі виділяють [3, с. 102; 4, с. 76; 5, с. 78] – як прогресивний та регресивний види розвитку. Дана характеристика вказує на ті результати, яких досягнуто – покращення чи погіршення стану об'єкта розвитку порівняно із попереднім станом. Відтак прогресом можна вважати набуття нової, поліпшеної якості параметрів підприємства, а регресом – погіршення якісних параметрів підприємства. У роботі [6, с. 99] виділено конструктивний, заснований на висхідній тенденції, та деструктивний – заснований на спадній тенденції, шляхи розвитку. На нашу думку, пропри різні терміни, зміст даного розподілу є тожним і може виражатись відношенням «прогрес–регрес»;

2) за кількісним виразом розрізняють зростання та скорочення [3, с. 102; 4, с. 76; 5, с. 78; 6, с. 107, 7, с. 543]. Зростанням вважаються кількісні позитивні тенденції змін розвитку, а скорочення – негативні кількісні зміни;

3) за характером реалізації розвитку можна говорити про еволюційний та революційний характер розвитку [2, с. 102; 4, с. 76; 5, с. 78]. Еволюційний розвиток виражається поступовими змінами та зберігає ознаки існуючої системи, революційний же характеризується різкою стрибкоподібною зміною якості, коли система втрачає принципові ознаки та набуває нових. Л. Мельник [7, с. 579] називає означені механізми розвитку відповідно адаптаційним та біфуркаційним, а О. Раєвнева [6, с. 107] трактує їх як еволюційну та біфуркаційну форми розвитку. На нашу думку, попри відмінності в термінології, суть означених характеристик реалізації розвитку залишається незмінною, тому є сенс розподіляти розвиток на еволюційний та революційний;

4) за типом використання ресурсів виділяється інтенсивний та екстенсивний типи розвитку. Так, інтенсивний розвиток досягається за рахунок більш ефективного використання наявних ресурсів, в той час як екстенсивний – переважно за рахунок залучення більшого обсягу ресурсів [5, с. 78; 8, с. 162];

5) за факторами впливу на розвиток виділимо ендогенний та екзогенний розвиток. Очевидно, що розвиток є розв'язанням протиріч як у системі, так і за її межами. Тому факторами впливу розвитку (протиріччями) дослідники виділяють розвиток, спричинений внутрішніми та зовнішніми по відношенню до підприємства факторами. Так, Л. Мельник [7, с. 529], В. Ляшенко [9, с. 101], М. Тодаро [10, с. 94] називає їх ендогенними та екзогенними, В. Верба – екстерналістськими та внутрішніми [4, с. 76];

6) за ознакою керованості виділяється керований та некерований розвиток. У сучасній науковій літературі поняття керованого розвитку, що визначається як «виділена в складі підприємства, в якій об'єднані процеси реструктуризації та реінжинірингу, інноваційні та інвестиційні процеси, що ведуть до кількісних та якісних змін» [11, с. 10], тобто під

керованістю розуміється цілеспрямоване втручання менеджменту. В той же час зустрічаються поняття саморозвиток як властивості підприємства соціально–економічної системи [10, с. 13], самоорганізації [12, с. 13; 14, с. 13], «організаційно–циклічного» [3, с. 98; 6, с. 140] та «некерованого розвитку» [4, с. 76], що виражає процеси розвитку, зумовлені саморозвитком та самоорганізації підприємства як системи, незалежних від управлінського впливу. Таким чином керованим розвитком назвемо цілеспрямований корегуючий управлінський вплив на природний процес самоорганізації та саморозвитку, а некерованим – власне самоорганізацію та саморозвиток;

7) за характером метаболізму пропонується розрізняти адаптивного та неадаптивного розвитку.

За твердженням Л.Г. Мельник, розвиток відкритих систем, якою є і підприємства [7, с. 526] можливий лише за умови існування двох головних закономірностей метаболізму та гомеостазу. Під метаболізмом розуміється в даному випадку речово–енергетично–інформаційний обмін із зовнішнім середовищем, без якого неможливий розвиток відкритих систем. Характер метаболізму вказує на те, здатна система сприймати і враховувати сигнали із оточуючого середовища та ефективно її перетворювати чи ні. Такий підхід вимагає досліджувати розвиток крізь призму поняття адаптивності. Адаптивність у найбільш загальному вигляді виражає здатність пристосування до зовнішніх вимог на основі розвитку нових здатностей. Таким чином адаптивний розвиток є пристосуванням до змін у зовнішньому середовищі [14, с. 27], а неадаптивний – відсутність або неефективність такого пристосування. Як слушно зауважують автори [15, с. 258], постійні зміни у зовнішньому середовищі вимушують підприємства постійно реагувати, бути адаптивними, оскільки неврахування змін в результаті призведе до погіршення фінансово–економічного стану, а потім до ліквідації;

8) за характером гомеостазу розрізняється стійкий та нестійкий розвиток. Гомеостаз трактується як підтримка різниці потенціалів підприємства і зовнішнього середовища. В загальній теорії систем гомеостаз розглядається як здатність відкритої системи зберігати значення суттєвих змінних в певних межах, незважаючи на впливи середовища її функціонування [16, с. 94], тобто виражає здатність підприємства протистояти, якщо можливо, зовнішнім впливам. Відповідно до даного способу інтерпретації стійкий розвиток – такий, що здатний чинити опір, протистояти агресивним впливам зовнішнього середовища, а нестійкий – який не має відповідної здатності;

9) за фазою розвитку є сенс говорити про функціонування та кризу, які є нероздільними діалектичними стадіями процесу розвитку підприємства, двома боками одного процесу розвитку. Виходячи із розуміння розвитку як процесу необоротних спрямованих закономірних змін, що є наслідком боротьби протиріч різного роду, при функціонуванні

протиріччя різного роду виникають і набирають сили, а настання кризи є моментом їх розв'язання.

Ряд дослідників виділяють такі фази існування системи, як функціонування і розвиток. Під функціонування розуміється підтримка життєдіяльності, під розвитком же – набуття нової якості [9, с. 258; 17, с. 16]. Деякі дослідники говорять про існування кризового, післякризового та безкризового розвитку [5, с. 78]. Варто зауважити, що безкризовий розвиток в принципі неможливий, адже саме криза (від грецьк. *krisis* – раптова зміна в протіканні хвороби, як правило, на краще) являє собою вираження боротьби протиріч, що зароджується на стадії функціонування та дає поштовх для переходу розвитку на інший рівень і врешті приводить до змін розвитку. Безкризове функціонування є певною фазою існування підприємства, яка готує майбутнє підґрунтя для майбутніх змін, які є необхідними для подальшої еволюції системи. В такому разі варто розподілити кризи на конструктивні та деструктивні – відповідно за яких відбувається руйнування, погіршення існуючих зв'язків, елементів, або їх створення, покращення, еволюція.

Кризова фаза циклу характеризується втратою рівноваги, послабленням стійкості діючих механізмів управління системою та зародженням нових, більш життєздатних. У цей час система стає найбільш вразливою до флуктуацій та зовнішніх впливів, підвищується невизначеність та стохастичність (випадковість) перебігу процесів. Усім кризовим ситуаціям, індивідуальним для окремого підприємства, притаманні певні східні риси: у кризовому стані усі варіанти подій рівноімовірні, підвищується різноманітність, система стає надчутливою до флуктуацій і схильною до біфуркацій у будь-якому напрямі. В цей момент можливі два вектори подальшого перебігу змін – нисхідний та висхідний. У разі коли система втрачає рівновагу без можливості її відновлення вона прагне до хаосу, деструкції, і найбільш вірогідним стає припинення її існування. В тому випадку, коли система після втрати рівноваги набуває її нового значення, вона переходить на новий виток розвитку і знову стає стійкою. Саме під час кризи починає діяти фундаментальний закон добору – коли все слабке і невитривале руйнується, залишаючи місце найкращому та найвитривалішому.

Висновки

Викладені змістовні ознаки класифікації – якісний прояв, кількісний вираз, характер реалізації, рівень використання ресурсів, фактори впливу, ознаки керованості, характер метаболізму та гомеостазу, можуть бути покладені в основу оцінки реального стану розвитку конкретних підприємств, а також є відправними точками для розробки стратегії розвитку та оцінки їх виконання. Умовний розподіл тенденцій розвитку на фази кризи та функціонування дає змогу більш точно діагностувати стан підприємства та вживати ефективних превентивних кризових заходів. Перспективним напрямом досліджень є подальша розробка наукової

теорії розвитку підприємств, а також розробка механізмів, що дозволяють забезпечити намічену траєкторію розвитку, незважаючи на впливи зовнішнього середовища.

Література

1. Философский словарь / Ред. М.М. Розенталь, П.Ф. Юдин. – М.: Политиздат, 1963. – 544 с.
2. Философський енциклопедичний словник / Ред. В.І. Шинкарук. – К.: Абрис, 2002. – 742 с. – ISBN 966–531–128–х
3. Чайковська В.П. Життєвий цикл організації та його роль у розвитку підприємства / В.П. Чайковська // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №7. – С. 98–104.
4. Верба В.А. Розвиток компанії в контексті проектного підходу / Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Спец. вип. «Економіка підприємства: теорія та практика». – Ч. 1. – К.: КНЕУ, 2008. – С. 3–373.
5. Піратовський Г.Л. Розвиток страхового підприємства як економічна категорія і об'єкт управління / Г.Л. Піратовський // Економіка України. – 2004. – №1. – С. 76–85.
6. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі [Монографія] / Раєвнева О.В. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 496 с. – ISBN 966–392–111–0
7. Мельник Л.Г. Методологія розвитку: монографія. – С.: Университетская книга, 2005. – 602 с. – ISBN 966–680–267–8
8. Шиковець К.О. Теоретико-методологічні основи моделювання управління економічним розвитком підприємств // Актуальні проблеми економіки, 2007. – №3. – С. 162–167.
9. Ляшенко В.И. Регулирование развития экономических систем: теория, режимы, институты: Монография. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 668 с. – ISBN 966–377–026–0
10. Тодаро М.П. Экономическое развитие / М.П. Тодаро. – М.: Юнити, 1997. – 666 с. ISBN 585–173–063–3
11. Пономаренко В.С. Стратегічне управління розвитком підприємства: навчальний посібник / В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Трідід. – Х.: ХДЕУ, 2002. – 640 с. ISBN 966–676–051–7
12. Бык Ф.Л., Китушин В.Г. Механизмы развития и управление ими / Бык Ф.Л., Китушин В.Г. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – №4. – С. 3–9.
13. Мельник Л. Г. Экономика развития: монография. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 662 с. – ISBN 966–680–273–2
14. Денисов В.Т. Управление адаптивным развитием промышленных предприятий: [монография] / Денисов В.Т., Грищенко О.В., Слюсарев А.В. – Донецк: НАН Украины, ин-т экономики пром-сти, 2007. – 276 с. – ISBN 978–966–02–4245–6
15. Яременко О.Л. Управління розвитком суб'єктів господарювання: монографія / За заг. ред. О.Л. Яременка, Г.В. Строкович. – Х.: Видавництво НУА, 2008. – 500 с. – ISBN 978–966–855–880–1
16. Экономико-математический энциклопедический словарь / [ред. В.И. Данилов–Данильян]. – К.: Большая российская энциклопедия: Инфра–М, 2003. – 688 с. – ISBN 516–000–594–3
17. Василенко В.А. Менеджмент устойчивого развития: монография. – К.: ТНУ им. В.И. Вернадского, Центр учебной литературы, 2005. – 648 с. – ISBN 966–364–041–3

Актуальні аспекти функціонування нафтогазового комплексу України

Стаття присвячена сучасним проблемам та основним напрямкам розвитку нафтогазового комплексу України.

Статья посвящена современным проблемам и основным направлениям развития нефтегазового комплекса Украины.

Постановка проблеми. Україна поступово інтегрується у світовий економічний простір. Це повною мірою стосується і нафтогазового комплексу, який відіграє важливу роль в економіці країни та зовнішній торгівлі.

Україна відноситься до країн з дефіцитом власних природних енергетичних ресурсів, задовольняючи потреби за рахунок власного видобутку у природному газі на 20–25%, нафті – на 10–12%. Тому проблема забезпечення економіки країни паливно-енергетичними ресурсами, зокрема нафтою і природним газом, є особливо важливою і актуальною.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження основних проблем розвитку паливно-енергетичного комплексу України займаються фахівці Національної академії наук України, Ради по вивченню продуктивних сил НАН України, галузевих інститутів. Щорічно фахівці Науково-дослідного економічного інституту Мінекономіки України здійснюють аналіз основних параметрів Національної енергетичної програми України до 2010 року та розробляють корективи до Програми виходячи з поточних змін у соціально-економічному розвитку країни.

Зважаючи на актуальність вище викладених питань, головною **метою статті** стало дослідження сучасного стану та основних проблем розвитку нафтогазовидобувного комплексу України.

Викладення основного матеріалу. Важливе місце в реалізації інноваційної стратегії економічного зростання відводиться нафтогазовому комплексу, до складу якого входить нафтогазовидобувна, нафтопереробна та нафтогазотранспортна галузі. За даними Мінпаливенерго України, потенційні ресурси вуглеводнів країни складають: нафти – 1325,7 млн. т, газового конденсату – 380,5 млн. т, природного газу – 671 1,7 млрд. куб. м. У той же час розвідані запаси вуглеводнів у країні більш ніж у десять разів більше потенційних. НАК «Нафтогаз України» оцінює розвідані запаси української нафти в 100–150 млн. т, а разом із конденсатом – в 250 млн. т. При існуючому щорічному видобутку нафти з газовим конденсатом вичерпати її власні запаси Україна зможе приблизно через 60 років.

Видобуток нафти з конденсатом та природного газу здійснює Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України», базовими підприємствами якої є ДК «Укргазвидобування», ВАТ «Укрнафта», ДАТ «Чорноморнафтогаз», на які припадає відповідно 96 та 97% загального їх видобутку в Україні.

Видобуток нафти з конденсатом в Україні протягом 2000–2007 років стабілізувався на рівні 3,7–4,4 млн. т за рік. Це досягнуто за рахунок буріння нових нафтових свердловин, скорочення кількості недіючих свердловин, впровадження вторинних та третинних методів видобутку нафти і конденсату (рис. 1).

У 2008 році в Україні видобуто 4,2 млн. т нафти з газовим конденсатом, що порівняно з 2007 роком менше на 4,5%. Цей обсяг видобутку становить тільки 80,8% від рівня видобутку 1990 року (рис. 2).

Традиційно основний обсяг видобутку нафти з конденсатом припадає на підприємства НАК «Нафтогаз України» – 93%.

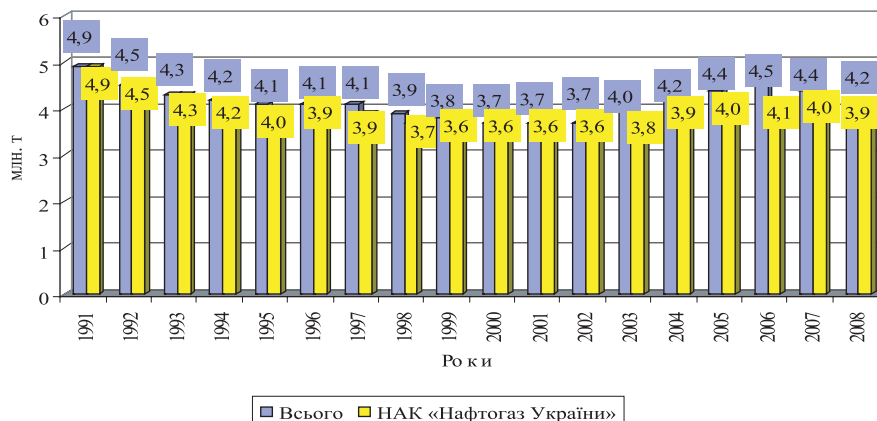


Рисунок 1. Динаміка видобутку нафти з конденсатом в Україні

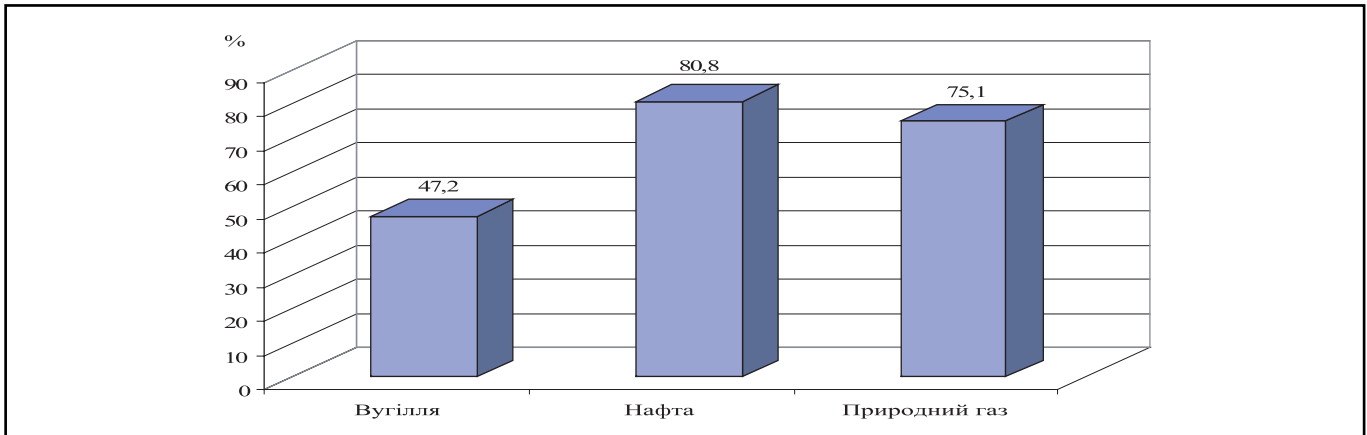


Рисунок 2. Видобуток окремих видів корисних копалин в Україні у 2008 році (у % до 1990 року)

Серед дочірніх підприємств НАК «Нафтогаз України» понад 70% вітчизняної нафти видобувається ВАТ «Укрнафта», підприємствами ДК «Укргазвидобування» – менше 20%.

В умовах єдиного планового господарства в Україні пріоритетними щодо розробки були родовища з великими запасами та якісною сировиною або ті корисні копалини, за запасами яких Україна посідала провідне місце. За останні 25–30 років найінтенсивніше експлуатувалися кращі запаси родовищ нафти, природного газу, всіх видів вугілля та торфу.

Видобуток природного газу протягом тривалого часу скорочувався і тільки у 2004–2008 роках стабілізувався на рівні 20,0–21,0 млрд. куб. м на рік (рис. 3).

У 2008 році видобуток природного газу в Україні становив 21,1 млрд. куб. м, що на 1,2% більше, ніж у 2007 році. Порівняно з 1990 роком видобуток природного газу у 2008 році становив тільки 75,1% (рис. 2, табл. 1).

У 2008 році в Україні видобувається нафти в 3,3 раза, природного газу – в 3,2 раза менше, ніж у роки з максимальним їх видобутком.

Україна залишається країною зі значним рівнем споживання газу на душу населення. Україна видобуває природного газу в 3,5 раза менше, ніж Великобританія, а споживання на душу населення знаходиться майже на тому ж рівні. За рахунок власного видобутку забезпечується 25–29% від фактичного споживання, а решту одержують за імпортом. За прогнозами фахівців, залежність від імпортних поставок зростатиме [2].

Протягом останніх десятиліть відбувається велике виснаження і деградація нафтогазових родовищ, значно погіршуються геологічні, технічні та економічні умови їх експлуатації. Сьогодні більше половини (57,0%) розвіданих запасів за своїми характеристиками відносяться до категорії важковидобувних. Їхнє подальше розроблення потребує застосуван-

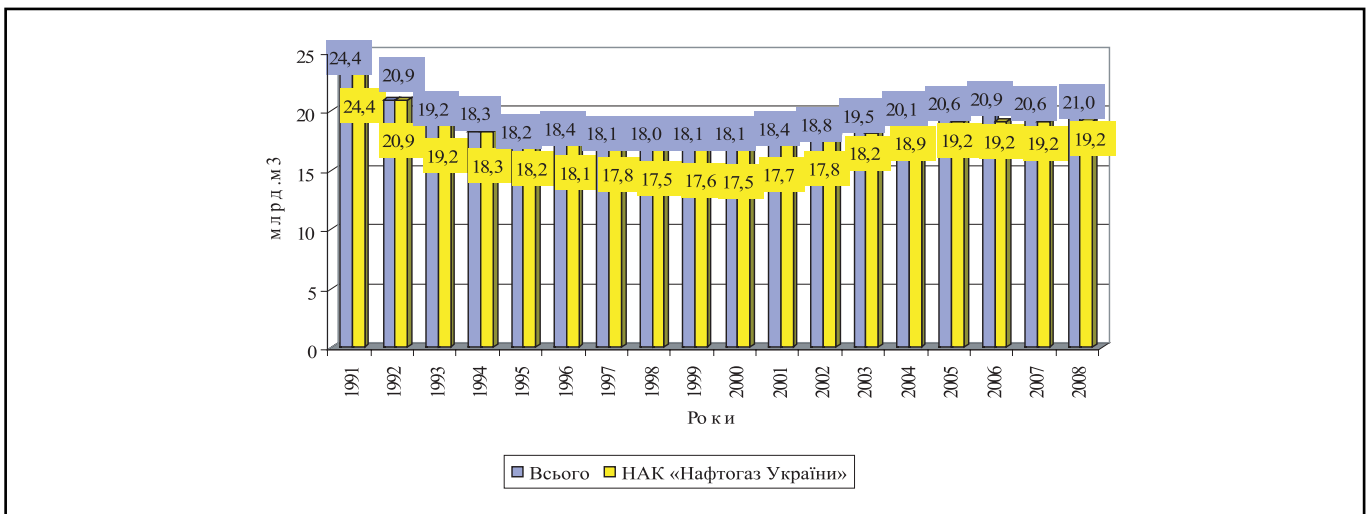


Рисунок 3. Динаміка видобутку природного газу в Україні

Таблиця 1. Максимальний видобуток вуглеводнів в Україні за період з 1970 по 2008 рік

Назва корисної копалини	Одиниця виміру	Максимальний видобуток	Рік	Видобуток у 2008 році	2008 рік, у % до максимального видобутку
Нафта	млн. т	13,9	1970	4,2	30,2
Газ природний	млрд. куб. м	68,7	1975	21,1	30,7

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ня наукоємних і капіталоємних технологій. Світовий досвід показує, що ресурси певного виду палива в країні слід вважати освоєними, коли істотне нарощування обсягів видобутку вже є малоімовірним, а частка видобутого палива в потенційних ресурсах становить 25%. В Україні цю межу вже перейшло видобування природного газу (26,3% від потенційних ресурсів), а видобуток нафти наближається до цієї величини (22,2%) [4]. 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. Обсяги геологорозвідувального та експлуатаційного буріння характеризується нерівномірністю, про що свідчать дані, наведені на рис. 4, 5. А останнім часом через недостатнє фінансування має місце зменшення обсягів як експлуатаційного, так і розвідувального буріння.

Зараз 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 освоєність ресурсів не перевищує 4%.

Видобутком газу на шельфі займається ДАТ «Чорноморнафтогаз». Для прискорення нарощування обсягів видобутку вуглеводнів на шельфі Чорного та Азовського морів компанія застосовує нові технології буріння свердловин, постійно модернізує плавуче бурове устаткування. У 2003 році компанією була затверджена Стратегія розвитку на період до 2010 року. За прогнозними розрахунками, з 2007 року ДАТ «Чорноморнафтогаз» повністю забезпечить потреби Автономної Республіки Крим у природному газі та почне його поставки в південні регіони України [3]. Але динамічному розвитку видобутку в Азово-Чорноморському регіоні заважає обмеженість фінансових ресурсів, незабезпеченість технологіями, проблеми з оподаткуванням.

Газотранспортна система України – найпотужніша у світі за обсягом транзиту природного газу через свою мережу. Система забезпечує подачу природного газу як внутрішнім споживачам, так і транзит російського природного газу до європейських країн. Річна пропускна спроможність газо-



Рисунок 4. Обсяги експлуатаційного буріння по підприємствах НАК «Нафтогаз України»

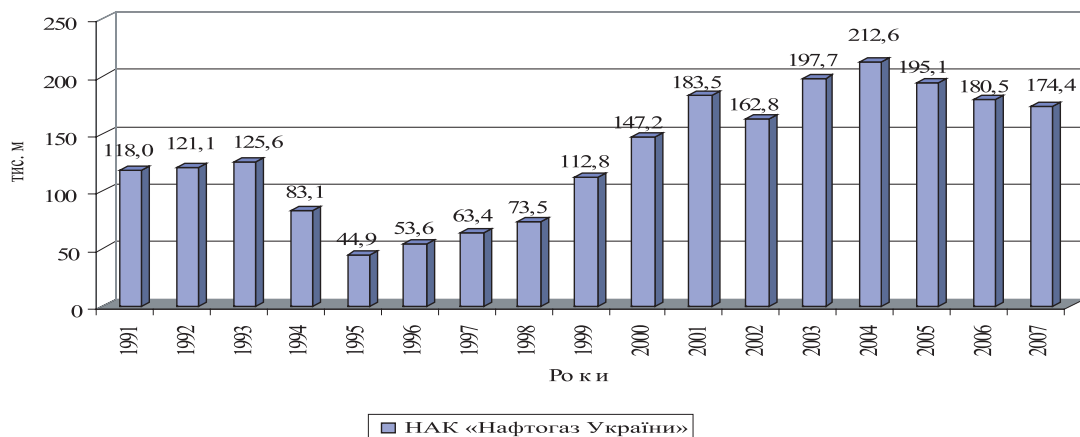


Рисунок 5. Обсяги геологорозвідувального буріння по підприємствах НАК «Нафтогаз України»

транспортної системи складає 290 млрд. куб. м на вході та майже 170 млрд. куб. м на виході – в країни Західної, Центральної та Східної Європи. Через територію України на світові ринки надходить близько 90% загальних обсягів російського експорту газу. Майже 29% газопроводів відпрацювали амортизаційний термін, 60% експлуатуються від 10 до 33 років. У 2008 році через територію України протранспортовано майже 130,0 млрд. куб. м природного газу (рис. 6).

Стратегічне значення української газотранспортної системи зумовлене вигідним географічним розташуванням нашої держави між основними газовидобувними регіонами і основними споживачами газу в Європі, сполученням газопроводів з магістральними газопроводами всіх сусідніх країн, наявністю найбільшого в Європі (після Росії) комплексу підземних газосховищ, а також високим рівнем, обслуговування та експлуатації газотранспортної системи.

Крім газопровідної, Україна володіє розвинутою нафтопроводною системою. У системі нафтопроводів, загальна довжина яких становить 4,6 тис. км, працює 51 магістральна нафтоперекачувальна станція. Пропускна спроможність системи на вході становить 108 млн. т нафти на рік, на виході – близько 58 млн. т на рік.

Транспортування нафти в Україні здійснює ВАТ «Укртранснафта», яке входить до складу НАК «Нафтогаз України». У системі ВАТ «Укртранснафта» функціонують два підприємства – філія «Придніпровські магістральні нафтопроводи» (Південно–Східний регіон України) та філія «Магістральні нафтопроводи «Дружба» (Північно–західний регіон України). Нафтопроводами «Дружба» здійснюється переважно постачання російської нафти до країн Центральної Європи та на західноукраїнські НПЗ. Придніпровські нафтопроводи забезпечують постачання нафти з Росії та Казахстану до східних нафтопереробних заводів України та прокачують її на експорт. Обсяги перекачки нафти підприємствами магістральних нафтопроводів становлять 50,0–60,0 млн. т за рік (рис. 7).

Сьогодні фінансовий стан нафтотранспортних підприємств не дозволяє здійснювати заходи стосовно забезпечення їх ефективного функціонування, що пов'язано з високим рівнем податкового навантаження, неповним використанням потужностей нафтотранспортної системи (менше 40%), погіршенням технічного стану об'єктів нафтопроводів.

Важливою складовою нафтогазового комплексу є нафтопереробна промисловість. Переробка нафти і виробництво

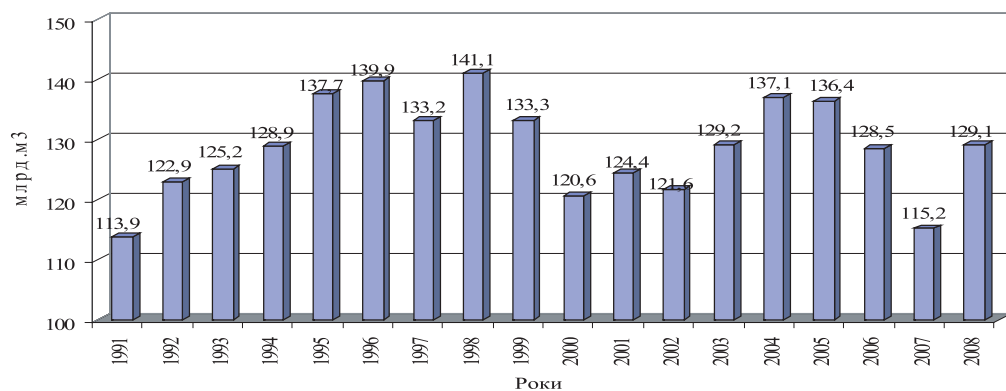


Рисунок 6. Обсяг транзиту природного газу територією України

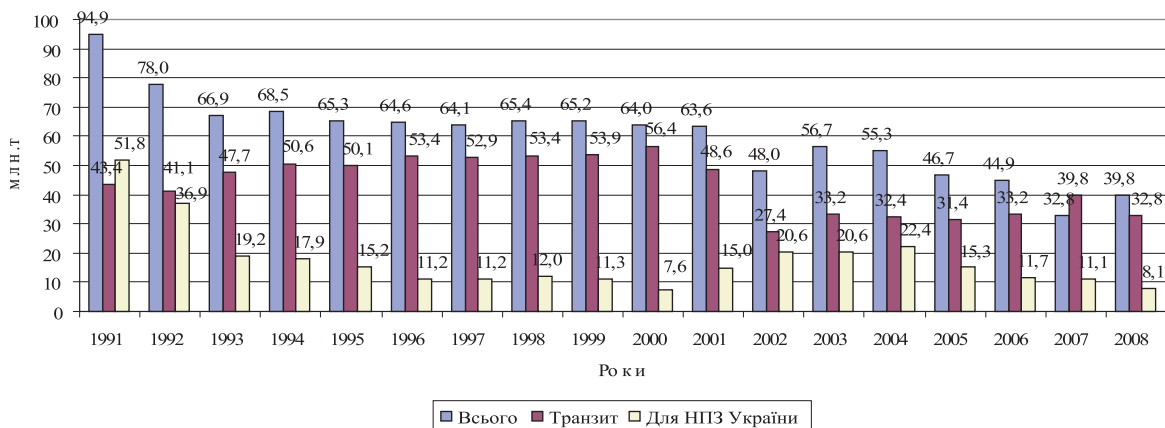


Рисунок 7. Динаміка обсягів транспортування нафти в Україні

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

нафтопродуктів в Україні здійснюється на шести нафтопереробних підприємствах: ЗАТ «Укртатнафта» (Кременчук), ВАТ «Линос» (Лисичанськ), ВАТ «Херсоннафтопереробка» (Херсон), ВАТ «Лукойл–Одеський НПЗ» (Одеса), ВАТ «НПК Галичина» (Дрогобич), ВАТ «Нафтохімік Прикарпаття» (Надвірна) і Шебелинському газопереробному заводу, що входить до структури ДК «Укргазвидобування».

