

**Науково-дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України**

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№2 (165)**

Київ 2015

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 2 (165) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2015. – 159 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

Протокол № 1 від 05 лютого 2015 року

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 політики;
- 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 Наказу Міністерства освіти і науки України від 06.11.2014 №1279 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 (головний науковий редактор)

А.О. СІГАЙОВ, 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

М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2015. Реєстраційний № KB 5350 від 01.08.2001 року.

© Науково–дослідний економічний інститут, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, 2015

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Г.М. ФИЛЮК,
д.е.н., професор, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка,
В.П. ФЕЦЕНКО,
к.е.н., Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Особливості реалізації конкурентної політики у країнах з трансформаційною економікою

Розкрито специфічні риси конкурентної політики у країнах пострадянського простору, показані її спільні ознаки та відмінності. Визначені інституціональні основи реалізації конкурентної політики у країнах пострадянського простору. Показана відмінність конкурентної політики у країнах СНД і розвинутих країнах у сучасних умовах.

Ключові слова: глобалізація, конкурентний порядок, конкуренція, монополізація, конкурентна політика, антимонопольні органи, антимонопольний контроль, транзитивна економіка.

Г.М. ФИЛЮК,
д.э.н., профессор, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко,
В.П. ФЕЦЕНКО,
к.э.н., Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко

Особенности реализации конкурентной политики в странах с трансформационной экономикой

Раскрыты специфические черты конкурентной политики в странах постсоветского пространства, показаны ее общие признаки и различия. Определены институциональные основы реализации конкурентной политики в странах постсоветского пространства. Показано отличие конкурентной политики в странах СНГ и развитых странах в современных условиях.

Ключевые слова: глобализация, конкурентный порядок, конкуренция, монополизация, конкурентная политика, антимонопольные органы, антимонопольный контроль, транзитивная экономика.

The paper exposes specific aspects of competition policy at the post-Soviet countries and shows its common features and differences. Institutional basis of implementing competition policy in post-Soviet countries are defined. The difference in competition policy in the CIS countries and the developed countries in the modern world is shown.

Keywords: globalization, competitive order, competition, monopolization, competition policy, competition authorities, competition control, economy in transition.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших напрямів розвитку ринкової економіки є формування розвинутого конкурентного середовища. Особливо це питання актуалізується для країн, економіка яких тривалий час формувалася в умовах тотальної монополії держави в усіх сферах життя суспільства. Адже країни з розвинутими ринковими відносинами мають уже неодноразово апробований на практиці механізм підтримання та розвитку конкуренції на внутрішньому ринку, натомість для країн, які в історичному вимірі нещодавно стали

на шлях ринкових перетворень, таке завдання все ще залишається невирішеним. З огляду на це виникає необхідність удосконалення стратегії конкурентної політики кожної держави, запровадження нових, цивілізованих принципів ведення суб'єктами господарювання конкурентної боротьби.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми засвідчує, що у зарубіжній науковій літературі висвітлюються окремі питання конкурентної політики, які, однак, не претендують на охоплення всього спектру проблем. Зокрема, такі відомі

економісти, як Т. Шарп, Д. Одретч, Ж. Галло, Дж. Крейкрофт, С. Буш, Д. Сван, свої праці присвятили питанням антимонопольного регулювання угод про фіксацію цін. Проблеми регулювання при встановленні цін, які перешкоджають функціонуванню конкуренції, є предметом дослідження О. Уільямсона, К. Маккола. Питання щодо проведення ефективної антимонопольної політики в умовах цінової дискримінації розглядаються К. Едвардом, Ф. Аріда, Д. Тернером. Водночас усі ці дослідження присвячені реалізації тих чи інших аспектів конкурентної політики у країнах з усталеними ринковими відносинами, тоді як досвід країн Центральної та Східної Європи чи країн пострадянського простору залишається поза увагою дослідників, і лише в окремих випадках аналізується конкурентна політика однієї країни. На нашу думку, для формування нової концепції конкурентної політики в Україні важливе теоретичне і практичне значення матиме порівняльний аналіз її здійснення саме в цих країнах, які за рядом показників є дуже схожими з нашою.

Метою статті є з'ясування особливостей формування конкурентної політики у країнах, які не завершили ринкові перетворення, вивчення прогресивного досвіду її реалізації.

Виклад основного матеріалу. Розбудова соціальної ринкової економіки у країнах Балтії, Центральної та Східної Європи, а також інших країнах пострадянського простору передбачала проведення виваженої економічної політики, спрямованої на створення та зміну довгострокових рамок умов діяльності економічних суб'єктів через модифікацію якісних показників господарської діяльності (відносин власності, конкуренції, фінансової, валютної та зовнішньоекономічної систем). Серед основних елементів моделі соціально-економічних трансформацій поряд з утвердженням правової держави та приватної автономії, становлення грошового порядку, запровадження соціального порядку та ринково-комфортної соціальної політики дослідники виокремлюють також формування конкурентного порядку. Конкурентний порядок передбачає наявність простору для розвитку індивідуальності шляхом заохочення та захисту конкуренції, зокрема здійснення контролю за об'єднаннями (злиттями), недопущення зловживання монопольною владою тощо.

Тим часом наукові дослідження з цієї проблематики, звіти міжнародних організацій щодо стану розвитку конкурентного середовища у цих країнах та роль держави у забезпеченні ефективної трансформації ринкових структур в умовах глобалізації демонструють відчутні здобутки в цій сфері країн Балтії, Центральної та Східної Європи і, навпаки, значне відставання та наявність істотних проблем у країнах СНД. Показовим, на наш погляд, у даному випадку є той факт, що за індексом «ефективність товарних ринків» та субіндексом «ефективність антимонопольної політики» країни Балтії та ЦСЄ перебувають у першій половині рейтингу, а всі країни СНД – у другій. Більше того, за субіндексом «ефективність антимонопольної політики» Україна перебуває в останній десятці, займаючи 136 позицію (із 144 країн, які брали участь у рейтингу) [1, с. 468].

Конкурентна політика країн Балтії та ЦСЄ практично не відрізняється від європейської. Це зумовлено інтеграцією у 2004 і 2007 роках більшості цих країн до Європейського Союзу, що вимагало гармонізації їх національних законодавств з європейським. Утім, аналіз досвіду реалізації конку-

рентної політики у окремих із цих країн, дозволяє виокремити деякі її особливості:

- захист прав споживачів, зокрема, контроль над дотриманням закону про споживчі кредити; усунення заборонених положень з контрактів, які укладаються між підприємствами і споживачами; інформування споживачів і ділових людей про їхні права та обов'язки; контроль над виконанням закону про безпеку продукції та процесом тестування продуктів. Такий підхід характерний, зокрема, для конкурентної політики Польщі;

- превентивний контроль за процесами ціноутворення на монопольних ринках. Так, наприклад, в Угорщині, фірми-монополісти зобов'язані завчасно оголошувати ціну на нову продукцію. Це означає, що рішення, обов'язкові для виконання, можна приймати лише в одному випадку – при розгляді «завчасно оголошуваних цін». Подібний превентивний захід спрямовано на запобігання необґрунтованому зростанню цін на монополізованих ринках;

- винятки щодо угод між суб'єктами господарювання, які сприяють раціональнішій організації виробництва або збуту, технологічному або економічному прогресу, підвищенню конкурентоспроможності, охороні навколишнього природного середовища. Вони є характерними для більшості країн ЦСЄ;

- контроль за наданням державних пільг та державної допомоги, яка передбачає: 1) передання контролю над бюджетною підтримкою суб'єктів національного ринку до відповідних органів ЄС; 2) обов'язкове затвердження рішення про виділення коштів національним антимонопольним органом; 4) запровадження системи штрафів на недобросовісних бенефіціарів; 5) введення системи постійних перевірок цільового використання наданих державою коштів; 6) запровадження моніторингу надання державної допомоги [2, с. 15–16].

Досліджуючи особливості становлення та розвитку конкурентної політики у країнах пострадянського простору, необхідно також підкреслити наявність певних здобутків. По-перше, у країнах СНД за короткий строк було створено нормативно-правову базу. Протягом 1991–1994 років у більшості пострадянських держав було прийнято антимонопольні закони, а в 2000-х роках до них було внесено зміни відповідно до вимог глобалізації та соціально-економічного розвитку країн. По-друге, регулювання питань, пов'язаних з антимонопольним контролем, припиненням недосконалої конкуренції та захистом прав споживачів, здійснюється спеціально створеними органами у рамках національних законодавств (див. табл.). По-третє, аналіз національних законодавчих актів дає підстави для висновку про спільність основних завдань державних антимонопольних органів країн СНД: державний контроль за дотриманням антимонопольного законодавства; розробка і здійснення заходів щодо попередження, обмеження та припинення монопольної діяльності та недобросовісної конкуренції; сприяння формуванню ринкових відносин на основі розвитку конкуренції та підприємництва; захист законних інтересів громадян (споживачів) від проявів монополізму і недобросовісної конкуренції.

Незважаючи на певні розходження у рівнях економічного розвитку країн СНД і особливості здійснюваного на національному рівні регулювання конкурентних відносин, усі чинні національні антимонопольні закони містять положення, які регулюють угоди між господарюючими суб'єктами. Як правило, національним законодавством кожної країни заборо-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Інституційне регулювання конкуренції в країнах пострадянського простору

Країна	Антимонополийний орган	Законодавчі акти
1	2	3
Азербайджанська Республіка	Міністерство економічного розвитку (до 2001 року – Державний комітет з антимонополийної політики та підтримки підприємництва)	Закон про антимонополийну діяльність, 1993 (зі змінами та доповненнями), Закон про недобросовісну конкуренцію, 1995 (зі змінами та доповненнями)
Республіка Вірменія	Державна комісія по захисту економічної конкуренції Республіки Вірменія (раніше – Міністерство промисловості та торгівлі)	Закон про захист економічної конкуренції, 2000
Республіка Білорусь	Міністерство економіки РБ (раніше – Міністерство підприємництва та інвестицій, Міністерство по антимонополийній політиці, Державний комітет РБ по антимонополийній політиці, Комітет РБ по антимонополийній політиці)	Закон про протидію монополістичній діяльності і розвиток конкуренції, 2013, Закон про протидію монополістичній діяльності і розвиток конкуренції, 1992
Грузія	Агентство конкуренції (раніше – Агентство вільної торгівлі і конкуренції при Міністерстві економічного розвитку, Агентство конкуренції і державних закупівель, Державна антимонополийна служба при Міністерстві економіки, Управління з питань антимонополийного регулювання)	Закон про конкуренцію, 2012, Закон про конкуренцію і вільну торгівлю, 2005
Республіка Казахстан	Агентство Республіки Казахстан по захисту конкуренції (до 2008 року Агентство по регулюванню природних монополій, захисту конкуренції та підтримці малого бізнесу)	Закон про конкуренцію, 2008 (зі змінами та доповненнями), Закон про конкуренцію та обмеження монополістичної діяльності, 2006 (втратив силу), Закон про недобросовісну конкуренцію, 1998 (втратив силу)
Киргизька Республіка	Державне агентство антимонополийного регулювання при Уряді Киргизької Республіки	Закон про конкуренцію, 2011 Закон про обмеження монополістичної діяльності, розвитку та захисту конкуренції, 1994
Республіка Молдова	Рада по конкуренції (до 2012 року – Головне управління з антимонополийної політики і розвитку конкуренції при Міністерстві економіки та реформ)	Закон про конкуренцію, 2012 (набрав чинності 2013 року) Закон про обмеження монополістичної діяльності і розвитку конкуренції, 1992 (втратив чинність), Закон про захист конкуренції, 2000 (втратив чинність)
Російська Федерація	Федеральна антимонополийна служба РФ	Закон про захист конкуренції, 2006, Закон про конкуренцію і обмеження монополістичної діяльності на товарних ринках, 1992
Республіка Таджикистан	Антимонополийна служба при уряді Республіки Таджикистан (раніше – Міністерство економіки та зовнішніх економічних зв'язків)	Про конкуренцію та обмеження монополістичної діяльності на товарних ринках, 2006
Республіка Узбекистан	Державний комітет по демонополізації, розвитку конкуренції та підприємництва (раніше – Головне управління з антимонополийної та цінової політики)	Закон про конкуренцію, 2011 (зі змінами та доповненнями)
Україна	Антимонополийний комітет України	Закон про захист конкуренції, 2000 (зі змінами та доповненнями) Закон про обмеження монополістичної діяльності та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності, 1992 (втратив чинність)
Литва, Латвія, Естонія	Ради по конкуренції	Закони про конкуренцію, 2001

Джерело: складено авторами на основі антимонополийних законодавств країн.

нено узгоджені дії компаній, спрямовані на обмеження або усунення конкуренції на ринку. Зокрема, найнебезпечнішими для конкуренції вважаються «горизонтальні угоди», тобто угоди між конкуруючими підприємствами, про:

- встановлення монополийно високих або монополийно низьких цін і тарифів, а також їх підтримку, визначення умов придбання або реалізації товарів (Росія, Азербайджан, Казахстан, Киргизія);
- спотворення результатів торгів, аукціонів, конкурсів, тендерів (Азербайджан, Білорусь, Казахстан, Киргизія, Росія, Україна);

– розподіл ринків за територіальним принципом, за обсягом продажу або закупівель, за асортиментною ознакою реалізованих товарів, за колом продавців або покупців (Азербайджан, Білорусь, Казахстан, Киргизія, Росія, Україна);

– обмеження доступу на ринок для інших господарюючих суб'єктів або їх усунення з ринку (Азербайджан, Білорусь, Казахстан, Росія, Україна);

– відмову від укладання договорів з окремими продавцями або покупцями (Азербайджан, Киргизія, Росія, Україна);

– істотне обмеження конкурентоспроможності інших суб'єктів господарювання без об'єктивно виправданих на те причин (Україна, Росія, Білорусь).

Слід також зауважити, що для законодавств Азербайджану, Білорусі, Грузії, Киргизії, Молдови та Росії характерним є визнання забороненими за певних умов вертикальних угод між господарюючими суб'єктами. Як правило, ця заборона поширюється на такі: 1) один з учасників займає домінуюче становище на ринку, а інший є його постачальником або замовником; 2) результатом угоди є або може бути обмеження конкуренції на ринку. Але при цьому в ряді країн СНД допускаються вертикальні угоди між підприємствами – за умови, що позитивний соціально-економічний ефект від них перевищуватиме негативні наслідки для конкуренції.

Посилення глобальних тенденцій, активізація експансії ТНК на територію країн з транзитивною економікою змушують їх уряди вдаватися до компромісу – «пом'якшення» контролю над злиттями при жорсткості санкцій за порушення закону. Проте, треба мати на увазі, що регулювання ринкової поведінки завжди ускладнюється дефіцитом у правозастосовних органів інформації про внутрішні фактори, які визначають рівень затрат, про цілі й ринкові стратегії компаній. Послаблення контролю над структурою ринку вимагає активізації роботи з аналізу цінової та договірної політик, які виникають внаслідок злиттів великих компаній. Слід погодитися, що таке завдання є досить складним методологічно та витратним (за часом та обсягами використовуваних ресурсів) для держави та бізнесу [3, с. 5].

Як правило, законодавства країн СНД забороняють дії господарюючого суб'єкта (або групи осіб), що домінує на ринку, якщо вони призводять або можуть призвести до обмеження конкуренції та (або) обмеження інтересів інших господарюючих суб'єктів чи фізичних осіб. У більшості випадків забороняються такі дії підприємства (або групи осіб), які займають домінуюче становище на ринку:

- обмеження обсягів виробництва або продажу товарів з метою створення дефіциту на ринку або підвищення цін (Азербайджан, Білорусь, Грузія, Казахстан, Киргизія, Молдова, Росія, Узбекистан, Україна);
- зумовленість укладання угод прийняттям контрагентом додаткових зобов'язань, не вигідних для нього або таких, які за своєю природою або за торговими та іншими чесними звичаями підприємницької діяльності не стосуються предмета договору (Азербайджан, Білорусь, Казахстан, Киргизія, Молдова, Росія);
- дискримінація одних контрагентів порівняно з іншими (Азербайджан, Грузія, Киргизія, Молдова, Росія, Узбекистан, Україна);
- підтримання, або підвищення цін для одержання монопольного прибутку (Азербайджан, Білорусь, Узбекистан);
- створення перешкод для доступу на ринок потенціальних конкурентів (Азербайджан, Білорусь, Грузія, Казахстан, Киргизія, Молдова, Росія, Узбекистан, Україна);
- встановлення монопольно високих або монопольно низьких цін (Грузія, Росія, Україна);
- необґрунтоване скорочення або припинення виробництва товарів, на які є попит (Азербайджан, Росія);
- необґрунтована відмова від укладання договору з певними покупцями (Азербайджан, Росія) [184, с. 119–120; 190, с. 74–75].

Тим часом треба вказати, що формально законодавствами більшості країн СНД господарюючі суб'єкти не переслідуються за монопольне становище на ринку – забороняється лише зловживання домінуючим або монопольним становищем. Ще одним важливим завданням антимонопольної політики у країнах СНД є недопущення монополізації товарних ринків внаслідок процесів злиття і поглинання, тобто контроль за концентрацією ринків. У країнах СНД необхідною умовою здійснення великих операцій об'єднаною характеру є отримання попередньої згоди на концентрацію в антимонопольному органі. При цьому критерії «великих» операцій, які підлягають нотифікації, варіюються по країнах (від балансової вартості активів до частки на ринку компанії, що поглинається іншою або приєднується до неї). Головна причина відмови з боку антимонопольного органу в наданні згоди на концентрацію полягає у збільшенні частки на ринку одного господарюючого суб'єкта в результаті об'єднання компаній, що призводить до посилення його впливу на ринок та обмеження конкуренції.

Однак, незважаючи на вагомий здобутки, конкурентна політика у країнах СНД має низьку ефективність, оскільки не забезпечує зростання конкурентоспроможності країни, тобто здатність нації створювати і підтримувати середовище, в якому виникає конкурентоспроможний бізнес. Утім, саме за цими параметрами країни СНД відстають від країн Балтії та ЦСЄ. Загальновизнаною є також значна відмінність у глибині падіння та швидкості господарського одужання окремих країн.

Значною мірою, це зумовлено різними моделями постсоціалістичних трансформацій, які обрали постсоціалістичні країни. Так, країни Балтії та ЦСЄ віддали перевагу ліберально-буржуазній моделі трансформації, заснованій на розвитку відносин регульованої ринкової економіки, що характеризується прискореною ринковою трансформацією, саморегуляцією ринкової економіки, звернення до принципів соціально-орієнтованого ринкового господарства, суттєвим реформуванням ринкових відносин в умовах, не адекватних швидкому переходу до ліберально-буржуазної системи. Для країн СНД на початку 90-х років ХХ ст. характерною була кримінально-олігархічна модель буржуазної трансформації, яка ґрунтувалася на кримінально-корпоративній лібералізації, відродженні дрібнобуржуазних відносин, шоківій терапії, саморегуляції ринкової економіки, збереження значних пережитків бюрократичної планової системи [4, с. 3]. На сьогодні економічні системи постсоціалістичних країн – учасниць СНД, які зазнають процесу глибокої трансформації, є деінституціоналізованими: їх попередній інституційний «каркас» зруйновано, а новий ще не вибудовано, оскільки це завжди нелегкий і тривалий процес [5, с. 239]. Крім того, розвиток ринкових відносин у цих країнах впирається у недосконалість політичних інституцій, гіпертрофованість бюрократичних процедур, неповноту на недосконалість законодавчої бази. Своєю чергою, це пояснює наявність у них спільних проблем.