Чотири найбільш потужних НПЗ (Кременчуцький, Лисичанський, Одеський та Херсонський) продовжують контролювати 90% ринку нафтопродуктів України. Кожен із цих заводів повністю або частково контролюється російськими транснаціональними компаніями. Сумарна загальна потужність українських нафтопереробних заводів становить 51,11 млн. т, що значно перевищує потребу України в нафтопродуктах.

У 2008 році на нафтопереробні заводи та Шебелинський ГПЗ надійшло 10,2 млн. т нафти, з них: 3,6 млн. т – власного видобутку, 6,6 тис. т імпортовано, в тому числі: 6,2 млн. т – з Росії, 0,3 млн. т – з Іраку та 0,1 млн. т – з Білорусії (рис. 8). У тому числі на нафтопереробні заводи (НПЗ) України поставлено 9,4 млн. т нафти, а саме 2,9 млн. т – власного видобутку (30,3% від загального обсягу поставки), 6,6 млн. т імпортовано (69,7%). Відповідно до показника 2007 року обсяг поставки нафти зменшився на 25,3%.

Незважаючи на те що у структурі поставок нафти на вітчизняні НПЗ частка Російської Федерації зменшилася з 72,0% у 2007 році до 60,5% у 2008 році, ситуація на ринку нафтопродуктів залежить в основному від обсягів та умов поставки саме російської нафти.

Протягом останніх п'яти років спостерігалось скорочення обсягів первинної переробки нафти. Так, порівняно з 2004 роком обсяги переробки нафти скоротилися в 2 рази (рис. 9).

У 2008 році підприємствами України було перероблено 10,5 млн. т нафти, що на 23,9% менше порівняно з попереднім роком. Суттєво знизили обсяги первинної переробки нафти ВАТ «Нафтохімік Прикарпаття», ЗАТ «Укртатнафта» та ЗАТ «Лисичанська нафтова інвестиційна компанія». При цьому відновлення в 2008 році роботи ВАТ «Лукойл–Одеський НПЗ» ситуацію в галузі істотно не покращило.

Через зменшення обсягів переробки нафти та застосування застарілих технологій скоротилися обсяги виробництва нафтопродуктів. Виробництво бензинів у 2008 році порівняно з 2007 роком зменшилося на 23,8%; дизельного пального – на 22,0% та мазуту на 30,3% менше. Недостатність загального обсягу переробки нафти і виробництва моторних палив в Україні для повного задоволення потреб споживачів компенсується збільшенням імпорту.

На українських нафтопереробних підприємствах залишається низькою глибина переробки нафти – 70–73%. Враховуючи сучасну ситуацію, урядом України поставлено завдання за рахунок модернізації і реконструкції виробництва збільшити глибину переробки нафти в перспективі до 75–80%. Середня глибина переробки нафти на підприємствах Західної Європи та США уже зараз становить 85–95%.

Якість вітчизняних нафтопродуктів не задовольняє споживачів країни, які починають віддавати все більшу перевагу хоча й дорожчим, але якіснішим імпортним моторним

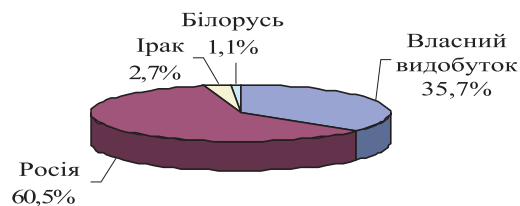


Рисунок 8. Структура поставок нафти на нафтопереробні заводи України та Шебелинський ГПЗ у 2008 році, %

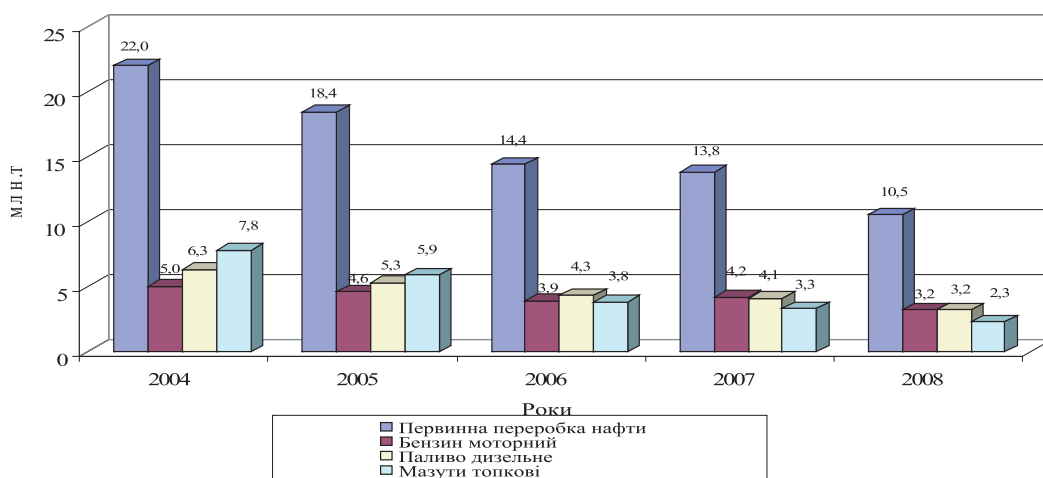


Рисунок 9. Обсяги первинної переробки нафти та виробництво основних видів нафтопродуктів

паливам. Аналіз виробництва та споживання нафтопродуктів в Україні свідчить про постійний дефіцит високооктанових продуктів, який покривається за рахунок імпорту з країн близького і далекого зарубіжжя [1]. Модернізувавши українські нафтопереробні заводи, можна було б в експорті замінити мазут на дорожчі дизельні палива та автомобільний бензин. Таким чином, для підвищення якості та конкурентоспроможності нафтопродуктів необхідно передусім більш повно використовувати виробничі потужності вітчизняних нафтопереробних заводів, а також провести технологічну реконструкцію підприємств з метою поглиблення переробки нафти до рівня західних країн.

Висновки

Для забезпечення надійного функціонування нафтогазового комплексу основними пріоритетними напрямками його розвитку мають бути: збільшення власного видобутку нафти та природного газу; зменшення залежності від зовнішніх постачальників; максимально можлива та економічно обґрунтована диверсифікація джерел постачання нафти та

природного газу; ефективна політика енергозбереження; використання в широких промислових масштабах нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії; інтеграція нафто- і газотранспортних систем України в загальноєвропейську мережу у забезпечення нафтою та природним газом.

Література

1. Бурлака Г. Євростандарти і проблеми нафтопереробки в Україні // Дзеркало тижня. – №45 (674).
2. Діак І.В., Осінчук З.П. Газова промисловість України на зламі століть. – Івано-Франківськ: Лілея – НВ, 2000. – 236 с.
3. Паливно-енергетичний комплекс України в контексті глобальних енергетичних перетворень. – К.: Українські енциклопедичні знання. – 2004. – 468 с.
4. Саприкін В. Про Концепцію державної енергетичної політики України на період до 2020 року // Дзеркало тижня. – 2001. – №8 (332).
5. Статистичний щорічник України за 2007 рік / За ред. О.Г. Осауленка, Державний комітет статистики України. – К.: Консультант. – 2008. – 588 с.

Т.М. СТРИЛЕЦЬ,
ст. викладач, Чернігівський державний інститут економіки та управління,
Н.В. ШАРКАДІ,
ст. викладач, Чернігівський державний інститут економіки та управління,
І.І. КИЧКО,
к.е.н., доцент, Чернігівський державний інститут економіки та управління

Прямий маркетинг як інструмент залучення клієнтів банку в сучасних умовах

Стаття присвячена розробці заходів повернення довіри населення до банків та визначенню основних напрямків пошуку клієнтів за допомогою методів прямого маркетингу в умовах фінансової кризи.

Стаття посвячена розробці заходів повернення довіри населення до банків та визначенню основних напрямків пошуку клієнтів за допомогою методів прямого маркетингу в умовах фінансової кризи.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України для вітчизняних комерційних банків вирішального значення набуває проблема подолання наслідків фінансової кризи, що охопила весь світовий економічний простір. Як відомо з економічної історії, кожна хвиля світової економічної кризи відзначалася появою нових економічних течій та думок, оскільки доводила неспроможність старої системи подолати виниклі труднощі. Так і сьогодні складна економічна ситуація вимагає від науковців нових поглядів на функціонування банківської системи.

Специфічною рисою банківської діяльності є те, що більша частина ресурсів формується за рахунок залучених коштів юридичних та фізичних осіб. Тобто банки постійно працюють з чужими грошима, а тому їхня діяльність пов'язана з різноманітними категоріями ризику втрати коштів, яка потребує нової вдосконаленої системи управління. Сучасна фінансова криза показала, що лише банки з професійною командою маркетингологів, з адекватними умовам сьогодення процедурами здатні утримати клієнтів та залучити нових.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання підвищення довіри клієнтів до комерційних банків шляхом використання прийомів банківського маркетингу широко досліджується науковцями. У наукових колах України дослідженням займалися О. Дубовик, В. Марцин, П. Матвієнко, А. Нікітін, М. Савлук, О. Штейн та інші українські економісти [1–6].

Водночас чимало аспектів даної наукової проблеми залишаються недостатньо розкритими та обґрунтованими, зокрема форми прямого пошуку клієнтів банку.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Метою статті є виявлення шляхів повернення довіри клієнтів до банківської системи та вдосконалення банками форм прямого пошуку клієнтів.

Викладення основного матеріалу. Іпотечна криза в США 2006 року стала головною причиною світової фінансової кризи. Все почалося з різкого збільшення неповернень житлових кредитів в Америці. Уже навесні 2007 року New Century Financial Corporation, найбільша іпотечна компанія США, пішла з Нью-Йоркської фондової біржі. Протягом 2007 року зазнали збитків або виявилися банкрутами десятки подібних організацій. Улітку криза торкнулася інвестиційних фондів найбільших фінансових компаній, що вклали кошти в іпотечні облигації: Bear Stearns, Goldman Sachs, BNP Paribas. На міжнародних ринках утворилася криза ліквідності. Центробанки всього світу почали вливати у свої фінансові системи десятки й сотні мільярдів доларів.

Зрозуміло, такі потрясіння світового ринку вплинули на економіку України, на вартість українських облигацій і акцій, на ліквідність і доходи громадян. Важке економічне становище самим серйозним чином торкнулося вітчизняних банків. Криза фактично зруйнувала існуючу глобальну фінансову структуру.

Перспективи не самі райдужні. В подальшому експерти прогнозують продовження й навіть збільшення вповільнення росту банківського сектора і скорочення загальної кількості кредитних організацій. У більшості банків у цей час відбуваються скорочення й перегляд бюджетів. Більшість вітчизняних банків скоротили й навіть зовсім припинили видачі кредитів, усі банки без винятку посилили вимоги до позичальників і/або підвищили ставки у всіх валютах. 90% банків, що видавали раніше іпотеку, взагалі відмовилися від цього продукту в своєму асортиментному ряді.

Банки продовжують зазнавати збитків за різними причинами. Наприклад, зменшуються доходи банків у зв'язку зі скороченням обсягів депозитів фізичних осіб.

За постановою НБУ №319 [7], яка ввела заборону на дострокове розірвання депозитних договорів, експерти так і не прийшли до консенсусу. З одного боку, дане рішення нелегітимне, з іншого – тільки завдяки йому у комерційних банків з'явилися формальні підстави відмовити клієнтові в достроковому поверненні депозиту. Зміст цієї постанови ще раз підірвав довіру населення до банківської системи.

Психологічний чинник довіри населення посідає важливе місце серед багатьох факторів, які визначають ефектив-

ність банківської діяльності (економічних, правових, організаційних, кадрових тощо). Він має дві складові: довіра населення до національних грошей – гривні та довіра до банків.

Довіра до національних грошей формується насамперед на підставі макроекономічної політики вищих органів державного управління, зокрема уряду та Національного банку. Якщо рівень довіри високий, загальмовуються процеси доларизації заощаджень, поживляється капіталізація доходів населення, зростає попит на гроші та пропозиція грошей і капіталів на фінансовому ринку, розширюється ресурсна база банків [5].

За останні роки, починаючи з 2000-го, довіра до гривні помітно зросла, що відобразилося в нарощенні ресурсної бази банків, але в зв'язку з фінансовою кризою вона падає. Довіра до банків, хоч і пов'язана тісно з довірою до національних грошей, є, однак, самостійним чинником впливу на ефективність банківської діяльності.

З огляду на виниклу ситуацію світової фінансової кризи доцільним для розробки пропозицій удосконалення процесу повернення довіри та залучення коштів населення є аналіз ресурсного потенціалу банків. Для цього проаналізуємо пасиви комерційних банків України (табл. 1).

Як свідчать дані, протягом 2005–2007 років відбувалося зростання власних і залучених ресурсів банків як в абсолютних, так і у відносних показниках у порівнянні з попередніми роками. За 2008 рік внаслідок фінансової кризи ресурсна база банків хоча і зросла на 326 690 млн. грн. по відношенню до 2007 року, але темп зростання зменшився на 21,7%. У зв'язку зі зниженням темпів зростання коштів клієнтів і як наслідок цього коштів банків в ресурсній базі банки підтримують свій розмір пасивів за рахунок нарощування власного капіталу. Оскільки ситуація, що склалася в економіці України протягом 2008 року, призвела до масового відтоку депозитів з банків, розглянемо зміни, що виникли у структурі зобов'язань за коштами клієнтів, а також їх динаміку (табл. 2, рис. 1).

Аналіз та оцінка практики залучення банками коштів юридичних та фізичних осіб за 2008 рік засвідчують негативну тенденцію. Темп приросту залучених коштів від клієнтів зменшився з 56,9% у 2007 році до 37,2% у 2008 році, в тому числі кошти юридичних осіб – з 59,1 до 44,6% та кошти фізичних осіб – з 59,1 до 44,6% відповідно.

Повернення довіри до банків – це актуальне завдання загальнодержавної ваги. Тому необхідно невідкладно вжи-

Таблиця 1. Склад та динаміка пасивів банків України за 2005–2008 роки [8]

Показник	01.01.2006 р., млн. грн.	01.01.2007 р.		01.01.2008 р.		01.01.2009 р.	
		млн. грн.	темп зростання, %	млн. грн.	темп зростання, %	млн. грн.	темп зростання, %
Всього пасивів, в т.ч.:	213878	340179	159,1	599396	176,2	926086	154,5
1. Власний капітал	25451	42567	167,3	65578	154,1	119263	181,9
2. Кошти банків	31999	76665	239,6	168624	219,9	320838	190,3
3. Кошти клієнтів	147094	202929	137,9	318389	156,9	436726	137,2
4. Інші пасиви	9334	18019	193,0	46805	259,7	49259	105,2

Таблиця 2. Динаміка коштів клієнтів банків України за 2005–2008 роки [8]

Показник	01.01.2006 р.	01.01.2007 р.		01.01.2008 р.		01.01.2009 р.	
		тис. грн.	темп приросту, %	тис. грн.	темп приросту, %	тис. грн.	темп приросту, %
Кошти клієнтів, в т.ч.:	147094	202929	38	318389	56.9	436726	37,2
Юридичних осіб	73511	95794	30.3	152402	59.1	220411	44,6
Фізичних осіб	73583	107135	45.6	165987	54.9	216315	30,3

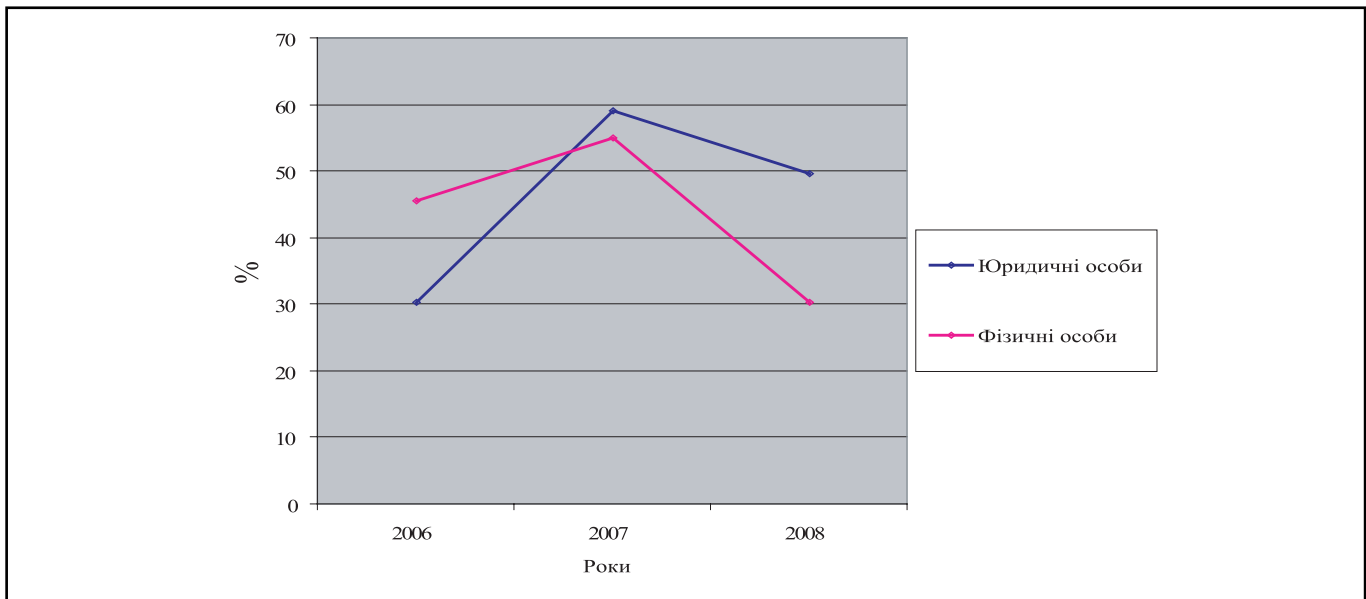


Рисунок 1. Динаміка залучених коштів юридичних та фізичних осіб

вати заходів. Насамперед мають діяти самі банки. В умовах фінансової кризи вистоять ті з них, які завоюють найвищу довіру населення.

Динаміка зацікавленості населення в розміщенні коштів на банківських вкладах залежить, перш за все, від:

- а) стану та тенденції зміни надійності банківських вкладів населення, які визначаються ліквідністю та фінансовою стабільністю банків;
- б) зміни рівня доходів за банківськими вкладами;
- в) динаміки валютного курсу.

Вказані чинники у своєму впливі на інтереси вкладників тісно переплітаються [5].

Потенційні заощадження населення будуть надходити в банк лише тоді, коли у населення буде гарна думка про його ділову репутацію. Імідж або громадська думка про фінансову установу визначається трьома основними складовими: довірою населення, його розумінням стратегії установи та її фінансовою стабільністю. Щодо фінансової стабільності банків то вона є на сьогодні незадовільною внаслідок масового вилучення коштів вкладниками.

Робота з вкладниками – фізичними особами завжди має індивідуальний характер і припускає вивчення потреб окремих їх груп. Тому банк повинен провести детальний маркетинг роздрібного фінансового ринку, що враховує психологію, спосіб життя різних груп потенційних клієнтів. Сучасна практика показує високий рівень диференціації соціальних груп приватних вкладників.

За результатами експериментальних первинних досліджень в Україні, фізична особа обирає банк:

- за порадою впливових груп (54%);
- самостійно, після відвідування декількох установ та порівняння їх між собою (33%);
- самостійно, одразу обравши певну установу і не звертаючись до інших (13%) [9].

Отже, виявляється, що насправді обирають банк (у повному розумінні цього слова) лише третина клієнтів – фізичних осіб. Їхню поведінку можна описати за допомогою алгоритму, наведеного на рис. 2.

За дослідженнями, які стосувалися української банківської системи, найвагомішими факторами впливу на фізичну особу – клієнта є (за 100-бальною шкалою):

1. Приємне сприйняття клієнтом банку та персоналу (94).
2. Здатність персоналу банку викликати приємні відчуття у клієнта (87).
3. Можливість задоволення особистих мотивів купівлі (83).
4. Отримання інформації від банку (77).
5. Урахування індивідуальних якостей клієнтів (73) [2].

За умов фінансової кризи скорочення тієї частини заощаджень громадян, яка знаходиться на руках у населення, вельми актуальне. Розв'язати цю проблему можна на основі вдалої маркетингової політики.

Існують чотири найважливіші завдання клієнтського бізнесу – залучити клієнта, утримати його, розвинути і, нарешті, позбутися від непотрібного клієнта.

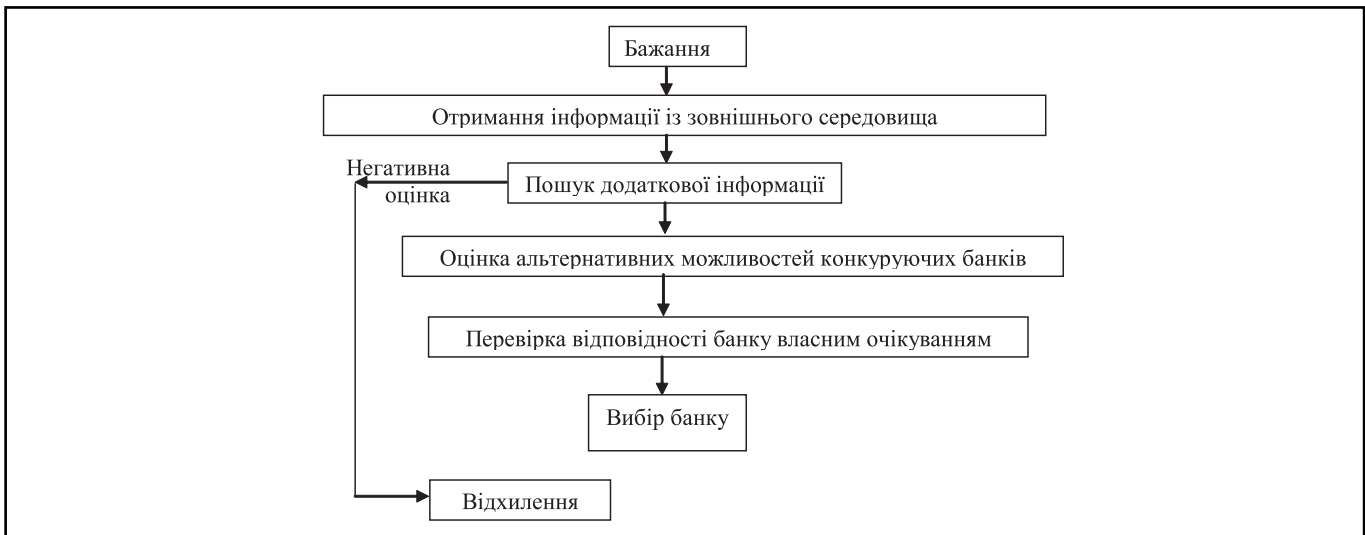


Рисунок 2. Модель поведінки клієнта – фізичної особи

Не випадково залучення стоїть на першому місці у всій системі роботи із клієнтом. Для залучення нових клієнтів банки найчастіше використовують такий інструмент маркетингу, як реклама.

Реклама – це неособисті форми комунікації, які здійснюються через засоби масової інформації на комерційній основі [1]. Вона поділяється на іміджеву та продуктову. Виходячи з цього реклама не несе просвітительських функцій, а скоріше спрямована на просування конкретного банку і його продукції. Тому банки змушені шукати нові підходи у залученні клієнтів використовуючи у своїй діяльності прямиї маркетинг.

Прямий маркетинг визначають як обережну, продуману й особистісну (у плані персонального спілкування), а також індивідуальну (у плані індивідуального підходу й особистих потреб клієнта) роботу, пов'язану із залученням і втриманням клієнтів.

Формами прямого пошуку клієнтів банком є:

1. Залучення клієнтів які задоволені обслуговуванням в даному банку. Порядок пошуку:

- визначення таких клієнтів. Цю інформацію можна одержати через менеджерів, що працюють із VIP-клієнтами; через операційних співробітників, що регулярно зустрічаються зі своїми клієнтами, й добре знаючі відносини й настрої «старих» клієнтів;
- відправлення цим клієнтам листа (або усне з'ясування) із приводу одержання рекомендацій своїм партнерам, поставальникам обслуговуватися в даній фінансовій організації;
- зустріч із партнером клієнта, пред'явлення цієї рекомендації «старого» і задоволеного клієнта й домовленість про переговори про можливість переходу на обслуговування;
- проведення самих переговорів.

Це найбільш ефективний і простий у рішенні спосіб пошуку й залучення нових клієнтів за рекомендацією клієнтів, що обслуговуються в банку.

2. Залучення клієнтів через отримання інформації про успішну діяльність компаній у засобах масової інформації.

Порядок пошуку:

- отримання інформації з публікацій і оголошень у газетах, журналах, в Інтернеті відносно успішних компаній, що працюють на ринку;

- домовленість за зазначеними телефонами про переговори відносно обслуговування в даному банку;

- проведення самих переговорів.

3. Залучення клієнтів через інформацію про спеціалізовані виставки, симпозиуми, конференції. Порядок пошуку:

- отримання даних відносно графіка таких конференцій, виставок, симпозиумів;

- одержання списку можливих їхніх учасників і адрес проживання;

- передача учасникам даних заходів письмової інформації або усних (телефонних) повідомлень про необхідність зустрічей і попередніх місць зустрічі й домовленість про початок переговорів;
- проведення самих переговорів.

4. Залучення клієнтів через інформацію з реєстраційних палат відносно утворення нових фірм, утворень холдингів. Порядок пошуку:

- одержання інформації з реєстраційної палати про реєстрацію нових компаній;
- домовленість про зустріч із керівником такої організації й початок переговорів про обслуговування.

5. Залучення клієнтів через зв'язки родичів співробітників даного банку з комерційними структурами, що представляють інтерес у плані залучення на обслуговування.

Порядок пошуку:

- опитування кадровою службою банку своїх співробітників (тільки з їхньої особистої згоди). Виявлення родичів співробітників, що мають особисті зв'язки з комерційними структурами, які цікавлять банк;
- одержання від родичів рекомендацій і адрес для виходу на конкретних менеджерів зацікавлених фірм, компаній з метою переговорів про обслуговування;

– проведення самих переговорів.

6. Залучення клієнтів через особисті зв'язки менеджерів.

Порядок пошуку:

– опитування менеджером всіх своїх друзів, родичів, знайомих, колег;

– прохання про допомогу в знаходженні клієнтів;

– домовленість про можливість переговорів за конкретними адресатами.

7. Залучення клієнтів через інформацію про проблемні банки і перехопленні їхніх клієнтів. Порядок пошуку:

– одержання інсайдерської інформації про проблемні банки, компанії;

– визначення переліку потрібних клієнтів від цих компаній;

– розробка стратегії переговорів і підготовка до їхнього проведення.

8. Залучення клієнтів через додаткову (нефінансову) роботу служб банку. Порядок пошуку:

– оголошення видів додаткової, непрофільної діяльності банку для клієнтів і потенційних клієнтів (консультування, навчання, партнерські комерційні зв'язки й ін.);

– запрошення на ці види діяльності клієнтів і потенційних клієнтів (у тому числі із числа постачальників, підрядників уже діючих клієнтів);

– установа дружніх контактів у ході зазначених додаткових заходів і складання плану переговорів про обслуговування;

– проведення самих переговорів.

9. Залучення клієнтів через замовників і споживачів найбільш вдалих, добре пристосованих до ринку продуктів, послуг, товарів. Порядок пошуку:

– аналіз рейтингу найбільш адаптованих до умов ринку товарів і послуг банку, визначення найбільш затребуваних;

– визначення кола юридичних або приватних осіб з найбільшим інтересом до даних видів товарів і послуг;

– складання стратегії переговорів про запрошення на обслуговування і її реалізацію.

10. Залучення клієнтів шляхом направлення потенційним клієнтам адресних листів-пропозицій (так звана система digest-mail). Це один із найбільш зручних варіантів пошуку клієнтів. Він простий у виконанні, не вимагає великих фінансових ресурсів і досить ефективний. Порядок пошуку:

– визначення бази даних за іменними адресами найцікавіших потенційних клієнтів;

– складання й відправлення листа-пропозиції на обслуговування;

– робота з відповідями клієнтів і складання плану переговорів.

11. Залучення клієнтів топ-менеджерами банку. Порядок пошуку:

– активна підтримка у банку роботи із залучення нових клієнтів всіма керівниками служб і підрозділів;

– інформаційне й матеріальне забезпечення роботи топ-менеджерів по залученню клієнтів;

– передача менеджером по залученню клієнтів первинної інформації про потенційного клієнта і його готовність продовжувати контакт;

– визначення стратегії переговорів із цими організаціями або приватними особами і її реалізація.

Висновки

Фінансова криза в значній мірі вплинула на банківський сектор, внаслідок чого зменшилася довіра вкладників. Банківська сфера потребує нового стилю роботи, в основі якого лежить постійний пошук нових можливостей залучення коштів. Запропоновані в статті методи мають свої переваги та недоліки відносно простоти чи складності застосування, можливості отримання достовірної інформації, бази даних за адресами і іменам тих потенційних клієнтів, хто може бути цікавим для банку, витратності. Фахівці маркетингового відділу повинні самостійно обирати відповідні форми пошуку клієнтів виходячи із обраної стратегії розвитку комерційного банку в умовах фінансової кризи.

Література

1. Маркетинг у банку: Навчальний посібник / О.В. Дубовик, С.М. Бойко, М.А. Вознюк, Т.Д. Гірченко. – Вид. 2-ге. – К.: Алерта, 2007. – 275 с.
2. Марцин В. Пріоритетні напрями взаємовідносин клієнт – банк та особливості їх регулювання // Фінанси України. – 2007. – 7. – С. 106–112.
3. Матвієнко П. Банківський маркетинг як фактор підвищення ефективності банківської діяльності // Економіка та держава. – 2007. – 8. – С. 70–75.
4. Нікітін А.В. та інші Маркетинг у банку: Навчальний посібник / А.В. Нікітін, Г.П. Бортніков, А.В. Федорченко. – К.: КНЕУ, 2006. – 431 с.
5. Савлук М. Довіра населення як чинник ефективної банківської діяльності // Вісник НБУ. – 2003. – 9. – С. 8–10.
6. Штейн О. Суть та особливості стратегії банку на ринку банківських послуг // Вісник НБУ. – 2007. – 11. – С. 44–47.
7. Постанова правління НБУ «Про додаткові заходи, щодо діяльності банків» від 11. 10.2008 р. №319.
8. www.bank.gov.ua
9. Рисін В. Залучення заощаджень населення фінансовими посередниками. – Л., 2005 р. – 213 с.
10. Дубовик О.В. Маркетинг у банку. – Л., 2006. – 215 с.

Формування складу підконтрольних показників у системі контролінгу капіталу підприємства

Запропоновано підхід до обґрунтування складу показників контролінгу капіталу підприємства на основі таких критеріїв: цільова спрямованість показників, відображення ключових аспектів функціонування капіталу, важливість, інтерпретованість та обмежена кількість, не суперечливість, відповідність методам обліку і звітності. Застосовано кореляційний аналіз для відбору найбільш значущих показників, що дозволить забезпечити об'єктивну оцінку капіталу підприємства.

Предложен поход к обоснованию показателей контроллинга капитала предприятия на основе следующих критериев: целевая направленность показателей, отображение ключевых аспектов функционирования капитала, важность, интерпретация и ограниченное количество, непротиворечивость, соответствие методам учета и отчетности. Применен корреляционный анализ при выборе наиболее значимых показателей, который позволяет обеспечить объективную оценку капитала предприятия.

A hike is offered to the ground of indexes of controlling of the capital of enterprise on the basis of the followings criteria: having a special purpose orientation of indexes, reflection of key aspects of functioning of capital, importance, interpretation and limited amount, uncontradiction, accordance the methods of account and accounting. A cross-correlation analysis is applied at the choice of the most meaningful indexes, which allows to provide the objective estimation of capital of enterprise.

Постановка проблеми. Важливими функціональними елементами контролінгу є аналіз та контроль, які передбачають формування оптимальної кількості показників, за допомогою яких можна отримати інформацію про якість управління. Ефективність управлінських рішень залежить від обґрунтованості підконтрольних показників, що оцінюють діяльність підприємства [15, с. 160]. Найзрозумілішими і найзручнішими для застосування є ієрархічні структури певним чином пов'язаних між собою показників – системи показників. Основне завдання системи показників – з достатньою точністю і оперативністю інформувати осіб, що приймають рішення, шляхом зведення і ущільнення інформації для різних рівнів прийняття рішень. На відміну від розрізнених показників з допомогою їх систем можна побудувати досить струнку модель підприємства, яка враховує всі різноманітні причинно-наслідкові взаємозв'язки між різноманітними факторами і цілями його діяльності [12, с. 10].

До системи показників ставляться вимоги відображеності, компактності, динамічності, інформативності. З іншого боку, система показників дозволяє виконувати оцінку результатів, бути основою для порівняння, прогнозування, моделювання, підготовки пропозицій з прийняття управлінських рішень [11].

У рамках контролінгу система показників має відповідати таким вимогам [12, 20]: охоплювати всі цілі підприємства, а також найважливіші фактори їх досягнення; забезпечувати завчасне попередження виникнення проблем з метою їх локалізації; бути придатною для моделі комплексного планування на підприємстві, тобто охоплювати всі основні сфери його діяльності; мати «відкриту архітектуру», тобто за виникнення потреби допускати включення нових показників та їх груп; включати як універсальну частину, так і одну чи декілька частин, специфічних для галузі, до якої належить підприємство, чи ключових управлінських задач, вирішуваних ним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналітичні і підконтрольні показники, об'єднані у систему, мають відповідати певним вимогам. Узагальнення літературних джерел [1, 5, 11, 12, 14, 15, 18] показало, що серед науковців та спеціалістів-практиків немає єдиного підходу як до вимог, що ставляться до показників, так і до їхнього складу.

Також слід відмітити, що побудова системи контролінгу капіталу підприємства взагалі є недостатньо дослідженим питанням, тому склад підконтрольних показників потребує детального обґрунтування.

Ю.П. Анискин, А.М. Павлова [1, с. 233] вважають, що показники мають відповідати цілям і завданням підприємства та бути зручними у практичному використанні службою контролінгу. Автори поділяють вимоги контролінгу до підконтрольних показників на загальні та специфічні. До загальних вимог належать: відповідність конкретним цілям і завданням підприємства; вичерпна характеристика та відображення результатів і об'єктивних економічних процесів підприємства; відповідність методам обліку та звітності; комплексна кількісна і якісна оцінка діяльності; відповідність методам планування; здатність сприяти підвищенню матеріальної зацікавленості персоналу в максимальному зростанні ефективності діяльності; забезпечення єдності і комплексності планування на всіх рівнях управління.

До специфічних вимог контролінгу відносяться [1, с. 233, 15, с. 106–161]:

- обмежена кількість показників, які є найбільш важливими та інтерпретованими;
- багатофункціональність, тобто охоплення усіх видів діяльності;
- динамізм і перспективність – дослідження показників у динаміці з метою надання перспектив розвитку; характер раннього попередження; порівнянний характер.

Дещо інший підхід викладений у роботі [18]. Показники перевіряються на відповідність кожному з таких критеріїв: показник відбиває ключовий аспект діяльності підприємства; показник відіграє істотну роль у прийнятті управлінських рішень; показник є «керованим», тобто відповідальні особи можуть у значній мірі впливати на величину показника в межах своїх посадових обов'язків; показник має потенційний стійкий причинно-наслідковий зв'язок з іншими показниками; показник простий у розрахунку і зборі первинної звітної інформації; показник має економічний зміст при консолідації на вищих рівнях відповідальності.

Стосовно фінансових показників виділяють такі критерії [5]: інформативність, порівнянність, системність, достовірність, мінімальна кількість, несуперечливість, обґрунтованість.

Мета статті – визначити критерії відбору підконтрольних показників, встановити перелік контролінгових показників для аналізу капіталу промислового підприємства за допомогою кореляційного аналізу, що дозволить забезпечити об'єктивну оцінку капіталу як у цілому, так і у розрізі його складових – фізичної, фінансової та інтелектуальної.

Викладення основного матеріалу. З урахуванням зазначених вище підходів та специфіки такого об'єкта контролінгу, як капітал підприємства, визначимо критерії відбору підконтрольних показників.

1. Цільова спрямованість показників. Система показників, орієнтована на цілі управління капіталом підприємства, дозволяє представити важливі цільові величини у взаємозв'язку з величинами, що на них впливають. Вважається, що контролінг – це система, орієнтована на перспективний розвиток підприємства. Його головною метою є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку та вартості капіталу при мінімізації ризику і збереженні ліквідності та платоспроможності [14, с. 64]. Основним показником кінцевого результату функціонування капіталу є прибуток на вкладений капітал. Тому до складу показників доцільно включати ті з них, що мають тісний зв'язок з показником рентабельності капіталу.

2. Показники відображають ключові аспекти функціонування капіталу підприємства. Як зазначено у [10], капітал підприємства має три основні складові, які було виокремлено відповідно до його природних форм: фінансову, фізичну та інтелектуальну. Кожна з них характеризується певними показниками, з яких необхідно обрати ті, що мають широке застосування й містяться у роботах вчених, які присвячені аналізу капіталу підприємства. Крім того,

необхідно враховувати контролінгові показники, що є прийнятними для аналізу капіталу.

3. Мають бути обрані тільки ті показники, які є найбільш важливими та інтерпретованими, щоб не перевантажувати занадто великою їх кількістю процес аналізу.

4. Показники не повинні суперечити один одному (наприклад, коефіцієнт автономії та коефіцієнт фінансової залежності) та мати тісний лінійний зв'язок, що може привести до неадекватної оцінки капіталу підприємства.

5. Відповідність методам обліку та звітності, простота у розрахунку і зборі первинної звітної інформації, наявність економічного змісту.

6. Забезпечення можливості завчасного попередження виникнення проблем у галузі управління капіталом підприємства з метою їх локалізації.

Для дотримання цих вимог спочатку було відібрано перелік показників аналізу фізичного, фінансового та інтелектуального капіталу на основі узагальнення літературних джерел [1–4, 6–9, 13, 15–17]. При цьому до складу фізичного капіталу віднесений основний та матеріальні елементи оборотного; фінансового – основний та залучений; інтелектуального – людський, соціальний, ринковий, організаційний [10]. Показники мають економічний зміст та розраховуються за формами фінансової звітності: форми №1 «Баланс», форми №2 «Звіт про фінансові результати», форми 3 «Звіт про рух грошових коштів», форми №1–ПВ «Звіт з праці», форми №11–ОЗ «Звіт про наявність та рух основних фондів, амортизацію (знос)». До їх складу увійшли такі (табл. 1).

Для дотримання критерію відсутності тісного лінійного зв'язку та несуперечливості показників розраховуються коефіцієнти парної кореляції між показниками кожної групи. Нижчим значенням сильної тісноти зв'язку між показниками є коефіцієнти парної кореляції на рівні 0,8, отже для того, щоб виявити наявність зв'язку з надійністю 0,99, мінімальна кількість підприємств, що аналізуються, має становити дев'ять підприємств [19]. Висунута умова задовольняється, оскільки наведені показники були розраховані для десяти машинобудівних підприємств Харківського регіону за шість останніх років. Як показали розрахунки, між деякими показниками існує тісний лінійний зв'язок – парні коефіцієнти кореляції перевищують 0,8 та детермінант кореляційної матриці дорівнює нулю. Так, у складі показників фізичного капіталу тісний зв'язок мають коефіцієнт надходження основного капіталу та рентабельність основного капіталу. У групі показників фінансового капіталу сильну залежність між собою мають коефіцієнт концентрації власного капіталу, коефіцієнт концентрації позикового капіталу, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт самофінансування, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт структури довгострокових вкладень, дохідність активів, рентабельність позикового капіталу. Серед показників інтелектуального капіталу ефект мультиколінеарності присутній у коефіцієнта обороту персо-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Перелік контролінгових показників за критеріями відображення ключових аспектів функціонування капіталу, широкого використання, інтерпретованості та відповідності методам обліку і звітності

Складова капіталу 1	Показник 2
Фізичний капітал	Коефіцієнт надходження основного капіталу
	Темп зростання основних фондів
	Коефіцієнт приросту основного капіталу
	Частка основних засобів в активах
	Частка товарно-матеріальних запасів у поточних активах
	Рентабельність основного капіталу
	Оборотність товарно-матеріальних запасів
	Фондовіддача
	Ресурсовіддача
	Коефіцієнт накопичення амортизації
Фінансовий капітал	Коефіцієнт зносу основних засобів
	Співвідношення власних та залучених коштів
	Коефіцієнт фінансового левириджу
	Коефіцієнт концентрації власного капіталу
	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу
	Коефіцієнт фінансової залежності
	Коефіцієнт довгострокової заборгованості
	Коефіцієнт забезпеченості власними коштами
	Коефіцієнт самофінансування
	Темп зростання капіталу
	Темп зростання власного капіталу
	Коефіцієнт поточної ліквідності
	Коефіцієнт абсолютної ліквідності
	Коефіцієнт швидкої ліквідності
	Коефіцієнт платоспроможності
	Коефіцієнт грошового потоку
	Коефіцієнт фінансової стійкості
	Коефіцієнт маневреності власних коштів
	Коефіцієнт структури довгострокових вкладень
	Коефіцієнт стійкого фінансування
	Темп зростання нерозподіленого прибутку
	Рентабельність оборотного капіталу
	Рентабельність активів
	Дохідність активів
	Коефіцієнт покриття позикового відсотка
	Рентабельність власного капіталу
	Рентабельність позикового капіталу
	Коефіцієнт валового доходу
	Коефіцієнт оборотності оборотних коштів
	Коефіцієнт оборотності активів
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	
Коефіцієнт реінвестування чистого грошового потоку від операційної діяльності	
Коефіцієнт достатності чистого грошового потоку від операційної діяльності	
Коефіцієнт якості грошових потоків	
Інтелектуальний капітал	Ефективність використання праці
	Рентабельність праці
	Коефіцієнт плинності кадрів
	Коефіцієнт загального обороту персоналу
	Коефіцієнт обороту персоналу з прийому
	Питома вага працівників з науковим ступенем
	Питома вага робітників основної діяльності
	Частка витрат на оплату праці в сукупних витратах
	Відношення витрат на збут до загальних витрат
	Частка нематеріальних активів в активах
	Питома вага на продуктивні інновації у витратах на інновації
	Наукоємність продукції
	Фондоозброєність праці
	Обсяг реалізованої продукції на одного працівника
Обсяг прибутку на одного працівника	

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

налу з прийому та обсягу реалізованої продукції на одного працівника. Ці коефіцієнти виключено із переліку показників аналізу капіталу підприємства.

З метою забезпечення цільової спрямованості показників визначається вплив коефіцієнтів, що характеризують фізичну, фінансову та інтелектуальну складові капіталу на прибутковість капіталу як основний показник результативності його функціонування. Взаємозв'язок між кожним з коефіцієнтів і прибутковістю капіталу будемо визначати на основі ступеня кореляційної залежності між ними за такою формулою:

$$r = \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - x_m)(y_i - y_m)}{\sigma_x \sigma_y}, \quad (1)$$

де r – коефіцієнт кореляції;

x_i – поточне значення відповідного коефіцієнта;

x_m – середнє значення коефіцієнта;

y_i – поточне значення прибутковості капіталу;

y_m – середнє значення прибутковості капіталу;

σ_x, σ_y – середньоквадратичне відхилення x_i та y_i відповідно.

Розрахунок коефіцієнтів кореляції між значеннями прибутковості капіталу і показниками фізичного капіталу наведено у табл. 2.

У підсумку система підконтрольних показників функціонування капіталу підприємства повинна, з одного боку, відображати вплив на прибутковість капіталу кожного з коефіцієнтів, а з іншого – не повинна бути перевантажена великою кількістю показників, щоб не ускладнювати процес аналізу. Тому доцільно обирати ті показники, що мають найбільші значення коефіцієнтів кореляції. З таблиці видно, що в різні періоди коефіцієнти кореляції відрізняються між собою. Необхідно виключити зі складу показників частку товарно-матеріальних

Таблиця 2. Коефіцієнти кореляції прибутковості капіталу і показників аналізу фізичного капіталу підприємства

Показник / Рік	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	2	3	4	5	6	7
Темп зростання основних фондів	0,703	0,585	0,049	0,114	0,096	0,163
Коефіцієнт приросту основного капіталу	0,671	0,613	0,060	0,167	0,169	-0,083
Частка основних засобів в активах	-0,649	-0,536	-0,382	-0,520	-0,217	-0,020
Частка товарно-матеріальних запасів у поточних активах	-0,116	0,006	-0,311	-0,469	-0,008	-0,159
Оборотність товарно-матеріальних запасів	0,407	-0,466	0,263	0,120	0,233	0,484
Фондовіддача	0,899	0,480	0,703	0,610	0,645	0,276
Ресурсовіддача	0,879	0,254	0,630	0,411	0,538	0,597
Коефіцієнт накопичення амортизації	0,624	0,750	0,677	0,703	0,358	0,270
Коефіцієнт зносу основних засобів	-0,446	-0,801	-0,082	-0,371	-0,138	-0,106

Таблиця 3. Коефіцієнти кореляції прибутковості капіталу і показників, що характеризують фінансову складову капіталу підприємства

Показник / Рік	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	2	3	4	5	6	7
Співвідношення власних та залучених коштів	-0,272	-0,274	0,261	0,239	0,347	0,357
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,597	0,166	-0,366	-0,333	-0,569	-0,59
Коефіцієнт довгострокової заборгованості	-0,081	-0,545	-0,178	-0,208	-0,094	0,399
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	0,13	0,149	0,543	0,469	0,543	0,649
Темп зростання капіталу	0,663	0,42	0,192	0,845	0,489	0,754
Темп зростання власного капіталу	0,842	0,345	0,962	0,941	0,959	0,952
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,157	-0,002	0,767	0,674	0,381	0,327
Коефіцієнт платоспроможності	-0,355	-0,275	-0,245	-0,27	-0,316	-0,402
Коефіцієнт грошового потоку	0,141	-0,246	0,46	0,734	0,465	0,222
Коефіцієнт маневреності власних коштів	0,476	0,556	0,711	0,757	0,695	0,658
Коефіцієнт стійкого фінансування	-0,571	-0,272	0,354	0,311	0,534	0,297
Темп зростання нерозподіленого прибутку	0,038	0,612	0,637	0,16	-0,009	0,239
Рентабельність оборотного капіталу	0,949	0,932	0,984	0,975	0,977	0,993
Коефіцієнт покриття позикового відсотка	0,209	0,298	0,892	0,712	-0,159	0,232
Рентабельність власного капіталу	0,988	0,991	0,983	0,979	0,939	0,97
Коефіцієнт валового доходу	0,198	0,5	0,669	0,619	-0,575	0,719
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	0,515	-0,381	0,137	-0,095	0,263	0,168
Коефіцієнт оборотності активів	0,8	0,161	0,449	0,227	0,484	0,548
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,615	-0,178	0,023	-0,355	0,221	0,1
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,438	-0,227	0,453	0,319	0,699	0,415
Коефіцієнт реінвестування чистого грошового потоку від операційної діяльності	0,347	-0,588	0,105	0,066	0,672	-0,233
Коефіцієнт достатності чистого грошового потоку від операційної діяльності	0,154	-0,221	0,037	0,747	0,657	-0,186
Коефіцієнт якості грошових потоків	-0,097	-0,238	-0,167	-0,024	-0,474	-0,862

Таблиця 4. Коефіцієнти кореляції прибутковості капіталу і показників, що характеризують інтелектуальну складову капіталу підприємства

Показник / Рік	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	2	3	4	5	6	7
Ефективність використання праці	0,818	0,35	0,328	0,205	0,523	0,472
Рентабельність праці	0,682	0,867	0,93	0,974	0,982	0,913
Коефіцієнт плинності кадрів	-0,539	-0,333	-0,519	-0,288	-0,305	-0,234
Коефіцієнт загального обороту персоналу	0,56	0,396	0,09	0,168	0,604	0,41
Питома вага працівників з науковим ступенем	0,288	0,546	-0,36	-0,037	-0,591	-0,902
Питома вага робітників основної діяльності	0,104	0,614	0,117	-0,12	0,594	0,245
Частка витрат на оплату праці в сукупних витратах	-0,682	-0,152	-0,296	-0,22	-0,252	-0,596
Відношення витрат на збут до загальних витрат	0,448	0,683	0,716	0,181	0,834	0,394
Частка нематеріальних активів в активах	-0,35	0,049	-0,031	-0,357	-0,097	0,205
Питома вага витрат на продуктивні інновації у витратах на інновації	-0,045	-0,208	0,1	-0,005	-0,141	0,012
Наукоємність продукції	0,232	0,622	-0,323	-0,057	-0,29	-0,056
Фондоозброєність праці	-0,171	0,448	-0,075	0,162	0,53	0,192
Обсяг прибутку на одного працівника	0,755	0,867	0,95	0,94	0,922	0,848

запасів у поточних активах, оскільки коефіцієнти кореляції цього показника з прибутковістю капіталу найменші.

Коефіцієнти кореляції прибутковості капіталу і показників, що характеризують фінансову складову капіталу підприємства, наведені в табл. 3. Найменші коефіцієнти кореляції з обраним критерієм мають співвідношення власних та залучених коштів, коефіцієнт довгострокової заборгованості та коефіцієнт якості грошових потоків, які недоцільно включати до складу показників аналізу функціонування капіталу.

У табл. 4 представлені коефіцієнти кореляції прибутковості капіталу і показників аналізу інтелектуального капіталу.

Оскільки коефіцієнти кореляції прибутковості капіталу і частки нематеріальних активів в активах та питомої ваги витрат на продуктивні інновації у витратах на інновації мають низькі значення, ці показники не будуть входити до складу показників аналізу інтелектуального капіталу.

Висновки

Таким чином, при обґрунтуванні складу показників контролінгу капіталу підприємства дотримані такі критерії: цільова спрямованість показників, відображення ключових аспектів функціонування капіталу, важливість, інтерпретованість та обмежена кількість, несуперечливість, відповідність методам обліку і звітності. Відбір лише найбільш значущих показників за допомогою кореляційного аналізу дозволить забезпечити об'єктивну оцінку капіталу як у цілому, так і у розрізі його складових – фізичної, фінансової та інтелектуальної.

Сформована система показників придатна для створення моделі комплексного планування у системі контролінгу капіталу підприємства, виконання аналітичної та контрольної функцій контролінгу, надасть можливість завчасного попередження виникнення проблем у функціонуванні капіталу підприємства з метою їх локалізації.

Література

1. Анискин Ю.П. Планирование и контроллинг: учебник по спец. «Менеджмент организации» / Ю.П. Анискин, А.М. Павлова. – М.:

Омега-Л, 2003. – 278 с. – рис., табл. – Библиогр.: с. 277–278. – ISBN 5–98119–076–0.

2. Бланк И.А. Управление капиталом: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 576 с.: рис. – Библиогр.: с. 569–573. – ISBN 966–521–299–0.

3. Бриггем Ю. Финансовый менеджмент: полный курс: в 2 т. / Ю. Бриггем, Л. Гапенски; [пер. с англ. под ред. В.В. Ковалев]. – СПб.: Экономическая школа, 2004. – Т. 1. – 497 с. – ISBN 5–900428–30–3.

4. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. Ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг; [пер. с англ. под ред. Л.Н. Ковалик]. – СПб.: Питер, 2001. – 287 с.

5. Внукова Н.М., Зінченко Н.І. Формування системи кількісних показників для проведення кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів / Н.М. Внукова, Н.І. Зінченко // Фінанси України. – 2006. – №12. – С. 112–120.

6. Воробьев Ю.Н. Финансовый капитал предприятий. Теория, практика, управление: монография / Ю.Н. Воробьев; Киевск. нац. ун-т им. Т. Шевченко. – Симферополь: Таврия, 2002. – 363 с.

7. Журавльова І.В. Управління людським капіталом підприємства: наукове видання / І.В. Журавльова, А.В. Кудлай. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2004. – 284 с. – Библиогр.: с. 240–252. – ISBN 966–676–114–9.

8. Инновационный менеджмент / [Л.Н. Оголева, В.М. Радиковский, В.Н. Сумарков. Е.В. Чернецова]. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 237 с.

9. Кизим М.О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: монографія / [М.О. Кизим, В.А. Забродський, В.А. Зінченко, Ю.С. Копчак]. – Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2003. – 144 с.; рис. – Библиогр.: с. 126–136. – ISBN 966–8327–44–6.

10. Лебідь О.В. Капітал підприємства як об'єкт управління / О.В. Лебідь // Збірник наукових праць Черкаського технологічного університету. Серія: Економічні науки. – Черкаси: ЧДТУ, 2006. – Вип. 16. – С. 71–74.

11. Малярець Л.М. Система измерителей в банковском контроллинге / Л.М. Малярець // Економіка розвитку. – 2004. – №3. – С. 10–15.

12. Мачкур Л.А. Системи оцінки діяльності підприємства в рамках концепції контролінгу / Л.А. Мачкур // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2001. – №4. – С. 10–15.

13. Назарова Г.В. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств: наукове видання / Г.В. Назарова, Н.Л. Гавкалова, Н.С. Маркова. – Харків: Видавництво ХНЕУ, 2006. – 238 с.: рис., табл. – Бібліогр.: с. 190–210. – ISBN 966–676–170–X.

14. Новикова И.В. Контроллинг как путь предупреждения банкротства предприятия / И.В. Новикова // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №4(22). – С. 63–66.

15. Петренко С.Н. Контроллинг: учебное пособие / С.Н. Петренко. – К.: Ника–Центр, Эльга, 2004. – 328 с.: рис., табл. – Бібліогр.: с. 322–324. – ISBN 966–521–208–7.

16. Пушкар М.С. Контролинг: монографія / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт–Бланш, 1997. – 146 с. – ISBN 5–7763–8333–1.

17. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для ВУЗов / Р.А. Фатхутдинов [4–е изд., перераб. и доп.]. – СПб.: Питер, 2004. – 400 с. – Бібліогр.: с. 398–400. – ISBN 5–94723–094–1.

18. Филимонова А. Управление по КРІ в многоуровневых компаниях [Электронный ресурс] / А. Филимонова, П. Лекомцев // Стратегическое управление, ССП. – Режим доступа до журн.: <http://www.intalev.ru/?id=18977>. – Назва з екрану.

19. Юзбашев М.М. Расчет объема выборки для надежного установления связи / М.М. Юзбашев // Вопросы статистики. – 2004. – №6. – С. 38–39.

20. Reichmann T. Controlling mit Kennzahlen und Managementberichten / T Reichmann [4.Aufl.]. – Munchen, 1995.

С.М. ШКАРЛЕТ,
д.е.н., професор, ректор, Чернігівський інститут інформації, бізнесу і права,
С.В. ОСТРЯНІНА,
аспірантка, ПУСКУ

Діагностика та оцінка конкурентоспроможності підприємств

У статті деталізовані існуючі методи діагностики та оцінки параметрів конкурентоспроможності підприємства. Викладена концепція авторського вдосконалення певних методів і інструментів дослідження параметрів конкурентоспроможності підприємства у комплексному, функціональному та структурному аспектах.

В статье детализированы существующие методы диагностики и оценки параметров конкурентоспособности предприятия. Изложена концепция авторского усовершенствования некоторых методов и инструментов исследования параметров конкурентоспособности предприятия в комплексном, функциональном и структурном аспектах.

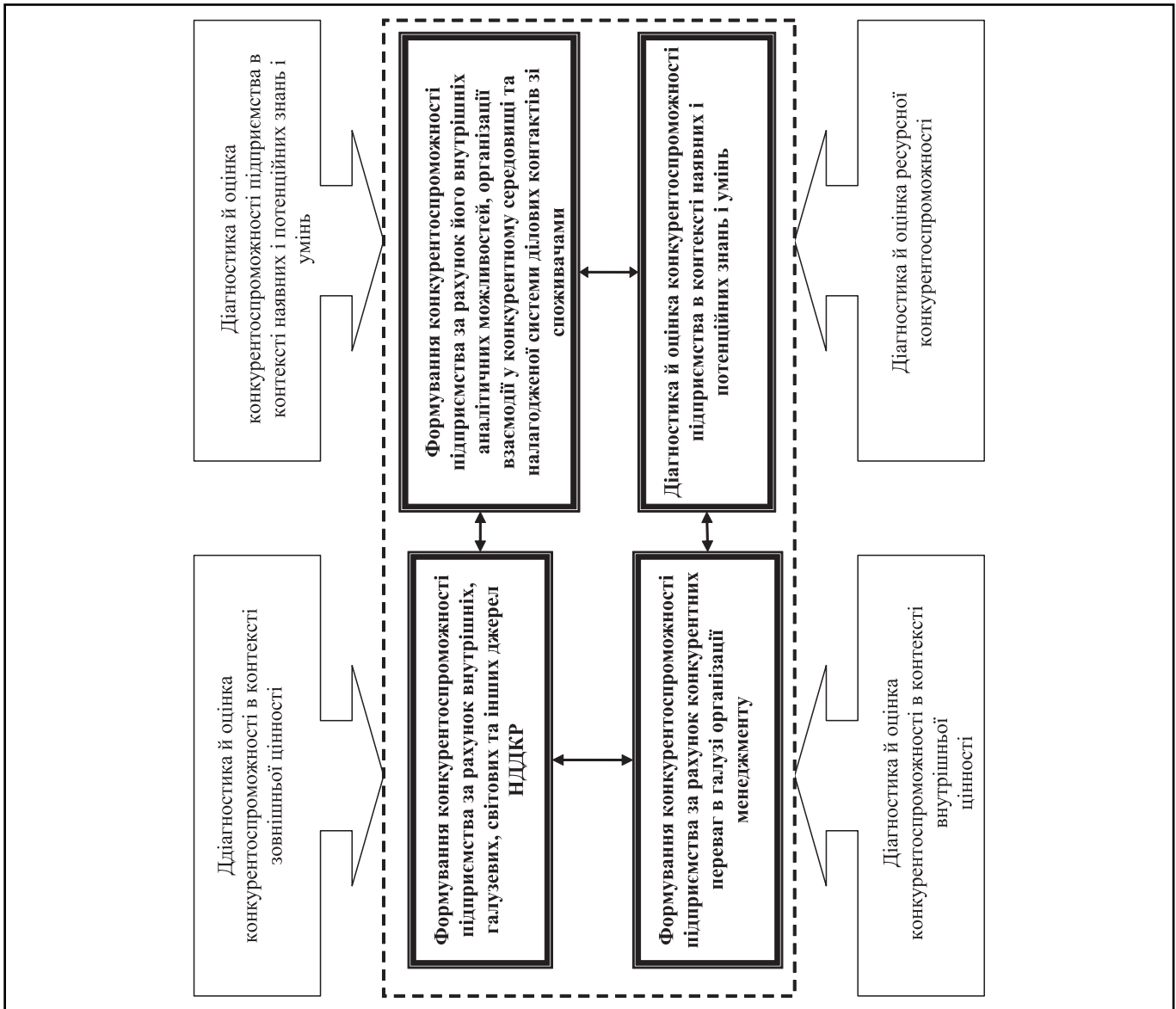
In this assay the real methods of diagnosis and estimations of the options of corporation's competitive ability. The conception of the authors upgrading of some definite methods and tools of the explorations of the options of the corporation's competitive ability in complexional, functional and structured aspects is being given.