1. У радянський період в усіх колишніх республіках СРСР монополізація сегментів народного господарства мала гіпертрофований характер, що ускладнювало процес регулювання ринкового середовища за класичними схемами, які сформувались і були перевірені практикою у розвинутих країнах. Незважаючи на вісімнадцятирічну історію переходу від адміністративно-командної економіки до ринкової, у багатьох країнах – учасницях СНД переважає капітал обігу

(тобто грошовий і товарний), що відповідає етапу його пер-вісного нагромадження. Тим часом ще не створено умови для функціонування продуктивної форми капіталу. Внаслідок глибокої системної кризи постійно перерозподіляються права власності, а також мають місце вкрай нерівномірний перехід до ринкових відносин; натуралізація економічних зв'язків господарюючих суб'єктів; розширення товарообміну на основі бартеру; розрахунок з працівниками підприємств власною продукцією; введення різних грошових сурогатів; криміналізація економічного життя. Саме в цьому проявляється своєрідність трансформації економіки цих країн.

2. На сучасному етапі мінливі умови економічного життя всередині держав, посилення впливу світового ринку та необхідність гармонізації їх антимонопольних законодавств зумовлюють необхідність постійного вдосконалення антимонопольного регулювання у рамках загальної економічної політики, а також вимагають відображення ряду положень антимонопольного законодавства і конкурентного права у законодавствах, які належать до інших галузей права (в тому числі конституційного, фінансового, господарського).

3. Практично для всіх країн характерним є низький рівень конкурентної культури та інших заходів щодо адвокатування конкуренції. Зарубіжні науковці переконують, що конкурентні органи країн з перехідною економікою повинні не відкладати формування у суспільстві проконкурентної свідомості, очікуючи, доки буде запроваджене законодавство (як це відбувалось у більшості розвинутих країн), а займатися питаннями непримусового сприяння конкуренції. Тим часом досить поширеною є думка про те, що запровадження і сприяння посилюють одне одне і що відкладання запровадження правил конкуренції на майбутнє може послабити сприяння конкуренції сьогодні. Врешті-решт, як правило, аргументи бувають переконливішими, якщо той, хто їх висловлює, «тримає в руці ціпок». Наприклад, сприяння конкуренції шляхом проведення переговорів за схемою приватизації, сприятливою для конкуренції, буде успішним, якщо кандидати отримають дозвіл органу влади з питань конкуренції на участь в аукціоні.

Слід також підкреслити наявність певних відмінностей у підходах до формування та реалізації конкурентної політики у суспільствах країн з транзитивною економікою та з ринковою економікою. Не претендуючи на повноту викладу, відзначимо таке.

По-перше, у країнах із транзитивною економікою ринкові інститути є набагато слабшими, ніж у розвинутих. У перших з них «надлишкова» конкуренція нерідко є «камнем спотікання» для груп, які, здійснюючи тиск на конкурентів, ведуть боротьбу за збереження привілеїв, успадкованих від попередньої економічної системи.

По-друге, як правило, у країнах з перехідною економікою «прозорість» процедур і підпорядкованість органів державної влади є меншою, ніж у розвинутих країнах. Це має істотні наслідки для запровадження конкурентного законодавства та формування проконкурентної свідомості у суспільствах. Органи державної влади країн першого типу менше поінформовані про принципи конкуренції, не мають стимулів і зобов'язань звітувати за свої дії перед громадськістю, а іноді й зовсім ігнорують поради фахівців з питань конкуренції.

По-третє, у більшості країн з транзитивною економікою внаслідок проведеної лібералізації у сфері економіки та ін-

вестицій, утворилися заінтересовані групи, що лобіюють в органах державної влади певні заходи з метою відновлення втрачених привілеїв. Тому формування проконкурентної свідомості в суспільстві має відіграти важливу роль у переконанні органів влади, що займаються регулюванням економічних процесів та інвестиційної діяльності, утримуватися від реалізації заходів, які можуть завдати шкоди конкуренції.

І, по-четверте, що є не менш важливим, у більшості країн із транзитивною економікою внаслідок обмеженості ресурсів існує проблема забезпечення ефективної роботи відомства з питань захисту конкуренції. У розвинутих країнах такі обмеження значної ролі не відіграють.

Висновки

Антимонопольна політика країн із транзитивною економікою не є чимось особливим, специфічним, а ґрунтується на теоретичному базисі світової економічної думки та практично реалізується на основі адаптації прогресивного світового досвіду в цій сфері до специфічних національних умов. При всьому різноманітті національних особливостей можна виокремити три основних «класичних» елементи антимонопольного регулювання, властивих як країнам з ринковою економікою, так і країнам з транзитивною економікою. Ці елементи визначаються основними сучасними видами обмеженої ділової практики і являють собою сукупність норм, спрямованих на: 1) попередження і припинення антиконкурентних (обмежувальних) угод; 2) усунення зловживань домінуючим становищем на ринку; 3) контроль за процесами економічної концентрації. Вказані елементи визначають сутність антимонопольного законодавства США, конкурентної політики країн ЄС, а також країн Азії, Латинської Америки, Східної Європи, СНД.

Головними відмінностями у реалізації конкурентної політики у країнах розвинутого ринку та у країнах, які не завершили економічні перетворення, є такі: а) у більшості промислово розвинутих країн конкурентне законодавство застосовується виключно до приватних суб'єктів господарювання, а у країнах з перехідною економікою – до державних органів (зокрема, й тих, які здійснюють регулювання); б) у країнах з усталеними ринковими відносинами конкурентна політика покликана підтримувати «працюючу» (ефективну) конкуренцію, а в країнах з транзитивною економікою (у тому числі й Україні) найважливішим її завданням є формування конкурентного середовища; в) у транзитивній економіці проблема конкурентної політики є надзвичайно складною і ще не осмисленою у концептуальному плані.

Перспективи подальших наукових досліджень пов'язані з визначенням функцій держави у сфері реалізації конкурентної політики на наднаціональному рівні. Адже в умовах глобалізації можливості держави впливати на економічні процеси, які відбуваються у межах її національних кордонів, суттєво послаблюються. Загострення конкурентної боротьби виробників за ринки збуту, за сфери впливу та найбільш вигідне вкладення капіталу, які відбуваються на фоні подальшої концентрації виробництва і капіталу, призводять до розподілу глобального ринку між міжнародним монополіями і ТНК. Національні антимонопольні відомства виявляються неспроможними протистояти розмиванню конкуренції як можливому результату хвилі мегазлиттів. Глобалізація веде до розмивання і знеці-

нення регулюючих функцій держави, зниження рівня управління соціальними, інформаційними та іншими процесами. У своїй діяльності національна держава змушена функціонувати у тому політико-правовому просторі і застосовувати такі методи і засоби, які диктуються зобов'язаннями, які вона бере на себе перед наднаціональними інститутами.

Список використаних джерел

1. The Global Competitiveness Report 2014–2015. // Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014–15.pdf. – С. 468.

2. Саморукова А. Формирование конкурентной среды в экономике Румынии / А. Саморукова // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 10. – С. 14–20.

3. Соколова И. Антимонопольная политика ведет к повышению конкурентоспособности / И. Соколова // Конкуренция и рынок, 2004. – № 23.

4. Бузгалин А., Колганов А. Сравнительный анализ экономических систем? Методология и теория / Бузгалин А., Колганов А. // Вестник Московского университета. – Серия Экономика. – 2002. – № 3–6.

5. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін: Монографія / Гражевська Н.І. – К.: Знання, 2008. – 491 С.

С.Г. ДРИГА,
д.е.н., професор, головний науковий співробітник, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку і торгівлі України,
І.С. ГОРДИЙЧУК,
аспірантка, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку і торгівлі України

Політико-економічний аспект «державно-приватного партнерства»

У статті розглядається співпраця між державними установами та приватними підприємствами, організаціями, що існує в сучасній Україні більше п'ятнадцяти років. Але вона тривалий час являла собою безсистемний, хаотичний процес, отримувала суперечливу оцінку, а тому особливої уваги до її аналізу з боку політиків, вчених і практиків не проявлялося.

Ключові слова: держава, приватний капітал, економічні інтереси, компроміс інтересів, державно-приватне партнерство, політико-економічна категорія, капіталізація соціально-економічних відносин.

С.Г. ДРЫГА,
д.э.н., профессор, главный научный сотрудник, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,
И.С. ГОРДИЙЧУК,
аспирант, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины

Политико-экономический аспект «государственно-частного партнерства»

В статье рассматривается сотрудничество между государственными учреждениями и частными предприятиями, организациями, которое существует в современной Украине более пятнадцати лет. Но оно длительное время представляло собой бессистемный, хаотичный процесс, получало противоречивую оценку, а поэтому особого внимания к его анализу со стороны политиков, ученых и практиков не проявлялось.

Ключевые слова: государство, частный капитал, экономические интересы, компромисс интересов, государственно-частное партнерство, политико-экономическая категория, капитализация социально-экономических отношений.

S.G. DRIGA,
doctor of science in economics the SRIE at the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
I.S. HORDIICHUK,
graduate student Ministry of economic development and trade of Ukraine

The political-economic aspect of «public private partnership»

In this article discusses the cooperation between public agencies and private enterprises, organizations exist in modern Ukraine for more than fifteen years. But it is a long time was a haphazard, chaotic process, receive conflicting assessment, and therefore special attention to its analysis from policy makers, scientists and practitioners are not manifested.

Keywords: the state, private capital, economic interests, a compromise of interests, public-private partnerships, political-economic category, the capitalization of socio-economic relations.

Постановка проблеми. У всьому світі відбуваються значні інституційні зміни в галузях, які раніше переважно перебували в державній власності й державному управлінні: електроенергетиці, автодорожньому, залізничному, комунальному господарствах, магістральному трубопровідному транспорті, морських та аеропортах тощо. Уряди багатьох держав делегують приватному бізнесу в тимчасове довго- або середньострокове користування об'єкти цих галузей, залишаючи за собою право регулювання і контролю їх діяльності. Тим самим відкриваються можливості конструктивної взаємодії бізнесу і структур держави, які в сучасному

світові є невід'ємною умовою нормального функціонування ринкової економіки.

Концепція державно-приватного партнерства отримала велику популярність у сучасному політико-економічному дискурсі. Однак, незважаючи на широке використання цього терміну, його чіткого визначення у світовій практиці немає. Утім різні форми державно-приватного партнерства досить успішно реалізуються в багатьох країнах, де накопичений значний досвід його регулювання.

Характер цієї взаємодії, методи та її конкретні форми суттєво відрізняються в залежності від зрілості і національних

особливостей ринкових відносин. При цьому держава ніколи не буває вільною від відповідальності за виконання своєї соціальної функції, пов'язаних із загальнонаціональними інтересами, а бізнес, своєю чергою, завжди залишається джерелом і двигуном розвитку і збільшення суспільного багатства. Мейнстрим останніх десятиліть засвідчує, що в економіках розвинених країн складається зовсім особлива якість взаємодії бізнесу і держави, яка на відміну від традиційних відносин створює свої базові моделі відносин власності, методів управління та фінансування.

В Україні майнові і правові відносини ще не знайшли чітку законодавчу базу, тому питання регулювання відносин власності стоїть українською гостро. Окремі дослідження державно-приватних партнерств, що виникають хаотично, не приділяли належної уваги цій проблемі. Між тим це питання потребує системного підходу та розробки. Існує нагальна необхідність теоретичного дослідження з розробкою глибоких проблем державно-приватних партнерств, моделювання економічних інститутів, створення законодавчого базису таким чином, щоб робота всіх його учасників була скоординована і носила послідовний характер, націлений на результат. На жаль, у контексті вищевикладеного не можна сказати, що в сучасній Україні все організовано саме так.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми державно-приватних партнерств теоретично недостатньо досліджені в економічній науці. Повноцінних досліджень, що мають на меті упорядкувати отриманий раніше досвід, в економічній науковій літературі проводилося мало. Винятковим явищем є значна серія статей і монографія з цієї проблематики д.е.н. П.І. Шелепницького [16]. Дослідження досвіду регулювання державно-приватних партнерств дозволяють стверджувати, що регуляції відносин у цій сфері носять, як правило, прецедентний характер.

У різних наукових течіях є розробки питань власності, регулювання державою приватних економічних відносин, контролю державою приватного сектору. Проте розгляд таких питань, як поєднання двох форм власності з метою фінансування певних соціально значущих проектів, розходження інтересів у таких партнерствах, можливі шляхи врегулювання конфліктів інтересів, комплексно вивчені недостатньо. Це актуалізує завдання теоретичного дослідження сутності державно-приватного партнерства і її перетворених форм, в яких вона [сутність] має прояв у системі суспільних відносин. У практичній площині актуальність цієї проблематики пов'язана із законодавчим унормуванням правил, порядків, процедур і регламентів, необхідних при розробленні державних національних проектів, пов'язаних із державно-приватними партнерствами.

Мета статті побудована на доведенні доказу гіпотези, згідно з якою державно-приватне партнерство слід розглядати як політико-економічну категорію, яка має прояв у різних формах, які конституують досягнуті компроміси між державою і приватним капіталом, щодо капіталізації соціально-економічних відносин.

Виклад основного матеріалу. Політичні, соціальні, економічні, демографічні виклики, які на сучасному етапі поставили перед Україною щодо визначення перспектив її майбутнього розвитку, вимагають впровадження невідкладних заходів щодо розробки стратегій соціально-економічно-

го розвитку та вибору і впровадження найефективніших інструментальних засобів, які цілком забезпечували цільове спрямування завдань стратегії розвитку в довгостроковому періоді як країни в цілому, так і її окремих регіонів. Оптимальний шлях розвитку країни передбачає не тільки опору на самобутність історичного національного досвіду України, а й на врахування загальносвітових політичних та економічних тенденцій, на можливість критичного запозичення зарубіжних механізмів, інструментів і технологій для досягнення цілей державної політики.

Одним з таких механізмів, сформованих у розвинених країнах світу, є взаємодія між органами державної влади та бізнесом, необхідність запровадження інструментальних складових якої все більше актуалізується. Така взаємодія є стратегічним ресурсом сталого розвитку економіки і зростання її конкурентоспроможності в сучасній світовій економічній практиці і державній політиці. Вона розглядається як необхідна умова розвитку ефективної ринкової економіки, і в динаміці процесу своєї інституціоналізації стала носити характер партнерства держави та приватних підприємств (Public-Private Partnership – PPP).

Головна причина, що зумовила появу в системі державного менеджменту інституту ДПП, перебуває у сфері обмежених можливостей держави щодо забезпечення своєї відповідальності у сфері соціального розвитку: фінансові зобов'язання держави в розвиток галузей соціальної сфери зростають, оскільки ці галузі є капіталомісткими і низькоприбутковими, а державний бюджет не в змозі самостійно забезпечувати підтримку цих галузей.

Крім дефіциту бюджету щодо реалізації соціально значущих проектів перед урядом країни постає необхідність розв'язання системного протиріччя: між зростаючими потребами підтримки і розвитку об'єктів стратегічного характеру, які впливають на безпеку країни, і мають залишатися в її власності та обмеженістю бюджетних коштів для фінансування цих підприємств, що веде до гальмування їх техніко-технологічної модернізації, погіршення якості їх продукції та послуг, втрати конкурентоспроможності. Відомо, що у будь-якої держави виникає потреба в приватних інвестиціях та підприємницькій ініціативі для розвитку та управління об'єктами державної власності. При цьому передача цих об'єктів у приватну власність по ряду причин неможлива. Цим пояснюється мейнстрим процесу значних інституційних змін у галузях, які раніше традиційно знаходилися в державній власності та управлінні – електроенергетиці, дорожньому будівництві, комунальному господарстві і т.ін. З одного боку, підприємства цих галузей не можуть бути приватизовані, тому що мають чітко виражену стратегічну, економічну та соціально-політичну значимість. З іншого боку, забезпечувати розвиток таких підприємств за рахунок державного бюджету неможливо за відсутності достатніх коштів. У сформованих обставинах уряди передають приватному бізнесу в тимчасове довго- або середньострокове користування об'єкти цих галузей, залишаючи за собою регулювання та контроль їхньої діяльності.

Таким чином, проблеми відповідальності урядів за розвиток соціальної сфери та необхідності утримання стратегічних галузей на рівні світової конкурентоспроможності є системними проблемами, які перманентно актуалізують завдання держав-

ного управління у пошуку нових інституційних форм залучення коштів із приватного сектору. Корисність такого симбіозу для обох сторін має прояв у тому, що бізнесу зручно, коли держава оплачує вкладення інвестора в розстрочку, оскільки у цьому випадку повернення інвестицій здійснюється за рахунок податкових надходжень держави з урахуванням раніше обумовленого відсотка. До того ж інвестор може повернути свої кошти за рахунок гарантованої оплати споживачами тієї чи іншої послуги. І, нарешті, можна поєднати обидва способи повернення грошей – частково з держбюджету, частково за рахунок оплати споживачами послуг. Саме на такій основі базується об'єднання економічних інтересів приватного і державного капіталів, які в тій чи іншій договірній формі фіксують термін і умови економічних відносин між ними.

Зазначимо, що державно–приватне партнерство є відносно новим інструментом економічного розвитку. Тому видається важливим проаналізувати умови виникнення ДПП, розглянути його економічну сутність, концепцію, принципи та ознаки. Доцільно також виявити умови ефективного розвитку партнерства, розглянути досвід його реалізації, в тому числі в розвинених країнах.

Співробітництво між державою та приватним сектором має давню історію. Вже римське право передбачало можливість надання приватним особам концесій на забезпечення населення чистою водою. У Франції першим проектом, реалізованим за концесійним принципом, прийнято вважати будівництво каналу в 1552 році. В цій країні за часів Генріха IV виникла одна з перших форм партнерства на основі контракту як адміністративного договору. Пов'язано це було з передачею державою функції з очищення паризьких вулиць приватній особі за фіксовану плату. Також у XVII столітті концесійне законодавство з'явилося у Великій Британії, а в США перші концесії були видані 300 років тому [15].

В Україні поява перших партнерських форм взаємодії держави і приватного капіталу пов'язана переважно з будівництвом залізних доріг, видобутком вугілля та формуванням відповідної інфраструктури, що за часовим виміром відноситься до другої половини XIX століття, коли Україна входила до складу Російської імперії. Окремі форми організації державно–приватного партнерства були запроваджені за радянських часів в період непу. Серед яких найбільшого поширення набула кооперація, яка використовувалася в комунальному господарстві: водо-, електропостачання та освітлення вулиць здійснювалося у співпраці держави з приватними особами [11].

Історичний контекст виникнення перших організаційних форм взаємодії держави та приватного бізнесу достатньо добре відомий. Проте тільки в сучасному світі відносини між державою та приватним бізнесом набули значного масштабу та класифікуються як системне явище. Як самостійний інституційно забезпечений механізм державно–приватне партнерство з'явилося лише в 80–90-ті роки XX ст. Це вимагає дати наукове пояснення чому особливу увагу розвитку приватно–державного партнерства приділяється саме в даний час? Яка його економічна основа та чи є у характері відносин ДПП ознаки економічної категорії, які принципи та характеристики даного виду партнерства?

У сучасному політико–економічному дискурсі концепція державно–приватного партнерства отримала велику попу-

лярність. Проте зазначимо, що, незважаючи на широке використання поняття ДПП, його чіткого визначення, підходів до класифікації, механізмів реалізації, навіть у тих країнах, де воно розвивається успішно, досі не склалося. А в країнах пострадянського суспільства немає єдності у перекладі самого терміну. Таким чином, на наше переконання, коректною є позиція згідно з якою можна говорити лише про наявні підходи до визначення даного інституту суспільних відносин, маючи на увазі, що в кожній країні існує певна специфіка у трактуванні зазначеного поняття.

Державно–приватне партнерство є перекладом терміну Public Private Partnership, який також можна зустріти як «приватно–державне партнерство», «публічно–приватне партнерство». Останнє, як правило, використовується в зарубіжній літературі як таке, що найбільш близько відображає зміст даної концепції. Термін «публічно–приватне партнерство» більш точно відтворює сутність відносин, оскільки як публічний партнер в зарубіжній практиці часто виступають не лише органи державної влади, а й органи місцевого самоврядування, потужні громадські організації та благодійні фонди [3, с. 7]. Незважаючи на той факт, що у англосакській літературі використовують термін Public Private Partnership, під публічним партнером вони безпосередньо вбачають уряд та органи влади, що чітко спостерігається в його тлумаченні.

Зазначимо, що у 1990–ті роки словосполучення «державно–приватне партнерство» було прийняте урядами і інститутами, таких як ЄС, як більш «м'яка» альтернатива слову «приватизація». Як евфемізм вираз «державно–приватне партнерство» об'єднав і приєднав більшість людей та організацій до обговорення питань щодо отримання приватними організаціями частки на ринку надання державних послуг. Справедливо слід підкреслити, що таким чином уряди намагалися уникнути використання терміну «приватизація» і «укладання контрактів» на користь евфемізму «партнерства» [17].

Державно–приватне партнерство відноситься до форм співпраці між державними органами (public authorities) та бізнесом, метою якої є забезпечення фінансування, будівництва, реконструкції, управління або обслуговування об'єктів інфраструктури, надання послуг [18, с. 3]. Такі партнерські відносини характеризуються розподілом інвестицій, ризиків, відповідальності і винагороди між партнерами. Причини створення таких партнерств є мінливими, але зазвичай включають у себе фінансування, проектування, будівництво, експлуатацію та підтримку громадської інфраструктури і послуг [19, с. 5].

Конотація «державно–приватне партнерство» підкреслює партнерство виключно відносно об'єктів державної власності. Термін «приватно–державне партнерство» також має право на існування, коли в його основу покладені інтереси приватної власності. Наприклад, якщо уряд підтримує бізнес та приватних осіб через кредитні програми, субсидювання тощо, це, по суті, і є приватно–державне партнерство, оскільки заходи держави спрямовані на підтримку приватного сектору, без акцентації його господарської діяльності на вирішенні суспільно–значимих задач розвитку держави. Тобто у механізмі «приватно–державного партнерства» домінує інша функція – забезпечення реалізації економічних інтересів приватного капіталу, що є протилежною функції «державно–приватного партнерства» – забезпечення

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

розвитку в суспільно-пріоритетних сферах життєдіяльності держави [1].

У країнах із перехідною економікою, де недостатньо розвинуті інститути громадянського суспільства, пропозиції про партнерство надходять від органів державної влади чи місцевого самоврядування. Тому доцільним є використання терміну «державно-приватне партнерство», відображаючи реальні дані країн та провідну роль держави [3, с. 7], яка є суб'єктом публічної влади. Держава при цьому трактується в широкому сенсі слова як сукупність суспільних інститутів, які здійснюють правову і юридичну владу, а також відіграють часом неофіційну, неформальну, але важливу роль в розвитку суспільних процесів і функцій [7].

Відзначимо, що оцінка державно-приватного партнерства як явища і процесу, які презентують «нову технологію розвитку економіки» [2], цілком доречна, якщо точкою відліку мейнстріму ДПП вважати 80-ті роки минулого століття. Широкого застосування у своїй сучасній інтерпретації партнерство між державою та приватним сектором здобуло в 1980-х роках у Великобританії, проявившись у формі приватної фінансової ініціативи (private financing initiative).

Перший досвід ДПП у Великобританії був отриманий в 1981 році у зв'язку з перебудовою лондонських доків на основі нової, ринково орієнтованої політики дерегулювання та планування. У 1992 році метою розвитку більш ефективних громадських послуг високої якості була заснована «Приватна фінансова ініціатива» (PFI) – британська форма державно-приватного партнерства, суть якої полягала в залученні приватних інвестицій для будівництва великих державних об'єктів, коли фактично приватний бізнес сам здійснював будівництво державного об'єкту за рахунок власних коштів. Компенсація витрат приватного інвестора здійснювалася згодом або за рахунок доходів від експлуатації, або за рахунок платежів з бюджету. У багатьох випадках приватної фінансової ініціативи інвестор залучається до подальшої експлуатації об'єкта та організації його діяльності. Об'єктами приватної фінансової ініціативи можуть виступати об'єкти інфраструктури (включаючи автомобільні і залізні дороги), школи, лікарні, будинки престарілих і навіть в'язниці. Великобританія лідирує в Європі за кількістю та вартістю проектів ДПП. За даними британського уряду, такі проекти забезпечують 17% економії для бюджету країни [5, с. 184].

Слід зазначити, що досвід розбудови взаємодії між органами державної влади та бізнесом поширився на значну кількість країн сучасного світу, що дає підстави для визначення об'єктивних факторів, які обумовлюють необхідність становлення і розвиток ДПП у будь-якій країні. До таких факторів слід віднести:

- дефіцит бюджетних коштів для модернізації, обслуговування і розширення виробничої та соціальної інфраструктури;
- обмеження держави у обсягах запозичень, метою яких було збільшення доходів бюджету, та відсутність альтернативних джерел його поповнення, окрім податків;
- низька якість наданих державних послуг;
- масштабна приватизація державних активів в більшості країн світу.

Різноманітність видів, форм і сфер застосування ДПП роблять його універсальним механізмом для вирішення ціло-

го ряду довгострокових завдань – від створення і розвитку інфраструктури до розробки і адаптації нових перспективних технологій. Ураховуючи досвід використання ДПП у країнах з розвинутою економікою, можна виокремити такі особливості даного механізму, що робить його у своєму роді унікальним, відмінним від інших:

- сторони партнерства повинні бути представлені як державним, так і приватним сектором економіки;
- взаємовідносини сторін ДПП повинні бути зафіксовані в документах (договори, контракти та інші);
- взаємовідносини сторін ДПП повинні мати довготривалий характер партнерських відносин між державним та приватним партнерами;
- партнерський характер взаємовідносин сторін однозначно розуміється як рівноправний характер;
- сторони ДПП повинні розподіляти між собою витрати і ризики, а також спільно брати участь у використанні отриманих результатів;
- розподіл між партнерами ризиків, обов'язків та функцій має виходити із особливостей обраної форми кооперації;
- сторони ДПП повинні мати спільні цілі і завдання, націлені на реалізацію публічного інтересу;
- сторони ДПП повинні об'єднати свої вклади для досягнення загальних цілей;
- наявність конкурентного середовища є запорукою щодо вибору найоптимальнішого партнера.

Очевидно, що ключовою ознакою взаємовідносин між державним та приватним секторами є партнерство. Розуміння економічного сенсу слова «партнерство» в межах ДПП є запорукою успішних та ефективних взаємовідносин між учасниками процесу, їхнього розвитку, поштовхом для подальшого використання та досягнення поставлених цілей. Під партнерством розуміється збалансованість зобов'язань, ризиків, відповідальності та витрат учасників. Усі зазначені умови виникають упродовж будь-якої діяльності, втім мають свої особливості у ДПП. Партнерство держави і приватного капіталу за своєю суттю є розвитком традиційних механізмів взаємодії уряду і приватного сектору з метою розробки, планування, фінансування, будівництва і експлуатації об'єктів інфраструктури. Це довгострокове партнерство з метою залучення додаткових джерел фінансування не орієнтоване на короткострокову участь приватного капіталу [10]. Партнерство у системі державно-приватних відносин слід розглядати як постійний процес співробітництва, в якому обидві сторони окреслюють свої проблеми і ведуть переговори про вирішення спільних питань. Ключовими елементами, які забезпечують успіх партнерства, є: взаємні інтереси; визначення прав і обов'язків кожної сторони; оцінка виконання проекту; розробка реалістичного плану і його виконання.

Таким чином, вищенаведені характеристики дають необхідні підстави для ствердження, що ДПП слід класифікувати як явище політико-економічного змісту та виокремлення ДПП у політико-економічну категорію. Зазначимо, що у трактуванні категорії державно-приватного партнерства існують два підходи. В першому ДПП асоціюється з приватизацією і розглядається як особлива її форма – непряма приватизація. Даний підхід враховує вагому участь приватних компаній у розподілі права власності, яке передається їм

у рамках проектів від держави: фінансування, проектування, будівництво, володіння та експлуатація державних підприємств. Відповідно до іншого підходу партнерства знаходяться на межі державного і приватного секторів, не будучи ані приватизованими, ані націоналізованими інститутами. Це свого роду «третьій шлях», що дозволяє використовувати політичні по суті форми покращення наданих населенню громадських (публічних) благ [11].

Логічним висновком з цього є ствердження, що чим більше функцій та повноважень бере на себе одна із сторін, тим більше дана модель взаємовідносин нагадує або приватизаційну схему, або схему за прикладом націоналізації. Проте не варто забувати, що такі фактори, як відсутність зміни форми власності, збереження державного контролю та розподіл ризиків між приватним і державним сектором, є базовими у виділенні ДПП як самостійного інструменту державної політики [12, с. 56]. Державно-приватне партнерство необхідно розглядати як механізм, який за змістом альтернативний механізму приватизації та який може ефективно забезпечувати виконання функцій держави в традиційно їй притаманних сферах, залишаючи при цьому об'єкти в її власності.

Існує велика кількість підходів до визначення терміну державно-приватне партнерство як з боку безпосередніх учасників даного виду співпраці, вітчизняних та міжнародних організацій, так і діячів науки різних країн, які займаються інтеграцію даного терміну у наукову, законодавчу та інші сфери життя держави. Однак різні нюанси щодо визначення приватно-державного партнерства залежать від прийнятого тим чи іншим автором методологічного підходу.

У російській науковій літературі найбільш поширена позиція В.Г. Варнавського, який розглядає ДПП як стратегічний, інституціональний і організаційний альянс між державою і бізнесом із метою реалізації суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності: від базових галузей промисловості і НДДКР (науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт) до надання суспільних послуг [ст. 135, 13]. Своєю чергою, В.А. Міхеев зазначає, що ДПП – це система співробітництва приватного сектору, підприємств і організацій бізнесу з державними установами, а також регіональних корпорацій з державними підприємствами, установами, спрямованого на досягнення загальних економічних цілей, на рішення актуальних соціально-економічних завдань [14].

Згідно з М.А. Войнатовською ДПП – це об'єднання матеріальних і нематеріальних ресурсів суспільства (держави або місцевого самоврядування) і приватного сектору на довготривалій і взаємовигідній основі для створення громадських благ (благоустрій і розвиток територій, розвиток інженерної і соціальної інфраструктури) або надання суспільних послуг (в області освіти, охорони здоров'я, соціального захисту тощо) [13, с. 135]. М.В. Віллісов стверджує, що державно-приватне партнерство – це правовий механізм узгодження інтересів і забезпечення рівноправності держави і бізнесу в рамках реалізації економічних проектів, спрямованих на досягнення цілей державного управління [2]. З погляду М. Дерябіної, яка майже повторює визначення В.Г. Варнавського, ДПП – це інституційний та організаційний альянс державної влади та приватного бізнесу з метою реалізації суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності – від розвитку стратегічно

важливих галузей економіки до надання громадських послуг у масштабах всієї країни або окремих територій [4].

Російський Центр ДПП дає таке визначення партнерству – це проект під нове будівництво (реконструкцію, модернізацію) об'єктів капітальних вкладень, якій здійснюється для забезпечення громадських інтересів або в рамках виконання функцій, відповідальність за які закріплена за органом державного або муніципального управління, федеральним органом виконавчої влади. Тобто будівництво заводу не відноситься до проектів ДПП, навіть якщо цей проект співфінансується з коштів Інвестиційного фонду РФ, у даному випадку це приклад приватно-державного партнерства [13].

Відповідно до визначення, яке дає Організація Об'єднаних Націй, державно-приватне партнерство – це форма організації бізнесу між державою та приватною сторонами, яка дозволяє реалізовувати суспільно значущі проекти у різних сферах інфраструктури більш ефективним шляхом, ніж можна досягти ймовірними партнерами поодиночі, та передбачає спільне інвестування матеріальних та нематеріальних активів на умовах концесії, спільної діяльності, угоди про розподіл прибутку тощо [8].

Світовим банком під ДПП мається на увазі «довгостроковий контракт між приватною стороною та державним органом для створення державних активів та (або) надання послуг, в якому приватна сторона приймає на себе значущі ризики і відповідальність за управління. Також Світовим банком визначає ДПП як угоду між публічною і приватною сторонами з приводу виробництва і надання інфраструктурних послуг, які укладаються з метою залучення додаткових інвестицій і, що ще більш важливо, як засіб підвищення ефективності бюджетного фінансування [20].

Відповідно до бачення Міжнародної фінансової корпорації ДПП – це відносини, за допомогою яких приватний сектор забезпечує суспільство інфраструктурними активами та інфраструктурними послугами, котрі традиційно надаються державою. Азіатський банк розвитку вважає, що це низка можливих відносин між державним та приватним суб'єктами в контексті інфраструктурних та інших послуг. У Пуерто-Рико ДПП вважається будь-яка угода між державним органом та однією чи більше особами щодо здійснення операцій, функцій, послуг або обов'язків державного органу, а також з проектування, розроблення, фінансування, утримання чи експлуатації інфраструктурних об'єктів. У ПАР – під ДПП розуміються контрактні відносини між інститутами державного сектора та приватними суб'єктами, відповідно до яких приватний сектор здійснює функції державного інституту та використовує державну власність згідно з визначеними специфікаціями протягом тривалого часу, отримуючи від цього вигоду. В Японії до сфери ДПП відносяться всі контракти в системі взаємовідносин «державна – приватний капітал», які забезпечують ефективне поліпшення соціальної інфраструктури, гарантування надання доступних та якісних послуг населенню шляхом здійснення заходів зі сприяння регулюванню відносно об'єктів державної власності шляхом використання приватного фінансування, управлінських і технічних можливостей, що забезпечує позитивний вклад у розвиток економіки [5]. В Ірландії під ДПП розуміється співпраця державного і приватного секторів з метою ре-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

алізації конкретного проекту або надання послуг соціального характеру населенню, обов'язок надання яких покладається на державний сектор [7, с. 83].

З погляду кейнсіанської теорії ДПП – це «організаційна форма, що забезпечує спільне використання державних і приватних інвестицій для вирішення соціально значущих проблем, які стосуються створення і ефективного функціонування об'єктів інфраструктури, нових робочих місць, отримання позитивних мультиплікаційних ефектів у напрямі зростання обсягів національної економіки і добробуту громадян» [14].

Виходячи із представлених тлумачень терміну ДПП їх можна умовно розділити на такі:

– в яких автори під ДПП розуміють систему складних відносин метою яких є розвиток соціально та економічно важливих об'єктів;

– в яких автори у ДПП вбачають лише в якості інструментарію щодо досягнення цілей.

Звичайно, будь-який проект, прийнятий у форматі ДПП, де-юре є соціально значущим, тому що цільовий регламент будь-якої прийнятої організаційної форми партнерства детерміновано спрямований на реалізацію головної мети – безпосереднього задоволення суспільних інтересів. Проте зведення ДПП лише до інструментарію досягнення цілей є вузьким та одностороннім, оскільки апіорі не передбачають розвитку економічних відносин та їх прояву у різноманітних нових комбінаціях власності.

Питання вибору конкретної форми організації партнерських відносин держави й приватного капіталу відноситься до методів державного управління. Проте особливо значимо, що в строго науковому сенсі цей процес має чітку політико-економічну формалізацію, оскільки мова йде про відносини з приводу власності, які фіксуються у договорах або контрактах у конкретно прийнятих формах. Ефективна взаємодія між державою і приватним бізнесом цілком залежить від перерозподілу прав власності зафіксованого у контрактах. При цьому крайні варіанти ДПП являють собою прості контрактні відносини (контракти на роботи і послуги) з повним збереженням кожним партнером всіх правомочностей власності, з одного боку, і повну приватизацію, тобто повну передачу прав власності від держави до приватного підприємця, з іншого. Між цими полюсами розташовано безліч

можливих варіантів і форм державно-приватних партнерських відносин з приводу функціонування власності, які базуються на різного ступеня переуступки правомочностей власника від держави приватному підприємцю на строк і на умовах, передбачених відповідною партнерською угодою.

Узагальнюючи вищенаведені визначення поняття «державно-приватне партнерство», можна зробити висновок, що у кожному з них притаманний дуалістичний характер: одночасно ДПП тлумачиться з позиції визначення характеру взаємодії держави і приватного бізнесу (рис. 1) і характеризується з позиції перерозподілу прав власності (рис. 1).

Аналіз економічної літератури з приводу характеристик такого помітного явища сучасного мейнстриму, як державно-приватне партнерство, підтверджує правомірність точки зору, відповідно до якої ДПП доцільно розглядати як самостійну економічну категорію.

На нашу думку, найбільш вдалим тлумаченням поняття ДПП є визначення українського науковця П.І. Шилепницького, який поєднав в одному твердженні особливості даного механізму, перелік учасників процесу, функції та принципи її реалізації та визначив, що ДПП – це комплекс відносин, які є стабільними та тривалими і виникають між державою в особі її центральних та регіональних органів виконавчої влади і місцевого самоврядування, з одного боку, та представників бізнесу, інститутів громадянського суспільства і місцевих спільнот – з іншого, з приводу перерозподілу повноважень щодо створення інфраструктури загального користування, виробництва товарів та надання послуг, які традиційно вважались монополією держави, та врегулювання між сторонами в зв'язку з цим наступних питань: розподіл відповідальностей, ризиків, зобов'язань щодо фінансового забезпечення, проектування, будівництва, утримання, експлуатації, права власності, участі в управлінні та розподілі прибутку, що базується на принципах рівності, відкритості, недискримінації, змагальності, підвищення ефективності та мінімізації ризиків і витрат [16, с. 31–32].