Постановка проблеми. В умовах впровадження ринкових відносин центральне місце набуває проблема формування конкурентних переваг підприємства, які є основою формування його конкурентоспроможності і складовою конкурентоспроможного потенціалу задля забезпечення виживання, продуктивності та прибутковості. В загальному випадку ми можемо виділити декілька визначальних множин параметрів діяльності підприємства, що формують його конкурентні переваги, а саме: формування конкурентоспроможності підприємства за рахунок конкурентних переваг в галузі організації менеджменту; формування конкурентоспромож-

ності підприємства за рахунок внутрішніх, галузевих, світових та інших джерел НДДКР; формування конкурентоспроможності підприємства за рахунок параметрів виробничої сфери; формування конкурентоспроможності підприємства за рахунок його внутрішніх аналітичних можливостей, організації взаємодії у конкурентному середовищі та налагодженої системи ділових контактів зі споживачами.

Незважаючи на достатньо розгалужену мережу визначальних множин параметрів діяльності підприємства, які формують його конкурентні переваги, зазначимо, що є ще декілька важливих аналітичних аспектів діяльності підприємства, аналіз яких є обов'язковим в процесі діагностики й оцінки його конкурентоспроможності, що зображені на рисунку. Відповідно до структурно-логічної схеми комплексної діагностики й оцінки конкурентоспроможності підприємства можемо констатувати, що в цілому ця проблема є вельми актуальною й пріоритетною для розвитку сучасної економічної науки й господарської практики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у розвиток теорії і практики дослідження конкурентоспроможності підприємств зробили Г. Азоев, І. Ансофф, Л. Балабанова, В. Василенко, І. Должанський, П. Друкер, Т. Загорна, Ю. Іванов, А. Воронкова, О. Кузмін, М. Портер, Р. Фатхутдинов, Ф. Хайек, А. Юданов та інші. У наукових працях цих та інших вчених наводяться різні визначення конкурентоспроможності підприємства зокрема конкурентоспроможність визначають як порівняльні конкурентні переваги підприємства відносно до тих, що діють на даному ринку або ступінь відповідності у кожний момент вимогам обраного ринку за технічними, економічними



Структурно-логічна схема комплексної діагностики та оцінки конкурентоспроможності підприємства з урахуванням параметрів його наявних і потенційних конкурентних переваг

та іншими характеристиками, або здатність забезпечити найкращу пропозицію відносно конкуруючих підприємств, або здатність протистояти іншим підприємствам, вести з ними успішну боротьбу за ринки збуту товарів і послуг тощо.

Ці визначення обмежують конкурентоспроможність виключно сферою обміну та купівлі-продажу, що не відображує її дійсної суті в умовах сучасного розвитку ринкових відносин та еволюції наукових поглядів щодо ринкової економіки взагалі. Але у сучасній економіці конкурентоспроможність набуває статусу найактуальнішого функціонального генератора в аспекті параметрів розміщення ресурсів і формування пропорцій їх розподілу у відповідності із наявними суспільними потребами та ефективністю використання на конкретному етапі розвитку економіки, що забезпечує наявність об'єктивних параметрів оцінки витрат і результатів та сприяє досягненню рівноважної взаємодії між усіма економічними агентами.

Метою статті є дослідження методів, механізмів і наукових засад сучасної діагностики й оцінки конкурентоспроможності підприємств.

Викладення основного матеріалу. Багатогранність конкурентоспроможності підприємства як системного економічного явища та неоднозначність і множинність існуючих методик її діагностики й оцінки вимагає застосування методології системного аналізу при вивченні складних, взаємопов'язаних, взаємообумовлених проблем формування конкурентоспроможності підприємств із врахуванням внутрішніх та зовнішніх зв'язків підприємства, кількісного порівняння альтернатив та критеріїв їх оцінки. В цьому контексті усі вживані методи визначення і оцінки конкурентоспроможності підприємства можуть бути об'єднані в дев'ять груп [1], але детально аналізуючи першоджерела ми погоджуємося лише із градацією на сім груп, а саме:

1. Методи, засновані на аналізі порівняльних переваг.

2. Методи, що базуються на теорії рівноваги фірми і галузі.
3. Методи, побудовані на основі теорії ефективної конкуренції.
4. Методи, засновані на теорії якості товару.
5. Матричні методи оцінки конкурентоспроможності.
6. Комплексні методи (в тому числі інтегральні).
7. Метод, заснований на теорії мультиплікатора.

У рамках найповнішого розкриття теми дослідження розглянемо більш детально кожен із методів. В основі усіх методів діагностики й оцінки конкурентоспроможності, що ґрунтуються на аналізі порівняльних переваг, закладено апріорне зіставлення рівнів одного з вказаних показників даного підприємства і аналогічного показника підприємства-конкурента. До найбільш розповсюджених показників зокрема відносяться обсяг прибутку, норма прибутку, обсяг продажів, частка ринку, прибутковість, рентабельність та інші при цьому більш високий рівень певного з цих показників вважається достатньою умовою для того, щоб оцінити дане підприємство як більш конкурентоспроможне. Наприклад відносна конкурентоспроможність підприємства за параметром ринкової частки визначають наступним чином [2]:

$$ЧР_i = \frac{Q_i}{\sum_{i=1}^n Q_i} = \frac{Q_i * P_i}{\sum_{i=1}^n Q_i * P_i} = \frac{V_i}{\sum_{i=1}^n V_i} \rightarrow \max, \quad (1)$$

де $ЧР_i$ – частка ринку певного підприємства ($ЧР_i^в$ – власного або $ЧР_i^к$ – конкуруючого);

Q_i – кількість продукції, що реалізована певним підприємством;

P_i – ціна продукції, реалізованої певним підприємством;

V_i – обсяг реалізації певного підприємства;

n – кількість підприємств на певному сегменті ринку;

i – ітераційний коефіцієнт визначення конкретного підприємства на певному сегменті ринку.

Відповідно до (1) оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства проводиться на основі отриманих результатів аналізу наступної системної моделі:

$$\frac{ЧР_i^в}{ЧР_i^к} = Z \Leftrightarrow \begin{cases} < 1; \\ = 1; \\ > 1; \end{cases} \quad \forall i = 1, n, \quad (2)$$

де $ЧР_i^в$ – частка ринку власного підприємства;

$ЧР_i^к$ – частка ринку найбільш пріоритетного конкурента (або одного з декількох пріоритетних конкурентів);

Z – результат співвідношення $ЧР_i^в / ЧР_i^к$;

n – кількість підприємств на певному сегменті ринку;

Істотним недоліком даного методичного підходу є статичність одержуваних оцінок, оскільки процес розвитку конкурентних переваг не є предметом вивчення і аналізу, а також він не дає можливості оцінити ступінь ефективності процесу адаптації підприємства до умов мінливого зовнішнього середовища.

Аналізуючи методи діагностики й оцінки конкурентоспроможності підприємства, що базуються на теорії рівноваги

фірми і галузі А. Маршалла і теорії чинників виробництва де під рівновагою розуміється такий стан зовнішнього середовища, коли у підприємства відсутні стимули для його зміни [3]. Критерієм конкурентоспроможності в рамках цього методичного підходу є наявність у виробника таких чинників виробництва, які можуть бути використані з кращою, ніж у конкурентів, продуктивністю. Як аналізовані показники в рамках методів діагностики й оцінки конкурентоспроможності підприємства, що базуються на теорії рівноваги фірми і галузі, зазвичай використовуються: відсоткові ставки за кредитами; відносна вартість устаткування, що купується; відносні ставки заробітної платні; відносна вартість матеріальних ресурсів. Чим нижче показники відносної вартості чинників виробництва у конкретного виробника порівняно з конкурентами, тим міцнішими вважаються його конкурентні позиції і вище рівень конкурентоспроможності.

Певною сублимацією методів діагностики й оцінки конкурентоспроможності підприємства, що ґрунтуються на аналізі порівняльних переваг та методів, що базуються на теорії рівноваги фірми і галузі та теорії чинників виробництва є запропонований І. Ансоффом [4] формалізований параметр визначення конкурентного статусу фірми:

$$КСП = \frac{I_f - I_k}{I_o - I_k} * \frac{S_f}{S_o} * \frac{C_f}{C_o}, \quad (3)$$

де $КСП$ – конкурентний статус підприємства;

I_f – рівень стратегічних капітальних вкладень фірми;

I_k – критичний обсяг капітальних вкладень, що перебуває на межі прибутків і збитків;

I_o – оптимальний (граничний) розмір обсягу капітальних вкладень (коли подальше збільшення обсягу капітальних вкладень призводить до зменшення доходів);

S_f, S_o – діюча та оптимальна стратегії підприємства;

C_f, C_o – наявні та оптимальні можливості підприємства.

При цьому параметри S_f, S_o, C_f, C_o оцінюються як середньоарифметичні бальні оцінки міри відповідності факторів діючої стратегії (наявних можливостей) її оптимальному еквіваленту (оптимальним можливостям) в інтервалі [0; 1] причому градація КСП виглядає наступним чином:

$0 < \dots \leq 0,4$ – слабка позиція підприємства

$0,4 < \dots \leq 0,7$ – середня позиція підприємства

$0,7 < \dots \leq 1$ – сильна позиція підприємства

$1 = \dots = 1$ – виняткова позиція підприємства

В основі методики аналізу конкурентоспроможності підприємства, що побудована на базі теорії ефективної конкуренції закладено процедуру комплексного порівняння певних його показників із конкуруючими фірмами, а також із середньогалузевими показниками. При такому підході предметом аналізу, як правило, виступають три головні групи показників: ефективність збутової діяльності підприємства; ефективність виробничої діяльності; фінансова стійкість підприємства. Для оцінки конкурентоспроможності проводиться

зіставлення одиничних і групових показників роботи підприємств з відповідними показниками конкурентів і середньо-галузевими. На основі отриманих таким чином співвідношень показників робляться певні висновки про порівняльну конкурентоспроможність об'єктів дослідження.

Зазначимо, що метод аналізу конкурентоспроможності підприємства на базі теорії ефективної конкуренції досить цілком перетинається із основними положеннями методів діагностики й оцінки конкурентоспроможності, що ґрунтуються на аналізі порівняльних переваг тому їх розмежування носить доволі умовний характер і не дозволяє обґрунтувати підсумкову інтегральну оцінку рівня конкурентоспроможності підприємства. Крім того, як і в першому випадку, оцінка показників здійснюється лише в статичному вимірі. Задля впровадження елементів динаміки та виявлення певних узагальнених тенденцій у кон'юнктурній ситуації на ринку ми можемо, в рамках розширення методики аналізу конкурентоспроможності підприємства, що побудована на базі теорії ефективної конкуренції, запропонувати наступний параметр діагностики динаміки зміни частки підприємства на ринку на підставі математичного рівняння S-подібної кривої життєвого циклу конкурентних переваг:

$$\frac{dF}{dt} = (K - 1)F(1 - F), F = \frac{1}{1 + be^{(K-1)t}}, K = \frac{1}{t} \ln \left[\left(\frac{1-F}{F} \right) \frac{1}{b} \right] + 1, \quad (4)$$

де K – параметр конкурентоспроможності підприємства, що змістовно відображує параметр заміщення конкурентних переваг впродовж всього життєвого циклу підприємства;

F – ринкова частка підприємства, що розрахована на підставі (1);

b – коефіцієнт конкурентоспроможності та умов концентрації конкуренції на певному сегменті ринку (що за певних умов може бути розрахований на підставі індексу Херфін

дела – Хіршмана ($I_{XX} = \sum_{i=1}^n (CP_i)^2$));

t – параметр часу;

Здійснюючи відповідні трансформації в (4), можемо формалізовану модель конкурентоспроможності підприємства, з урахуванням динамічних властивостей зміни кон'юнктури певного ринку, викласти у такий спосіб:

$$K = \frac{1}{t} \ln \left[\frac{\sum_{i=1}^n V_i - V_i}{V_i \sum_{i=1}^n \left(\frac{V_i}{\sum_{i=1}^n V_i} \right)} \right] + 1, \quad (5)$$

де K – конкурентоспроможність підприємства (динамічна характеристика оновлення конкурентних переваг);

V_i – обсяг реалізації певного підприємства (замість V_i може бути використано параметр Q_i – кількість продукції, що реалізована певним підприємством, та комплексний параметр добутку $Q_i * P_i$, де P_i – ціна продукції, реалізованої певним підприємством);

n – кількість підприємств на певному сегменті ринку;

i – ітераційний коефіцієнт визначення конкретного підприємства на певному сегменті ринку.

У системі методичних засад оцінки конкурентоспроможності підприємства, в основі яких закладені елементи та параметри теорії якості в загальному сенсі (ресурсів, продукції, сервісу та ін.) превалюють інструменти дослідження споживої цінності наявних та потенційних активів підприємства, що порівнюються з аналогічними параметрами продукції конкурентів. В основі оцінки конкурентоспроможності підприємства на засадах теорії якості закладено поняття задоволення потреби в глобальному контексті нормативних, технічних та економічних параметрів. Найбільш розповсюдженим є підхід щодо оцінки конкурентоспроможності підприємства в контексті співставлення групових показників порівняння якості і може бути ідентифікований таким чином [5]:

$$K = \frac{I_O}{I_A}, \quad (6)$$

де I_O – інтегральний показник оцінюваної продукції;

I_A – інтегральний показник продукції-аналога.

При цьому якщо $K > 1$, то оцінювана продукція перевершує продукцію конкурента. Інтегральний показник, у свою чергу, розраховується за формулою:

$$I_{O/A} = \frac{PR_E}{B + C}, \text{ або } I_{O/A} = \frac{Q}{P_\Sigma}, \quad (7)$$

де PR_E – сумарний корисний ефект від використання продукції за призначенням;

B – сумарні витрати на створення продукції;

C – сумарні витрати на експлуатацію продукції;

U – комплексний показник якості, що визначає корисність продукції;

P_Σ – ціна споживання, що складається з ціни продажу й витрат споживача при експлуатації.

Недоліком подібного підходу є те, що він не враховує ефективність виробничо-збутової діяльності підприємства і отожднює конкурентоспроможність товару з конкурентоспроможністю підприємства. Тому для вдосконалення цього підходу ми пропонуємо дещо змінити алгоритм оцінки конкурентоспроможності підприємства в контексті співставлення групових показників порівняння якості за нормативними, технічними та економічними параметрами, що може бути викладений таким чином:

$$K_Q = I_N \frac{I_T}{I_E} = \prod_{i=1}^n q_{N_i} * \left[\frac{\sum_{j=1}^m q_{T_j} a_j}{B_1 + \sum_{z=1}^k C_{1z} \alpha_z} \right] \left[\frac{B_{K1} + \sum_{z=1}^k C_{Kz} \alpha_z}{B_1 + \sum_{z=1}^k C_{1z} \alpha_z} \right] \quad (8)$$

або

$$K_Q = \frac{(\prod q_{N_i}) (\sum_{j=1}^m q_{T_j} a_j) (B_{K1} + \sum_{z=1}^k C_{Kz} \alpha_z)}{B_1 + \sum_{z=1}^k C_{1z} \alpha_z}$$

де q_{Ni} – одиничний нормативний показник конкурентоспроможності продукції по певному i -му параметру (авторські права, законодавчі обмеження та ін.);

q_{Ti} – одиничний технічний показник конкурентоспроможності продукції по певному j -му параметру;

a_j – вагомість j -го параметру в загальній множині з m технічних параметрів, що формуються відповідно до певних потреб ринку;

B_{K1}, B_1 – одноразові витрати на придбання споживачем власного продукту та продукту конкурента (аналізованого зразка);

C_{Kz}, C_{1z} – сумарні споживачькі витрати на експлуатацію (внутрішнє споживання) власного продукту та продукту конкурента (аналізованого зразка);

Розширюючи можливості застосування підходу щодо оцінки конкурентоспроможності підприємства в контексті співставлення групових показників порівняння якості задля диверсифікованого виробництва багатонаменклатурної продукції доповнимо (8) інтегральним коефіцієнтом і викладемо його таким чином:

$$K_{in} = \sum_{l=1}^r \left(\prod_{i=1}^n q_{Ni} \right)_l \left[\frac{\sum_{l=1}^r \left(\sum_{j=1}^m q_{Tj} a_j \right)_l}{\sum_{l=1}^r \left(B_1 + \sum_{z=1}^k C_{1z} \alpha_z \right)_l} + f(t) + f(s) \right] \quad (9)$$

$$\left[\frac{\sum_{l=1}^r \left(B_{K1} + \sum_{z=1}^k C_{Kz} \alpha_z \right)_l}{\sum_{l=1}^r \left(B_{K1} + \sum_{z=1}^k C_{Kz} \alpha_z \right)_l} \right]$$

де K_{in} – інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства при диверсифікованому виробництві багатонаменклатурної продукції;

i, l, j, z – ітераційні коефіцієнти нормативних, технічних, економічних та кількісно-номенклатурних параметрів підприємства;

r, m, k, n – кількість нормативних, технічних, економічних та номенклатурних параметрів підприємства;

$f(t)$ – функція залежності конкурентоспроможності підприємства у часі від життєвих циклів продукції, конкурентних переваг, зміни споживчих потреб та ін.;

$f(s)$ – функція залежності параметрів швидкої та абсолютної ліквідності підприємства від обсягів стимулювання продажів.

Більш наочну ілюстрацію оцінки конкурентоспроможності підприємства забезпечують матричні методи, що враховують динаміку розвитку конкурентних відносин на певному сегменті ринку. Матричний підхід міцно завоював популярність у західних дослідників менеджменту й вважається одним з найпоширеніших методів оцінки якості діяльності підприємства. В основу матричних методів закладена концепція життєвого циклу підприємства, продукції, технології (ЖЦП, ЖЦТовБ ЖЦТех), а також крива досвіду і база даних PIMS (Profit Impact Market Strategy), що відтворює вплив ринкової стратегії на прибуток. Відповідно до цієї концепції будь-який товар або технологія з моменту його появи на

ринку й до зникнення проходить певні стадії життєвого циклу, які містять у собі впровадження, зростання, насичення й спад і на кожному такому етапі підприємство формує власні обсяги реалізації, що об'єктивно відображається в опанованій частині ринку й динаміці продажів. При цьому реалізуються принципи сегментації ринку (виділення значущих критеріїв на основі аналізу зовнішнього середовища) і аналізу діяльності підприємства (попарного зіставлення критеріїв), а побудова матриці здійснюється на засадах відтворення взаємодії як правило двох факторів, які є ключовими при формуванні обраної стратегії підприємства. В спеціалізованій літературі матричні методи оцінки конкурентоспроможності підприємств досить ґрунтовно викладені і систематизовані, при цьому фахівцями [6] достатньо детально групувані загальні переваги й недоліки матричних методів.

У процесі дослідження феномену конкуренції та конкурентоспроможності в сучасній економічній науці останнім часом спостерігаються зусилля впровадження комплексних (в тому числі й інтегральних) методів оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства на засадах об'єднання декількох методик в єдиний методичний підхід отримання кінцевого детермінанту її оцінки. Враховуючи оптимальне поєднання впливу на діяльність підприємства чинників як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, а також ґрунтуючись на визначеннях категорій конкурентоспроможності товару і конкурентоспроможності підприємства, виділяються три групи характеристик його діяльності для комплексного аналізу конкурентоспроможності підприємства [6, 7]: конкурентоспроможність товару, ступінь його відповідності конкретній потребі і витратам споживача; ринкова активність, що характеризує поведінку підприємства в умовах зовнішнього середовища, що змінюються; власні можливості, що показують наявність і ефективність використання ресурсів підприємства (основних фондів, оборотних коштів, трудових ресурсів), а також ступінь його залежності від зовнішніх джерел фінансування. В такому разі формалізована оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства за комплексним методом може бути викладена таким чином:

$$K_i = K_{pr_i} a + R_{ac_i} b + V_{op_i} c, \quad (10)$$

де K_i – конкурентоспроможність підприємства;

i – ітераційних коефіцієнт кількості підприємств;

K_{pr_i} – конкурентоспроможність продукції i -го підприємства;

R_{ac_i} – параметр ринкової активності i -го підприємства;

V_{op_i} – параметр власних можливостей i -го підприємства;

a, b, c – параметри оцінки значущості показників конкурентоспроможності продукції, ринкової активності, власних можливостей i -го підприємства при оцінці його конкурентоспроможності

Виходячи з (10) комплексний метод оцінки конкурентоспроможності підприємства ґрунтується на аналізі різних сторін функціонування підприємств на ринку, що передбачає дослідження споживачьких вподобань щодо оцінки рівня конкурентоспроможності товару (з погляду його якості і

ціни, виявленої в результаті порівняння з іншими товарами); оцінки ефективності, характеру і ступеня використання умов зовнішнього середовища (частка ринку, темпи зростання місткості ринку, обсяги реалізації в натуральному і грошовому вимірюванні); діагностики власних можливостей підприємства, які враховують ефективність використання ресурсів (основна умова конкурентоспроможності), а також ступінь залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Виходячи з вищенаведених заходів визначення конкурентоспроможності підприємства узагальнені показники її попередньої оцінки можуть бути визначені наступним алгоритмом. По-перше, здійснюється діагностика й оцінка потенційних конкурентних переваг підприємства в частині його ринкових позицій щодо кількості, ціни, обсягів продажу та здійснення на їх підставі узагальної оцінки конкурентоспроможності підприємства за допомогою міжконкурентного порівняння в межах наступного системного співвідношення:

$$\begin{cases} KСП_{PЧ} = \frac{\{PЧ_k\}_i}{PЧ_0} \xrightarrow{\forall i=1,n} \max Z \\ Z > 1 \\ 0 < I_{XX} = \sum_{i=1}^n (PЧ_i)^2 < 1 \\ I_{XX} \xrightarrow{\forall i=1,n} \min \end{cases} \quad (11)$$

де $KСП_{PЧ}$ – конкурентоспроможність підприємства за параметрами його ринкової частки;

$PЧ_k, PЧ_0$ – ринкова частка відповідно конкурента та власного підприємства;

n – кількість підприємств на відповідному сегменті ринку (відповідно до якого й здійснюється попередня оцінка конкурентоспроможності підприємства за параметрами його ринкової частки);

I_{XX} – індекс Херфіндела – Хіршмана;

i – ітераційний коефіцієнт.

По-друге, оцінка рівня протидії конкурентів у боротьбі за ринкові ніші за параметрами концентрації виробництва на конкретному сегменті ринку та в заданому асортименті виробів.

$$I_K = \frac{K_{KB}}{K_{KP}} \rightarrow \max. \quad (12)$$

По-третє, визначення власної позиції підприємства на конкретному ринку.

По-четверте, визначення у динаміці рівня конкурентоспроможності підприємства відносно його ринкової позиції та інтенсивності конкуренції на ринку.

Кожна з діагностичних груп включає ряд показників, які описують чинники і рушійні сили процесу забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства де кожний з показників характеризує певний бізнес-процес господарської діяльності підприємства, її динаміку, а система показників в цілому охоплює всі найважливіші аспекти діяльності підприємства. Тому оцінка конкурентоспромож-

ності підприємства проводиться з урахуванням комплексного впливу на її рівень розглянутих чинників, оцінка яких ґрунтується на існуючих методах і дозволяє проводити аналіз отриманих значень конкурентоспроможності підприємства в динаміці з метою виявлення резервів їх підвищення.

Сутність методики комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства полягає в тому, що на основі характеристик, які описують досліджувані підприємства, формується матриця безрозмірних показників, що показує рівень конкурентоспроможності кожного підприємства. В основі методики комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства не наш погляд можуть бути закладені методи розрахунку конкурентного статусу підприємств І. Ансоффа, індекс Розенблюта, коефіцієнт Джині, інтегральні показники [10], [11], методи на підставі концепції «національного ромба» М. Портера [8, 9], метод радару конкурентоспроможності Р. Урсе і А. Ван Блокстала [10]. Недоліком комплексних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства є статичність оцінки конкурентних позицій конкретного підприємства де отриманий результат залишається справедливим лише протягом достатньо короткого періоду часу. Динаміка конкурентоспроможності підприємства, що описує процеси його адаптації до умов зовнішнього середовища, а також створення, розвитку і утримання конкурентних переваг, ані комплексними, ані інтегральними методами не аналізується.

Останнім часом у процесі аналізу конкурентоспроможності підприємства набули методи, що засновані на теорії мультиплікаторів [11, 12], відповідно до яких формується ланцюжок послідовної залежності ефектів і стимулів, що їх викликали. За допомогою положень теорії мультиплікаторів можливо отримати непряму оцінку конкурентних переваг одного кластера підприємств над іншим щодо якості послуг, що включає широту, глибину, гармонійність пропонованого асортименту; часовий аспект і оперативність поставок, а також відповідність рівня цін рівню доходів та інше. Оцінити таку безліч показників кількісним показником достатньо складно. Тому в подібних випадках можливе використання теорії мультиплікаторів. Таким чином, мультиплікатор, що дозволяє розрахувати кумулятивний ефект за період, достатньо тривалий для вирішення стратегічних задач, визначається за формулою [11, 12]:

$$K = \frac{n - (n+1)r + r^{n+1}}{(1-r)^2}, \quad (13)$$

де n – порядковий номер періоду, в якому мав місце той або інший ефект;

r – гранична схильність до споживання, яка визначається відношенням приросту споживання ΔC до викликаного ним приросту доходів ΔR .

Застосування даного мультиплікатора може бути обґрунтовано тим, що первинним результатом вкладення інвестицій є збільшення доходу підприємств, що дорівнює інвестиційній витраті. Цей приріст доходу, в свою чергу, буде розпо-

ділений між чинниками виробництва, що спричиняє додаткові витрати. Це і є вторинним ефектом, який викличе приріст доходів, який також виступатиме як інвестиції. Різноманітність вищевикладених методів оцінки конкурентоспроможності підприємства підтверджує її поліпроблемну сутність і системну складність процесу її дослідження, діагностики й оцінки. Приладовою деталізацією цієї проблеми може бути прикладне застосування вищевикладених теоретичних основ ринку, конкуренції і конкурентоспроможності в рамках предметного аналізу підприємств молочної галузі, що буде комплексно представлено в наступному розділі дисертації.

Висновки

На підставі аналізу існуючих методів, механізмів і засад діагностики та оцінки конкурентоспроможності підприємств можемо визначити, що у рамках стратегічного аналізу ринкової позиції підприємства щодо визначення його стратегічних і оперативних перспектив діяльності, сили його конкурентної позиції, а також можливостей та загроз його господарській діяльності виникають проблеми, що пов'язані із оцінкою рівня конкурентоспроможності суміжних показників (товару, політики сервісу, управління витратами, ресурсозабезпеченість, НДДКР, підприємства в цілому). Тому для реалізації системної концепції формування комплексного організаційно економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства взагалі та його конкурентними перевагами зокрема необхідно використовувати методологію програмно-цільового підходу у загальній концепції побудови цілеспрямованих господарських систем.

Література

1. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монографія / За заг. ред. д-ра екон наук, професора Іванова Ю.Б., д-ра екон наук, професора Тищенка О.М. – Х.: ВД «Інжек», 2006. – 384 с.
2. Петрович, с. 386
3. Маршалл А. Принципы экономической науки: Пер. с англ. – Т. 1. – М.: Изд. группа «Прогресс», 1993. – 60 с.
4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питерком, 1999. – 416 с.
5. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. – М.: Юрайт, 2001. – 224 с.
6. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монографія / За заг. ред. д-ра екон наук, професора Іванова Ю.Б., д-ра екон наук, професора Тищенка О.М. – Х.: ВД «Інжек», 2006. – 384 с.
7. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия: Научн. изд. / Ю.Б. Иванов, А.Н. Тищенко, Н.А. Дробитько, О.С. Абрамова. – Х.: Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с.
8. Портер М. Конкуренция: Учебн. пособ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2001. – 495 с.
9. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 806 с.
10. Дайан А. Академия рынка: маркетинг / А. Дайан, Ф. Букерель, Р. Ланкар. – М.: Экономика, 1993. – 574 с.
11. Кульман А. Экономические механизмы: Пер. с фр. / Общ. ред. Н.И. Хрустальной, – М.: АО изд. группа «Прогресс», «Универс», 1993. – 192 с.
12. Макконнелл К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х т. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю: Пер. с англ. – М.: Республика, 1992. – 799 с.

О.І. ПОПРОЗМАН,
к.е.н., доцент, Європейський університет

Значення структури ресурсної бази банків в умовах кризи

У статті розкривається теоретична суть та значення структури ресурсної бази банків, а також сучасні підходи до управління ресурсною базою комерційних банків в умовах кризи. Акцентована увага на масштабах ризиків, викликаних змінами відсоткових ставок та складністю їх прогнозування.

В статье раскрывается теоретическая сущность и значение структуры ресурсной базы банков, а также современные подходы к управлению ресурсной базой коммерческих банков в условиях кризиса. Акцентировано внимание на масштабах рисков, вызванных изменениями процентных ставок и сложностью их прогнозирования.

A theoretical basis and meaning of resource banking structure and also contemporary methods of commercial banks' resource basis management during the crisis pe-

riod are described in this article. The article is also focused on the problem of raised risks, as a result of interest rates' changing and difficulties in their forecast.

Постановка проблеми. Ресурси банків – це основа основ діяльності будь-якого банку, оскільки процеси утворення ресурсів і надання позик перебувають у тісному взаємозв'язку. Тому розуміння економічного змісту банківських ресурсів, значення проблем пов'язаних із їх ефективним формуванням і цільовим використанням, надзвичайно важливе, особливо для українських банків в умовах кризи

Серед ризиків, з якими стикаються банки у своїй діяльності, найбільшу увагу приділяють ризику відсоткових ставок у наслідок їх мінливості та непередбачуваності руху. Масштаб впливу ризику відсоткових ставок на фінансовий стан бан-

ку спонукає розробляти складні засоби його оцінки та контролю. Спроможність менеджменту контролювати цей вид ризику – вагома перевага у конкурентній боротьбі. Якщо ризик надмірний або недостатньо контролюється та відстежується, це може призвести до серйозної загрози прибутковості банку внаслідок коливання відсоткових ставок.

В умовах кризи вітчизняним банкам надзвичайно важко вирішувати це питання – формування ресурсів банків, тому що українська банківська система ще дуже молода, вона тільки на початковому етапі свого розвитку.

Банки діють як специфічні установи котрі, з одного боку, залучають тимчасово вільні кошти господарств, фізичних та юридичних осіб, а з іншого – задовольняють за рахунок цих залучених коштів різноманітні потреби підприємств, організацій і населення. Для виконання своїх завдань банку необхідно забезпечити залучення достатньої кількості коштів. Від вартості й терміну залучення коштів залежить можливість банку забезпечити їх раціональне розміщення, тобто забезпечити дохід акціонерам банку. Джерелом усіх активних операцій, які проводить банк як кредитно-фінансова організація, є його ресурсна база, що формується за допомогою пасивних операцій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В економічній літературі є різні підходи до трактування суто пасивних операцій. В умовах функціонування адміністративно-командної системи управління економікою, існувала державна монополія на банківську справу. Ресурси банку були об'єктом виключно державної власності. Економісти того часу, зокрема В.М. Федоренко, В.С. Герашенко, Л.Н. Красавіна, під пасивними розуміли операції, за допомогою яких банки формують свої ресурси. Такої думки дотримуються і сучасні економісти Е.Ф. Жуков, Л.О. Примостка, Т.О. Плісак, В.В. Салтинський, М.І. Савлук, Б.С. Івасів. Інший погляд відображено в працях російських учених. Вони розглядають пасивні операції, як операції унаслідок яких збільшуються кошти, які перебувають на пасивних або активно-пасивних рахунках, у вигляді пере-

вищення пасиву над активом без еквівалентного збільшення коштів на активних рахунках [6].

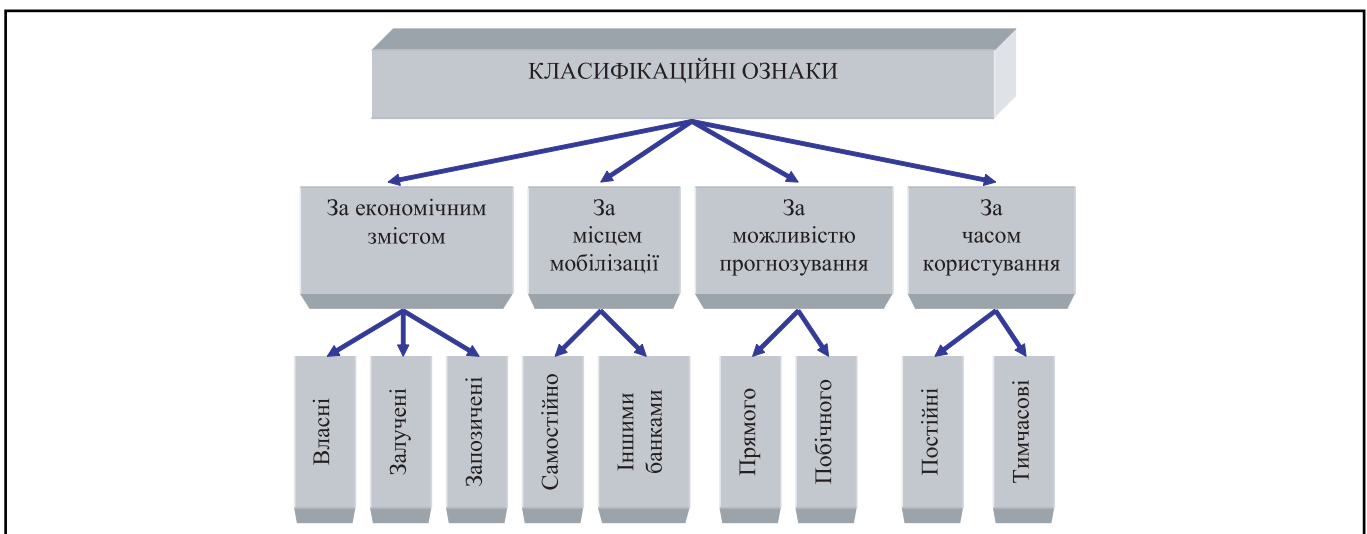
Мета статті полягає в оцінці системи формування і управління банківськими ресурсами в умовах кризи на основі комплексного аналізу та розробка рекомендацій щодо напрямів підвищення ефективного функціонування даної системи.

Викладення основного матеріалу. Банківські ресурси – це кошти, що є у розпорядженні банків і використовуються ними для кредитних, інвестиційних і інших активних операцій. Таким чином, банківські ресурси можна вважати банківським капіталом. Депозит – це грошові кошти в готівковій або безготівковій формах, національній або іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без визначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору.

Усі зобов'язання банку – відображаються у вигляді коштів до запитання, строків депозитів, залучених міжбанківських кредитів та коштів інших кредиторів, а також у вигляді наданих банком гарантій [2]. Банківські ресурси класифікуються за економічним змістом, за місцем мобілізації, за можливістю прогнозування та за часом користування (див. рис.).

Як видно з рисунку, банківські ресурси складаються з власного капіталу, залучених та запозичених коштів. Власний капітал банку займає незначну частку у загальному обсязі капіталу банку (до 10%), що обумовлено специфікою діяльності комерційного банку як установи, що здійснює мобілізацію тимчасово вільних грошових ресурсів на фінансовому ринку та надає їх у позику [1]. Проте власний капітал має важливе значення для ефективного здійснення банківської діяльності. Він виконує три важливі функції:

1. Захисна – страхування вкладів і депозитів, що гарантує певний захист інтересів кредиторів комерційного банку у випадку його ліквідації або банкрутства.
2. Оперативна – особливо важлива у період початку функціонування банку, що надає можливість за рахунок



Загальна класифікація банківських ресурсів

власного капіталу профінансувати придбання основних засобів, оренду приміщення та початок фінансової діяльності.

3. Регулююча – при встановленні економічних нормативів регулювання комерційних банків важливе місце відводиться нормативам капіталу банку.

Специфіка банківської установи як одного з видів комерційного підприємства в тому, що більша частина його ресурсів формується не за рахунок власних, а за рахунок залучених коштів, які значно перевищують частку власних коштів банку.

Значна зміна відсоткових ставок в умовах кризи призводить до втрати прибутковості банку, підвищення його витрат, зменшення надходжень за активами, скорочення вартості інвестицій акціонерів, банкрутства банків. Ризик зміни відсоткових ставок визначається ймовірністю того, що середня ставка за залученими коштами банку протягом періоду дії може перевищити середню відсоткову ставку за активами, що в багатьох випадках веде до збитків банку [5].

Залучені та запозичені банківські ресурси складають переважну частину банківських ресурсів (85–90%). Тому їм притаманний широкий спектр форм і видів залучення, що характеризується їх класифікацією (табл. 1, 2). Залучені ресурси банків існують у двох основних юридично-правових формах: у формі депозитів та формі короткострокових боргових цінних паперів.

Антикризове управління своїм відсотковим ризиком банк може здійснювати, змінюючи строки розміщення та залучення своїх активів та пасивів, рівень доходності за відсот-

кочувливими активами, діапазон коливання відсоткових ставок. Керівництво банку може проводити або агресивну, або захисну, або помірну політику в області управління відсотковим ризиком.

Запозичені банківські ресурси також характеризуються двома юридично-правовими формами реалізації: кредити, отримані від інших банків (у тому числі НБУ), та цінні папери субординованого боргу (табл. 2).

Загальна сума залучених комерційними банками коштів підприємств, організацій і фізичних осіб у національній та іноземній валютах стабільно зростає. Основним джерелом ресурсів банку, як правило, є залучені кошти банку. Розуміння їх ролі у формуванні ресурсної бази банку, методів підвищення ефективності їх управління має велике значення для успішної діяльності банку.

Залучені кошти – зобов'язання банку перед вкладниками, які надали свої вільні грошові кошти для зберігання на певних умовах. Із розвитком ринкових відносин структура залучених ресурсів набула істотних змін, що було зумовлене появою нових, нетрадиційних для старої банківської системи способів акумуляції тимчасово вільних грошових коштів фізичних та юридичних осіб [3].

Наявність залучених коштів у банку має тимчасовий характер. Розмір залучених коштів, який залежить від їх тимчасовості, може коливатися під дією різних чинників як економічного характеру (відсоткова ставка, режим виплати відсотків, умови зміни відсоткової ставки, можливість капіталізації нарахованих відсотків, швидкість проведення опе-

Таблиця 1. Характеристика залучених банківських ресурсів

Види ресурсів	Складова характеристика господарювання
1. Кошти до запитання суб'єктів господарської діяльності	Поточні рахунки юридичних осіб, кошти за довірчими операціями та кошти в розрахунках, розподільчі рахунки, цільові кошти до запитання, кошти для розрахунків платіжними картками
2. Строкові кошти суб'єктів господарської діяльності	Короткострокові й довгострокові депозити суб'єктів господарської діяльності, кошти отримані за операціями
3. Кошти до запитання фізичних осіб	Поточні рахунки та кошти за довірчими операціями фізичних осіб, кошти в розрахунках, кошти фізичних осіб для розрахунків платіжними картками
4. Строкові кошти фізичних осіб	Короткострокові та довгострокові депозити фізичних осіб.
5. Кредиторська заборгованість	Кредиторська заборгованість за операціями з клієнтами банку, сума транзитних рахунків за операціями з клієнтами банку
6. Цінні папери власного боргу (крім субординованого боргу)	Прості векселі та ощадні (депозитні) сертифікати, емітовані банком

Таблиця 2. Характеристика запозичених банківських ресурсів [2]

Види ресурсів	Складова характеристика
Кошти НБУ	Коррахунок НБУ в комерційному банку, короткострокові та довгострокові кредити отримані від НБУ (овердрафт за коррахунком, за операціями РЕ-ПО, через аукциони, ломбардні кредити, стабілізаційні кредити та інші кредити)
Кошти інших банків	Кошти до запитання інших банків (кореспондентські рахунки), строкові депозити інших банків, кредити отримані від інших банків, фінансовий лізинг від інших банків
Кредиторська заборгованість за операціями з банками	Кредиторська заборгованість за операціями з готівкою, інша кредиторська заборгованість за операціями з банками
Цінні папери субординованого боргу	Боргові цінні папери, випущені банком, що відносяться до категорії інвестиційних (більше одного року), банківські облигації, як правило, безстрокові або конверсійні

рації, комісія за розрахунково-касове обслуговування, вимоги банку до оформлення платіжних документів), так і психологічного (час прийому, тривалість очікування зустрічі зі спеціалістами банку, рівень уваги до клієнта).

Основним джерелом валютного ризику є позиції балансового звіту банку, чутливі до зміни валютного курсу. Валютний ризик – це ймовірність того, що рівень прибутковості та капіталу зменшиться внаслідок зміни курсу валюти. Ступінь цього ризику залежить від обсягів активів та пасивів, деномінуваних в інших валютах, та курсових змін. Якщо тенденції валютного ринку керівництво банку може лише прогнозувати, то політика щодо залучення та розміщення коштів у іноземних валютах залежить від рівня прийнятого ризику. Банк, керівництво якого схиляється до безпечного рівня ризику, прагне підтримувати закрити валютну позицію. Очікування спекулятивних прибутків спонукають поглиблювати відкриту валютну позицію у тому чи іншому напрямі.

У світовій практиці широко застосовуються засоби хеджування валютного ризику; вітчизняним банкам використовувати їх нині заборонено. Банки наражаються на відсотковий ризик. Це зумовлює потребу безперервно контролювати рівень допустимого ризику та свідомо керувати цим процесом.

У наслідок специфіки банківської діяльності операції з формування банківських ресурсів, пасивні операції відіграють важливу роль, оскільки без мобілізації ресурсів і їх ефективного використання неможливе одержання прибутку банками. Під управлінням банківськими пасивами слід розуміти діяльність, пов'язану з залученням коштів вкладників та інших

кредиторів, визначенням відповідної структури джерел ресурсів для банку, а також дій у сфері пасивних операцій, що спрямовані на задоволення потреб банку [4].

Висновки

Отже, при формуванні ресурсної бази комерційні банки повинні приділяти велику увагу її складовим та ефективно використовувати наявні ресурси, оскільки від цього залежить не тільки ліквідність банку, а й отримання ним прибутку, що є однією з основних цілей діяльності будь-якого комерційного банку.

Література

1. Жуков Е.Ф. Банки и банковские операции: Учебн. пособ. / Е.Ф. Жуков, Л.М. Максимова. – М.: Банки и биржи, 2008. – 471 с.
2. Любунь О.С. Фінансовий менеджмент у банку: Навч. посіб. / О.С. Любунь, В.І. Грушко. – К.: Видавничий дім «Слово», 2007. – 296 с.
3. Плісак Т.О. Облік та аналіз діяльності комерційного банку: Навч. посіб. / Т.О. Плісак, С.А. Гагаріна, Л.В. Недедя [та ін.]. – К.: КНТЕУ, 2005. – 520 с.
4. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник / Л.О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2006. – 468 с.
5. Руденко І.В. Регулювання і аналіз діяльності банків зазнали чергової редакції / І.В. Руденко // Економіка України. – 2007. – №12. – С. 12–27.
6. Салтинський В.В. Проблеми забезпечення фінансової стабільності комерційних банків / В.В. Салтинський // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Зб. наук. праць. Т. 6. – Суми. – 2008. – С. 167–177.

О.І. СТУПНИЦЬКИЙ,
к.е.н., професор, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Порівняльний аналіз використання франчайзингу та інших схем організації підприємницької діяльності в Україні

Стаття присвячена порівняльному аналізу практики використання франчайзингу у сфері приватної підприємницької діяльності в Україні та особливостям, сильним і слабким сторонам його впровадження у сучасну систему ринкового господарства України.

Статья посвящена сравнительному анализу практики использования франчайзинга в сфере частной предпринимательской деятельности в Украине и особенностям, сильным и слабым сторонам его внедрения в современную систему рыночного хозяйства Украины.

The article is dedicated to comparative analysis of implementing franchising in the private business sphere in Ukraine, and specialties', weak and strong sides of it realization in the modern market system of Ukraine.

Постановка проблеми. Як свідчить світовий досвід, успішність діяльності суб'єктів малого, середнього та великого підприємництва значною мірою визначається наявністю тісної співпраці між ними, що реалізується через використання різних видів господарської інтеграції. Одним з таких видів є широко використовувана у світі, однак ще маловідома в Україні, франчайзингова форма співробітництва господарюючих суб'єктів. Характеризуючи стан розвитку вітчизняного малого бізнесу, необхідно відмітити, що в Україні кількість малих підприємств та їх внесок в економіку держави набагато менші аналогічних показників в економічно розвинутих країнах. Так, в країнах Європейського союзу на 10 тис. осіб населення припадає не менше 300 малих підприємств, а

частка валового внутрішнього продукту, що створюється представниками малого бізнесу, становить 40–70% його загального обсягу. В Україні ж на 10 тис. осіб наявного населення припадає 66 малих підприємств, а обсяг реалізованої малими підприємствами продукції становив 5% загального обсягу реалізованої продукції в країні. Позитивний вплив франчайзингу на розвиток підприємництва зумовив його широке використання в більш ніж 75 сферах бізнесу в понад 80 країнах світу. Разом із тим для України франчайзинг є порівняно новою формою організування підприємницької діяльності, яка тільки починає набувати поширення серед вітчизняних суб'єктів господарювання [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематику формування та розвитку франчайзингових відносин підприємств досліджують у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Г. Андрощук, І. Бойчук, З. Варналій, А. Виноградська, Ж. Дельтей, В. Денисюк, Я. Мюррей, С. Сілінг, Бр. Сміт, Дж. Стенворт, У. Сухорська, Г. Цират, С. Шейн та інші. У роботах цих авторів розкриваються сутність та значення франчайзингових відносин, підходи до класифікації франчайзингу, переваги та недоліки використання франчайзингу суб'єктами підприємницької діяльності, особливості процесу формування та здійснення франчайзингових відносин тощо. Оскільки для України франчайзинг є порівняно новою формою організування підприємницької діяльності, актуальності набувають дослідження особливостей впливу використання франчайзингової форми співробітництва на розвиток української економіки, зокрема на підвищення ефективності діяльності вітчизняних підприємств.

Метою статті являється аналіз практики використання франчайзингу у сфері приватної підприємницької діяльності в Україні та особливості його впровадження в систему ринкового господарства

Викладення основного матеріалу. Сучасний стан розвитку підприємництва в Україні характеризується існуванням цілої низки проблем, що перешкоджають успішному функціонуванню як малих, так і великих господарських структур. Характеризуючи стан розвитку вітчизняного малого бізнесу, необхідно відмітити, що в Україні кількість малих підприємств та їх внесок в економіку держави набагато менші аналогічних показників в економічно розвинутих країнах. Наведені у табл. 1 статистичні дані дозволяють зробити висновок про суперечливі тенденції розвитку сектору малого підприємництва України. Так, на фоні зростання загальної кількості малих підприємств має місце скоро-

чення питомої ваги реалізованої ними продукції у загальному обсязі реалізації продукції в країні, що може свідчити про низьку результативність діяльності малих підприємств, а також про ведення ними тіньової діяльності.

Серед основних проблем, з якими стикаються вітчизняні представники малого підприємництва як на етапі становлення, так і в процесі розвитку їх підприємницької діяльності, можна виділити такі:

- недостатність стартового капіталу, нестача оборотних коштів, а також складний доступ до кредитних ресурсів через відсутність реального механізму фінансово-кредитної підтримки створення та розвитку малих підприємств [2];
- нестачу професійного досвіду, знань та навичок роботи підприємців у конкурентному середовищі через недостатність навчальних та консультаційних центрів для підприємців з підвищення рівня їх кваліфікації, професійних знань, особливо у сферах маркетингу, фінансів, обліку та звітності тощо;
- жорстку конкуренцію з боку імпортованих товарів;
- труднощі із пошуком надійних ділових партнерів;
- труднощі із завоюванням власної ніші на ринку;
- надмірно високі ціни на якісну рекламу;
- труднощі з отриманням повної та достовірної інформації про стан та кон'юнктуру ринку;
- загальну макроекономічну нестабільність в країні, недосконалість законодавства, податкової системи, розвитку корупції та організованої злочинності тощо.

Існування зазначених проблем становлення та розвитку малого бізнесу зумовлює високий рівень банкрутства серед малих підприємств (особливо у перші роки їх функціонування) та низькі значення показників результативності їх діяльності (табл. 2) [3].

Стан розвитку великого бізнесу в Україні також характеризується низкою проблем. Ряд великих підприємств, продукція яких в недалекому минулому представляла нашу державу на світовому ринку, сьогодні вимагають відбудови та оновлення. Основними проблемами розвитку вітчизняних великих господарських структур є:

- необхідність технічного переозброєння;
- нестача капіталу для розширення діяльності, організування ефективної системи збуту продукції;
- великий розмір кредиторської та дебіторської заборгованості тощо.

Крім того, слід наголосити також на існуванні низки проблем великих підприємств, що зумовлюються їх розмірами. Серед них слід відмітити такі:

Таблиця 1. Динаміка основних показників розвитку малого підприємництва в Україні за 2005–2008 роки

Показники	Роки		
	2005	2006	2008
Кількість малих підприємств, од.	295109	312406	317208
Кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, од.	63	66	67
Обсяг реалізованої малими підприємствами продукції (робіт, послуг) (у діючих цінах відповідних років), в млн. грн.	81327,4	87367,5	90573,1
У відсотках до загального обсягу реалізації продукції в країні	6,2	7,4	8,0

Таблиця 2. Основні результати діяльності малих підприємств України

Показники	Роки		
	2005	2006	2007
Частка малих підприємств, які отримали прибуток, у загальній їх кількості, %	62,9	65,8	67,3
Фінансовий результат (сальдо) від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств, що отримали прибуток, млн. грн.	4161,2	6051,8	6303,1
Частка малих підприємств, які отримали збиток, у загальній їх кількості, %	37,1	34,2	30,1
Фінансовий результат (сальдо) від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств, що отримали збиток, млн. грн.	-5394,8	-7395,9	-8372,1
Фінансовий результат (сальдо) від звичайної діяльності до оподаткування усіх малих підприємств, млн. грн.	-1233,6	-1344,1	-1382,1

– низька здатність до організаційних змін, швидкого реагування на зміни кон'юнктури ринку;

– великі витрати на утримання громіздкого апарату управління, зростання бюрократизму тощо.

Проведений аналіз існуючих перешкод на шляху ефективного розвитку вітчизняного малого та великого підприємництва дозволяє зробити висновок про те, що частина з них зумовлюється несприятливими економічними та політичними умовами, що склалися на сьогоднішній день в Україні, і може бути вирішена на макrorівні, зокрема, шляхом втручання державних органів влади. Разом із тим низка факторів, що стримують розвиток малого і великого бізнесу, зумовлюється недоліками малих та великих підприємств як таких. При цьому несприятлива економічна та політична ситуація в державі тільки посилює негативний вплив цих недоліків на діяльність суб'єктів господарювання. Одним із засобів мінімізації такого негативного впливу є налагодження тісної співпраці малих та великих суб'єктів підприємницької діяльності, яка дозволить їм компенсувати недоліки один одного. Саме франчайзинг є однією з ефективних форм співробітництва малих та великих суб'єктів господарювання. З метою обґрунтування доцільності використання франчайзингових відносин у вітчизняній економіці необхідно проаналізувати здатність франчайзингу бути засобом вирішення вище окреслених проблем українського малого та великого підприємництва.

Так, участь у відносинах франчайзингу допомагає вирішити проблему нестачі стартового капіталу у вітчизняних потенційних суб'єктів підприємницької діяльності, що мають намір відкрити власну справу, оскільки статус франчайзі полегшує їм доступ до кредитних ресурсів. Пояснюється це існуванням деяких відмінностей у механізмах кредитування франчайзингових та незалежних малих і середніх підприємств. Основні з цих відмінностей полягають у зазвичай активній участі франчайзерів в процесі кредитування своїх франчайзі (франчайзери можуть виступати фінансовими гарантами для франчайзі своєї системи, а також мати спеціальні домовленості з конкретними кредитними установами) та переважно пільгових умовах кредитування франчайзі. Пільгові умови кредитування зумовлюються високою надійністю франчайзі як клієнтів банку. Вища надійність франчайзі порівняно з власниками незалежних малих та середніх фірм зумовлюється такими особливостями франчайзингових підприємств, як висока швидкість повернення

вкладених у становлення та розвиток франчайзингового підприємства коштів, низький відсоток банкрутств серед франчайзингових підприємств, зазвичай високий рівень рентабельності франчайзингових підприємств тощо [4].

Аналогічним чином може бути вирішена проблема нестачі у вітчизняних малих підприємств оборотних коштів.

Налагодження співпраці з успішним франчайзером допомагає малим підприємствам також у вирішенні проблеми нестачі у їх власників та менеджерів професійного досвіду, знань та навичок роботи. Досягається розв'язання такої проблеми за рахунок:

– отримання франчайзі права користуватися розробленими франчайзером методами й способами ведення підприємницької діяльності, починаючи від порядку розстановки обладнання і закінчуючи методами збуту готової продукції. Очевидним є те, що такі методи й способи є апробованими на практиці і вироблені франчайзером шляхом «спроб», «помилки» та постійного пошуку нових шляхів розвитку бізнесу;

– проведення франчайзером навчання своїх франчайзі та їх персоналу з різних аспектів ведення визначеної підприємницької діяльності;

– постійної консультаційної підтримки діяльності підприємства франчайзі з боку франчайзера протягом всього терміну дії франчайзингової угоди.

Консультаційна підтримка з боку франчайзера дозволяє франчайзинговим підприємствам, на відміну від незалежних суб'єктів господарювання, уникнути також труднощів з підбором надійних ділових партнерів. Іншою характерною для діяльності вітчизняних малих підприємств проблемою, яка може бути вирішена шляхом участі у франчайзингових відносинах, є труднощі з отриманням повної та достовірної інформації про стан та кон'юнктуру ринку. Франчайзер, який має налагоджену систему проведення маркетингових досліджень ринку та збору необхідних для прийняття ефективних управлінських рішень даних, може стати для франчайзі джерелом повної та достовірної інформації про стан та тенденції розвитку ринку [5].

Предметом договору франчайзингу є право франчайзі використовувати торговельну марку, комерційне найменування, торговельні символи, логотипи, способи зовнішнього і внутрішнього оформлення торговельних та виробничих приміщень франчайзера. Цим забезпечується відсутність у свідомості споживачів різниці між франчайзинговими під-



Частка франчайзингових та не задіяних у відносинах франчайзингу підприємств, що залишаються на ринку

приємствами та власними підрозділами франчайзера. Таким чином, франчайзі, використовуючи ділову репутацію франчайзера, отримує готову ринкову нішу, завоювання якої вимагає від незалежних малих та середніх підприємств значних затрат часу, зусиль та ресурсів. Крім того, використання торговельної марки франчайзера дозволяє франчайзі уникнути актуальної для вітчизняних суб'єктів малого бізнесу проблеми високої вартості якісної реклами. Адже рекламуючи своє підприємство, франчайзер одночасно рекламує і підприємство франчайзі. Витрати останнього на рекламу обмежуються незначними відрахуваннями в централізований рекламний фонд франчайзингової системи.

Значною є роль франчайзингових відносин і у вирішенні властивої українським малим підприємствам проблеми жорсткої конкуренції на ринку. Використання випробуваних на практиці та позитивно зарекомендувавши себе технологій франчайзера дозволяє підприємству франчайзі виготовляти конкурентоспроможну продукцію. Крім того, франчайзер, використовуючи свої ділові зв'язки, може сприяти постачанню необхідних для франчайзингового підприємства сировини, матеріалів тощо за цінами, що включають знижки, що також сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності продукції підприємства франчайзі. При цьому конкуренція всередині однієї франчайзингової системи, як правило, відсутня, оскільки кожний з франчайзі зазвичай отримує ексклюзивне право реалізації своєї продукції на чітко обумовленій договором франчайзингу території [6].

Отже, як бачимо, франчайзинг може бути засобом вирішення переважної більшості вище окреслених проблем розвитку вітчизняних малих підприємств. Роль франчайзингових відносин у підвищенні ефективності сектору малого підприємництва підтверджується також такими статистичними даними: в США протягом перших років діяльності банкрутує близько 77% приватних підприємств, у той час як для підприємств, що працюють за системою франчайзингу, цей показник становить лише близько 8%; у Великобританії у 2001 році 93% задіяних у франчайзингових відносинах підприємств були прибутковими.

Високий відсоток «виживання» франчайзингових підприємств порівняно з незалежними суб'єктами підприємництва

та підтверджують також дані дослідження, результати якого наведено на рисунку.

Розглядаючи роль франчайзингу у вирішенні проблем вітчизняного великого підприємництва, перш за все, необхідно наголосити на тому, що франчайзерами зазвичай стають великі успішно функціонуючі на ринку підприємства, які володіють прогресивними технологіями виробництва та реалізації продукції, ефективною системою ведення підприємницької діяльності, індивідуальним фірмовим стилем, закріпленою у свідомості споживачів позитивною репутацією власної торговельної марки. Саме такі підприємства є основою для розвитку франчайзингу, адже важко уявити, що незалежні підприємці (потенційні франчайзі) виявлять бажання укласти угоду франчайзингу з фінансово нестабільним і таким, що вимагає докорінного технічного переозброєння підприємством. Франчайзинг може бути ефективним засобом розширення діяльності успішно функціонуючих вітчизняних підприємств [7].

Висновки

Так, участь у франчайзингових взаємовідносинах в ролі франчайзера дозволяє великому підприємству розширювати межі визнання власної торговельної марки, охоплювати нові географічні ринки без здійснення додаткових капітальних вкладень у програму розвитку, тобто при мінімальному фінансовому ризику. В цьому випадку франчайзинг проявляє себе як засіб вирішення проблеми нестачі у великих підприємств капіталу для розширення діяльності, організування ефективної системи збуту своєї продукції (видом діяльності франчайзі досить часто є реалізація готової продукції свого франчайзера). Разом із тим франчайзер, приймаючи рішення реалізовувати свою продукцію через мережу франчайзингових підприємств, перекладає на останніх ризик зростання дебіторської заборгованості.

Шляхом співпраці з франчайзі суб'єкти великого підприємництва також мають змогу компенсувати свою негнучкість та консервативність. Адже франчайзі, являючись за розмірами малими та середніми підприємствами, мають високу здатність до організаційних змін та можуть швидко реагувати на зміни кон'юнктури ринку. Крім того, викори-

стання франчайзингу для освоєння нових географічних ринків забезпечує франчайзера перевагами, що полягають у можливості використовувати кращу обізнаність франчайзі із запитами місцевих споживачів, умовами конкуренції, місцевим законодавством, правилами ведення бізнесу в місцевих умовах тощо.

Очевидною є також роль франчайзингу у вирішенні характерної для великих підприємств проблеми значних витрат на утримання громіздкого апарату управління. Переносючи на своїх франчайзі щоденні проблеми ведення підприємницької діяльності, франчайзер отримує можливість розширювати діяльність без розширення управлінського апарату (за винятком появи менеджерів по роботі з франчайзі) і, як наслідок, має змогу більше уваги приділяти стратегічним напрямкам розвитку того чи іншого аспекту свого бізнесу [8].

Література

1. Трушенко О.М. Франчайзинг як спосіб розвитку бізнесу // Академічний огляд. – 2004. – №2. – С. 88–92.
2. Бабічева О.І. Розвиток франчайзингу в Україні // Вісник. – К., 2005. – №5 (33). – С. 61–65; Бедринець М.Д. Франчайзинг: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні // Фінанси України. – 2001. – №2. – С. 96–104; Бойчук І. Доцільність розвитку франчайзингової системи співробітництва в Україні // Регіональна економіка. – 2001. – №3. – С. 251–255; Куцемір І.В. Малий бізнес: характерні риси, переваги, проблеми та перспективи розвитку в Україні // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного інституту: Збірник наукових праць. Вип. 5: Економічні науки. – Чернівці, 2004. – С. 220–225.
3. Нечепуренко С.О. Особливості функціонування франчайзингових систем // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи

становлення та проблеми розвитку. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів: Видавництво НУ «ЛП», 2003. – №494. – С. 97–102; Статистичний збірник «Регіони України» 2004 / За ред. О.Г.Осауленка. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 800 с.

4. Мирончук Т.В., Калиновська Н.Л. Чинники розвитку франчайзингових відносин підприємств // Міжнародна науково-практична конференція «Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики»: Збірник тез доповідей / Відп. ред. Й.М. Петрович. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2006. – С. 116–117; Нечепуренко С.О. Проблеми становлення франчайзингу в Україні // Проблеми економіки та управління. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів: Видавництво НУ «ЛП», 2004. – №504. – С. 103–105.