Систематизація досвіду з розвитку ДПП у різних країнах дозволила виявити найважливіші фактори успіху, що дозволяють реалізувати переваги проектів ДПП (рис. 3). Серед визначених факторів наявність політичної та інституційної основи підтримки проектів ДПП та стабільного

Методологічні підходи щодо визначення характеру взаємодії держави і приватного бізнесу

- 1 Інституційний і організаційний взаємовигідний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації особливо значущих проектів
- 2 Формалізована кооперація державних і приватних структур, спеціально створювана під визначені у договорах завдання і спирається на відповідні домовленості сторін
- 3 Будь-які офіційні відносини або домовленості між державними і приватними учасниками на фіксований (терміновий) період часу, в якому обидві сторони взаємодіють у процесі прийняття рішення і соінвестують обмежені ресурси: гроші, персонал, обладнання та інформацію для досягнення конкретних завдань у певній галузі науки, технології і інновації

Рисунок 1. Методологічні підходи щодо визначення характеру взаємодії держави і приватного бізнесу

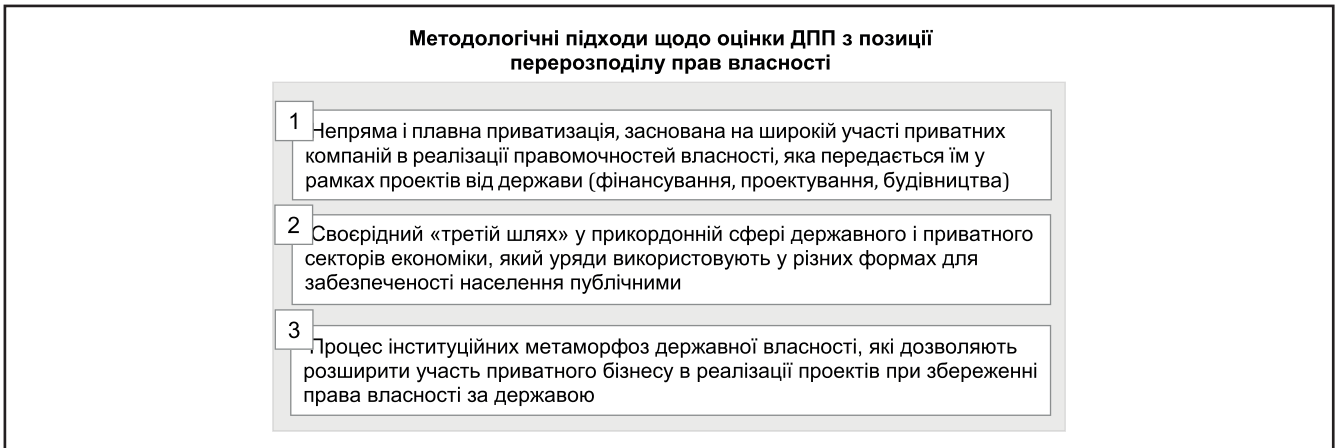


Рисунок 2. Методологічні підходи щодо оцінки ДПП з позиції перерозподілу прав власності

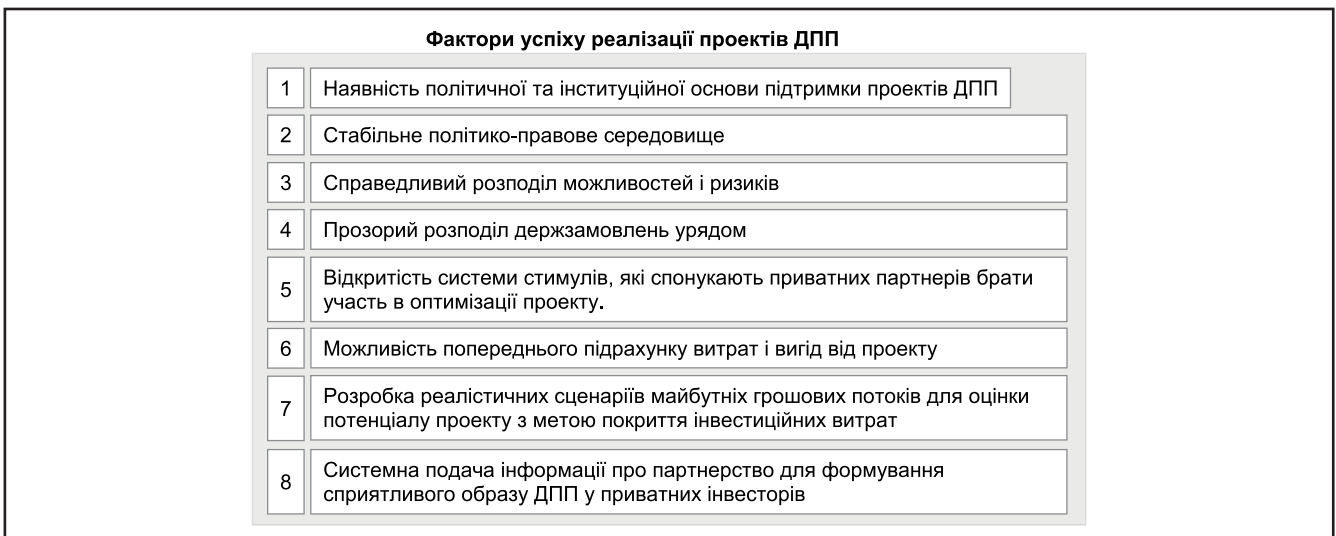


Рисунок 3. Фактори успіху реалізації проектів ДПП

політико–правове середовище відіграють провідну роль. Перший фактор, за умови гарантовано послідовної політики держави, забезпечує приватному капіталу зниження премії за ризик. Другий фактор за рахунок створення загальної системи правил, що містять типові договори і спрощення правової системи в цілому відносно юрисдикції сфери ДПП, забезпечує великому приватному капіталу суттєву економію трансакційних витрат.

Політико–економічний зміст впливу факторів справедливого і транспарентного розподілу можливостей, ризиків, держзамовлень та фактору відкритості системи стимулів на характер формування контрактних відносин має прояв у пропорційному встановленні меж втручання у виконання проекту в залежності від прийнятої тим чи іншим партнером частини ризиків за проектом (так зване, обмежене право втручання та контролю).

Відносно розрахункових факторів слід наголосити, що вони є обов'язковими атрибутами інформаційної системи ДПП. Публічний характер достовірних даних, що передують процесу реалізації проекту так і даних, що підтверджують досягнення очікуваної ефективності проекту, з одного боку, є головними навігаторами для великого капіталу щодо прийняття інвестиційних рішень, з іншого боку – є найкращим підтвердженням відповідальності держави за прийняті влас-

ні зобов'язання та дотримання визначених умов і порядків щодо контрактних відносин.

Проаналізувавши існуючі тлумачення терміну «державно–приватне партнерство», на нашу думку, у концентрованому виді сутність ДПП може бути визначена як системний процес організації і впровадження різноманітних форм співробітництва між державою (органами влади) та суб'єктами приватного сектору економіки (бізнесом) на взаємовигідній основі, яке має рівноправний характер, суспільну спрямованість та попередній розподіл ризиків, затрат та результатів діяльності, забезпечуючи узгодженість між публічними інтересами, які представляє держава та інтересами приватного капіталу.

Механізм ДПП результативно спрацьовує лише в тому випадку, коли менеджмент вищого рівня державного управління економічними процесами забезпечує приватним партнерам вигідні умови співробітництва з державою: можливість залучення на довгостроковій основі фінансових ресурсів під державні гарантії, розподіл ризиків між учасниками контрактів, використання пільг та різних преференцій, гарантоване отримання прибутку від реалізації проекту, забезпечення політичної та адміністративної підтримки тощо. За таких умов приватний партнер може спрямувати власний економічний інтерес до участі у реалізації проектів, які визначені державою як пріоритетні і суспільно значущі. Тільки за таких

умов приватний партнер здатен розширювати свої інвестиційні можливості за рахунок тих сфер життя країни, які раніше були йому недоступні.

Таким чином, слід констатувати що успішність реалізації будь-якого проекту в межах системи ДПП на пряму залежить від регулюючої діяльності держави в сфері партнерства з приватним бізнесом. Така діяльність є запорукою ефективною структурної розбудови економіки за визначеними державою пріоритетами соціально-економічного розвитку та у концентрованій характеристиці зводиться до триумвірату регуляційних функцій:

1. Держава виробляє стратегію і принципи, на яких діють відносини бізнесу із суспільством і публічною владою.

2. Держава формує інституційне середовище для розробки і реалізації партнерських проектів.

3. Держава займається організацією та управлінням ДПП, розробляє і постійно удосконалює інструментальну частину (форми і методи) механізму партнерства.

Висновки

Державно-приватне партнерство – це не благодійність, а спільна діяльність держави та бізнесу, яка повинна бути вигідна обом сторонам. Для держави – це вирішення соціально значущих завдань, а для бізнесу така співпраця є цілком мотивованою, оскільки фактично немає ризиків втрати вкладених коштів, адже держава, як партнер, за визначенням не може бути банкрутом. Причому стратегічно мислячий бізнес вибудовує свої пріоритети в першу чергу не просто під розмір прибутків, а в інтересах стабільності отримання доходів від проектів. На цій основі формується нова якість у стосунках держави і приватного сектору – формується і розвивається особливий формат політико-економічних відносин між двома головними економічними суб'єктами: між державою і приватним капіталом.

Таким чином, можна стверджувати, що державно-приватне партнерство як категорія економічної науки виражає відносини, що виникають між його суб'єктами з приводу покладеної і прийнятої економічної відповідальності за сталий соціально-економічний розвиток суспільства (країни) на основі формалізованої кооперації державних і приватних структур (капіталів), що дозволяє формувати загальний економічний інтерес влади, бізнесу і населення, що, в свою чергу, є умовою формування нової якості економічних відносин як характеристики громадянського суспільства. Як організаційно-економічна форма об'єднання ресурсів держави та приватних структур державно-приватне партнерство характеризується високим ступенем гнучкості, що дозволяє вирішувати широке коло завдань, причому на різних рівнях організації та управління економікою (різноманіття видів використовуваних ресурсів і отриманих результатів; варіативність зі сторони економічного змісту та організаційно-правової форми; рішення як підприємницьких, так і неприємницьких завдань; різноманітність способів активізації підприємницької та трудової діяльності та ін.).

Нарешті, механізм державно-приватного партнерства, у різноманітних своїх формах, фіксує факт досягнення компромісу між економічними інтересами держави і приватного капіталу у вирішенні суспільно-пріоритетних задач розвитку. Це засвідчує спроможність ринково-орієнтованої економіки

до саморозвитку у напрямку її соціальної орієнтації. Суспільна значущість ДПП полягає в тому, що в кінцевому підсумку виграє суспільство як глобальний споживач більш якісних послуг. Тим самим державно-приватне партнерство заводить нанівець критику і лобістські зусилля радикальних політичних сил, одна частина яких вважає, що треба приватизувати, інша – віддати державі.

Список використаних джерел

1. Варнавіський В.Г. Государственно-частное партнерство в недвижимости – что это такое? / В.Г. Варнавіський // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2009. – №4. – С. 48–52. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://dpr.ru/journal/journal_39_14.htm
2. Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // Власть. 2006. №7. – URL. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.g-k-h.ru/directory/articles/159/5361/>
3. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / Грищенко С. – К., ФОП Москаленко О.М., 2011. – 140 с.
4. Дерябіна М. Государственно-частное партнерство: теория и практика. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://instituciones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>
5. Кайданник О.Б. Державно-приватне партнерство: досвід зарубіжних країн та перспективи для України. Комунальне господарство міст. – 2013. – С. 182–188.
6. Камышанченко Е.Н., Масленникова М.А. Особенности использования механизма государственно-частного партнерства для создания и обновления инфраструктуры за рубежом и в России // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. Т. 18. №7–1. – С. 55–63.
7. Коновалова М.Е. Государственно-частное партнерство и его роль в структурных преобразованиях экономики России. – Проблемы современной экономики. – №2. – 2010.
8. Матеріали представництва ООН в Україні з питань розвитку державно-приватного партнерства в житлово-комунальній сфері економіки. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua>
9. Михеев В.А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://viperson.ru/wind.php?ID=291211>
10. Міщук О.В. Державно-приватне партнерство як інститут фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки України / О.В. Міщук // Інноваційна економіка. 2013. – №6. – С. 37–41.
11. Нигматуллина Ж. Государственно-частное партнерство – инструмент развития региона. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.g-k-h.ru/directory/publications/155/5158/184>
12. Рассадникова С.І. Державно-приватне партнерство у розбудові екологічної інфраструктури: становлення, особливості, інвестиції / С.І. Рассадникова // Економіка: реалії часу. 2012. – №1. – С. 133–142.
13. Центр ГЧП. Официальный сайт [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vcb.ru>
14. Череди́нченко Г.А. Развитие державно-приватного партнерства как фактор формирования социального капитала в Украине. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.icp-ua.com/ru/node/576
15. Шатерникова А. Государственно-частное партнерство в Казахстане. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dmg>

kz/miscellaneous/obzory-rynkov/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-v-kazahstane

16. Шилепницький П.І. Державно-приватне партнерство: теорія і практика: монографія / П.І. Шилепницький; Інститут регіональних досліджень НАН України. – Чернівці, 2011. – 455.

17. Graeme A. Hodge, Carsten Greve (2007) Public-Private Partnerships: An International Performance Review. Public Administration Review 67 (3), 545–558 doi:10.1111/j.1540-6210.2007.00736.x

18. Opinion on the Green Paper on public-private partnerships and Community law on public contracts and concessions, Brussels, 27–28 October 2004, CESE 1440/2004.

19. Public Private Partnership: A Guide for Local Government, May 1999 – British Columbia Ministry of Municipal Affairs http://www.cscd.gov.bc.ca/lgd/policy_research/library/public_private_partnerships.pdf

20. The World Bank Group. Офіційний сайт Всесвітнього банку. – 2013. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>

УДК 332.14

О.В. КУСТОВСЬКА,

к.е.н., доцент кафедри землевпорядного проектування, Національний університет біоресурсів і природокористування України,

Д.О. ФРАНЧУК,

студент магістратури факультету землевпорядкування, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Елементи механізму управління землями державної та комунальної власності

Розглянуто розмежування земель державної і комунальної власності як ринковий механізм роздержавлення земель, спрямований на створення двох рівноправних форм власності на землю – державної і комунальної, шляхом здійснення організаційних, правових заходів щодо визначення цих земель і передачі земельних ділянок із державної власності в комунальну.

Ключові слова: розмежування, землі державної та комунальної власності, організаційні та правові заходи, земельні ділянки.

О.В. КУСТОВСКАЯ,

к.э.н., доцент кафедры землеустроительного проектирования,

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины,

Д.А. ФРАНЧУК,

студент магистратуры факультета землеустройства, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Элементы механизма управления землями государственной и коммунальной собственности

Рассмотрено разграничение земель государственной и коммунальной собственности как рыночный механизм разгосударствления земель, направленный на создание двух равноправных форм собственности на землю – государственной и коммунальной, путем осуществления организационных, правовых мероприятий по определению этих земель и передаче земельных участков из государственной собственности в коммунальную.

Ключевые слова: разграничение, земли государственной и коммунальной собственности, организационные и правовые меры, земельные участки.

O. KUSTOVSKA,

Ph.D., Associate Professor Department of Land Management,

D. FRANCHUK,

master's student of the Faculty of Land Management National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Elements mechanism management of state and municipal property

The article deals with delimitation of state ownership of lands of state and communal property, as a market mechanism privatization of land, aiming to create two equal ownership of land – national and municipal, through organizational and legal measures for the identification of these lands and transfer of land from state ownership into communal.

Keywords: division of land, state and municipal property, the territorial conditions, ownership, land.

Постановка проблеми. Розмежування земель державної і комунальної власності з метою розподілу земельного фонду в межах адміністративних формувань є одним із пріоритетних напрямів реформування земельних відносин. Пріоритетність виконання робіт із розмежування земель державної і комунальної власності визначається необхідністю створення умов для реалізації органами державної влади та органами місцевого самоврядування конституційних прав на землю, для розвитку матеріально-фінансової бази місцевого самоврядування, а також вжиття дієвих заходів для

викорінення проявів корупції та зловживань владних структур при розпорядженні земельними ділянками, припинення практики розбазарювання пріоритетних земель, запобігання виникненню порушень земельного законодавства, надання обласній і районним радам повноважень щодо розпорядження землями спільної власності територіальних громад, визначених Земельним кодексом України [2, 7].

Об'єктами права комунальної власності є майно, що забезпечує діяльність відповідних рад і утворених ними органів; кошти місцевих бюджетів, державний житловий

фонд, об'єкти житлово-комунального господарства; майно закладів народної освіти, культури, охорони здоров'я, торгівлі, побутового обслуговування; майно підприємств; місцеві енергетичні системи, транспорт, системи зв'язку та інформації, включаючи націоналізоване майно, передане відповідним підприємствам, установам, організаціям, а також інше майно, необхідне для забезпечення економічного і соціального розвитку відповідної території [3].

У комунальній власності перебуває також інше майно, передане у власність області, району чи іншої адміністративно-територіальної одиниці іншими суб'єктами права власності.

Майно, що є державною власністю, закріплене за державним підприємством, належить йому на праві повного господарського відання, крім випадків, передбачених законодавством України. Підприємство володіє, користується і розпоряджається зазначеним майном, вчиняючи щодо нього будь-які дії, які не суперечать закону та цілям діяльності підприємства. До права повного господарського відання застосовуються правила про право власності, якщо інше не встановлено законодавчими актами України.

Майно, що є державною власністю і закріплене за державною установою (організацією), яка перебуває на державному бюджеті, належить їй на праві оперативного управління.

Державні установи (організації), що перебувають на державному бюджеті і можуть у випадках, передбачених законодавчими актами України, здійснювати господарську діяльність, мають право самостійно розпоряджатися доходами від такої діяльності і майном, придбаним за рахунок цих доходів.

Державна установа (організація) відповідає за своїми зобов'язаннями коштами, що є в її розпорядженні. При недостатності у державної установи (організації) коштів відповідальність за її зобов'язаннями несе власник.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Інвентаризація земель не завершена, на сьогодні площа земель населених пунктів, інвентаризацію яких проведено, становить лише 64,2% від їх загальної площі. За межами населених пунктів проведено інвентаризацію несільськогосподарських земель на 77,8% площ. Разом із тим не вирішеним залишається питання розмежування земель державної та комунальної власності. Розмежування практично проведено лише 0,6% площ. Затягування процесу вирішення цієї проблеми призводить до порушення прав територіальних громад, неврахування інтересів органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади і, як наслідок, до неефективного управління землями державної і комунальної власності.

Ключовими законодавчими актами щодо питань розмежування земель державної і комунальної власності є Конституція України [1], Земельний кодекс України [2], закони України «Про розмежування земель державної та комунальної власності» [3], «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про місцеві державні адміністрації», «Про землеустрій», «Про охорону земель», «Про державний контроль за використанням і та охороною земель», «Про порядок виділення в натурі (на місцевості) земельних ділянок власникам земельних часток (паїв)», «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень» [6, 7], Методичні рекомендації з розробки проектів землеустрою щодо розмежування земель державної та комунальної власності, затвер-

джені Наказом Держкомзему України від 16 березня 2006 року за №103, та інші нормативно-правові акти.

А.М. Третяк у публікації «Концептуальні підходи до земельної реформи в містах» [9] зазначає, що «земельна реформа в містах та інших населених пунктах нині не достатньо враховує соціально-економічне значення цих земель у формуванні сприятливого середовища проживання. Не сприяє реформуванню земельних відносин у містах повільна реформа в сфері містобудування, документація якої до цього часу не враховує достатньою мірою економічної цінності землі, не передбачає гнучкості та варіантності у визначенні містобудівних умов використання земельних ділянок. За відсутності зонування території земель створюється правова невизначеність для інвестора під час придбання й облаштування земельних ділянок, що не дає можливості втратити раціональний вид використання землі. Інвестиційна активність володільців землі знижується, органи місцевого самоврядування втрачають ефективний важіль регулювання соціально-економічного розвитку міст», а також що земельні перетворення в містах та інших населених пунктах мають бути передусім спрямовані на розвиток регульованого обігу земель, створення умов для реалізації їх інвестиційного потенціалу, перетворення у самостійний фактор розвитку поселень, який активно впливає на прийняття соціально-економічних та містобудівних рішень. На його думку, реформу в містобудуванні (перегляд концепції містобудівного планування, розробка містобудівної документації, нормативів тощо) слід здійснювати одночасно із земельними перетвореннями і включати, зокрема, розробку із урахуванням містобудівної документації проектів і планів визначення меж спільної, спільно-частково комунальної та державної власності на землю в забудованих територіях і землях, які підлягають забудові із визначенням земель резервного фонду.

Метою статті є дослідження створення двох рівноправних форм власності на землю – державної і комунальної.

Виклад основного матеріалу. Виходячи з конституційних норм, якими визначено, що земельні ділянки можуть перебувати у державній, комунальній та приватній власності, склалася загальна державна політика реформування земельних відносин. Її мета – розвиток ринкових відносин, які ґрунтуються на згаданих формах власності на землю. При реформуванні земельних відносин за останні 18 років земельної реформи була впроваджена державна та приватна форми власності. Нині уряд спрямував свої зусилля на прискорення запровадження в державі ще однієї форми власності на землю – комунальної. Для цього і пошукуються роботи з розмежування земель державної і комунальної власності, в результаті якої будуть передані в комунальну власність територіальних громад значні обсяги земельних ділянок, які в даний час перебувають у державній власності. Створення ще одного рівноправного суб'єкта ринкових земельних відносин забезпечить сталий розвиток ринку земель.

Як розпорядник суверенного права територіальної громади та представник громадських інтересів органи місцевого самоврядування отримують можливість реалізації певної частини повноважень власника, зокрема права визначати характер і спосіб використання земель і стягувати плату за землю, створюючи тим самим основу для виміру дій кон-

кретних власників землі і землекористувачів. У випадку реалізації такої можливості, навіть держава, якщо вона має в межах населеного пункту свою земельну власність, повинна дотримуватися місцевих правил забудови і платити територіальній громаді за те, що використовує землі в межах населеного пункту [4, 5].

За таких умов питання розмежування земель державної і комунальної власності здобуває інший, економічний, аспект, що з погляду ринку є більш змістовним і виправданим.

Право розпоряджатися землею з давніх часів вважалося необхідною умовою для здійснення територіальною громадою самостійної політики у сфері соціально-економічного розвитку, оскільки сприяє максимальному врахуванню громадських інтересів і раціональному використанню місцевих ресурсів.

Становлення і розвиток місцевого самоврядування в Україні тісно пов'язані з послідовним проведенням земельної реформи, яка передбачає відродження комунальної власності на землю. Тому очевидно, що проблема розмежування земель державної та комунальної власності в регіоні є досить актуальною.

На виконання доручення Президента України та Держкомзему Головним управлінням розроблений План заходів виконання робіт у 2011 році по розмежуванню земель державної та комунальної власності по Черкаській області, який спрямований для виконання до територіальних органів земельних ресурсів. Але станом на 01.01.2011 жоден з виготовлених проектів розмежування земель не пройшов процедуру погодження і затвердження, внаслідок чого нормативно закріпленої комунальної власності в Черкаській області фактично немає. Відсутність фінансування, а також відсутність затвердженої форми бланку державного акта на право комунальної власності – неповний перелік причин сповільнення темпів цих робіт.

Незважаючи на той факт, що в Україні на законодавчому та конституційному рівнях (стаття 142 Конституції України) передбачено існування земель комунальної власності, прийнято низку нормативно-правових актів, які регламентують процедуру розмежування земель державної та комунальної власності, до цього часу в Черкаській області розроблено тільки декілька проектів щодо розмежування земель державної та комунальної власності за рахунок держбюджету та за рахунок коштів територіальних громад – і жоден з цих проектів не впроваджений у життя.

Основними причинами гальмування процесу розмежування земель державної та комунальної власності, на наш погляд, є: недосконалість чинного законодавства та об'єктивна відсутність фінансових ресурсів, що потрібні для розмежування.

Органи місцевого самоврядування, розпоряджаючись усіма землями в межах населених пунктів (пункт 12 Перехідних положень Земельного кодексу України), не зацікавлені здійснювати будь-які заходи щодо розмежування земель і отримувати землю у комунальну власність. У процесі розмежування органи місцевого самоврядування фактично втрачають контроль над значною частиною земель населеного пункту, не отримуючи взамін рівнозначної компенсації із земель за межами населеного пункту. Відповідно до чинного законодавства про розмежування земель державної та комунальної власності (зокрема, ст. 9 Закону України «Про

розмежування земель державної та комунальної власності») без участі органів місцевого самоврядування розмежування неможливе.

Крім того, існуючий порядок розмежування передбачає одноразову «демаркацію» земельних ділянок в натурі (ст. 13 Закону України «Про розмежування земель державної та комунальної власності»), що є дуже трудомістким і дорогим процесом. Вирішення проблеми розмежування земель державної та комунальної власності можливе лише за умови зміни принципу розмежування.

За проектами розмежування виникає право комунальної власності, яке реєструється Укрдержреєстром.

Пунктом 10 Прикінцевих та перехідних положень Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо розмежування земель державної та комунальної власності» встановлено, що рішення про затвердження проектів розмежування земель державної та комунальної власності, затвержені до набрання чинності цим законом, разом із витягами із таких проектів із зазначенням кадастрових номерів земельних ділянок, які відносяться цими проектами до державної чи комунальної власності, є підставою для здійснення державної реєстрації земельних ділянок та державної реєстрації права власності держави, територіальної громади на земельні ділянки.

При цьому звертаємо увагу на те, що територіальні органи земельних ресурсів реєструють тільки земельні ділянки в Державному земельному кадастрі, а не права на них. Право комунальної власності реєструється Державною реєстраційною службою після того, як буде зареєстрована земельна ділянка.

Таким чином, спочатку на підставі розробленого та затвердженого проекту землеустрою по розмежуванню земель державної та комунальної власності за межами населеного пункту в Державному земельному кадастрі реєструється земельна ділянка (земельні ділянки), на підтвердження чого органами земельних ресурсів видається витяг (витяги). При цьому реєстрація земельної ділянки (земельних ділянок) у Державному земельному кадастрі проводиться безкоштовно. Потім рада має звернутися до територіального органу реєстраційної служби в районі, надати їм акт приймання-передачі земельних ділянок з державної в комунальну власність (ст. 117 Земельного кодексу України) та витяг з Державного земельного кадастру про реєстрацію в ньому земельних ділянок. Реєстрація права комунальної власності в Державному реєстрі прав проводиться за заявою ради безкоштовно (ст. 4 Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень»). На підтвердження реєстрації права комунальної власності в Державному реєстрі прав реєстраційною службою ради видається витяг з Державного реєстру прав.

Після того як буде зареєстроване право комунальної власності в Державному реєстрі прав, рада має право розпоряджатися цими земельними ділянками.

Висновки

Розмежування земель державної власності створить територіальні умови для забезпечення національного суверенітету, обороноздатності країни, здійснення екологічних заходів, впровадження загальнодержавних програм і самодостат-

нього розвитку територіальних громад. При визначенні комунальної власності на землю територіальні громади поселень не лише розвиватимуть інженерно-транспортну, природоохоронну та соціальну інфраструктуру, а й виступатимуть на ринку як рівноправні партнери, що використовуватимуть землі комунальної власності як фінансово-економічну основу своєї діяльності, не зменшуючи при цьому ролі держави.

Список використаних джерел

1. Конституція України. Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28.06.96. – К.: Україна. – 54 с.
 2. Земельний кодекс України: Науково-практичний коментар / За ред. В.І. Семчика. – К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2008. – 676 с.
 3. Про розмежування земель державної та комунальної власності: Закон України від 05.02.2004 // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2004. – №35. – Ст. 411.

4. Муховиков А.М. Правове забезпечення формування комунальної власності на землю: дис. канд. юрид. наук: 12.00.06 / Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого. – Х., 2006. – 186 с.
 5. Муховиков А.М. Комунальна власність на землю: монографія / А.М. Муховиков, Л.Я. Новаковський. – К.: Урожай, 2005. – 146 с.
 6. Мартин А.Г. Розмежування земель державної та комунальної власності: організаційно-методичний механізм / А.Г. Мартин, А.І. Підручний // Землеустрій і кадастр. – №3, 2008. – С. 26–36.
 7. Земельне законодавство України: збірник нормативних актів, судової та арбітражної (господарської) практики: у 2 кн. / [за ред. А.С. Даниленка]. – К.: Урожай, 2002. – 689 с.
 8. Юридична сторінка: поради радам // Землевпорядний вісник. – №8, 2014. – С. 46–47.
 9. Третяк А.М. Концептуальні підходи до земельної реформи в містах / А.М. Третяк // Землевпорядний вісник. – 2010. – №1. – С. 21–33.

УДК 338.24

О.Г. РЯБЧУК,

к.е.н., доцент кафедри аудиту та економічного аналізу Національного університету Державної податкової служби України

Напрями вдосконалення контролю за сплатою податку на доходи фізичних осіб

У статті визначено роль податкового контролю у фінансовій ефективності оподаткування, обґрунтовано економічне та соціальне значення податку на доходи фізичних осіб та проаналізовано його роль у формуванні доходів бюджету, проаналізовано причини ухилення населення від сплати податків, визначено схеми мінімізації платежів щодо податку на доходи фізичних осіб, надано рекомендації щодо підвищення ефективності податкового контролю його нарахування і сплати.

Ключові слова: податковий контроль, податок на доходи фізичних осіб, ефективність податкового контролю.

О.Г. РЯБЧУК,

к.э.н., доцент кафедры аудита и экономического анализа, Национальный университет Государственной налоговой службы Украины

Пути совершенствования контроля уплаты налога на доходы физических лиц

В статье определена роль налогового контроля в фискальной эффективности налогообложения, обосновано экономическое и социальное значение налога на доходы физических лиц и проанализирована его роль в формировании доходов бюджета, проанализированы причины уклонения населения от уплаты налогов, определены схемы минимизации платежей по налогу на доходы физических лиц, даны рекомендации по повышению эффективности налогового контроля его начисления и уплаты.

Ключевые слова: налоговый контроль, налог на доходы физических лиц, эффективность налогового контроля.

O. RIABCHUK,

candidate of economic Sciences, associate Professor of the Department of audit and economic analysis National University of State Tax Service of Ukraine

Directions of Improvement of the Control of Payment of Personal Income Tax

The article defines the role of the tax control for fiscal efficiency of taxation, reasonably economic and social importance of the personal income tax and analyzed its role in the formation of budget revenues, analyzed the causes of the deviations of the population from paying taxes, defined schema minimize payments for personal income tax, made recommendations for improving the effectiveness of tax control of its accrual and payment.

Keywords: tax control, personal income tax, the effectiveness of tax control.

Постановка проблеми. В Україні створено податкову систему, яка за своїм складом та структурою подібна до податкових систем розвинутих європейських країн. Податкове законодавство України розроблено з урахуванням норм європейського податкового законодавства, а також аспектів податкової політики різних міжнародних економічних органі-

зацій. Проте на відміну від країн ЄС податкова система України не є інструментом підвищення конкурентоспроможності держави, не сприяє формуванню умов для добровільної сплати податків та соціальної справедливості. Тому в таких умовах саме податковий контроль має відігравати основну роль у справі фінансової ефективності оподаткування та

сприяти зменшенню випадків ухилення від сплати податків, у тому числі податку на доходи фізичних осіб.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На проблеми, пов'язані з оподаткуванням доходів фізичних осіб, звертається увага у працях таких науковців, як В.Л. Андрущенко, Г.І. Бондаренко, З.С. Варналій, Ю.В. Гончаров, О.Д. Данілов, В.А. Дедекаєв, Т.М. Демченко, В.Б. Кривіцький, В.Г. Корнус, В.М. Мельник, С.В. Онишко, А.М. Соколовська, Т.Р. Яроцька та ін.

Проте з метою удосконалення системи оподаткування доходів населення та надання дієвих рекомендацій щодо підвищення ефективності податкового контролю за нарахуванням та сплатою податку на доходи фізичних осіб, необхідні подальші дослідження в цьому напрямі.

Метою статті є дослідження ролі податкового контролю у фіскальній ефективності оподаткування; аналіз ролі податку на доходи фізичних осіб у формуванні доходів бюджету; визначення схем мінімізації платежів щодо податку на доходи фізичних осіб; визначення проблем у взаємовідносинах податківців та платників податку; обґрунтування рекомендацій щодо удосконалення податкового контролю за сплатою податку на доходи фізичних осіб.

Виклад основного матеріалу. У кожній державі громадяни зобов'язані віддавати частину своїх доходів на загальнодержавні потреби. Проте податкова система не може існувати без ефективного контролю за сплатою податків. Найефективнішим методом контролю з боку державних податкових органів є податковий аудит (податкова перевірка). Проведення аудиту і формування висновків за його результатами є найбільш складним і конфліктним моментом взаємовідносин між платником та податковим органом. У той же час проведення аудиту є досить дорогою процедурою і вимагає залучення найбільш кваліфікованих працівників податкових органів, значного часу та відволікає тією чи іншою мірою платника податків від основної діяльності. Все це потребує зваженого підходу податкових органів при плануванні та проведенні аудиту.

Завданнями податкового контролю податку на доходи фізичних осіб у податкового агента є:

- оцінка реальності визначення об'єкта оподаткування;
- дотримання податкового законодавства по операціях, пов'язаних із визначенням оподатковуваного доходу для нарахування податку на доходи фізичних осіб й утримання податку щодо кожного громадянина;
- встановлення впевненості в дотриманні чинного законодавства, правомірності, доцільності та обґрунтованості управлінських рішень відповідальних посадових осіб при здійсненні розрахункових операцій з бюджетом, розробці заходів з реалізації результатів контролю з метою попередження зловживань і порушень;
- аналіз зв'язку функцій податку з формуванням його на підприємстві;
- оцінка формування фонду заробітної плати, зв'язок його з продуктивністю праці для майбутньої безперервної діяльності підприємства та перспективності в формуванні частки бюджету з податку на доходи фізичних осіб;
- оцінка податку на доходи фізичних осіб, його стабільності та перспектив збільшення;

– отримання достатніх доказів впевненості в правильності організації та оцінки оплати праці;

- оцінка нарахування податку на доходи фізичних осіб, достовірності відображення і розкриття інформації відповідно до діючих принципів та тверджень подання фінансової звітності;
- перевірка своєчасності утримання і перерахування податку на доходи фізичних осіб до бюджету.

При проведенні податкового аудиту податку на доходи фізичних осіб необхідно враховувати, що виплата доходів може здійснюватися натуроплатою, переказуванням коштів на карткові рахунки фізичних осіб у банківських установах, через касу підприємства, у вигляді несвоєчасно повернутих підзвітних сум, компенсаційних виплат понад встановлені чинним законодавством норми, а також фінансуванням особистих потреб фізичних осіб тощо [3].

Зарубіжний досвід засвідчує зменшення втручання контролюючих органів у діяльність платників податків. Тому в останні роки держава приділяє багато уваги регулюванню процесів проведення податкового аудиту, конкретизації його процедур, прав та обов'язків як контролюючих органів, так і платників податків.

Виконання податком на доходи фізичних осіб фіскальної функції насамперед залежить від рівня доходів основної маси населення. Ще одним із факторів, що визначає ефективність виконання фіскальної функції податком на доходи фізичних осіб, є прогресивні ставки. Крім того, важливу роль відіграє податковий контроль. Від його ефективності у значній мірі залежить виконанням платниками податку їхніх обов'язків. Крім того, за інших рівних умов податок на доходи фізичних осіб легше, ніж інші податки, контролюється податковими органами, від його сплати складніше ухилитися несумлінним платникам [12].

Але в нашій країні податок на доходи фізичних осіб не став домінуючим у доходах бюджету. Недостатня роль податку на доходи фізичних осіб у формуванні доходів українського бюджету пояснюється такими причинами:

- низьким у порівнянні з економічно розвиненими країнами рівнем доходів переважної більшості населення України;
- зниженням чисельності населення;
- затримками виплат заробітної плати частині працівників, як сфери матеріального виробництва, так і працюючим у бюджетних організаціях;
- зниженням рівня правопорядку в суспільстві;
- поширення практики масового ухилення від оподаткування осіб з високими доходами, у зв'язку із чим у бюджет надходить не більше половини сум цього податку. Разом із тим, як це не парадоксально, основну частку цього податку забезпечують у бюджеті України надходження від доходів низькозабезпеченої частини населення, оскільки тут найбільш низький відсоток ухилення від його сплати;
- низька ефективність системи податкового контролю [9].

Ефективний контроль за правильністю обчислення, повнотою і своєчасністю сплати податків і зборів є пріоритетним завданням податкових органів. Але у період реформування української економіки рівень фінансової і податкової дисципліни в країні різко впав. Податкова злочинність, тіньовий оборот товарів і коштів, вивіз капіталів за кордон набули масштабного характеру. Такі риси української тіньової еко-

номіки, як великомасштабність дій, високі темпи зростання, залучення в неї значної частини населення, зрощування з організованою злочинністю і корупцією, створюють сприятливий ґрунт для ухилення від сплати податків, здійснення іншої забороненої законом діяльності.

На реальні масштаби податкової злочинності вказують такі факти:

- значний розрив між офіційними і реальними доходами окремих категорій населення;
- очевидна різниця між витратами на споживання окремих громадян (придбання у великих обсягах іноземної валюти, нерухомості, автомобілів, предметів обстановки і дорогих послуг) і задекларованими ними доходами;
- прихована зайнятість населення (наявність значного числа працюючих на підприємствах, не зареєстрованих у податкових органах або здійснюючих незаконну підприємницьку діяльність);
- зростання обсягу готівки, що перебуває у позабанківському обороті (використання такої готівки у розрахунках з оплати праці) [12].

Достовірна оцінка податкового потенціалу, рівнів оподаткування, а головне – перспектив розширення бази оподаткування істотно залежить від розкриття масштабів тіньової економіки, ступеня її впливу на формування основних параметрів податкової системи, системи перерозподілу доходів населення, характеру відносин податкових органів із платниками податку.

Основними проблемами тінізації економічних відносин визнано тіньову зайнятість та тінізацію фінансових потоків. Соціальні умови виникнення тіньової економіки характеризуються низьким рівнем життя населення, високим рівнем безробіття та орієнтацією населення на отримання доходу будь-яким способом. [2]

Найбільше поширення одержали такі схеми мінімізації оподаткування: виплата зарплати у вигляді дивідендів; реєстрація працівників як підприємців без утворення юридичної особи і перевід їх на спрощену систему оподаткування; використання векселів; використання корпоративних карт; виплата зарплати «у конвертах»; приховані форми позик [13].

Тому у роботі податкових органів провідну роль необхідно відвести заходам щодо припинення податкових порушень. Необхідно першою чергою проводити регулярні перевірки найбільших податкових агентів, платників податків та проводити роботу зі злісними неплатниками.

При виявленні у податкових агентів порушень, пов'язаних з неправильним або неповним утриманням і несвоєчасним перерахуванням податку, доцільно спростити порядок стягнення сум недобору і наділити додатковими правами податкові органи [12].