5. Сидоров Я. Договір комерційної концесії: аналіз зарубіжного досвіду і тенденції розвитку в Україні // Підприємництво, господарство, право. – 2004. – №1. – С. 51–54.

6. Руднев Ю. Франчайзинг: переваги та ризики // ММ. Деньги и технологии. – 2002. – №12. – С. 52–56.

7. Мирончук Т.В. Фінансові переваги франчайзингових відносин для такого їх учасника як франчайзер // Збірник тез регіональної міжвузівської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми теорії і практики менеджменту в умовах трансформації економіки». – Рівне: Редакційно-видавничий центр Національного університету водного господарства та природокористування, 2005. – С. 33–34.

8. Виноградська А.М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: Монографія. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 807 с.; Кащеева Г.В. З досвіду розвитку франчайзингу українських торгових підприємств // Маркетинг в Україні. – 2004. – №1. – С. 49–51.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

О.В. ПАНУХНИК
к.е.н., доцент, Тернопільський НЕУ

Прикордонний маркетинг як інструмент реалізації інтеграційного потенціалу прикордонних територій

У статті ставиться питання прикордонного маркетингу як інструменту реалізації інтеграційного потенціалу прикордонних територій. Досліджуються його практичні аспекти на прикладі Закарпатської області. Пропонується механізм створення прикордонних агентств регіонального розвитку для координації використання елементів прикордонного територіального маркетингу.

В статье рассматривается вопрос приграничного маркетинга как инструмента реализации интеграционного потенциала приграничных территорий. Исследуются его практические аспекты на примере Закарпатской области. Предлагается механизм создания приграничных агентств регионального развития для координации использования элементов приграничного территориального маркетинга.

Постановка проблеми. Створення ринкових відносин в Україні вимагає формування основних інститутів сучасної економіки, серед яких вирішальне значення має маркетинг. Важливу роль у проведенні економічних трансформацій починають відігравати територіальні системи, які розширюють функції і завдання регіонів в ефективному викори-

станні всього наявного ресурсного потенціалу. Сучасний розвиток національних економік відбувається під впливом динамічних процесів, що розгорнулися на світовому економічному просторі. Головним з них є посилення інтернаціоналізації світового господарства з переходом її у фазу глобалізації. Все більш вагомими чинниками в міжнародних відносинах стають транснаціоналізація виробництва й капіталу, формування наднаціональних структур, глобальна й регіональна інтеграція, стандартизація і раціоналізація виробничих інвестиційних і маркетингових операцій.

Однак, на нашу думку, вітчизняні суб'єкти регіональної економіки ще не набули достатнього досвіду для адекватного реагування в конкурентному середовищі інтернаціоналізованого ринку. Тому розробка та вдосконалення інструментів міжнародного та глобального маркетингу у сфері прийняття логічних і обґрунтованих стратегічних рішень і розробки відповідних заходів маркетингової діяльності на основі системного інформаційно-аналітичного забезпечення є важливою умовою ефективної діяльності суб'єктів регіональної економіки в інтернаціоналізованому ринковому середовищі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням міжнародної маркетингової діяльності надають велику увагу у своїх працях Д. Аакер, Р. Кевін, В. Кірпалані, серед вітчизняних авторів – О. Білоус, Д. Лук'яненко, В. Новицький, А. Рум'янцев, А. Філіпенко, А. Гальчинський та інші. Наукові досягнення вчених послужили базою для поглибленого вивчення і дослідження проблем, що виникають у сфері маркетингової діяльності на певних етапах економічного розвитку.

Метою даної статті є вивчення економічної суті, функцій і соціально-економічних наслідків маркетингової діяльності прикордонних територій у контексті їх інтеграції. Це передбачає обґрунтування поняття «прикордонний маркетинг» як економічної категорії із урахуванням пріоритетів його розвитку у співпраці з прикордонними регіонами суміжних держав.

Викладення основного матеріалу. Розвиток європейських країн в останнє десятиліття відзначився перетворенням функцій державних кордонів із розмежовуючих на об'єднуючі, а прикордонні регіони завдяки їх розташуванню – активною діяльністю, пов'язаною з міжнародним поділом праці, транскордонним співробітництвом, що обумовлено геополітичним, транспортно-географічним, економічним, соціальним, етнокультурним, природно-рекреаційним, екологічним та іншими чинниками [1, с. 8].

Важливість сучасного розвитку маркетингової діяльності України згідно з європейськими критеріями обумовлена низкою об'єктивних чинників, які вже впливають на розвиток прикордонних регіонів України чи визначають її майбутнє у короткостроковій та середньостроковій перспективах.

Специфічну роль у найближчі роки, на нашу думку, відіграватимуть території України, що входять до Карпатського регіону, зокрема Закарпатська область, яка може стати полігоном для удосконалення концепції маркетингової діяльності і інтернаціоналізованому ринковому середовищі, і змінюватися відповідно до зміни суті та завдань маркетингової діяльності на національному та міжнародних рівнях. Це пояснюється, зокрема, розташуванням регіону на перетині українського кордону з чотирма державами, утворенням територіями Закарпатської області і сусідніми адміністративно-територіальними одиницями Польщі, Словаччини, Угорщини, Румунії єдиного та, з географічної точки зору, компактного транскордонного регіону, об'єданого взаємодоповнюючою структурою економіки, традиційними зовнішньоекономічними зв'язками, рівнем розвитку людських ресурсів, а отже існування спільних загальних проблем.

Саме поняття «маркетинг» виникло на початку ХХ ст., що було викликано необхідністю вирішення суто практичних проблем підприємницької діяльності, зміст яких полягав в успішній реалізації надлишкової продукції, виробленої фабричним шляхом [2, с. 15]. Зарубіжні маркетингологи визначають маркетинг не як економічне, а як соціальне явище: «Маркетинг – це соціальний процес, спрямований на задоволення потреб та бажань людей і організацій шляхом за-

безпечення вільного конкурентного обміну товарами та послугами, що становлять цінність для покупця» [3, с. 12].

На сучасному етапі світового розвитку актуальним є питання чіткого визначення економічної суті та завдань, функціональних напрямів та соціально-економічних наслідків маркетингової діяльності в нових умовах господарювання. Особливо важливого значення, на нашу думку, мають набувати дослідження маркетингу у прикордонних регіонах. На нашу думку, поняття «прикордонний маркетинг» може посісти чільне місце у новітньому маркетингу.

Специфіка прикордонної маркетингової діяльності суб'єктів регіональної економіки визначається загальними тенденціями розвитку міжнародного економічного процесу, тому що рівень управління суб'єктами регіональної економіки залежить від багатьох загальносвітових і переважно неконтрольованих чинників міжнародного ринку. Інтенсивність впливу та якість ринкового середовища у прикордонних регіонах однакові, тому що вони залежать від особливостей розвитку товарного або територіального ринку, зрілості регіональних економічних систем, підприємницьких прагнень економічних суб'єктів – учасників транскордонного співробітництва. Адміністративні одиниці, які розташовані в прикордонних регіонах Закарпаття (Україна), Саболч – Сатмар – Берег комітат (Угорщина), Підкарпатське воєводство (Польща), Пряшевський і Кошицький краї (Словаччина) та повіті Сату-Маре та Марамуреш (Румунія), одночасно вважаються однаковими регіонами двох країн із цілого ряду економічних показників: за величиною валового внутрішнього продукту на душу населення; за рівнем зайнятості працездатного населення; за розміром заробітної плати працюючих. Разом із тим слід відмітити, що такий стан справ прикордонних регіонів Закарпаття та «держав-сусідів» більшою мірою пояснюється периферійним розташуванням від великих центрів та природними умовами регіонів.

Логічним є те, що географічне розташування районів на кордоні з сусідніми державами певною мірою впливає на рівень соціально-економічного розвитку цих територій. При цьому характер такого впливу залежить від рівня економічного розвитку «країни-сусіда». Адже мешканці прикордонних територій Закарпаття мають більші можливості для отримання доходів від локальної зовнішньоекономічної діяльності, аніж їхні співвітчизники з інших областей України. У процесі рейтингового дослідження ця гіпотеза отримала статистично значиме підтвердження. Переважна більшість районів, які сьогодні межують з країнами – членами Європейського союзу, мають вищий середнього по усіх територіях України рейтинговий бал.

За статистичними даними, Ужгородський район у загальному рейтингу посідає третє місце по Україні. Лідерські позиції Ужгородського району в рейтингу міст України пояснюється прикордонним розташуванням території (межує з Угорщиною та Словаччиною) та розвиненістю відповідної інфраструктури (тут знаходиться один з найбільших пас-

ажирсько-вантажних митних переходів Чоп). За величиною середньодушового роздрібного товарообігу Ужгородський район (2,7 тис. грн.) другий рік поспіль поділяє з Бориспільським (2,9 тис. грн.) перше місце по Україні.

Соціально-економічний розвиток національної економіки та поступове її проникнення за межі національних кордонів змінює вимоги до маркетингу, його орієнтації, змісту, а також його зв'язку з формами економічної діяльності та формами міжнародних економічних відносин. Прикордонні регіони Закарпаття та «країн-сусідів» мають дуже близькі тенденції та закономірності розвитку ринку і фактори соціально-економічного розвитку, що, на нашу думку, може полегшити інтегрування всієї країни до світового ринку. Тому прикордонний маркетинг може відігравати важливу роль у маркетинговій діяльності суб'єктів регіональної економіки.

Прикордонний маркетинг як організація і сприяння розвитку регіону буде здійснюватися для заохочення інвесторів, розвитку маркетингових досліджень, реклами регіону, надання інформаційних послуг.

Управління суб'єктами регіональної економіки на основі прикордонного маркетингу полягає в тому, щоб шляхом обміну інформацією між суб'єктами з врахуванням таких факторів, як національні валютні системи, національні законодавства, соціально-економічна політика, мовні, культурні, релігійні, історичні та інші звичаї, сприяло підвищенню ефективності виробництва товарів і послуг, які б задовольняли одночасно очікування регіонів у соціально-економічному розвитку і бажання споживачів у кількісному та якісному виразі, що приведе до зростання національної економіки та поліпшення добробуту населення в усіх регіонах України [4].

На нашу думку, одним із пріоритетів найближчого часу у сфері соціально-економічного розвитку Закарпаття слід передбачити створення сучасної прикордонної маркетингової служби, яка б об'єднувала маркетологів п'яти країн Карпатського регіону.

Метою прикордонного маркетингу, на нашу думку, має стати досягнення цілей сприяння сталому економічному та соціальному розвитку прикордоння Європи шляхом залучення економіки прикордонних регіонів «сусідів» до європейських ринків. Основними завданнями маркетингової служби є вивчення і прогнозування попиту на галузеві послуги і внесення відповідних ініціатив по забезпеченню балансу між попитом і пропозицією; формування банку ділових ідей і їх експертної оцінки; вивчення ринку, активності і пропозицій партнерів; вивчення структури і напрямків товарних потоків, їх прогнозування.

В умовах трансформації суспільних і економічних відносин ухвалення рішень на основі прикордонного маркетингу стає найважливішою передумовою ефективної регіональної політики. На творчих і гнучких функціях прикордонного маркетингу має будуватися вся організаційно-управлінська структура. Для цього необхідно створити такі умови, при яких прикордонна служба маркетингу (або агентство прикордонного

маркетингу) виконувала б роль провідної служби, що диктує свої вимоги всім структурним підрозділам. Формування і функціонування інформаційно-маркетингової служби прикордонних територій викликане потребою створення паспорта території, аналізу і моніторингу ресурсного потенціалу, визначення інвестиційної привабливості регіону.

Однією із технологій прикордонного маркетингу, яку необхідно впровадити в діяльність прикордонного агентства маркетингу, є інструментарій економічної діагностики розвитку територіальних систем. У сучасних умовах саме економічна діагностика розвитку територій (регіонів) перетворюється на дієвий механізм, покликаний забезпечити якісне вирішення проблемних ситуацій. Річ у тім, що «діагностика – це визначення стану регіону, виявлення «регіональних хвороб», «патологій», больових точок та вузьких місць» [5, с. 4]. Але точніше економічну діагностику пропонується визначати як «сукупність спеціальних інформаційно-аналітичних технологій, що дозволяють: а) описати регіональні ситуації і проблеми, що вивчаються, в системі характерних для них ознак (параметрів, показників); б) ідентифікувати ці ситуації, тобто «прив'язати» їх до відомих типологічних груп; у) дати кількісну і якісну оцінку цим ситуаціям і проблемам, іншими словами, поставити остаточний діагноз; г) встановити і оцінити внутрішні і зовнішні причини продіагностованих станів» [6, с. 65]. Можна припустити, що досягнення основних цілей економічної діагностики розвитку територій забезпечуватиметься за рахунок: загальної оцінки наявності і стану елементів продуктивних сил; визначення рівня використання даної території і насиченості її об'єктами виробничого і соціального призначення; встановлення стійкості, цілісності, комплексності і життєздатності регіону як самостійного суб'єкта економічних відносин; прагнення до однорідності або неоднорідності регіонального економічного простору. Тоді основними завданнями економічної діагностики розвитку територій виступатимуть: виявлення проблем конкретного регіону, вироблення рекомендацій, виявлення позитивного досвіду управління розвитком регіонів.

Особливості територіальних систем з позиції прикордонного маркетингу визначають можливість і необхідність використання для дослідження регіональних ситуацій і проблем статистичних методів. Методи статистики ґрунтуються на поєднанні аналізу і синтезу. З одного боку, аналіз масових економічних і соціальних процесів і явищ виявляє у них загальні риси і відмінності, за якими виділяються окремі групи проблем і явищ, визначає їх особливості, а з іншого – узагальнює інформацію як за цими групами, так і в цілому об'єкта дослідження. Оскільки економічні і соціальні процеси відрізняються динамізмом, безперервно змінюються і розвиваються, статистика забезпечує їх вивчення (дослідження) в розвитку, оцінює інтенсивність динаміки і структурні переміщення (зміни), виявляє закономірності розвитку.

Стосовно обґрунтування вибору методів аналізу і синтезу як методів економічної діагностики розвитку регіонів най-

більш прийнятними є саме статистичні методи, як такі, що дозволяють характеризувати масштаби процесів або явищ, структуру сукупності і збалансованості окремих їх складових, розповсюдження процесів або явищ, інтенсивність їх розвитку. Серед статистичних методів, використання яких дозволяє здійснювати економічну діагностику розвитку регіонів, можна виокремити: статистичне спостереження, метод угруповань і узагальнюючі показники. Статистичне спостереження забезпечує систематичний облік фактів появи процесів і явищ в економічному і соціальному житті суспільства на конкретній території і збору отриманих на основі цього обліку масових даних про істотні ознаки досліджуваних процесів і явищ. Метод угруповань дозволяє розчленовувати статистичну сукупність на окремі групи, однорідні за досліджуваною ознакою. Узагальнюючі показники одержуються в результаті обробки статистичних матеріалів. Вони є, перш за все, абсолютними величинами, на основі яких розраховують відносні і середні величини, показники варіації, виявляються взаємозв'язки, здійснюється аналіз рядів динаміки, розраховуються індекси.

Відштовхуючись від регіону як території, як його вимірники може бути використаний ланцюжок показників, що дозволяє порівнювати різні індикатори з метою отримання необхідної відповіді на виклики про глибину і характер процесів, що відбуваються, на даній території. До основних груп таких показників можна віднести: 1) показники, що відображають масштаби економіки регіону; 2) показники, що відображають результативність економіки регіону; 3) показники, що відображають режим відтворення населення; 4) показники, що відображають стан і відтворення основних засобів; 5) показники загальної оцінки використання території регіону; 6) показники, що відображають самозабезпеченість регіону; 7) показники, що відображають рівень інтеграційних зв'язків; 8) показники, що відображають фінансові потоки; 9) показники, що відображають рівень життя населення; 10) показники загальної оцінки насиченості території регіону елементами продуктивних сил.

Щодо регіону як економічної системи, як його вимірники можуть використовуватися показники, що дозволяють порівнювати різні індикатори для отримання необхідної інформації про глибину і характер процесів, що відбуваються, пов'язаних із залученням до суспільного виробництва окремих елементів продуктивних сил даного регіону. Такими можуть бути такі групи показників: 1) показники стійкості (рівноваги) економічної системи регіону; 2) показники, що характеризують цілісність регіональної економічної системи (економічного потенціалу регіону); 3) показники, що характеризують виробничий потенціал регіону; 4) показники, що характеризують природно-ресурсний потенціал регіону; 5) показники, що характеризують людський потенціал регіону; 6) показники, що характеризують науково-технічний потенціал регіону; 7) показники, що характеризують організаційний потенціал регіону; 8) показники,

що характеризують інформаційний потенціал регіону; 9) показники, що характеризують життєздатність (режим відтворення) регіону. На жаль, функціонування регіону як економічної системи дуже часто пов'язане з виникненням різного роду причин, що порушують цілісність і стійкість, пропорції регіональної економічної системи, системні зв'язки між окремими її функціональними елементами і їх продуктивність, архітектуру, збалансованість і пропорційність економіки регіону. У таких умовах саме економічна діагностика розвитку регіонів, маючи як об'єктну базу регіону його системну складову, дозволяє впритул підійти до всебічного пізнання виникнення цих причин і забезпечити відповідне аналітичне опрацювання і вирішення найбільш складних проблемних ситуацій.

Стосовно регіону як економічному простору, то його вимірниками можуть використовуватися показники, що дозволяють розглядати поелементний регіональний економічний простір з метою отримання необхідної оцінки про тенденції і характер процесів, що відбуваються, пов'язаних із збереженням (забезпеченням) його однорідності або посиленням неоднорідності. До основних груп таких показників можуть бути віднесені: 1) показники концентрації економічного простору регіону; 2) показники інтеграції регіонального економічного простору; 3) показники конвергенції економічних просторів регіонів; 4) показники загальної однорідності регіонального економічного простору; 5) показники диференціації економічного простору регіону; 6) показники дезінтеграції економічного простору регіону; 7) показники дивергенції економічного простору регіону; 8) показники загальної неоднорідності регіонального економічного простору. Дослідження проблем існування регіону як економічного простору найтіснішим чином стосується проблем, пов'язаних із збереженням цілісності і єдності не лише регіонального економічного простору, але і економічного простору держави. Пізнання однорідності або неоднорідності регіонального економічного простору дозволяє виявляти об'єктивну (а інколи і суб'єктивну) природу виникнення причин і умов його розвитку або трансформації.

Висновки

Управління територіальною інтеграцією на основі прикордонного маркетингу, на нашу думку, має виступати одним з основних принципів господарювання і передбачати такі види діяльності: вивчення кон'юнктури регіональних і міжрегіональних ринків товарів і послуг, аналіз конкурентного середовища, купівельного попиту і виявлення купівельних переваг; розробку товарів, послуг, робіт, здатних найбільшою мірою задовольняти виявлені потреби громадян, туристів з урахуванням територіальних особливостей; залучення зовнішніх та внутрішніх інвестицій.

Залучення інвестицій в регіон, на нашу думку, дасть можливість працювати агентству прикордонного маркетингу на самооплату за рахунок отримання доходів від надан-

ня послуг інвесторам. Воно, на нашу думку, виконуватиме і такі функції, як надання інвесторам практичної допомоги; постійне рекламування регіону інвесторам та туристам; у співробітництві з економічним департаментом – складання переліку можливих інвестицій об'єктів; консультування інвесторів з питань чинного законодавства України; оцінка переваг запропонованих проектів; розробка, публікація та розповсюдження довідкових матеріалів для інвесторів з метою надання інформації про практичні можливості інвестування у соціально-економічний розвиток регіону. Агенція прикордонного маркетингу повинна налагоджувати хороші робочі взаємини з туроператорами, турагенціями, транспортними бюро та іншими підприємствами для створення прибуткової продукції та послуг.

Таким чином, прикордонний маркетинг спроможний дати важливий поштовх для господарського та соціального розвитку прикордонних регіонів, районів, міст та сіл, поліпшення умов та якості життя місцевого населення на основі

інтеграції різних територіальних утворень. Технології його практичного використання становитимуть проблемне поле подальших наукових розвідок в цій сфері.

Література

1. Концепція сталого розвитку Закарпаття. Ужгород: Закарпатська обласна рада, 2004. – 52 с.
2. Каліщенко О.Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств. – К.: Знання, 2007. – 119 с.
3. Амбер Т. Практичний маркетинг: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 1999. – 612 с.
4. Інвестуйте в Україну. Закарпатська область // www.ipa.net.ua
5. Дмитриева О.Г. Региональная экономическая диагностика. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 1992. – 274 с.
6. Лексин В. Региональная диагностика: сущность, предмет и метод, специфика применения в современной России // Российский экономический журнал. – 2003. – №9–10. – С. 64–86.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

С.Ю. БІРЮЧЕНКО,
аспірант, Житомирський державний технологічний університет

Методологія визначення вартості робочої сили суб'єктів господарювання

Узагальнено поняття методології визначення вартості робочої сили працівників підприємства. Висвітлено основні положення існуючих вітчизняних та зарубіжних теорій та здійснено їх порівняння. Запропоновано оптимальний склад витрат на робочу силу для міжнародного моніторингу.

Обобщено понятие методологии определения стоимости рабочей силы работников предприятия. Освещены основные положения существующих отечественных и зарубежных теорий и произведено их сравнение. Предложен оптимальный состав расходов на рабочую силу для международного мониторинга.

Generalized concept of methodology to determination of cost labour of workers on enterprise. The substantive provisions of existent domestic and foreign theories are reflected and their comparison is carried out. Optimum composition of charges is offered on labour force for the international monitoring.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших елементів ринкової системи господарювання виступає високопродуктивна праця як результат ефективного використання робочої сили підприємств. Робоча сила працівників на ринку праці розглядається як товар, який має свою вартість.

Вартість робочої сили являє собою сукупність витрат роботодавця, пов'язаних із використанням робочої сили працівників, забезпеченням нормальної життєдіяльності, тобто для підтримання їх працездатності, професійно-кваліфікаційної підготовки, утримання сім'ї і виховання дітей, духовного розвитку тощо. Вона формується на ринку шляхом врахування продуктивності і якості праці працівника із затратами на відтворення робочої сили і встановлюється на рівні, який відображає граничну продуктивність праці.

Перехід на початку 90-х років до ринкових відносин, відмова від централізованого планування економіки для багатьох підприємств були пов'язані з різким падінням виробництва через розрив економічних зв'язків, втрату постачальників, ринків збуту та ін. Багато підприємств при всьому бажанні не могли забезпечити випереджаюче зростання заробітної плати проти індексу споживчих цін. Реальні доходи працівників стрімко падали, з'явилися значні заборгованості по виплаті зарплати, а про премії та соціальний пакет мова взагалі не велася. Схожих наслідків сьогодні вже набуває економічна криза, що розпочалася у 2008 році.

Однак в умовах економічної кризи спад виробництва є одним із головних факторів, що обумовлює різке зниження рівня витрат на робочу силу.

Робоча сила України була та й досі залишається вкрай дешевою. За результатами статистичних обстежень підприємств витрати на робочу силу у 2006 році по Україні становили 267 євро, що у 10 разів менше, ніж у середньому по країнах ЄС (2672 євро у 2005 році) та майже на третину порівняно з Росією (379 євро у 2005 році) [1].

Крім того, зміна розподільчих відносин і відмова від державного контролю регулювання диференціації доходів створили умови для перерозподілу доходів в інтересах невеликої частини працівників. Це призвело, з одного боку, до істотного й довгострокового падіння життєвого рівня більшої частини працівників, а з іншого – до втрати робочої сили. Все це, в свою чергу, тягне за собою цілу низку серйозних негативних наслідків, й зокрема потребу в додаткових витратах на навчання й перенавчання працівників, на оплату лікування, пов'язаного з погіршенням здоров'я через недостатнє харчування, перевтомою, стресами тощо, складності, викликані погіршенням демографічної ситуації й похилої-вікової структури сукупної робочої сили.

Для того щоб змінити ситуацію, доки вона ще не набула розмаху 90-х років, необхідно розробити системи заходів, спрямованих, з одного боку, на підвищення ефективності використання витрат на робочу силу в існуючих складних умовах і, з іншого боку, на використання механізму відшкодування витрат на робочу силу для створення стимулів підвищення ефективності виробництва. Одним із таких заходів є надання методичної допомоги практичним працівникам у формуванні механізму відшкодування витрат на робочу силу, що дозволяє найбільш ефективно використати кошти, що відповідають фінансовим можливостям підприємства, потребам збереження трудових ресурсів, прийнятій для підприємств та працівників концепції формування й використання витрат на робочу силу.

Отже, враховуючи складність і багатогранність наукової проблеми дослідження, методологія та методи визначення витрат на робочу силу є дуже актуальними.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У сучасній науковій літературі питання витрат на робочу силу розглядаються в роботах Ю. Кокіна, А. Коровкіна, Р. Яковлева й ін.

Теоретичні принципи й методологія статистичного дослідження витрат на робочу силу, впливи на них різних економічних факторів розроблялися в працях ряду вчених-статистиків України, в тому числі Н.М. Глевацької [2], Т.І. Грінка [3], Ю.О. Мірясова [4] та ін.

Разом із тим питання визначення вартості робочої сили працівників різних суб'єктів господарювання досліджені недостатньо повно.

Метою статті є здійснення порівняльного аналізу методології різних країн для забезпечення комплексного підходу визначення вартості робочої сили в Україні.

Викладення основного матеріалу. Для визначення ролі людини в економічних процесах використовують поняття «робоча сила». Під робочою силою прийнято розуміти здат-

ність людини до праці, тобто сукупність її фізичних та інтелектуальних даних, що можуть бути використані у виробництві. Витрати на робочу силу – зведене поняття. По своїй економічній природі вони являють собою фонд життєвих коштів, що необхідні для відтворення робочої сили в конкретних соціально-економічних й історичних умовах, що містить у собі всі витрати на відтворення робочої сили, здійснювані протягом усього життєвого циклу людини і які забезпечують нормальну життєдіяльність працівників і членів їх родин: на фізичне (харчування, житло, одяг, предмети домашнього побуту тощо) і морально-психічне (відпочинок, спорт, розваги тощо) відтворення працівника і його родини; на підтримку необхідного культурного рівня життя, причому з рахуванням географічних і кліматичних факторів даного середовища. Сукупність даних витрат відображає вартість робочої сили.

У міжнародній практиці існує загальне визначення поняття вартості робочої сили: вартість робочої сили – це розмір фактичних видатків наймача на утримання робочої сили [5].

Питання методології досить складне. Методологія визначення вартості робочої сили суб'єктів господарювання виконує такі функції:

- визначає способи здобуття наукових знань щодо витрат на робочу силу, які відображають динамічні процеси ефективного функціонування підприємств;
- направляє, передбачає особливий шлях, на якому досягається спільна мета власника підприємства та його працівників;
- забезпечує всебічність отримання інформації щодо вартості робочої сили підприємства;
- допомагає введенню нової інформації до фонду теорій робочої сили;
- забезпечує уточнення, збагачення, систематизацію термінів і понять;
- створює систему наукової інформації, яка базується на об'єктивних фактах, і логіко-аналітичний інструмент визначення вартості робочої сили.

Визначення затрат роботодавців на робочу силу та їх загальна типова класифікація затверджені Міжнародною організацією праці (МОП) в Резолюції XI міжнародної конференції зі статистики праці [5].

Витрати на робочу силу здійснюються роботодавцями при використанні праці свого персоналу. Вони включають в себе винагороди за працю, оплачений, але не відпрацьований час, премії та компенсації, вартість житла працівників, що оплачується підприємством, відрахування підприємствами в фонди соціального страхування, вартість профпідготовки, соціальні послуги та ін. (проїзд, робочий одяг, податки на робочу силу). Таким чином, до складу витрат роботодавця на робочу силу входять заробітна плата та всі додаткові витрати, пов'язані із забезпеченням відтворення робочої сили.

З 1985 року Конвенцією МОП № 160 у статистику праці було включено спеціальний розділ по витратах на робочу силу. Конвенція встановлює загальні принципи створення

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

національних класифікацій витрат на робочу силу і проведення вибіркового періодичних статистичних спостережень з метою оцінки рівня та структури цих витрат.

Результати дослідження витрат роботодавців на робочу силу дозволяють виявити їх реальний рівень і структуру, є першою сходинкою в формуванні (накопиченні) статистичної інформації, яка необхідна для розроблення конкретних рекомендацій по їх оптимізації.

Для забезпечення єдиного методологічного підходу при визначенні фактичної вартості робочої сили підприємствами, установами, організаціями незалежно від форм власності і господарювання у всіх країнах світу приймають власні нормативні акти з даної проблеми у відповідності з Міжнародною резолюцією зі статистики праці. Так, Мінстатом України 29.05.97 р. було затверджено Інструкція по визначенню вартості робочої сили яка діє і до сьогодні [6]. Вона підготовлена на основі використання «Резолюції про статистику праці».

У Міжнародній стандартній класифікації витрат на робочу силу та відповідно і в згаданій Інструкції вказується, що статистичне поняття вартості праці містить у собі: пряму оплату (оплата за відпрацьований час), оплату за невідпрацьований час, премії й заохочення, виплати в натуральній формі (видатки на харчування, паливо й ін.); вартість житла працівників,

оплачуваного роботодавцем; витрат на соціальне забезпечення працівників; видатки на професійне навчання й культурно-побутові послуги; податки, розглянуті як вартість праці [6].

Як розглядалося раніше, згідно зі статистичними даними, вартість робочої сили в Україні значно менша, ніж в сусідніх країнах. До результатів таких статистичних спостережень слід відноситися з обережністю, оскільки країни-сусіди використовують не зовсім ідентичні класифікатори по визначенню вартості робочої сили з Україною (див. табл.).