Важливим критерієм відбору платників податків для проведення документальних перевірок є результати детального аналізу накопичених даних про фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання. Проте важливими умовами ефективної роботи при організації і плануванні податкового аудиту правильності нарахування і сплати податку на доходи фізичних осіб є отримання податковим органом відомостей, як з внутрішніх, так і зовнішніх джерел. Аналіз таких відомостей дозволяє більш ретельно вивчити діяльність платника та зробити об'єктивні висновки.

Основні завдання при проведенні податкового аудиту податку на доходи фізичних осіб покладається на податкового аудитора, який зобов'язаний виконувати подвійну функцію: безпосередньо податкового контролера та консультанта з питань оподаткування. Методи податкового аудиту мають дуже важливе значення у організації і проведенні перевірки за податком на доходи фізичних осіб. Вони дозволяють визначити факти ухилення від оподаткування, заниження або приховування об'єкта оподаткування, визначення реальної бази оподаткування.

На сучасному етапі розвитку податковий аудит за сплатою податку на доходи фізичних осіб потребує удосконалення. Це необхідно, перш за все, у зв'язку з розповсюдженням випадків ухилення від сплати податку, приховування значних сум доходів, в тому числі невірного відображення в обліку сум заробітної плати на значній кількості підприємств.

Сучасний податковий аудит повинен кореспондувати з фундаментальними принципами оподаткування і бути спрямований на максимально можливий збір податків при мінімізації відповідних витрат. Удосконалення податкового аудиту ґрунтується на скороченні можливостей для «довільних дій» податкових органів з одночасним забезпеченням гарантій дотримання інтересів бюджету при виконанні платниками податку обов'язків щодо сплати податкових платежів. Ефективність податкового контролю за сплатою податку на доходи фізичних осіб може бути оцінена як співвідношення отриманого результату (надходження податку, зменшення ухилення від сплати податку, збільшення платників податку тощо) та суми витрат, пов'язаних із проведенням податкового контролю (утримання податкового апарату, забезпечення комп'ютерною технікою, програмними продуктами тощо).

Оцінюючи ефективність податкового контролю в загальному, необхідно розрахувати, скільки в середньому коштує утримання податкової служби платникам податків і суспільству взагалі. Для цього необхідно зіставити дані щодо мобілізованих податків податковими органами, витрат на їх утримання та кількості економічно активного населення [12]. Витрати на організацію та регулювання податкових відносин, прогнозування, аналіз податкових надходжень і проведення податкового контролю зростають, що не забезпечується аналогічним приростом мобілізованих податків податковими органами. Дати ґрунтовне пояснення факторам, що впливають на таку ситуацію, досить важко. Для цього потрібно детально проаналізувати статті витрат податкових органів, що є їх внутрішньою таємницею.

На даний час ефективність роботи податкової служби України є досить низькою. Наприклад, багаторічні дослідження ефективності діяльності податкової служби США вказують на те, що тривалий період у цій країні для збору 100 доларів податків потрібно не більше 1 долара адміністративних витрат. У Данії 1 крона витрат на адміністрування податків генерує 113 крон податкових надходжень. В Україні ж 1 гривня адміністративних витрат дає лише близько 31 гривні податкових надходжень бюджету [12].

Достовірне визначення показників для визначення ефективності податкового контролю за сплатою податку на доходи фізичних осіб є проблематичним і на даному етапі розвитку податкового адміністрування може бути лише приблизним.

На думку експертів, в Україні ухилення від сплати податків носить масовий характер, і була б логічною і цілком обґрунтованою жорсткість відповідальності після того, як податкове навантаження буде знижене до оптимальних розмірів і з'являться гарантії, що така податкова політика «всерйоз і надовго» [10]. Необхідно підвищити відповідальність фізичних осіб за несплату податку і за неподання податкових декларацій та відповідальність податкових агентів за непередставлення або неповне подання відомостей про доходи, виплачені ними фізичним особам. Тоді податковий контроль буде обходитися дешевше і стане набагато ефективнішим.

Таким чином, при лібералізації системи оподаткування і зниженні податкового навантаження податкові санкції повинні посилюватися. Завдання посилення штрафних санкцій взаємопов'язане з необхідністю переорієнтації економічних відносин таким чином, щоб фізичним особам було невигідно використовувати схеми мінімізації податкових зобов'язань.

Але це не означає, що самі податківці за порушення законодавства можуть залишатися безкарними. У даний час системі відношення податківців до платників податку властивий звинувачувальний характер при одночасній безконтрольності і апіорі безгрішності податкових органів. Це дозволило створити в Україні адміністративно-каральну за методами впливу організацію державної податкової служби [8].

Тому нову модель податкових відносин повинні відзначати уніфікованість, спрощеність і однозначність норм, зобов'язань, звітності, рівноправність відносин та взаємоповага між платниками податків і податківцями, судовий захист майнових прав платників податків, якісне обслуговування податківцями платників податків.

Під час проведення деклараційних кампаній контрольна діяльність податкових органів має бути спрямована першою чергою на найбільш забезпечені верстви населення. Потрібно зосередити увагу на одержувачів високих доходів, для яких встановити суворі міри відповідальності за перекручування відомостей, а при непередставленні декларації розрахунок доходу і податку проводити податковими органами. Крім того, з метою скорочення можливостей приховання доходів і майна через його оформлення на членів родини, декларувати треба доходи й видатки родини.

Необхідно також розширити повноваження податкових органів щодо оцінки доходів з використанням непрямих даних, що свідчать про розміри одержуваного доходу, виходячи зі способу життя платника податку, тобто на основі так званих зовнішніх ознак багатства. Для цього потрібно розробити таблиці, що дають право податковим органам при відсутності даних про джерела доходу в декларації про доходи і видатки або в спеціальній декларації про джерела коштів, при контролі за видатками або при відмові декларувати доходи або видатки, встановлювати дохід на основі відомостей про придбання майна. З удосконаленням системи податкового контролю і підвищенням податкової дисципліни, потреба у використанні непрямих методів оцінки прибутковості буде зменшуватися, тому що загальноприйнята система буде більш об'єктивно враховувати доходи і видатки фізичних осіб і встановлювати їхні взаємини з бюджетом [7].

Складність податкового законодавства вимагає значного розширення діяльності податкових органів щодо роз'яснення

порядку оподаткування першою чергою для представників малого бізнесу, в тому числі індивідуальних підприємців і фізичних осіб, що не мають фахової освіти і відповідних знань.

Також згода платників податків на сплату податку на доходи фізичних осіб у розвинених країнах забезпечується завдяки наявності системи суспільного контролю за використанням бюджетних коштів. Але якщо в розвинених країнах використання бюджетних коштів піддається твердо суспільному контролю, то для України ще повинні бути створені умови, при яких громадянам стане зрозумілим взаємозв'язок між податковими платежами і наданими суспільними послугами [12].

Створення системи контролю за використанням бюджетних коштів, інформування платників податків про напрями витрати податкових платежів і покарання осіб, що допустили нецільове використання бюджетних коштів, є однією з необхідних умов скорочення розмірів «тіньової» економіки і зниження обсягів приховуваних від оподаткування доходів. Відсутність системи, що забезпечує прозорість інформації про напрями використання бюджетних коштів і оцінку ефективності їх використання, є однією з перешкод для добровільної сплати податку на доходи фізичних осіб. [6].

Ефективним податковий контроль буде тільки тоді, коли податкові органи будуть мати достовірні джерела інформації про доходи населення і широкі повноваження щодо їх перевірки та оцінки для цілей оподаткування. Наявність значного обсягу інформації про платників податків дозволить істотно змінити організацію контрольної роботи за доходами фізичних осіб, створить умови для введення загального декларування доходів і видатків. При здачі декларації, доходи, що вказуються платником, а при необхідності і видатки, будуть зіставлятися з відомостями, що надійшли від різних джерел.

Висновки

Найвагомішою проблемою на шляху формування ефективно системи оподаткування доходів фізичних осіб в Україні є не сформованість ідеології добровільної сплати податків у громадян України, і саме тому значна кількість платників податків не бажають визнавати таке зобов'язання, не роблять свій внесок у бюджети держави, підриваючи таким чином розвиток та стабільність соціально-економічної політики країни.

Система контролю за сплатою податку на доходи фізичних осіб в Україні залишається недосконалою та потребує подальшого послідовного реформування. Очевидним є те, що неможливо охопити контролем абсолютно усіх мешканців країни. Тому на виконання закону повинні впливати не тільки караючі заходи держави, а й суспільна мораль, що засуджує несплату податків. Крім того, пряма залежність між ухиленням від сплати податків і зменшенням ефективності державних витрат, робить поліпшення контролю за використанням громадських коштів однією з головних передумов удосконалення податкових відносин в Україні. Разом із цим діяльність податкових органів має стати публічною і підконтрольною громадськості. Громадськість повинна брати участь в обговоренні та прийнятті рішень податкових органів, у перевірці виконання ними своїх зобов'язань перед платниками податків.

Список використаних джерел

1. Андрущенко В.Л. Фіскальне адміністрування як наука і мистецтво / В.Л. Андрущенко // Фінанси України. – 2003. – №6. – С. 27–35.
2. Васюк Ю.М. Деякі практичні аспекти організації податкового контролю в Україні / Ю.М. Васюк // Економіка та держава. – 2010. – №1. – С. 88–89.
3. Гончаров Ю.В. Податкова політика держави і оподаткування доходів населення / Ю.В. Гончаров // «Економіка України: глобальні виклики і національні перспективи». Колективна монографія за редакцією Беседіна В.Ф., Музиченка А.С. – Київ, 2009. – С. 54–59.
4. Дедекаєв В.А. Критерії якості контрольної–перевірочної роботи: Монографія / В.А. Дедекаєв, В.Е. Перчиков, А.В. Малишев. – К.: МП «Лєся», 2007. – 144 с.
5. Демченко Т.М. Податок з доходів фізичних осіб у системі державних доходів // Регіональна економіка. – 2007. – 2. – С. 270–276.
6. Жигаленко О.В. Принципи податкового контролю / О.В. Жигаленко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №2. – С. 119–128.
7. Кривіцький В.Б. Адміністрування ПДФО / В.Б. Кривіцький, А.О. Нікітшин // Фінанси України. – 2009. – №4. – С. 3–14.
8. Корнус В.Г. Проблеми взаємовідносин між контрольними органами та платниками податків / В.Г. Корнус // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №4. – С. 37–43.
9. Мамонова Г.В., Рябчук О.Г. Напрями підвищення фіскальної ефективності оподаткування доходів населення / Г.В. Мамонова, О.Г. Рябчук // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – №1(128). – К.: НДЕІ, 2012. – С. 177–182.
10. Маринців Н.А. Проблемні аспекти визначення поняття податкового контролю в Україні / Н.А. Маринців // Право України. – 2007. – №4. – С. 43–47.
11. Рябчук О.Г. Фіскальна значимість оподаткування доходів громадян / О.Г. Рябчук // Економіка України: макропроблеми розвитку [кол. монографія за ред. В.Ф. Беседіна, А. С. Музиченка]. – К.: НДЕІ, 2008. – С. 305–316.
12. Рябчук О.Г. Необхідність удосконалення адміністрування податку з доходів фізичних осіб / О.Г. Рябчук // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – №1 (92) – К.: НДЕІ, 2009. – С. 82–88.
13. Рябчук О.Г. Необхідність посилення податкового контролю за сплатою податку з доходів фізичних осіб / О.Г. Рябчук // Фінансове забезпечення економічного розвитку держави в умовах інтеграційних процесів: матеріали міжнародної наук.–практ. конф. до 10-річчя економічних факультетів – Ірпінь, Національний університет державної податкової служби України, 2007. – С. 55–59.

УДК 336.74 (477)

С. Є. ХРУПОВИЧ,

к.е.н., доцент, Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя

Доларизація як індикатор економічної нестабільності

Статтю присвячено проблемі поступового заміщення таких функцій грошей, як збереження та обмін на користь вільно конвертованої іноземної валюти. Визначено індикатори доларизації економіки та окреслено шляхи мінімізації впливу цього явища на ефективність грошово–кредитної політики.

Ключові слова: заміщення валюти, доларизація, інфляція, курс долара, функції грошей, активи домогосподарств.

С.Е. ХРУПОВИЧ,

к.э.н., доцент, Тернопольский национальный технический университет им. Ивана Пулюя

Долларизация как индикатор экономической нестабильности

В статье уделено внимание проблеме постепенного замещения таких функций денег, как сохранение и обмен в пользу свободно конвертируемой иностранной валюты. Определены индикаторы долларизации экономики и начертаны пути минимизации влияния этого явления на эффективность кредитно–денежной политики.

Ключевые слова: замещение валют, долларизация, инфляция, курс доллара, функции денег, активы домохозяйств.

S. KHRUPOVYCH,

associate professor, Ternopil National Ivan Pul'uj Technical University

Dollarization as indicator of economic instability

The article is devoted to the issues of gradual substitution of saving and exchange functions in favor of freely convertible foreign currency. The indicators of the economy dollarization are determined and the ways of minimizing its impact on the monetary policy effectiveness are outlined.

Keywords: currency substitution, dollarization, inflation, exchange rate, functions of money, assets of households.

Постановка проблеми. У зв'язку з глибокою економічною та політичною кризою в Україні постає необхідність повернутися до дискусій, що стосуються доларизації вітчизняної економіки. Процеси заміщення валют мають загалом негативний вплив як на грошово–кредитну сферу, так і на психологічний настрій окремих домогосподарств. Ми спробуємо з'ясувати міру того, наскільки глибоко долар увійшов у сферу грошового обігу, який відсоток заміщення найбільш важливих функцій національної грошової одиниці. Для пошу–

ку шляхів дедоларизації необхідно здійснити глибокий аналіз причин розвитку і масштабів проникнення цього явища у всі сегменти економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження теоретичних та прикладних аспектів заміщення функцій національних валют є актуальним як для зарубіжної, так і для вітчизняної наукової школи. Заслужують на увагу праці Е. Кертиса, Р. Гарднера, Л.І. Стецько, О.О. Сльозко, А.В. Олійник, О.А. Романюк. Зокрема, проблема долари–

зації економіки України в умовах фінансових дисбалансів знайшла відображення у праці Т.Б. Цвігуна. Еволюцію доларизації досліджували О.М. Діба та А.С. Царевич. Однак у контексті виявлення впливу кризових фінансово-політичних факторів з позиції оцінки поведінки домогосподарств процеси доларизації досліджені недостатньо. У прикладному аспекті потребують розгляду такі питання: динаміка доларових депозитів сектору домогосподарств; визначення індикаторів заміщення функцій національної грошової одиниці; окреслення шляхів подолання доларизації.

Метою статті є аналіз процесу заміщення функцій національної грошової одиниці іноземними валютами та вплив доларизації на очікування домогосподарств за умов фінансово-політичної кризи в Україні.

Виклад основного матеріалу. У світовій торгівлі більше 85% валютних операцій – це операції в різних валютах проти долара. Країни ОПЕК визначають ціну на нафту в доларах. Також долар є валютою практично всіх міжнародних боргових паперів. Більше 60% валютних резервів центральних банків і урядів різних країн зберігаються у доларах [1]. Доларизація – це одночасне використання економікою двох або більше валют, які починають виконувати такі функції грошей як засіб обміну, збереження та міра вартості. Л.М. Рябініна пропонує таку класифікацію видів доларизації: офіційна, при якій іноземна валюта є єдиним законним платіжним засобом у грошовому обігу країни; напівофіційна, де іноземна валюта використовується поряд із національною як рівноцінний і законний платіж; неофіційна, за якої валюта іншої країни є нелегальним платіжним засобом, однак становить значну питому вагу у грошовій масі країни [2]. Така класифікація дозволяє зробити висновки, що в Україні присутні всі ознаки неофіційної доларизації, оскільки за іноземною валютою не закріплено жодних юридичних норм при внутрішніх розрахункових операціях.

Процеси заміщення національної валюти іншими конвертованими валютами світу в економіці України спостерігаються ще з періоду становлення незалежності. Доларизація завжди стояла на шляху трансформаційних змін, витісняючи з обігу гривню. До причин, які розкручують механізм поступового заміщення національної валюти іншою, відносять:

- недовіра всіх суб'єктів економіки до власної грошової одиниці;
- політичні та економічні ризики;
- різниця у зростанні відсоткових ставок в іноземній валюті за кредитами і депозитами у порівнянні зі зростанням цих ставок у гривні;
- високий рівень інфляції споживчих цін.

Із всіх згаданих вище причин найбільший поштовх доларизації в Україні створює надмірна інфляція. Будемо вважати, що процеси заміщення національної валюти іншими не впливають на настрої українців, допоки гривня залишається стабільною. У період, коли ці індикатори справляють дуже відчутний вплив на настрої населення щодо подальшого заощадження, за допомогою заміщення валют для суб'єктів економічної діяльності уможливлються процеси збереження купівельної спроможності власних грошових активів. Імплементация вільноконвертованих валют як засобів обігу і платежу спричиняє негативну динаміку знецінення національної грошової одиниці та гальмує ефективність грошово-кредитної політики Національного банку України. За законодавством угоди в іноземній валюті всередині країни не укладаються, проте у «тіньовому» секторі готівкові долари і євро активно заміщують функції гривні.

Із рис. 1 можемо побачити, що існує логічна закономірність між зростанням темпу інфляції та ціною національної грошової одиниці по відношенню до долара. Якщо центральний банк робить будь-які спроби фіксації курсу при боротьбі з інфляцією, то відсоток прихильників доларових заощаджень зростатиме, а вартість гривні падатиме. Вплив інфляції на зростання курсу долара можемо пояснити також і психологічними факторами, адже у населення посилюється недовіра до політики стабілізації, яку проводять уряд і Національний банк. Теоретично можна допустити, що існує прямий зв'язок між зростанням темпів інфляції і курсовим співвідношенням гривні до долара, що, звичайно ж, має вплив на заміщення функції збереження грошей на користь твердих валют. На думку А.В. Олійника та О.А. Романюка, в умовах ринкової економіки одним з головних факторів, що так чи інакше впливають на доларизацію, є заощадження населення, які являються фактично власним капіталом окремого індивіда, що може бути інвестований у відповідності з попитом і пропозицією ринку з метою отримання прибутку у формі ренти [4]. Щоб зменшити відтік депозитів із банківської системи, необхідно було б зробити пропозицію клієнтам, яка б враховувала премії за всіма ризиками загалом, і інфляцією зокрема. Тобто якщо на початок року середні ставки за гривневими депозитами становили 20%, то з врахуванням рівня інфляції на листопад на рівні 21,2%, банківська система мала би запропонувати вже депозити із середньою ставкою 40% для вкладників гривні. Проте це негативно вплине на ліквідність усієї банківської системи, оскільки кредити стануть недоступними і не принеситимуть дохід ні позичальнику, ні банкам.