З таблиці видно, що класифікація витрат на робочу силу, яка використовується при проведенні російського спостереження, відрізняється від Міжнародної стандартної класифікації та української класифікації (які, в свою чергу, є ідентичними) не тільки назвою розділів, а й елементами витрат. До перших чотирьох груп входять витрати, що формують фонд оплати праці. Групи 5–10 включають в себе додаткові витрати, понесені підприємством у зв'язку з використанням робочої сили. При цьому слід відмітити, що на відміну від вітчизняної класифікації, де всі витрати пов'язані з наданням житла, вказуються в п'ятій групі, в російському спостереженні вартість безкоштовно наданого працівникам окремих галузей житла або суми грошової компенсації за ненадання його безкоштовно, включені в четверту групу. Всі виплати

Зведена класифікація витрат на робочу силу

Міжнародна стандартна класифікація витрат на робочу силу [5]	Визначення вартості робочої сили в Україні [6]	Обстеження про витрати організацій на робочу силу в Росії [7]
1	2	3
I. Пряма заробітна плата і жалування (Direct wages and salaries)	1. Пряма оплата	1. Оплата відпрацьованого часу (Оплата отработанного времени)
II. Оплата невідпрацьованого часу (Remuneration for time not worked)	2. Оплата за невідпрацьований час	2. Оплата невідпрацьованого часу (Оплата неотработанного времени)
III. Премії і подарунки (Bonuses and gratuities)	3. Премії та нерегулярні виплати	3. Одноразові заохочувальні виплати (Единовременные поощрительные выплаты)
IV. Харчування, напої та інші натуральні виплати (Food, drink, fuel and other payments in kind)	4. Заробітна плата в натуральній формі, пільги послуги, допомоги в натуральній і грошовій формах	4. Виплати на харчування, житло, паливо, що включаються до заробітної плати (Выплаты на питание, жилье, топливо, включаемые в заработную плату)
V. Витрати на житло працівників, які бере на себе роботодавець (Cost of workers' housing borne by employers)	5. Витрати підприємства на оплату житла працівників	5. Витрати підприємств по забезпеченню працівників житлом (Расходы предприятий (организаций) по обеспечению работников жильем)
VI. Витрати роботодавця на соціальне забезпечення (Employers' social security expenditure)	6. Витрати підприємства на соціальне забезпечення працівників	6. Витрати підприємств на соціальний захист працівників (Расходы предприятий (организаций) на социальную защиту работников)
VII. Витрати на професійну підготовку (Cost of vocational training)	7. Витрати на професійне навчання	7. Витрати на професійне навчання (Расходы на профессиональное обучение)
VIII. Витрати на соціальні послуги (Cost of welfare services)	8. Витрати на утримання громадських служб	8. Витрати на культурно-побутове обслуговування (Расходы на культурно-бытовое обслуживание)
IX. Витрати на робочу силу, що не входять до класифікації (Labour cost not elsewhere classified)	9. Витрати на робочу силу, які не віднесені до інших груп	9. Витрати на робочу силу, що не віднесені до раніше приведеним класифікаційним групам (Затраты на рабочую силу, не отнесенные к ранее приведенным группам)
X. Податки, що розглядаються в якості витрат на робочу силу (Taxes regarded as labour cost)	10. Податки, що відносяться до витрат на робочу силу	10. Податки пов'язані з використанням робочої сили (Налоги, связанные с использованием рабочей силы)

натурального характеру в Росії включені до першої групи, тоді як у вітчизняній та Міжнародній класифікації існує окрема четверта група класифікації. Вартість безкоштовно наданих предметів, що залишаються в постійному користуванні працівника в російській класифікації, належить до 9-тої групи, а в українській – до 4-тої, обернена ситуація щодо виплат польового забезпечення, які в Україні відносять до 9-тої групи, а в Росії – до 1-шої. Значні відмінності в порівняних класифікаціях є у віднесенні витрат до «Прямої оплати» чи до «Оплати невідпрацьованого часу».

Відповідно до перерахованого можна зробити висновок, що структура витрат на робочу силу вкрай неоднорідна, і говорити однозначно про те, що в одній країні прямі витрати на робочу силу значно більші (менші), ніж в іншій, нецільно, поки докладно не розглянуто класифікацію витрат за структурними елементами.

Варто мати на увазі, що категорія «вартість праці» багато в чому збігається з використовуваною в Системі національних рахунків категорією compensation of employees, що по-українськи трактується як «оплата праці найманих робітників». Розходження між цими категоріями полягає в основному в тому, що в першому випадку крім заробітної плати і витрат підприємця на соціальне забезпечення враховуються такі статті, як витрати на житло, професійне навчання, культурно-побутове обслуговування (їдальні, культурні, освітні й інші служби), оплата відряджень, податки, розглянуті як вартість праці, і інші змішані статті видатків, такі як робочий одяг тощо [8].

Існує ще одне слабке місце в методології визначення витрат на робочу силу – це періодичність збирання та надання статистичної інформації. Відповідно до міжнародних стандартів вихідні дані про витрати на робочу силу доцільно одержувати не рідше, ніж раз у п'ять років, у Росії та Білорусії, у рамках Державної програми переходу Російської Федерації на прийняту в міжнародній практиці систему обліку й статистики, дане обстеження починаючи з 1996 року проводиться з періодичністю раз у два роки [9]. В Україні таке дослідження проводять раз у п'ять років, що є передумовою недостатності інформаційної бази зі статистики праці. Оскільки економічна ситуація в країні гнучка і нестабільна, динаміка цін відхиляється від прогнозних розрахунків, висока і не завжди обґрунтована диференціація вартості та ціни робочої сили за видами економічної діяльності для України необхідно скоротити цей термін до двох років.

Висновки

За проведеними дослідженнями, можна відмітити, що визначення вартості робочої сили є невід'ємною ланкою

аналізу не лише виробничих проблем підприємства, а й міжнародних економічних співставлень.

Розглядаючи класифікацію витрат на робочу силу роботодавців України та сусідньої Росії, врахувавши всі відмінності та спільні риси, можна зробити висновок щодо можливості оптимізації складу витрат для обох країн. Визначимо, що вартість робочої сили можливо відшкодувати за допомогою таких трьох джерел, як оплата праці; соціальні державні фонди та фонди підприємств; фонди суспільного забезпечення. Такий розподіл витрат має скорочений варіант та дасть змогу проведення точного моніторингу витрат на робочу силу у всіх країнах Європейського союзу.

Література

1. Праця України 2007: Стат. збірник / Відп. за випуск Н.В. Григорівич. – К.: Державний комітет статистики України, 2008. – 405 с.
2. Глевацька Н.М. Конкуренентоспроможність робочої сили регіону: методологія та напрями забезпечення: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.09.01 / Н.М. Глевацька; НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України. – К., 2006. – 19 с. – укр.
3. Грінка Т.І. Ефективність використання робочої сили в харчовій промисловості України: оцінка та напрями підвищення: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.09.01 / Т.І. Грінка; НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж. – К., 2006. – 20 с. – укр.
4. Мірясов Ю.О. Формування та структура витрат на відтворення робочої сили: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Ю.О. Мірясов; Харк. держ. ун-т. – Х., 1999. – 16 с. – укр.
5. Resolution concerning statistics of labour cost, adopted by the Eleventh International Conference of Labour Statisticians (October 1966) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org/InternationalLabourOrganization>.
6. Про затвердження Інструкції по визначенню вартості робочої сили: Наказ Мінстату України від 29.05.97 р. №131 // Офіційний вісник України. – 1997. – №28. – С. 380, код акту 2002/1997.
7. Об утверждении методологических положений о проведении обследования о затратах организаций на рабочую силу: Постановление Государственного комитета РФ по статистике от 16.04.2002 г. №26 (електронне видання) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_31842.html
8. Методика розрахунку валового внутрішнього продукту виробничим методом і за доходами: Наказ Держкомстату України від 08.11.2004 р. №9 610 (електронне видання) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Методологические положения по статистике. Вып. 4 / Госкомстат России. – М., 2003. – 248 с.

Синергетичні аспекти проблем управління вищою освітою

Проаналізовано ознаки системи управління вищою освітою на відповідність критеріям нелінійної динамічної системи. Визначено відповідність цим критеріям. Встановлено, що система управління вищою освітою має ознаки потенційно синергетичної системи.

Выполнен анализ системы управления высшим образованием Украины на соответствие критериям нелинейной динамической системы. Определено соответствие этим критериям. Установлено, что система управления высшим образованием имеет признаки потенциально синергетичной системы.

The analysis of a control system by higher education of Ukraine on conformity to criteria of nonlinear dynamic system is made. Conformity to these criteria is defined. It is established that the control system of higher education has signs potentially sinergetic systems.

Постановка проблеми. Динамічний, інноваційний розвиток економіки надає освіті характер головного системостворюючого фактора цивілізації майбутнього. Важливість цієї сфери із запізненням усвідомлюється суспільством, яке є одночасно суб'єктом та об'єктом освітньої діяльності. Причини цього парадоксу мають історичний характер та є джерелом сучасної «кризи освіти», в тому числі і вищої.

Кризовий стан вищої освіти є предметом багатьох досліджень у всьому світі, в тому числі в Україні [1–3]. Усе більш поширеною стає точка зору, що процеси, які відбуваються у вищій освіті, свідчать про її нестійкість, стан, далекий від рівноваги [4]. Має місце своєрідний зворотний зв'язок: соціальні та економічні зміни привели до таких тенденцій в освіті, які, в свою чергу, впливають на ситуацію в суспільстві та в економіці. Таке розгойдування освіти вказує й на те, що існуючі системи і моделі управління освітою в своїй більшості майже вичерпали свій потенціал розвитку та не відповідають реаліям сьогодення.

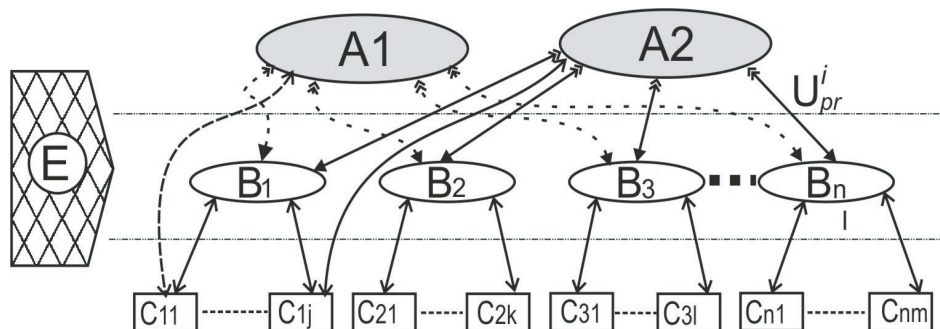
Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Численні дослідження складних систем, в тому числі соціально-економічних, показують високу плідність та доцільність застосування так званого синергетичного підходу, початок якого було покладено в роботах Т. Хакена [5] та ін.

Цей підхід заснований на теорії нелінійних динамічних систем [6, 7] і дає можливість змодельовувати і проаналізувати їхню поведінку та еволюцію. Значний внесок у розвиток синергетичних моделей складних соціально-економічних систем зроблено І. Пригожиним, С.П. Курдюмовим, Г.Г. Малінецьким, В.Г. Будановим та ін. Водночас аналіз публікацій та літературних джерел свідчить, що проблема створення, обґрунтування та дослідження адекватних моделей управління вищою освітою в умовах прискореного впровадження інноваційних технологій є однією з найменш розроблених та деталізованих.

Мета даної статті полягає в аналізі структури системи управління вищою освітою в Україні на відповідність критеріям нелінійної динамічної системи та обґрунтуванні можливості побудови формальних моделей на основі методології синергетики.

Викладення основного матеріалу. Сучасна вища освіта в Україні має ознаки складної, структурованої багатоаспектної, багаторівневої системи, в якій достатньо чітко виділяється підсистема управління. Узагальнююча структура підсистеми (надалі – система) управління встановлена в законі про вищу освіту [8] виходячи з функціональних ознак та характеру рішень, які приймаються. В спрощеній графічній формі вона представлена на рисунку.

Така структура за суттю є орієнтованим графом, вузлами якого є суб'єкти (елементи) управління, а дугами – зв'язки між ними. З метою спрощення на схемі не вказана безліч зв'язків системи з оточуючим середовищем Е, яким є суспільство.



Структура підсистеми управління вищою освітою в Україні

Для аналізу процесів взаємодії елементів системи управління вищою освітою нами застосовано методологічні принципи синергетики [5, 9].

Складність системи. Визначається наявністю декількох (3–5) відносно відокремлених суб'єктів (елементів, ланок) управління:

- найвища ланка А (Міністерство освіти і науки (МОНУ) та його структурні підрозділи – А1), до компетенції якої входить розробка, прийняття стратегічних та оперативних рішень для всієї галузі освіти та контроль за їх реалізацією. До цієї же ланки можна віднести галузеві міністерства А2, які мають власні відомчі вищі навчальні заклади (ВНЗ) зі своєю специфікою організації навчання.

- середня ланка В, до якої входять територіальні установи управління освітою. Являючись фактично регіональними представниками МОНУ, вони також виконують прив'язку державної політики в галузі освіти до територіальних особливостей;

- нижня ланка С, до якої відносяться саме заклади освіти і яка, власне, виконує корисну функцію освіти та виховання, виправдовуючи існування системи в цілому.

Суттєво, що кожен із вказаних елементів також є відносно самостійною та складною системою, яка реалізує власні цілі.

Зв'язки U_{pr}^i , які існують в цій системі, багатоаспектні та відображають всю *різноманітність логістичних потоків*, якими необхідно управляти з метою підтримки та розвитку системи вищої освіти в державі. Формуючі потоки в освітніх системах – це, перш за все, потоки матеріальних, фінансових, адміністративних, інформаційних ресурсів, але слід також брати до уваги і психологічний, мотиваційно-ціннісний ресурс, тобто людський чинник. У термінах теорії графів множинність потоків означає, що всі відображені дуги мають кратність більше 1.

Гомеостатичність. Гомеостаз – це підтримка програми функціонування системи в деяких рамках, що дозволяють їй рухатись до своєї мети-атрактора.

Під самостійною системою ми розуміємо як окрему освітню установу, так і освітню систему регіону або всю систему вищої освіти України в цілому. Тоді атрактором-метою є:

- завдання підготовки випускників заданого рівня вимог, що визначається стандартами освіти (вплив ланки А);

- у деякій мірі соціальне замовлення (вплив оточення Е та, частково, ланки В);

- спосіб-траєкторія навчання (вплив ланки С).

Зворотні зв'язки U , що фіксують програму функціонування, визначаються законодавчою та нормативною базою, статутними документами освітніх установ, традиціями освітньої системи, а також механізмами їх реалізації, в тому числі економічними.

Особливості кризи сучасної вищої освіти полягають саме в тому, що в сьогоденній Україні неможливо здійснювати програму гомеостазу в звичному сенсі: за порівняно короткий термін змінилося соціальне замовлення, значно зменшили-

ся потоки матеріальних ресурсів, тоді як різко зросли інформаційні потоки і деформувалися потоки мотиваційно-ціннісних ресурсів. Зменшення матеріальних потоків з центру (для державних ВНЗ) лише частково компенсується за рахунок регіональної, муніципальної підтримки, спонсорства, опікування. В той же час спостерігається зростання адміністративного впливу вищих рівнів. Адміністративний ресурс на ланці С сьогодні доповнюється різними формами самоврядності, ініціативи і спонсорської допомоги, що дозволяє всій системі тимчасово мати певний запас стійкості. Паралельно в тих же умовах, але за повною відсутністю потоків матеріального та фінансового ресурсу з ланки А, інтенсивно розвивається недержавна освіта. Проте впоратися з обвальними інформаційними потоками і ціннісним зрушенням в будь-якому випадку неможливо без радикальної зміни вказаних атракторів, зокрема зміни форм освітніх траєкторій, іншого змісту і методів організації навчального процесу, методів взаємодії рівнів системи управління вищою освітою.

Ієрархічність. При аналізі структури системи управління вищою освітою на рисунку виділяємо такі ієрархічні рівні:

- мегарівень, коли вся система розглядається як ціле;

- макрорівень, рівень взаємодії елементів в середині системи;

- мікрорівень, рівень внутрішньої структури окремих елементів системи.

Основним сенсом структурної ієрархії є складна природа вищестоящих рівнів по відношенню до тих, які стоять нижче. Елементи системи, зв'язуючись у структуру, передають їй частку своїх функцій, ступенів свободи, які тепер виражаються від імені складових всієї системи, як параметри порядку. Такою є в нашому випадку в ідеалі роль законодавства в суспільстві, що делегувало державі частку свобод своїх громадян; такою ж є й роль нормативно-правових, інструктивних документів, але лише у разі, коли ВНЗ їх здатні виконувати. При розгляді двох сусідніх рівнів у стані гомеостазу принцип підпорядкування свідчить: довгоживучі змінні управляють короткоживучими; вищезрозміщений рівень керує тим, що пролягає нижче, хоча сам він утворений з його елементів [9]. У цьому полягає сенс так званої, кругової причинності в системах, що самоорганізуються.

Саме так ієрархізована будь-яка адміністративна система, у тому числі і освітня. Тому освітні реформи «зверху» приречені, якщо вони не адекватні цілям нижчих рівнів, освітніх суб'єктів різного рівня, інакше ціна адміністрування може бути дорожче виграшу від очікуваного результату. Наприклад, усі спроби зверху скоротити адміністративний апарат викликали останні роки лише його збільшення.

Нелінійність. Нелінійність є порушення принципу суперпозиції в деякому явищі: результат дії суми причин не дорівнює сумі результатів окремих причин. Крім того, колективні дії не зводяться до простої суми індивідуальних незалежних дій. У вирішуваному нами завданні дослідження взаємодії структурних елементів різного рівня, лінійне управління можливе з

єдиного центру тільки при забороні комунікації установ між собою – за суттю, жорстке командне адміністрування.

Урахування колективних взаємодій приводить до нелінійних відгуків на адміністративні дії. Мереживі комунікації (на рисунку це горизонтальні зв'язки на ланці С), якщо вони виникають, створюють власні ієрархічні рівні, що живуть паралельно адміністративним центрам, доповнюючи їх. Ці рівні за своєю природою часто є більш оперативними і ефективними, ніж адміністративно встановлені. Таким чином, існуюча система управління вищою освітою на всіх рівнях має суттєво нелінійний характер.

Незамкненість (відкритість). Це означає, що ієрархічний рівень може розвиватися, ускладнюватися, тільки при обміні речовиною, енергією, інформацією з іншими рівнями. Саме зовнішні потоки U є параметрами управляючих систем.

Змінюючи ці потоки, ми маємо можливість реалізувати в системі низку перебудов–біфуркацій. У людських системах цьому сприяє й те, що зовнішні і внутрішні фактори управління інколи міняються місцями, наприклад мотиваційний ресурс є як зовнішнім, так і внутрішнім, але в різних контекстах. Освітні системи за своїм змістом є в загальному сенсі одними з найбільш відкритих.

Нестійкість. Точки нестійкості систем, у тому числі й освітніх, є найефективніші стани для управління ними. Виводячи систему в нестійкий стан, ми значно зменшуємо її адаптивні здібності гомеостазу – негативні зворотні зв'язки, на подолання яких тепер не треба витратити енергію дії, що управляє.

В освіті це добре ілюструє метод проблемного навчання: нова ідея народжується, коли студент знаходиться в нестійкому стані хаосу сумнівів і вибору при високому мотиваційному фоні. Зокрема, новий матеріал бажано подавати саме в такі моменти. У цьому суть генерації цінної інформації [5].

У системах управління освітою можна спостерігати виникнення точок нестійкості під час впровадження інноваційних проектів, суттєвої зміни нормативної бази та ін.

Динамічна ієрархічність (змерджентність). Основний принцип проходження системою точок біфуркацій, її становлення, народження і загибелі ієрархічних рівнів. Цей принцип описує виникнення нової якості системи по горизонталі, тобто на одному рівні, коли повільна зміна параметрів мегарівня, що управляють системою в цілому, приводить до біфуркації, нестійкості системи на макрорівні (рівень внутрішньої структури системи) і перебудові його структури.

У точці біфуркації колективні змінні, параметри порядку макрорівня, повертають ступені свободи, запозичені на стадії ієрархізації старої системи, в мікрорівень, розчиняючись в нім. Потім у безпосередньому процесі взаємодії мега- і мікрорівнів народжуються нові параметри порядку оновленого макрорівня. Саме тут відбувається еволюційний відбір альтернатив розвитку і фактичного оновлення макрорівня системи.

Це ключовий принцип синергетики. У освітніх системах він описує інноваційні механізми і явища зміни домінант,

народження колективних ініціатив, нових освітніх програм, технологій тощо.

Спостережність. У синергетиці це відносність інтерпретації до масштабу спостережень і заздалегідь очікуваного результату. Цілісний опис ієрархічної системи складається з комунікації між спостерігачами різних рівнів, подібно до того, як загальна карта області зшивається з мозаїки карт районів. У соціальних системах величезну роль грають культурно-історичні, особові особливості спостерігачів. Саме останні два принципи включають принципи додаткової відповідності, кільцевої комунікативності і відносності до засобів спостереження, запускаючи процес діалогу внутрішнього спостерігача і метаспостерігача.

У нашому випадку мова йде про оцінку керованості та ефективності системи вищої освіти з точки зору спостерігачів–акторів – представників різних елементів або рівнів системи управління. Суттєво, що такі оцінки в загальному випадку не збігаються. Різниця в оцінках, у свою чергу, викликає збільшення нестійкості та нелінійності відгуку системи на зовнішні впливи.

У умовах демократизації суспільства вища освіта, все більше набуваючи характеру відкритої системи, має можливість варіативного шляху розвитку. В освіті як багатокомпонентній системі з множиною позитивних і негативних зворотних зв'язків відбувається постійний рух, результатом якого є перехід його структур і підсистем з одного впорядкованого стану в інший, що свідчить про процеси самоорганізації [2].

Таким чином, можна припустити, що процеси самоорганізації в освітній системі неминучі завжди. З одного боку, вони стихійно «роблять» замах на руйнування цілісності системи, а з іншого – спонтанно «повідомляють» про появу нових джерел розвитку. Кількісні і якісні характеристики цих процесів визначаються внутрішніми умовами системи, зокрема ресурсними, а також мірою впливу на систему ззовні.

Відношення суспільства і держави як активного стратегічного чинника вищої ланки до цього різне. У суспільстві об'єктивно формується потреба в різноманітні змісту та формах освіти, що стимулює процеси самоорганізації. Проте система, що управляє освітою, намагається зберегти свою цілісність та статус–кво. Як наслідок, вона майже не враховує справжні перспективні запити суспільства, не враховує, що освіта як «складне еволюційне ціле» включає велику кількість структур і підсистем, темпи розвитку яких можуть і не збігатися з темпами розвитку цілого, зокрема такого, який нав'язано ззовні.

Таким чином, система, що управляє (особливо її вища ланка А), в своїй діяльності намагається відокремитися від освітньої системи. Окремі нормативні акти і навіть програми, що приймаються поза загальним контекстом, ще більше загострюють численні суперечності між рівнями системи, які, у свою чергу, стають причиною проблем освітніх систем різного рівня, в тому числі і в середині освітніх установ.

У освітній кризі спостерігається послаблення корисних функцій вищих керівників адміністративних потоків, їх нез-

датність реагувати на реальні соціальні потреби (вплив оточення E), адже це найповільніші довгоживучі параметри, що керують всією системою.

У той же час передача значних адміністративних та управлінських повноважень на регіональний рівень або рівень ВНЗ дозволяє оперативно вирішувати багато проблем, що виправдовує себе з точки зору гомеостазу системи в цілому.

В умовах зростаючого дефіциту ресурсів та тотальної нормативної регламентації освітньої діяльності забезпечити ефективність та стійкий розвиток нижчої ланки С, яка єдина виправдовує існування всієї системи, можливо тільки за рахунок якісної та послідовної інноваційної діяльності та вдосконалення управління.

Впровадження інновацій робить управління системостворюючим чинником подальшого розвитку освітньої установи. В результаті такої діяльності виникає проблема оптимального співвідношення цілеспрямованої організуючої дії і самоорганізації, яке дозволить зберегти не лише цілісність єдиного, але і частку хаосу як джерела самоорганізації і порядку в цілому [2, 6, 9].

Іншою проблемою управління стає забезпечення синергетичного ефекту використання наявних ресурсів, насамперед людських та інтелектуальних. У соціальних умовах, які динамічно змінюються, управління освітнім процесом у вищому навчальному закладі (ВНЗ), а також на рівні всієї системи повинне носити випереджаючий, превентивний характер [4, 7]. При цьому оперативність управлінських рішень стає такою високою, що унеможлиблює їх здійснення на рівні високих адміністративних ешелонів. Це припускає все більшою мірою делегування управлінських функцій, у тому числі і оперативних, на рівень середньої ланки (деканати, кафедри) і навіть на рівень малих творчих, наукових, проектних груп, до яких входять як педагогічні працівники, так і студенти, аспіранти. Останнє можливо в інноваційних освітніх установах, в яких число учасників управління набагато більше, ніж в стандартному ВНЗ. При цьому частка ступенів свободи, зв'язаних з адміністративною формою управління, передаються вищезазначеним вільним творчим групам або окремим педагогам. Виникає так зване збагачене освітнє середовище з поліваріантним вибором, що живе по своїх синергетичних законах, законах самоорганізації і креативного динамічного хаосу, що породжує нові цілі (сенси), цінності і творчі імпульси.

Таке нове освітнє середовище вимагає особливого, дбайливого до себе відношення і нових досконалих форм управління. У такому освітньому просторі суб'єкт, що управляє, є делокалізованим, й не може бути відокремленим від учасників освітнього процесу. У цьому і полягає його синергетична суть, і саме тому синергетика притягується нами як підхід, адекватний сучасності у вищій освіті [2].

У цих умовах адміністрація бере на себе функції, що генерують стратегію розвитку, зокрема:

– створення та реалізація політики існування та розвитку ВНЗ всередині системи, якою вона є;

– вимушена реакція на самоорганізацію у ВНЗ. Ці функції можна визначити як такі, що наздоганяють;

– ініціація інновацій. Це випереджаюча функція управління.

На сучасному етапі в умовах демократизації суспільства, система управління все більше набуває державно-суспільного характеру, що закріплене Законом «Про вищу освіту». Створення різноманітних суспільних організацій, які здійснюватимуть зворотний зв'язок між суспільством та закладами освіти, повинно прискорювати зворотну реакцію на корегуючі рішення з урахуванням тенденцій самоорганізації в освітньому просторі.

Проте ця схема лише на перший погляд забезпечує урівняння внутрішніх і зовнішніх соціальних поглядів і тенденцій розвитку суспільства. Насправді в сучасних умовах час між ухваленням адміністративного управлінського рішення, його втіленням в життя і корегуванням (зворотний зв'язок) є достатньо тривалим. Формується система управління, що «наздоганяє», а у багатьох випадках – що безнадійно запізнюється. Корегування часто відбувається методом проб і помилок, і знаходження оптимального варіанту безнадійно відстає від умов життя, що вже змінилися. Така система поспішного, повільного пошуку оптимальних рішень неефективна в сучасних умовах, тим більше в майбутньому.

Найбільш адекватною є **інноваційно-синергетична система управління**. У цій системі адміністрація всіх рівнів більш не є пасивним учасником в інноваційному ланцюзі, що очікує і виконує лише функції «стимул-реакція». Роль адміністрації, окрім гомеостатичних функцій, функцій відгуку на ініціативи зверху та знизу, доповнюється функцією превентивного, випереджаючого управління, здійснюваного за рахунок генерації паралельних, альтернативних множин можливих ініціатив, що пред'являються певним суб'єктам освітнього простору. Це відбувається не лише в рамках коридору, який є множиною допустимих функцій гомеостазу, а й за рахунок процесів самоорганізації в освітньому просторі, наприклад у напрямі якісно нового розвитку освітніх програм та технологій.

Процеси самоорганізації в освітньому просторі можуть визивати появу й інших можливостей. Виникає різноманіття паралельних шляхів розвитку освітнього процесу дозволяє в прискореному режимі вибирати і підтримувати найбільш оптимальні з них. Реалізація випереджаючого, інноваційного адміністративного управління дозволяє створити освітній простір з високими адаптивними властивостями і високою швидкістю реакції на виклики соціальних умов, що змінюються. Крім того, така синергетична система, у певній мірі моделюючи надзвичайно важливий аспект соціального середовища сучасного світу, впливає на його розвиток, оскільки в освіті, як ні в якій іншій сфері, майбутнє відображається в сьогоденні.

Висновки

1. Узагальнений аналіз процесів взаємодії в системі управління вищою освітою вказує на нелінійну динаміку її

поведінки. Система характеризується сильними внутрішніми зв'язками між компонентами, а також з оточуючим середовищем.

2. Система характеризується також явно вираженими ознаками динамічної нерівноваги: відсутністю гомеостазу, ієрархичністю, відкритістю, емерджентністю, відносністю результатів спостережень поведінки.

3. Вказані особливості системи дозволяють припустити, що синергетичний підхід у сфері менеджменту вищої освіти і педагогіки несе великий евристичний потенціал, формує не лише нову мову для переказу відомих положень і термінів, а й еволюційну методологію моделювання та реалізації управління освітнім процесом з урахуванням феноменів самоорганізації в освітньому просторі.

4. Фактично стратегічною метою суспільства є формування збагаченого, динамічного освітнього простору, позбавленого комунікативних розривів, адаптивного до соціальних потреб суспільства, держави, регіону, особистості, здійснюючий спадкоємність і узгодженість у процесах безперервної освіти. Синергетичний підхід дає можливість не нав'язувати, а створити, органічно сформувавши такий простір

Література

1. Травушкин Г.Г., Ахтаханов Р.А. Коренная реформа образования – единственный способ выживания человечества // Инновации в образовании. – 2005. – №4. – С. 22.
2. Санникова О.В., Харитоновна В.А. Методология синергетики и моделирование развития образования // Ижевск: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика». – 2001. – 118 с.
3. Чечелюк П. Петро Таланчук: «Освіта повинна бути засобом розвитку людини» // Дзеркало тижня. – 2003. – №49.
4. Прогнозирование будущего: новая парадигма. // Под ред. Г.Г. Фетисова, В.М. Бондаренко. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика». – 2008. – 283 с.
5. Хакен Г. Синергетика. – М.: Мир, 1980. – 406 с.
6. Пугачева Е.Г., Соловьев К.Н. Самоорганизация социально-экономических систем: Учеб. пособие. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. – 172 с.
7. Современная прикладная теория управления. Ч. I: оптимизационный подход в теории управления / Под ред. А.А. Колесникова. – М: ФЦ «Интеграция» – Таганрог: Изд-во ТРТУ. – 2000. – 400 с.
8. Закон України «Про вищу освіту» // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2002. – №20 – С. 134.
9. Буданов В.Г. Синергетическая методология // Вопросы философии. – 2006. – №5. – С. 34.