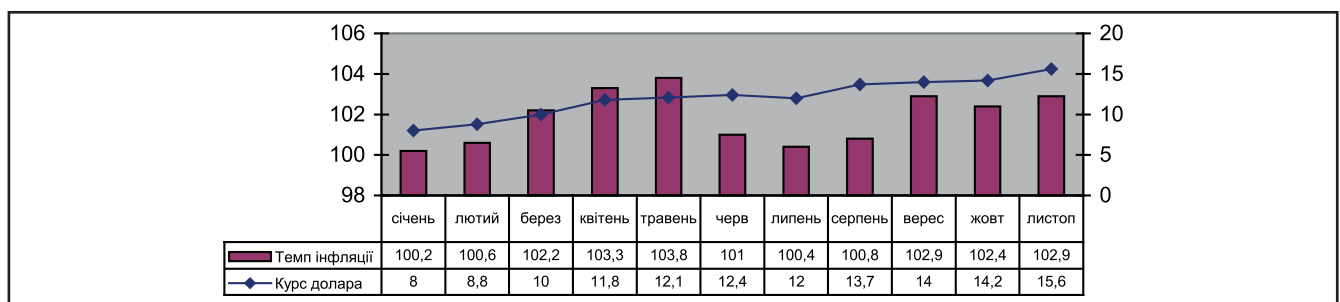


Рисунок 1. Залежність між темпом інфляції і курсом долара в Україні в 2014 році

Розраховано автором за даними [3].

Таблиця 1. Депозити нефінансових корпорацій і домашніх господарств у 2014 році (залишки на кінець періоду, млрд. грн.)

Місяці	Нефінансові корпорації				Домогосподарства			
	всього	у гривні	у долар.	у євро	всього	у гривні	у доларах	у євро
Січень	186,54	131,17	45,23		437,56	256,36	148,97 (18,58\$)	
Лютий	197,13	130,71	54,22		449,03	236,82	174,41 (19,8\$)	
Березень	194,06	127,56	53,16		442,73	224,53	179,36 (17,9\$)	
Квітень	196,36	128,56	54,41		440,53	224,48	177,36 (15,0\$)	
Травень	199,58	131,52	54,96		428,61	218,55	172,78 (14,3\$)	
Червень	192,98	124,25	55,68		487,80	226,23	165,97 (13,4\$)	
Липень	194,76	126,23	55,56	10,82	425,14	225,06	164,22 (13,7\$)	33,70
Серпень	206,87	131,61	60,95	11,78	435,26	220,98	178,81(13,1\$)	36,19
Вересень	218,30	149,71	55,91	10,65	410,03	212,69	163,45 (11,7\$)	31,92
Жовтень	200,72	131,26	56,93	10,66	401,55	210,43	158,53 (11,1\$)	30,84

Розраховано за [5].

Поведінка домогосподарств на валютному ринку, спричинена політикою уряду під час кризи, створила нескінчений потік вилучень іноземної валюти із банків (табл. 1). Такі заощадження населення носять пасивний характер, оскільки не інвестуються в економіку через фінансову систему.

Аналізуючи динаміку гривневих вкладів нефінансових корпорацій та домогосподарств, можна зробити висновок, що у підприємницького сегменту існує певна стабільність щодо зберігання власних активів у національній валюті. Домогосподарства протягом року постійно вилучали свої гривневі заощадження із банків. Якщо на початок аналізованого періоду депозити в національній валюті сектор домогосподарств ще намагався перевести в доларові депозити, то починаючи із березня спостерігаємо вже відтік депозитів як у гривнях, так і в іноземній валюті. Така політика поступової девальвації гривні, яку проводив Національний банк у перші місяці кризового 2014 року, застрахувала частину гривневих депозитів через їх заміщення конвертованою валютою США та країн єврозони. Саме таке заміщення функції збереження іноземною валютою економісти найчастіше називають доларизацією. Для кількісної характеристики заміщення активів обчислимо співвідношення валютних депозитів до валових депозитів домогосподарств за десять місяців 2014 року. Цей показник необхідно розраховувати виходячи із гривневого еквіваленту. Отож на основі статистичних даних табл. 1 можемо стверджувати, що за неповний 2014 рік рівень заміщення депозитів на користь іноземної валюти становив 45%.

Оцінюючи в динаміці процеси доларизації, простежуємо деяку циклічність. Перша вершина цього явища спостерігалася у 2009 році (рис. 2), а саме у період, коли українська економіка відчула вплив світової кризи початку 21-го

століття. Немаловажну роль стабілізації на валютному ринку відіграв НБУ, ввівши обмеження кредитування в іноземній валюті у 2010–2011 роках, що позитивно вплинуло на співвідношення показників депозитів і кредитів на користь гривні. У той період вітчизняній економіці вдалося уникнути багатьох негативних наслідків доларизації, проте такі функції грошей як міра вартості та збереження закріпилися за іноземними валютами. Наступне різке зростання доларизації в країні почалося у 2013 році і триває понині.

Для того щоб з'ясувати причини проаналізованої вище динаміки, необхідно окреслити домінантні індикатори доларизації:

1. Для збереження вартості своїх вкладів домогосподарства прагнуть диверсифікувати власні заощадження в іноземну валюту і зберігати її в банках як альтернативу гривневого депозиту, незважаючи на більш низький відсоток у порівнянні з вітчизняною валютою.

2. Доларизацію посилює зменшення довіри до дій уряду та Національного банку, які повинні гарантувати макроекономічну стабільність.

3. Існує тісний кореляційний зв'язок між високими відсотковими ставками у гривні та зростанням темпів інфляції, що знижує інвестиційну активність через недоступність кредиту. За такої ситуації домогосподарства і підприємства ставлять пріоритети на користь зберігання власних заощаджень в іноземній валюті з метою оптимізації ризиків знецінення своїх поточних доходів.

4. У випадку вилучення з банківської системи коштів в іноземній валюті Національний банк не може виконувати емісійну функцію, а його дії як регулятора обмінного курсу будуть приводити до зменшення валютних резервів.

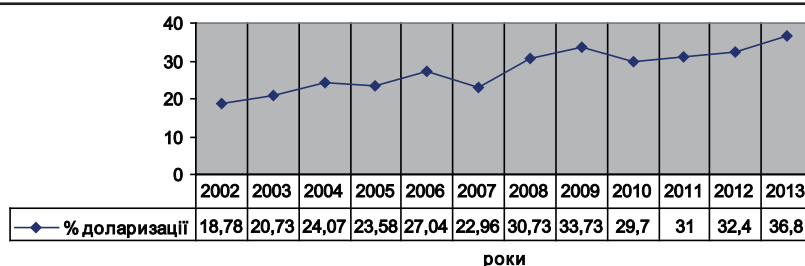


Рисунок 2. «Діловий цикл» доларизації

Розраховано за [5, 6].

Таблиця 2. Рівень доларизації в Україні у 2014 році*

Показники	I квартал 2014	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень
Депозити в іноземній валюті	43,4	203,40	219,82	199,01	193,43
Переказні депозити в іноземній валюті		71,69	121,77	113,48	113,71
Агрегат М2		942,63	1011,14	992,05	956,79
Рівень доларизації, %	За даними НБУ	29,0	33,7	31,5	32,1

* Розраховано автором за даними [5].

5. При ситуації, коли з банківської системи вилучаються вкладниками кошти в національній валюті, центробанк, виступаючи кредитором останньої інстанції, може виконати свою емісійну функцію і надрукувати необхідну для покриття ліквідності суму. Проте коли ця грошова маса через рефінансування потрапить на фінансовий ринок, є ймовірність того, що на ці гроші знову буде закуплено іноземну вільноконвертовану валюту, а доларизація економіки буде й надалі закручуватися у спіраль.

Розраховуємо рівень доларизації в Україні як питому вагу іноземної валюти у грошовому агрегаті М2 (табл. 2). За допомогою проведених обчислень ми виміряємо лише офіційний рівень заміщення національної грошової одиниці. Складність проблеми доларизації 2014 року поглиблюється тим, що негативна динаміка доларових депозитів домогосподарств перейшла в позитивну динаміку збереження цих же валютних заощаджень «на руках». Із проведених обчислень (табл. 1) можемо бачити також, як змінюються очікування домогосподарств щодо збережень своїх заощаджень у доларових депозитах. Починаючи з лютого 2014 року населення вилучило з банківської сфери майже 9 млрд. доларових депозитів, що еквівалентно макрофінансовому кредитуванню, яке Україна отримала у 2014 році від зарубіжних країн. Із врахуванням законодавчих обмежень на обіг готівкової іноземної валюти можна стверджувати, що вагома частка іноземної готівки виконує функцію збереження. Це спричиняє недооцінювання фактичного рівня заміщення активів і переоцінювання фактичного рівня заміщення валют. У цьому ракурсі варто констатувати, що неофіційний рівень доларизації є набагато вищим, не піддається оцінці і вчасному регулюванню з боку Національного банку і уряду. Проте навіть офіційно обчислений відсоток доларизації на рівні більшому за 30% дозволяє відносити Україну відповідно до методики Міжнародного валютного фонду до країн із «високодоларизованою» економікою.

У світовій практиці макроекономічного регулювання зроблено чимало шляхів подолання доларизації. Проте в Україні потрібно створити передумови для вироблення довіри всіх суб'єктів економіки до керівництва монетарною політикою через відновлення рівноваги на валютному ринку. За рекомендацією МВФ [7], саме встановлення гнучкого валютного курсу при доларизації сприятиме зростанню автономії при управлінні грошово-кредитною сферою. За спроб центробанку фіксувати валютний курс була певна стабілізація динаміки у II і III кварталах 2014 року. Проте така фіксація обмінного курсу завжди приводить до зміни резервів у бік їх зменшення. Розробляючи методи боротьби з доларизацією, потрібно орієнтуватися на усунення причин цього явища,

а не на наслідки, тобто перевагу потрібно віддати контролю над інфляцією.

Висновки

Падіння курсу національної валюти неодмінно спричинятиме зростання очікування респондентів щодо подальшого знецінення гривні. А це спонукатиме розкручування «доларизаційної спіралі» через зростання попиту на іноземну валюту та подальше падіння курсу національної грошової одиниці. Допоки у держави будуть безмежні ресурси національної валюти, доти всі суб'єкти економіки будуть мати внутрішню мотивацію для купівлі іноземної валюти. Щоб зменшити цей процес доларизації, в національній економіці потрібно буде змодельовати ситуацію дефіциту гривневої маси, створити передумови для продажу іноземної валюти, яка сьогодні переважно зберігається на руках у населення.

Також варто згенерувати заходи уряду і Національного банку, які сприятимуть збільшенню надходжень валютних коштів від експорту. Цьому сприятимуть пропозиції відміни обмежень з обов'язкової конвертизації 75% валютної виручки. А це може усунути факт очікування підприємств від падіння курсу гривні. Запропоновані дослідження створюють передумови для практичної реалізації заходів підтримки національної валюти. Такі перспективні та актуальні напрацювання за умов багатовекторних кризових явищ потребують глибших теоретичних досліджень, чому будуть присвячені наступні публікації автора.

Список використаних джерел

1. Сльозко О.О. Трансформація глобальної фінансової системи після кризи 2008–2010 років / Сльозко О.О. // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011 р. – С. 172.
2. Рябініна Л.М. Доларизація економіки України та її наслідки / Л.М. Рябініна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – №4 (47). – С. 91–97.
3. Фінансовий портал [Електрон. ресурс] / <http://www.index.minfin.com.ua>
4. Олійник А.В. Економічні чинники стимулювання залучення заощаджень населення у банківську систему в умовах доларизації економіки / А.В. Олійник, О.А. Романюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – Т. 3, №3. – С. 169–171.
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електрон. ресурс] / <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document>
6. Стецько Л.І. Доларизація економіки України, її наслідки і напрямки зниження / Стецько Л.І. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – №21.15. – С. 287–292.
7. Balino T., Bennet A., Borensztein E. et.al. Monetary Policy in Pollarized Economy // IMF Occasional Paper: 1999. №171. – P. 15.

Використання фінансових ресурсів банківськими установами: проблеми ефективності та пріоритетні напрями підвищення

Проаналізовано способи використання фінансових ресурсів банками. Акцентовано увагу на раціональному розміщенні та використанні фінансових ресурсів у частині проведення активних операцій. Проаналізовано структуру банківських ресурсів та розглянуто напрями підвищення ефективності їх використання.

Ключові слова: активні операції, кредитні операції, фінансові ресурси, кредитний портфель, банківські установи.

В.И. ДРОГОРУБ,

соискатель кафедры финансов субъектов хозяйствования и страхования, Тернопольский национальный экономический университет

Использование финансовых ресурсов банковскими учреждениями: проблемы эффективности и приоритетные направления повышения

Проанализированы способы использования финансовых ресурсов банками. Акцентировано внимание на рациональном размещении и использовании финансовых ресурсов в части проведения активных операций. Проанализирована структура банковских ресурсов и рассмотрены направления повышения эффективности их использования.

Ключевые слова: активные операции, кредитные операции, финансовые ресурсы, кредитный портфель, банковские учреждения.

I.V. DROHORUB,

Researcher of the Department of Finance economic entities and insurance, Ternopil National Economic University,

The use of financial resources banking institutions: efficiency problems and priorities ways to increase

It was analyzed ways of using financial resources by banks. Attention is accented on the rational placing and use of financial resources in the part of carrying out active operations. It was analyzed structure of bank resources and considered ways to increase efficiency of using them.

Keywords: active operations, credit operations, financial resources, credit portfolio, banking institutions.

Постановка проблеми. В умовах інтеграції вітчизняної економіки до Європейського співтовариства банківська система України повинна орієнтувати свою діяльність на збільшення та раціональне використання фінансових ресурсів. Основним завданням, яке стоїть перед банківськими установами сьогодні, є пошук найефективніших шляхів розміщення ресурсів для отримання прибутку, вирішення якого, особливо в умовах глобальної фінансової нестабільності, є проблематичним. Існує чимало наукових розробок присвячених питанням використання фінансових ресурсів банківських установ та пошуку шляхів їх оптимізації. Однак часта мінливість економічного середовища, в якому їм доводиться працювати, сприяє виникненню нових перешкод, що стоять на шляху ефективного розміщення ресурсів. Відтак, при пошуку пріоритетних напрямів використання банківських фінансових ресурсів доцільно враховувати особливості економічної ситуації. Тому цим установам важливо застосовувати на практиці дієві важелі та інструменти щодо вдосконалення напрямів використання банківських фінансових ресурсів, котрі пристосовані до специфіки функціонування економічного середовища. Відтак виникає потреба детальнішого вивчення проблем ефективного використання фінансових ресурсів банків. Важливо чітко визначити куди саме потрібно спрямовувати наявні ресурси, що допоможе банкірам на практиці раціонально їх розміщувати для отримання очікуваних фінансових результатів. Сьогодні необхідний багато в чому принципово новий підхід до теоретичного і методологічного обґрунтування механізму використання фінансових

ресурсів в умовах ринку, коли держава зацікавлена у розвитку банківського бізнесу, зростанні фінансової віддачі вкладеного капіталу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Чимало економістів у своїх дослідженнях приділяють увагу проблемним питанням мобілізації та використання фінансових ресурсів банківськими установами. Досить багато наукових праць присвячено аналізу цих коштів та способів їх ефективного розміщення, зокрема таких вчених, як А. Бондаренко, О. Васюренко, А. Гальчинський, О. Дзюблюк, М. Крупка, А. Мороз тощо. Однак більшість проблем, пов'язаних з пошуком пріоритетних напрямів використання фінансових ресурсів банківських установ, залишаються невирішеними і потребують поглибленого наукового аналізу та визначення шляхів удосконалення. На жаль, затягнувся, насамперед з об'єктивних причин, період вироблення власної вітчизняної практики керування фінансовими ресурсами в нових економічних умовах: до «вживання» рекомендуються або досвід західноєвропейських країни, або, навпаки, той, що відображає минулу малопристосовану до сучасних умов практику.

Метою статті є аналіз та оцінка використання фінансових ресурсів банківськими установами, дослідження їх структурних елементів, виокремлення проблемних питань та пріоритетних напрямів їх розміщення та підвищення ефективності використання для стабільної діяльності банківських установ.

Виклад основного матеріалу. У зв'язку з великою практичною значущістю питань ефективного роботи банку посилюється актуальність вивчення і розробки нових підходів до вико-

ристання фінансових ресурсів банківської установи. Проблеми, що стосуються ризиковості проведення банківських операцій, не є повною мірою вирішеними, особливо в специфічних умовах функціонування вітчизняної економіки. Ці питання стають пріоритетними як в теоретичному плані, так і в практичній діяльності сучасних банківських установ. В теперішній час така ситуація спостерігається в Україні при економічній та політичній нестабільності, коли банківський сектор зазнав чималих втрат капіталу. Відтак, банківські установи повинні зорієнтувати свою діяльність на пошуку джерел формування та пріоритетних напрямків використання своїх ресурсів.

На нашу думку, досить важливо науково осмислити діючу практику використання ресурсів банками та спрямувати її, в кінцевому рахунку, на підвищення ефективності економічного розвитку не тільки банківської установи, а й економіки загалом.

Чимало нових питань перед економічною теорією і практикою ставить розпочатий процес інтеграції вітчизняної банківської системи на світові фінансові ринки. Звернемо увагу на основні з них:

- суперечності між рівнем вимог суспільства і сформованими формами управління фінансовими ресурсами;
- прийняття багатьох законів і положень, які або «не працюють», або приносять слабку користь;
- подолання технічної і технологічної відсталості;
- стимулювання попиту на продукцію вітчизняних банківських установ, підвищення конкурентоспроможності товарів;
- подолання кризи неплатежів тощо.

Вирішення таких питань є запорукою ефективного формування та використання фінансових ресурсів банків, що виступають основою їх стабільної та надійної роботи.

Основу банківських фінансових ресурсів становлять власні кошти установи (власний капітал). Але більшу їх частку складають запозичені та залучені кошти. Операції, спрямовані на розміщення та використання наявних у банку власних та залучених ресурсів з метою одержання прибутку при раціональному розподілі ризиків за окремими видами операцій та підтриманні необхідного рівня ліквідності називаються активними операціями [7]. Такі операції поділяють на кредитні, обліково-кредитні та інвестиційні. Між ними існує тісний взаємозв'язок. Вони є найбільш дохідними та разом з тим найбільш ризиковими. Тому банки зобов'язані підтримувати оптимальну структуру своїх активів і залежно від економічної ситуації змінювати її або на користь кредитів, або на користь інвестицій. На сьогоднішній день в Україні в струк-

турі активних операцій банків переважають кредитні операції. Операції, пов'язані з придбанням (обліком) векселів або використанням векселів як застави, відносять до обліково-кредитних активних операцій, а до інвестиційних належать операції з придбання банками цінних паперів [5].

Як зазначалося, операції з надання кредитів є основним видом діяльності банківських установ. Адже банки отримують чималий дохід у вигляді процентів за користування кредитними коштами.

В активних операціях банків біля 80% складають операції з надання кредитів, тому управління кредитним портфелем має важливе значення для ефективної діяльності банківської установи в цілому. Кредитний портфель – це сукупність усіх позичок, наданих банком з метою одержання прибутку. Розмір кредитного портфеля оцінюється за балансовою вартістю всіх наданих кредитів банку [8].

Динаміку основних показників активів банківських установ України зростання роки наведено у таблиці.