А.В. СТЕПАХНО,

здобувач, Київський національний університет ім. Т. Шевченка, Інститут міжнародних відносин

Природа економічної глобалізації та її значення для конкурентоспроможності країн

У даній статті оцінюється значення глобалізації ринків і міжнародного виробництва для конкурентоспроможних переваг країни або певних регіонів ринку.

В данной статье оценивается значение глобализации рынков и международного производства для конкурентоспособных преимуществ страны или определенных регионов рынка.

In this article is estimated value of globalisation of the markets and the international manufacture for competitive advantage of the countries or certain regions of the market.

Постановка проблеми. Економічна глобалізація і економічна інтеграція на сьогоднішній день безперечно є однією із самих сильних і видимих тенденцій розвитку в світовій економіці. Глобалізація і збільшення кількості міжнародного виробництва, інтернаціоналізація загалом, а також швидка передача технологій і міжнародні економічні організації, як помічається, об'єднують різноманітні ринки так, щоб вони стали все більш взаємозалежними.

З іншої сторони економічна інтеграція відмічається як один із способів збільшити конкурентоспроможність країн. Вище наведені процеси є досить складними поняттями і до кінця їх не з'ясовано. Однак їх використовують майже щоденно в політичному і економічному обговоренні. Проблеми практичного характеру зумовлюються із-за перенасичення різноманітних теоретичних поглядів на них.

Це все призводить до необхідності роз'яснення змісту економічної глобалізації, пояснення діяльності міжнародних компаній, які діють в умовах формування конкурентних переваг країн чи регіонів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання глобалізації завжди цікавили вчених у різні історичні проміжки. Але найбільшого розвитку дослідження набули після Другої світової війни. Саме в цей період починають формуватися міжнародні організації та економічні утворення. Стрімкий розвиток економічної діяльності країн світу спонукав до появи нових напрямів дослідження світогосподарських процесів. На сьогоднішній день будь-яке підприємство, міжна-

родна компанія чи навіть держава загалом прагнуть зайняти лідируючі позиції на світовому ринку. Поруч з цим основним рушійним моментом такої боротьби виступають їх конкурентоспроможні переваги. Саме цей напрям глибоко досліджували в останніх публікаціях Дж. Дюнінг (J. Dunning), Т. Озава (T. Ozawa), М. Портер (M. Porter), П. Робсон (P. Robson), Д. Валдрон (D. Waldron), С. Стренг (S. Strange), Ф. Сечвальд (F. Sachwald), У. Ківікарі (U. Kivikari) та інші.

Мета статті полягає у розкритті глобалізації економічної діяльності та міжнародного виробництва в умовах формування конкурентоспроможних переваг країн чи окремих регіонів.

Проаналізувати поняття глобальної економічної діяльності, вплив глобалізації на міжнародні компанії, формування конкурентоспроможних переваг країн.

Викладення основного матеріалу. Лібералізація міжнародної торгівлі і об'єднання систем зовнішньої торгівлі у всьому світі, також як і наростаюча інтернаціоналізація, змусили все більше і більше обговорювати процес глобалізації. Економічна глобалізація означає, що міжнародний бізнес працює на глобальному рівні. Це може бути помітне через велику і більш глибоку взаємозалежність між країнами, які є учасниками міжнародної торгівлі. Крім того, географічне місцезнаходження, де функціонує міжнародний бізнес і збільшення чисельності операцій, поглиблюють та підсилюють взаємовідношення між компаніями, міжнародними організаціями та країнами [2].

Головні причини, через які виникає та розвивається глобалізація, наступні. По-перше, збільшення міжнародної торгівлі, по-друге, лібералізація ринків капіталу; по-третє, зростання кількості іноземних прямих інвестицій, які перевищують навіть зростання зовнішньої торгівлі; по-четверте, розширення технологій [8].

Одна із найважливіших ознак міжнародної економіки – взаємозалежність, яка означає розвиток міжнародної системи. Зростання світової економіки, також як і швидкий розвиток інформаційних технологій, пришвидшили розвиток цієї мережі економічної системи. Типова особливість організаційних мереж і взаємозалежних економічних систем – спеціалізація, яка самостійно збільшила залежність компаній і підприємств від інших компаній, особливо посередницьких та галузей промисловості.

Згідно з Дж. Дюнінгом компанії визначають ці зміни і зміни, які привели до глобалізації у міжнародній економіці в наступному [2, 3]:

1) глобалізація збільшує потребу використання у власних інтересах можливостей, що пропонуються міжнародними ринками;

2) жорстке суперництво здійснює тиск на компанії в питанні купівлі факторів виробництва із самих дешевих доступних джерел;

3) інтеграція ринків збільшує іноземні прямі інвестиції, здійснюючи пошук ефективного і надійного сектору інвестування;

4) глобалізація збільшує міжнародні комунікаційні зв'язки, а це в свою чергу, призводить до зниження транспортних витрат;

5) глобалізація має тенденцію до збільшення олігополістичної конкуренції між просуваннями міжнародних компаній;

6) глобалізація відкриває нові варіанти місцезнаходження для іноземних прямих інвестицій;

7) глобалізація збільшує потреби компаній у використанні в своїх інтересах іноземних технологій і ноу-хау, а також використання переваг географічної концентрації їх операцій;

8) глобалізація розвиває нові можливості створення новітніх стратегічних союзів між іноземними компаніями;

9) глобалізація також означає нові можливості щодо розміщення продуктивних сил;

10) глобалізація призводить до пошуку найкращого балансу між глобальним підприємництвом та місцевим діловим навколишнім середовищем.

Хоча в даний час істинна глобалізація головним чином торкається транснаціональних компаній і добре розвинутої ринкової економіки, очевидно, що менші за розмірами економічні системи або перехідні економічні системи не можуть триматися осторонь такого розвитку. Із-за потреб вони стають частиною міжнародних систем торгівлі і міжнародних систем виробництва. В той самий момент вони повинні знайти свою роль в міжнародному розподілі праці та виробництва.

У цілому глобалізація має фундаментальний ефект на зміни поглядів і обґрунтувань світової економіки, особливо міжнародної торгівлі та виробництва. Традиційно пануючі теорії міжнародної торгівлі відштовхувалися від теорії Гекшера-Оліна порівняльних переваг в поясненні міжнародної торгівлі і її послаблень до країн-учасників [5]. З іншого боку, в міжнародному бізнесі кінцева теорія пояснення міжнародної торгівлі і міжнародного виробництва є конкурентоспроможних переваг, що базується на можливостях компаній і галузей промисловості створити конкурентоспроможні об'єкти, такі ж як і на міжнародних ринках [4]. Щодо конкурентоспроможних переваг, то їх ніколи не ідентифікували на рівні народного господарства, а на рівні індивідуальних компаній і секторів промисловості. Коли звертаються до конкурентоспроможних переваг країни, звертаються перш за все до певних галузей промисловості, тому що жодне народне господарство країни не отримує конкурентоспроможних переваг у всіх економічних секторах. Крім того, в більшості випадків конкурентоспроможні переваги належать групам окремих галузей промисловості, які з'єднані горизонтальними чи вертикальними зв'язками. Міжнародна конкурентоспроможність зазвичай визначається як експортна конкурентоспроможність національних секторів промисловості [4, 6].

Вище наведені чинники, що прискорюють глобалізацію, а також як зміни і розвиток наукоємної технології, посилення інтернаціоналізації, лібералізація міжнародної торгівлі і постійне зростання кількості міжнародних інвестицій, привели до ситуації, де місцезнаходження виробництва залежить набагато менше від основних факторів виробництва (при-

родні ресурси, капітал, робота сила) згідно з теоріями, що базуються на порівняльних перевагах. Замість цього розташування виробництва більше залежить від визначених компаній, які пов'язані з орієнтуванням факторів і переваг, безпосередньо створені компаніями (тобто підприємництво, новації, знання, навички, технології, корпоративна культура). Але певна частина функцій компаній все ще базується на так званих специфікаціях країни [8].

Різні види галузей промисловості поділяються згідно з факторами місцезнаходження. Це перш за все чинники пошуку фактора виробництва, пошуку ринку та вільне виробництво. Глобалізація зменшує відносний вплив цих факторів. Глобалізації і мережі міжнародного виробництва необхідні проміжні товари та послуги, що пов'язані з ними. Тобто налагоджується гнучка транспортна система, об'єднання різних процесів виробництва тощо.

Міжнародні компанії формують свої конкурентні переваги, особливо наголошуючи на тих, які відсутні у конкурентів. Вони можуть приймати форму нематеріальних активів або особливостей управління, які на певний період є винятковими для підприємства, що володіє ними. Звичайно в доповнення до вище наведеної переваги необхідно врахувати вигоду від неї. В глобальному інтересі підприємство має використовувати свої конкурентні переваги в поєднанні із деякими факторами, що знаходяться за межами країни, інакше іноземні ринки були б перенасичені експортом, а внутрішні ринки перевиробництвом. А це визначає це одну конкурентоспроможну перевагу, як перевагу місцезнаходження країни [1].

Взаємозв'язок між перевагами підприємства і країни має свої особливості. Зокрема, це наявність хорошої учбової підготовки та підготовки кваліфікованих трудових ресурсів, інженерів та менеджерів; надійні ринки капіталу; якісна індустріальна політика держави та надання державних інвестицій; а також високі доходи на душу населення разом із високою еластичністю потреб.

Володіння, розвиток та підтримку з боку держави технологічних переваг можна охарактеризувати як підприємницькі конкурентні переваги. Щоб бути в стані їх використовувати, підприємства можуть залучати іноземні інвестиції.

Всі вище перелічені конкурентні переваги підприємств формують конкурентоспроможність країни чи окремої галузі. А це, в свою чергу, збільшує та поглиблює міжнародні

зв'язки країн. Ці всі процеси відбивають суть економічної глобалізації за умов формування конкурентоспроможних переваг країн чи певних регіонів.

Висновки

Лібералізація світової торгівлі і об'єднання систем зовнішньої торгівлі у всьому світі, а також зростання інтернаціоналізації вимагали збільшення обговорення навколо глобалізації. Економічна глобалізація означає, що міжнародні компанії розвивають свої дії виключно на глобальному рівні. Результат – велика і більш глибока взаємозалежність між країнами, які беруть участь у світовій торгівлі.

Це стало вагомо для країн і регіонів, які пропонують різноманітні послуги для виробництва, бізнесу і міжнародних компаній, щоб дати відповідь на виклик глобалізації (позитивні або негативні ефекти) та мобілізації факторів виробництва через національні кордони. А це важливо, оскільки є свідченням, що сили, визначаючі рівень внутрішніх і прямих інвестицій направлених зовні, і баланс між ними двома, пов'язані з конкурентоспроможністю країни і стадією розвитку.

Література

1. Dunning, J. (1993) *Multinational Enterprise and the Global Economy*. Addison-Wesley, New York.
2. Dunning, J – Robson, P. (1988) *Multinational Corporate Integration and Regional Economic Integration*. In *Multinationals and European Community* (eds. Dunning and Robson). Basil Blackwell Ltd. New York.
3. Ozawa, T. (1987) *Can the Market Alone Manage Structural Upgrading? A Challenge Posed by Interdependence*. In *Structural Change, Economic Interdependence and World Development* (eds. Dunning and Usui). Allen and Unwin. London.
4. Ozawa, T. (1996) *Companies without Borders: Transnational Corporations in the 1990's*. International Thomson Business Press, London.
5. Robson, P (1993) *The New Regionalism and Developing Countries*. *Journal of Common Market Studies*, Vol 31, No. 3.
6. Sleuwaegen, L. (1998) *Multinationals, the European Community and Belgium: Recent Developments*. In *Multinationals and the European Community* (eds. Dunning and Robson) Basil Blackwell Ltd. New York.
7. Tinbergen, J. (1965) *International Economic Integration*. Elsevier Publishing Company, Amsterdam.
8. Waldron, D (1997) *Growth Triangles: A Strategic Assessment*. *Multinational Business Review*, spring 1997.

Методологічні засади формування інформаційної бази та системи показників прикладної статистики

У статті вирішуються наступні проблеми:

- визначено роль результатів статистичного дослідження у формуванні інформаційного продукту в умовах постіндустріального етапу розвитку суспільства;
- дана характеристика процесу формування та критеріїв складових системи статистичного забезпечення управління – інформаційної бази, показників як в цілому по країні, так і на рівні регіонів;
- висвітлена роль результатів статистичного аналізу в процесі обґрунтування управлінських рішень.

В статті решуються следующие проблеми:

- определена роль результатов статистического исследования в формировании информационного продукта в условиях постиндустриального этапа развития общества;
- дана характеристика процесса формирования и критериев составляющих системы статистического обеспечения управления – информационной базы, показателей как в целом по стране, так и на уровне регионов;
- освещена роль результатов статистического анализа в процессе обоснования управленческих решений.

In this article the following problems are decided:

- The role of results of statistical research in formation of an information product in conditions postindustrial of a stage of development of a society is determined;
- The characteristic of process of formation and criteria of making system of statistical maintenance of management – information base, parameters both as a whole on the country, and at a level of regions is given;
- The role of results of the statistical analysis is covered during a substantiation of the administrative decisions.

Постановка проблеми. В умовах переходу світового суспільства до постіндустріального етапу розвитку суттєво зростає роль інформації, як вирішального чинника розвитку економіки. У зв'язку з цим зростає роль прикладної статистики, як дійового інструменту управління. Зростають вимоги до методологічних засад системи статистичного забезпечення управління економікою.

Постановка задачі. Система статистичного забезпечення управління економікою базується на комплексному взаємозв'язку наступних компонентів:

- методологічні засади статистичного дослідження масових економічних і соціальних явищ і процесів (теорія статистики);

- методологічні засади прикладної статистики;
- методологічні засади розробки управлінських рішень за результатами прикладного статистичного дослідження.

Підґрунтям прикладних статистичних досліджень є науково обґрунтовані інформаційна база, система показників та методичне забезпечення аналізу. Вони мають бути готовими до використання комплексу статистичних методів для вирішення задач управління з урахуванням специфіки вітчизняної та зарубіжної практики.

Викладення основного матеріалу. Світове суспільство вступило в постіндустріальний етап розвитку. Він пов'язаний з інтелектуалізацією усіх сфер суспільного життя і особливо – роллю знань та інформації, як визначальних чинників розвитку економіки на основі взаємодії між людьми.

Інтелектуально-творчий потенціал та інформаційні ресурси перетворюються на провідні чинники соціально-економічного розвитку. Зростає роль технології генерування знань та обробки інформації. Послідовно розвивається економіка, в якій конкурентоспроможність суб'єктів господарювання визначається їх здатністю генерувати, обробляти та ефективно використовувати інформацію, засновану на знаннях.

Інформація перетворюється на найважливіший економічний ресурс, що забезпечує підвищення ефективності, зростання конкурентоспроможності та інноваційний розвиток суб'єктів господарювання.

Зростають обсяги інформаційного продукту – матеріалізованого результату інформаційної діяльності.

Важливою складовою цього продукту є результати прикладного статистичного дослідження в системі статистичного забезпечення управління економікою.

Це – система статистичних методів і моделей, яка використовується для обґрунтування та супроводу управлінських рішень на різних рівнях управління економікою. На цій основі статистика послідовно перетворюється у дійовий інструмент ефективного управління.

Основними складовими системи статистичного забезпечення управління є:

- інформаційна база;
- система показників;
- методичне забезпечення статистичного аналізу;
- використання результатів статистичного аналізу для обґрунтування і супроводження управлінських рішень.

Основні передумови формування цих складових наведені нижче.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Управління економікою тісно пов'язане з організацією інформаційних процесів – збиранням, обробкою та передачею інформації.

Технологія отримання інформації передбачає виконання таких головних процесів (функцій):

- збирання первинних даних;
- підготовка даних до обробки;
- логічний та арифметичний контроль достовірності даних;
- обробка даних;
- зберігання та пошук даних;
- випуск даних;
- передача даних.

Практичне розв'язання проблеми достовірності даних полягає у супроводі їх відомостями про похибки з врахуванням різних критеріїв оцінки достовірності.

Достовірність економічних показників залежить від таких основних чинників:

- а) точність вимірювань і розрахунків;
- б) методи отримання та сфера застосування даних спостереження, які

використовуються для характеристики генеральної сукупності;

- в) ступінь адекватності методології та методики вимірювання

показників поставленим завданням;

- г) навмисна фальсифікація даних, які повідомляються, під впливом

суб'єктивних моментів, головним чином у зв'язку з тим, що економічні

показники у більшості випадків є мотивованим чинником для суб'єктів – джерело інформації, що пов'язане, зокрема, з тіньовою економікою.

Чинники а) і б) є джерелом, переважно, випадкових помилок, для врахування яких існують достатньо ефективні методи. Це, зокрема, вибіркові спостереження та інші засоби забезпечення достовірності та репрезентативності.

Чинники в) і г) призводять, в основному, до систематичних помилок, методи усунення яких недосконалі. У цьому випадку використовують методи балансового контролю, зіставлення показників, отриманих різними методами. Навмисні фальсифікації можуть бути мінімізовані за допомогою правильно поставлених спеціальних статистичних спостережень у поєднанні із процесом послідовного вдосконалення законодавства, зокрема податкового, спрямованим на подолання корупції тощо.

Достовірність інформації тісно пов'язана із значущістю показників. Чим більша значущість, тобто міра впливу вихідних показників на результати вирішення завдання, тим більше вимоги до достовірності.

Актуальність і своєчасність – близькі поняття, які, проте, мають різні споживчі вартості даних. Обидва пов'язані з фактором часу. Але актуальність даних характеризує їх придатність для застосування залежно від того, наскільки

момент спостереження об'єкту віддалений від моменту їх застосування, а також від швидкості зміни показника. Дані своєчасні, якщо вони надійшли в момент, коли треба вирішувати завдання.

Важливою умовою побудови ефективної інформаційної бази є типізація її структурних елементів, особливо відповідно до міжнародних і національних класифікацій. Вона передбачає розподіл множини об'єктів управління на однорідні групи (регіони, галузі, види діяльності, підприємства тощо), виокремлення в кожній з них потреб користувачів (аналіз формування ефективності, кон'юнктури ринку, ризику тощо), відповідно до завдань обґрунтування управлінських рішень.

Важливим елементом типізації структурних елементів є статистичні класифікації, головною з яких є класифікація видів економічної діяльності КВЕД, а також групування. Для характеристики розвитку суспільства необхідно також використовувати групування статистичних показників за такими ознаками як форми власності, економічне призначення продукції, форми підпорядкування, економічні райони та територіальні комплекси, розміри тощо).

Статистична інформація створюється, передається та зберігається у формі показників. Загальною вимогою для понятійного апарату, що використовується у процесі управління, є адекватність відображення об'єктивної дійсності. Це передбачає послідовне вдосконалення системи показників відповідно до потреб системи управління різних рівнів в їх взаємозв'язку та ієрархічній підпорядкованості.

Показники диференціюються за функціями управління: звітністю, аналізом, плануванням, нормуванням тощо.

У процесі побудови інтегрованих інформаційних систем необхідно забезпечити зіставлення показників та синтез в єдиній системі.

До основних методологічних принципів побудови системи статистичних показників та індикаторів належать:

- адекватність цілям розвитку;
- комплексність оцінок;
- придатність до системного аналізу;
- діалектичність аналітичних оцінок і прогнозів;
- зіставленість рівнів нестійких динамічних рядів.

Дедалі більшої актуальності набуває аналіз ефективності діяльності в регіональному аспекті. Невід'ємною складовою цього аналізу є науково обґрунтована регіональна система показників ефективності. Вона має:

- базуватися переважно на наявній статистичній інформації у поєднанні з можливостями розширення інформаційної бази, а, в разі потреби, – через проведення разових вибіркових обстежень та опитувань;
- базуватися на єдиній для всієї економіки методологічній основі;
- відображати міру досягнення цілей конкретної діяльності у поєднанні з цілями економіки регіонів і країни в цілому;
- надавати характеристику засобів досягнення поставленої перед регіоном мети;

- охоплювати часткові та узагальнювальні показники ефективності;

- давати характеристику впливу на ефективність основних чинників розвитку діяльності регіонів.

Агрегована система показників і відповідна інформаційна база мають бути орієнтовані не тільки на вирішення конкретних функціональних завдань або проблем, а й на підтримку безперервної та динамічної рівноваги об'єктів управління. Це означає перехід до інформаційної системи за такими принципами:

- здатність системи до розвитку та адаптації в разі зміни умов функціонування;

- взаємодія із інформаційними системами керованих і керуючих систем управління;

- багатоцільове використання інформаційної системи, зокрема бази даних і системи показників.

Науково обгрунтована інформаційна система лежить в основі побудови методичної складової статистичного забезпечення управління, яке базується на статистичній методології як сукупності принципів статистичного дослідження та обгрунтованих на їх основі правил, прийомів і методів статистичного дослідження явищ. Передусім це стосується підготовки інформації, її аналізу, порівняння з відповідними критеріями і на цій основі виявлення проблем і способів їх розв'язання.

На підставі результатів статистичного аналізу визначаються основні напрями вдосконалення управління, спрямовані на підвищення ефективності функціонування з урахуванням об'єктивно існуючих потенційних можливостей (резервів) поліпшення діяльності. Це віддзеркалюється у конкретних процедурах перетворення економічної інформації в процесі обгрунтування і прийняття управлінських рішень. У цьому розумінні статистичне забезпечення управління характеризує технологію обгрунтування управлінських рішень статистичними методами.

Висновки

В умовах постіндустріального етапу розвитку суспільства інформація перетворюється на найважливіший економічний ресурс, який забезпечує підвищення ефективності,

зростання конкурентоспроможності та інноваційний розвиток суб'єктів господарювання. Важливою складовою відповідного інформаційного продукту є результати статистичного дослідження. Це обумовлює зростання ролі статистики як ефективного інструменту управління.

Головними компонентами статистичного забезпечення управління є інформаційна база, система показників, методичне забезпечення статистичного аналізу. Критеріями ефективною інформаційної бази є достовірність, значущість, актуальність, своєчасність, гармонізація складу і функцій на різних рівнях управління.

Система показників та індикаторів має відповідати цілям розвитку, забезпечення комплексності оцінок, бути узгодженою з інформаційними системами керованих і керуючих систем управління.

Методичне забезпечення прикладного статистичного аналізу базується на принципах методології статистичного дослідження.

Результати статистичного аналізу є базою обгрунтування управлінських рішень.

В сучасних умовах статистична інформація перетворюється на найважливіший економічний ресурс, що забезпечує підвищення ефективності, зростання конкурентоспроможності та інноваційний розвиток.

Важливими складовими відповідного інформаційного продукту є ефективна інформаційна база, гармонізована система показників та методичне забезпечення статистичного аналізу.

Література

1. Статистика. Під ред. С.С. Герасименка, К.: КНЕУ, 2000 р. – 465 с.
2. Інтелектуальна власність. Під ред. В.Д. Базилевича. К.: «Знання», 2008 р. – 431 с.
3. Економічна теорія. Політекономія. Під ред. В.Д. Базилевича. К.: «Знання-Прес», 2008 р. – 719 с.
4. А.В. Головач, В.Б. Захожай, І.Г. Манцуров, Н.А. Головач. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика з використанням аналітичних можливостей програмного середовища Microsoft Excel. К.: КНЕУ, 2006 р. – 328 с.

УВАГА!

У №5 (96) 2009 р. у статті Рибалко Н.О. «Управління фінансовими ресурсами підприємства: мета, завдання, механізми» у списку літератури вважати вірними пункти:

5. Воробьев Ю.Н. Капитал предпринимательских структур в системе финансового менеджмента. – Симферополь: Таврия, 2000. – 324 с.
6. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. – 4-те вид., випр. та доп. – К.: Т-во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ. – 566 с.
7. Каратуев А.Г. Финансовый менеджмент: Учебно-справочное пособие. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001. – 496 с.
8. Кизим М.О., Забродський В.А., Зінченко В.А., Колчак Ю.С. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства. – Харків: Видавничий Дім «Інжек», 2003. – 144 с.
9. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 704 с.
10. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 480 с. – (Библиотека словарей ИНФРА-М).
11. Сокиринська І.Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства // Фінанси України. – 2003. – №1. – С. 88–95.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ГЛУХОВА С.В. Особливості життєвого циклу інновації	3
МИНЕНКО О.О. Ефективність міжнародної технічної допомоги щодо секторальної розбудови економіки в Україні	7
ПАППУ Т.Б. Стан та рівень розвитку державно–приватного партнерства та можливості застосування світового досвіду в Україні	12
КОРОЛЬ В.С., ДАНИЛЕЙЧУК Р.Б. Проблеми функціонування суб'єктів малого підприємництва в умовах глобалізації економіки України	17
НАВРОЦЬКА О.В. Державно–приватне партнерство у фінансуванні розвитку інфраструктури України	21
НЕВІНЧАНІЙ І.С. Оцінка вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності	26
КРЕЙДИЧ І.М. Актуальні завдання управління ризиками приватних інвестицій у виробничу інфраструктуру України	31
СЕРГІЄНКО О.М. Створення моделі формування і розподілу доходів на макrorівні: теоретичні та методологічні аспекти	36
УСИК В.І. Тенденції розвитку сектору малого та середнього бізнесу в Україні	44
ЧЕРЕП А.В., МАРТОЯН М.Г., НОСЕНКО О.С. Проблеми оподаткування нерухомості в Україні	50
КУЛЬПІНСЬКА Л.К., ГВОЗДЬ В.С. Досвід державного регулювання цін у країнах–членах Європейського союзу	52
СІГАЙОВ А.О. Методика викладання університетського курсу мікроекономіки: споживчі переваги та функція корисності	58

Інноваційно–інвестиційна політика

ІВАНОВА І.М. Правові аспекти розвитку системи державного фінансового контролю в сучасних економічних умовах	63
ЛОТОЦЬКА С.В. Методи управління ризиком забезпечення кредиту	67
ТУЛЬЧИНСЬКА С.О. Проблеми розвитку інноваційної інфраструктури в Україні	72
ФОМІНА Т.В. Методика проведення аудиту операцій з необоротними активами	76
ШЕВЧЕНКО О.Ю. Фінансова безпека України в умовах активізації глобальних інвестиційних процесів	84

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

МАРТИНЕНКО В.П. Механізм ефективного функціонування промислових підприємств	89
ДАНЬКО Т.Ю. Аналіз підходів до визначення понять «контроль» та «контролювання» в управлінській діяльності	93
ЗАДИРАКА І.О. Пріоритети та перспективи приватизації стратегічно важливих підприємств	99
КАЛАПА Т.В. Аналіз стану підприємств галузі молокопереробного машинобудування України	102
КОВАЛЬОВ І.В., КОЛОТІЙ В.М. Досвід створення стратегічних запасів нафти і нафтопродуктів у державах – членах ЄС	106
КУДРЯВЦЕВА Н.П. Гуманістична складова економічної освіти	111
МАЛЮГА Л.М. Пріоритети та завдання стратегії забезпечення конкурентоспроможності АПК	115
МАРЧУК Т.С. Оцінка конкурентоспроможності будівельної організації на будівельному ринку	120
МЕЛЬНИК В.І. Сутність та засади комплексного розвитку вугільної промисловості України на віддалену перспективу	124
ПУГАЧЕНКО О.Б. Системне уявлення процесу матеріального забезпечення хлібопекарного виробництва	130
РИЖАКОВ Д.А. Удосконалення управління ресурсами будівельної організації за системним підходом	136
СИДОРЕНКО Ю.В. Систематизація наукових підходів до класифікації різновидів розвитку підприємств	139
СІДНЄВА Ж.К., МОЛЧАНОВА І.В. Актуальні аспекти функціонування нафтогазового комплексу України	143
СТРІЛЕЦЬ Т.М., ШАРКАДІ Н.В., КИЧКО І.І. Прямий маркетинг як інструмент залучення клієнтів банку в сучасних умовах	148
ЧМУТОВА І.М., АЗІЗОВА К.М. Формування складу підконтрольних показників у системі контролінгу капіталу підприємства	153
ШКАРЛЕТ С.М., ОСТРЯНІНА С.В. Діагностика та оцінка конкурентоспроможності підприємств	158
ПОПРОЗМАН О.І. Значення структури ресурсної бази банків в умовах кризи	164
СТУПНИЦЬКИЙ О.І. Порівняльний аналіз використання франчайзингу та інших схем організації підприємницької діяльності в Україні	167

Розвиток регіональної економіки

ПАНУХНИК О.В. Прикордонний маркетинг як інструмент реалізації інтеграційного потенціалу прикордонних територій	172
--	-----

Соціально–трудова проблема

БІРЮЧЕНКО С.Ю. Методологія визначення вартості робочої сили суб'єктів господарювання	177
ЛЕОНТЬЄВ А.О. Синергетичні аспекти проблем управління вищою освітою	181
СТЕПАХНО А.В. Природа економічної глобалізації та її значення для конкурентоспроможності країн	185
ГОЛОВАЧ Н.А. Методологічні засади формування інформаційної бази та системи показників прикладної статистики	188

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

О Г О Л О Ш Е Н Н Я

Науково–дослідний економічний інститут оголошує конкурсний прийом в аспірантуру з відривом та без відриву від виробництва та докторантуру з відривом від виробництва у 2009 році з таких спеціальностей:

08.00.03 – економіка та управління національним господарством; 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка. В аспірантуру приймаються особи, що мають вищу освіту і кваліфікацію спеціаліста або магістра. Вступники в аспірантуру подають на ім'я директора: заяву, особовий листок з обліку кадрів з фотокарткою, автобіографію, копію диплома про вищу освіту, медичну довідку про стан здоров'я за формою № 086–У, посвідчення про складені кандидатські іспити, список опублікованих наукових праць і винаходів або реферат з обраної наукової спеціальності та складають конкурсні вступні іспити: зі спеціальності, філософії та іноземної мови у вересні–жовтні 2009 року.

Особи, що вступають в докторантуру, крім того подають копію диплома про присудження наукового ступеня кандидата наук, обґрунтування теми та розгорнутий план докторської дисертації.

Документи приймаються до 1 вересня поточного року. Паспорт, диплом про вищу освіту та диплом кандидата наук подаються вступниками особисто.

Гуртожитком інститут не забезпечує.

Документи подавати або надсилати за такою адресою:

01103, м.Київ–103, бульвар Дружби Народів, буд. 28, кім. 531.

Довідки за телефоном: 286–52–66

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№6 (97) 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 16.06.2009 р.
Формат 60x84 1/8. Ум. друк. аркушів 24,25.
Наклад – 500 прим.