Аналізуючи дані наведеної таблиці, ми можемо спостерігати тенденцію збільшення чистих активів за 2010–2014 роки. Так, на початку 2014 року вони зросли на 397,8 млрд. грн. порівняно із 2010 роком. В основному це відбулося за рахунок збільшення кредитного портфелю. Як свідчать дані, обсяг наданих кредитів на початку 2014 року збільшилася на 164,1 млрд. грн. порівняно з 2010 роком. При цьому банківські активи збільшилися за рахунок підвищення темпів зростання кредитного портфелю протягом аналізованого періоду. Кредити надавалися переважно суб'єктам господарювання, їм припадала більша частка від загальної кількості наданих кредитів. Так, за 2010–2014 роки їхній обсяг збільшився на 223,8 млрд. грн. Загальна кількість позик, наданих фізичним особам за аналізований період, не перевищувала 18,4% від сукупних кредитів. Починаючи з 2010 року кредитування фізичних осіб падало і до початку 2014 року воно зменшилося на 54,7 млрд. грн.

Високоліквідні активи банків з 2010 року збільшилися на 56,6 млрд. грн. і на початок 2014 року становили 152,9 млрд. грн., що є позитивним фактором в діяльності банківських установ. Це свідчить про намагання банків підтримувати власну ліквідність, що особливо це є актуальним в економічно нестабільних умовах. Проаналізуємо і ситуацію із вкладеннями в цінні папери. Їхні обсяги мають тенденцію до нарощення. Починаючи з початку 2010 року до початку 2014 року вони збільшилися на 98,99 млрд. грн. Вкладаючи кошти в цінні папери, банки України прагнуть отримати дохід

Аналіз основних показників активів вітчизняних банків за 2010–2014 роки, млрд. грн. *

Показники	Роки				
	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
Чисті активи	880,3	942,1	1 054,3	1 127,2	1 278,1
Кредитний портфель	747,3	755,0	825,3	815,3	911,40
в т.ч.:					
кредити суб'єктам господарювання	475,0	508,3	580,9	609,2	698,8
кредити фізичним особам	222,5	186,5	174,7	161,8	167,8
Вкладення в цінні папери	39,3	83,6	87,8	96,34	138,29
Високоліквідні активи	96,3	120,5	136,7	163,56	152,90
Резерви	122,4	148,8	157,9	141,3	131,3

* Складено автором на основі [1, 7].

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

насамперед від торговельних операцій із ними, що дає банкірам можливість нарощувати обсяги торговельних операцій та отримувати більші доходи загалом [8].

Отже, дослідивши основні структурні елементи активів банківських установ, ми можемо визначити основні напрями вкладення банком наявних фінансових ресурсів. Так, відбувається зростання кредитного портфеля. Це означає, що установа зосереджує свою роботу на використанні ресурсів для здійснення кредитних операцій, а також це свідчить про збільшення рівня ризику діяльності банків, що спричинено зменшенням диверсифікації активних операцій. Те, що високоліквідні активи також поступово збільшуються, говорить про зважену політику банків та про підтримання миттєвої ліквідності на оптимальному рівні. Збільшення частки вкладень у цінні папери може як позитивно, так і негативно впливати на функціонування банківських установ. Якщо це здійснюється за рахунок збільшення низькоризикових цінних паперів держави, відбувається покращення якості структури чистих активів банківської установи і зменшення ступеня ризику роботи установи. І навпаки, дохідність активних операцій зменшується, а рівень ризику підвищується, коли обсяги цінних паперів наповнюються недержаними малоліквідними та достатньо ризиковими акціями.

Динаміку чистих активів банками зображено на рис. 1.

Із рис. 1 можемо простежити поступове збільшення чистих активів протягом аналізованого періоду. Це свідчить про позитивні тенденції у діяльності банківських установ в період починаючи з 2010 року до початку 2014 року.

Динаміку кредитного портфеля банківських установ зображено на рис. 2.

Як уже зазначалося, загалом, спостерігається збільшення кредитного портфелю, що також є позитивним явищем, але, крім цього, доцільно звернути увагу на якість цього портфеля. Як відомо, необхідною умовою фінансової стабільності банків та їхнього успішного розвитку є не лише кількісне зростання обсягу активів, а й досягнення їх раціональної та оптимальної структури, її подальше удосконалення, спрямоване на зменшення обсягу неробочих та проблемних активів та на диверсифікацію банківських активів [8].

Ватро зазначити, що основна частка кредитного портфеля у складі активних операцій вітчизняних банківських установ вказує на те, що надання кредитів є пріоритетним напрямом у роботі банків. Поряд із позитивним фактором – збільшенням питомої ваги кредитування – існує ризик неповернення позик, що може негативно відбитися на фінансовій стабільності банків. Тобто цим установам недоцільно зосереджувати свою діяльність лише на кредитних операціях, треба приділяти більше уваги й іншим активним операціям.

Одним із пріоритетних завдань банківських установ є підтримання ліквідності, платоспроможності та конкурентоспроможності на фінансових ринках. Протягом аналізованих років банківська система підтримувала значний обсяг коштів у ліквідних активах. Вони активізували кредитування, що одночасно зі збереженням жорсткої монетарної політики НБУ призвело до істотного скорочення вільних залишків на коррахунках. Високоліквідні активи формують трохи більше 10% чистих активів і покривають майже п'яту частину короткострокових зобов'язань. Між тим, незважаючи на позитивну динаміку клієнтських коштів, для вітчизняного банківського сектору вони залишаються ризиковими, зважаючи на особливості вітчизняного законодавства і досить низький рівень довіри внутрішніх інвесторів (переважно громадян) до банківської системи [6].

Для оцінки ліквідності активів доцільно контролювати частку високоліквідних активів (первинний резерв ліквідних коштів). Орієнтовно частка високоліквідних активів у загальних активах має становити 15–20%. Банки, які мають низьку частку високоліквідних активів (менше 10%), є надто чутливими до ризику ліквідності [4, с. 247].

На нашу думку, досить ефективним напрямом розміщення банківських ресурсів є операції лізингу. Для банку фінансування таких операцій має ряд переваг:

- мінімізуються кредитні ризики, оскільки об'єкт лізингу до кінця закінчення строку лізингового договору перебуває у власності банку і може в будь-який час бути вилученим;
- чітка диверсифікація портфеля банківських послуг;
- посилення конкурентної позиції банку на фінансово-кредитному ринку шляхом розширення сфери банківського впливу;

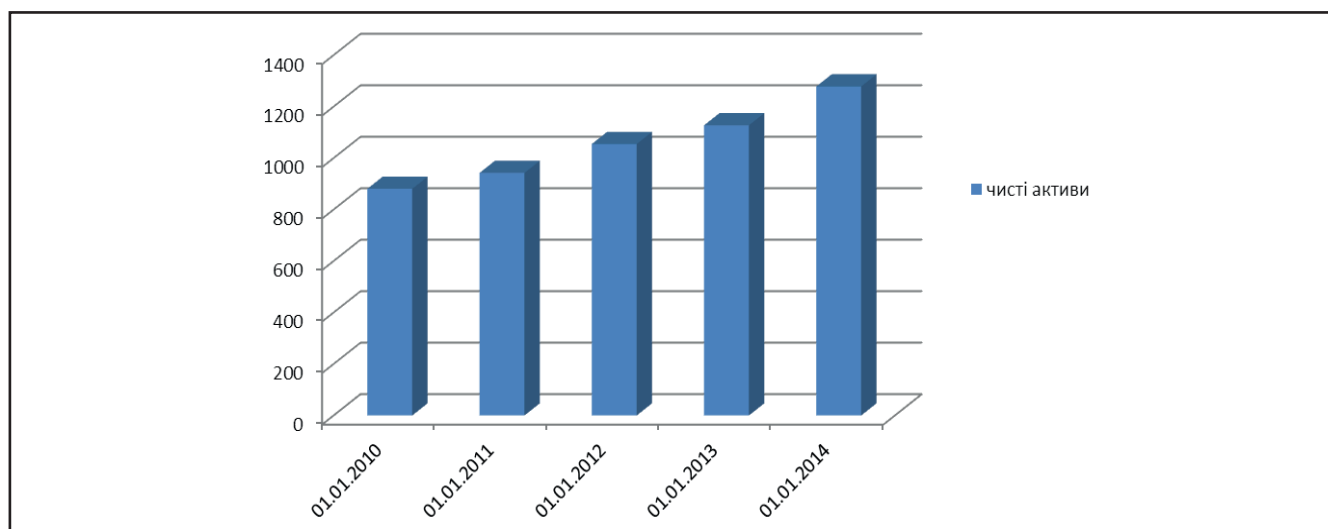


Рисунок 1. Динаміка чистих активів вітчизняних банків за 2010–2014 роки*

* Складено автором на основі [7].

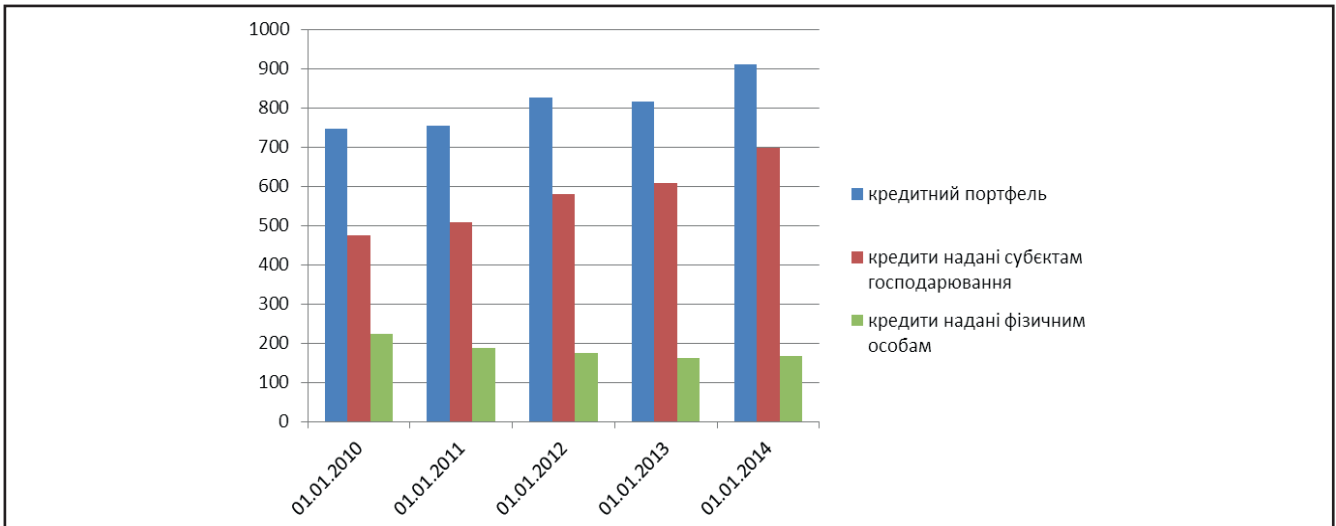


Рисунок 2. Динаміка кредитного портфеля вітчизняних банків за 2010–2014 роки*

* Складено автором на основі [7].

– розширення клієнтської бази банку за рахунок залучення нових та розширення спектра банківських послуг для вже наявних клієнтів;

– вигідне вкладання коштів у перспективні інвестиційні проекти;

– зниження ризику втрат від інфляції, оскільки лізинговий об'єкт зберігає свою вартість за рахунок амортизаційних відрахувань [3, с. 189].

Незважаючи на це, вітчизняні банківські установи ще не активно фінансують лізингові операції, хоча лізинг, на нашу думку, поступово ставатиме ефективним напрямом використання ресурсів банку. Адже нині найреальнішими суб'єктами господарювання, які можуть надавати лізингові послуги, незважаючи на необхідний накопичений капітал, можуть виступати лише банківські установи. Тому, зважаючи на це, зараз вітчизняна банківська система рухається в напрямі створення підконтрольних, дочірніх лізингових компаній [2, с. 210].

Отже, найбільш поширеним способом використання фінансових ресурсів банків є кредитування суб'єктів господарювання та фізичних осіб, рідше кошти вкладаються в цінні папери. Така ситуація спричинена тим, що доходи від здійснення інших активних операцій є меншими, аніж від кредитування. На нашу думку, пріоритетним та раціональним розміщенням ресурсів є фінансування лізингових операцій, що дасть змогу банківським установам покращити фінансові результати своєї діяльності.

Висновки

Таким чином, із результатів дослідження можемо зробити висновок, що стабілізація банківської системи першою чергою залежить від дохідності проведених ним активних операцій, тобто від раціонального використання наявних ресурсів. Ефективне розміщення ресурсів банків у реальний сектор економіки передбачає вирішення комплексу взаємопов'язаних завдань. Основними з них є: стимулювання заощаджень як необхідного елемента збільшення обсягів фінансових ресурсів банків; використання заощаджень населення як довгострокового ресурсу для кредитування еко-

номіки та стабілізації фінансового стану банківської установи; захист інтересів громадян та підтримання впевненості в безпечному накопиченні вкладень; зменшення ступеня впливу капіталу; покращення довіри суспільства до банківських установ; покращення ефективності способів залучення ресурсів; формування в банківській системі ефективного конкурентного середовища тощо.

Для оптимізації процесів розміщення фінансових ресурсів банкам доцільно: конкретизувати цілі, зміст і спрямованість економічного аналізу, прогнозувати обсяги фінансових ресурсів та результативність їх використання; розробити систему показників, що дозволятимуть чітко аналізувати фінансовий стан установи та відповідають особливостям функціонування банку; розробляти та впроваджувати нові види продуктів та послуг, що забезпечуватимуть акумуляцію більших обсягів банківських ресурсів; ефективно опрацювати одержувані результати від аналізу фінансового стану установи та на цій основі визначати пріоритетні напрями розміщення ресурсів; розробляти таку методологію та методику прогнозування, котра б як найточніше могла визначити як раціональніше використати наявні ресурси.

З метою досягнення банком власної надійності та фінансової стійкості, а також підвищення рівня дохідності від активних операцій цим установам варто запроваджувати у свою діяльність вищенаведені заходи.

Список використаних джерел

1. Аналітичний огляд банківської системи України за 2012 рік. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_IV_kv_2012.pdf
2. Гонта О.І. Лізинг як один із видів нетрадиційних банківських послуг: сучасний стан та перспективи розвитку / О.І. Гонта, А.В. Жаворонок // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І.Д. Пасічник, О.І. Дем'янчук. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2013. – Випуск 24. – С. 205–210.
3. Каліцун А.В. Перспективи розвитку банківського лізингу в посткризовий період [Електрон. ресурс] / А.В. Каліцун // Проблеми і

перспективи розвитку банківської системи України. – 2012. – Вип. 36. – С. 188–193. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/prprbsu_2012_36_23.pdf

4. Карчева О.Я. Ефективне управління активами і пасивами необхідна умова фінансової стійкості банку [Електрон. ресурс] / Г.Т. Карчева, О.Я. Карчева // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1: Економіка. – 2012. – Вип. 1. – С. 240–249. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/NvChdieu_2012_1_40.pdf

5. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: постанова Правління

Національного банку України: затверджена 02.08.2004 №361. / Національний банк України. – Офіційний текст. – Режим доступу до постанови: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04>

6. Основные тенденции развития банковской системы в первом полугодии 2011 года. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.credit-rating.ua>

7. Сайт Національного банку України. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

8. Юрін Є.Г. Сутність, структура та динаміка портфеля активів українських банків [Електрон. ресурс] / Є.Г. Юрін // . – Режим доступу: <http://www.intkonf.org>

М.О. ДУДА,

здобувач, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку і торгівлі України

Поєднання галузевих моделей і моделі «витрати–випуск» при прогнозуванні ВВП

Стаття присвячена дослідженню технології макроекономічного прогнозування на основі поєднання галузевих прогнозів і методу «витрати–випуск». Розглянуто алгоритмічну і інформаційну базу агрегованої моделі, розроблений модифікований алгоритм проведення прогнозних розрахунків, що забезпечує при прогнозуванні краще врахування наявних ресурсів для розвитку галузей і вимогу збалансованості структури ВВП у різних аспектах.

Ключові слова: макроекономіка, прогнозування, система національних рахунків, таблиці «витрати–випуск», валовий внутрішній продукт, модель, сценарні умови, середньостроковий період, алгоритм, СНР–2008 та КВЕД–2010, інформаційна база.

М.А. ДУДА,

соискатель, Научно-исследовательский экономический институт Минэкономразвития и торговли Украины

Сочетание отраслевых моделей и модели «затраты–выпуск» при прогнозировании ВВП

Статья посвящена исследованию технологии макроэкономического прогнозирования на основе сочетания отраслевых прогнозов и метода «затраты–выпуск». Рассмотрены алгоритмическая и информационная базы агрегированной модели, разработан модифицированный алгоритм проведения прогнозных расчетов, что обеспечивает при прогнозировании лучший учет имеющихся ресурсов для развития отраслей и сбалансированность структуры ВВП в разных аспектах.

Ключевые слова: макроэкономика, прогнозирование, система национальных счетов, таблицы «затраты–выпуск», валовой внутренний продукт, модель, сценарные условия, среднесрочный период, алгоритм, СНС–2008 и КВЭД–2010, информационная база.

M.O. DUDA,

applicant of the SRIE at the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

The combination of industry models and model «input–output» in forecasting GDP

Article focuses on research of macroeconomic forecasting technology based on a combination of industry forecasts and the method of «input–output». Algorithmic and information database of aggregated model was considered and a modified algorithm for predictive calculations was designed. That provides better consideration of available resources for the development of industries and requirement balance of GDP structure in different ways during the forecasting process.

Keywords: macroeconomics, forecasting, system of national accounts, the table «input–output», gross domestic product, model, scenario conditions, medium term, algorithm, SNA 2008, NACE 2010, information database.

Постановка проблеми. Важливість дослідження полягає в реалізації можливості поєднання переваг галузевих прогнозів і моделі «витрати–випуск» при макроекономічному прогнозуванні. При цьому вдосконалюється інформаційна та алгоритмічна база двох підходів (моделей) і забезпечується автоматичне збалансування прогнозних результатів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У дослідженнях українських і закордонних науковців широко розглядаються питання методології таблиць «витрати–випуск» (далі – ТВВ) для аналізу і прогнозування, оцінки впливу структур-

них пропорцій на розвиток національної економіки (Ю. Архангельский [2], И. Коваленко [2], Р. Моторін [3], Т. Моторіна [3], Н. Парфенцева [4], В. Попова [5] та інші). В той же час недостатньо уваги приділяється окремим аспектам використання зазначеного методу в поєднанні з галузевими моделями.

Постійно виникають проблеми інформаційного забезпечення розрахунків, що пов'язані з особливостями національної статистики і потребою в деталізації прогнозу видів економічної діяльності (далі позначатимемо як ВЕД). Модернізація класичної моделі «витрати–випуск» для різних варіантів по-

єднання з галузевими моделями і для різних сценарних умов прогнозування потребує додаткових досліджень.

Мета статті полягає в модернізації моделей прогнозування ВВП виробничим методом (на основі галузевих моделей) та методу (моделі) «витрати–випуск» як єдиного розрахункового комплексу, орієнтованого на середньостроковий період.

Виклад основного матеріалу. Галузеві прогнози на основі економетричних моделей дозволяють представити в макропрогнозах ВВП особливості розвитку галузей. Прогноз показників таблиць «витрати–випуск» акцентовано враховує поступовість зміни макроекономічних структурних пропорцій в обсязі ВВП. Спільне використання двох вказаних підходів забезпечує автоматичне збалансування галузевих прогнозів без спеціальних ітераційних процедур.

Для вирішення даної задачі прогнозування показників таблиці «витрати–випуск» при попередньо спрогнозованих обсягах галузевих випусків і доданих вартостей пропонується такий алгоритм розрахунків:

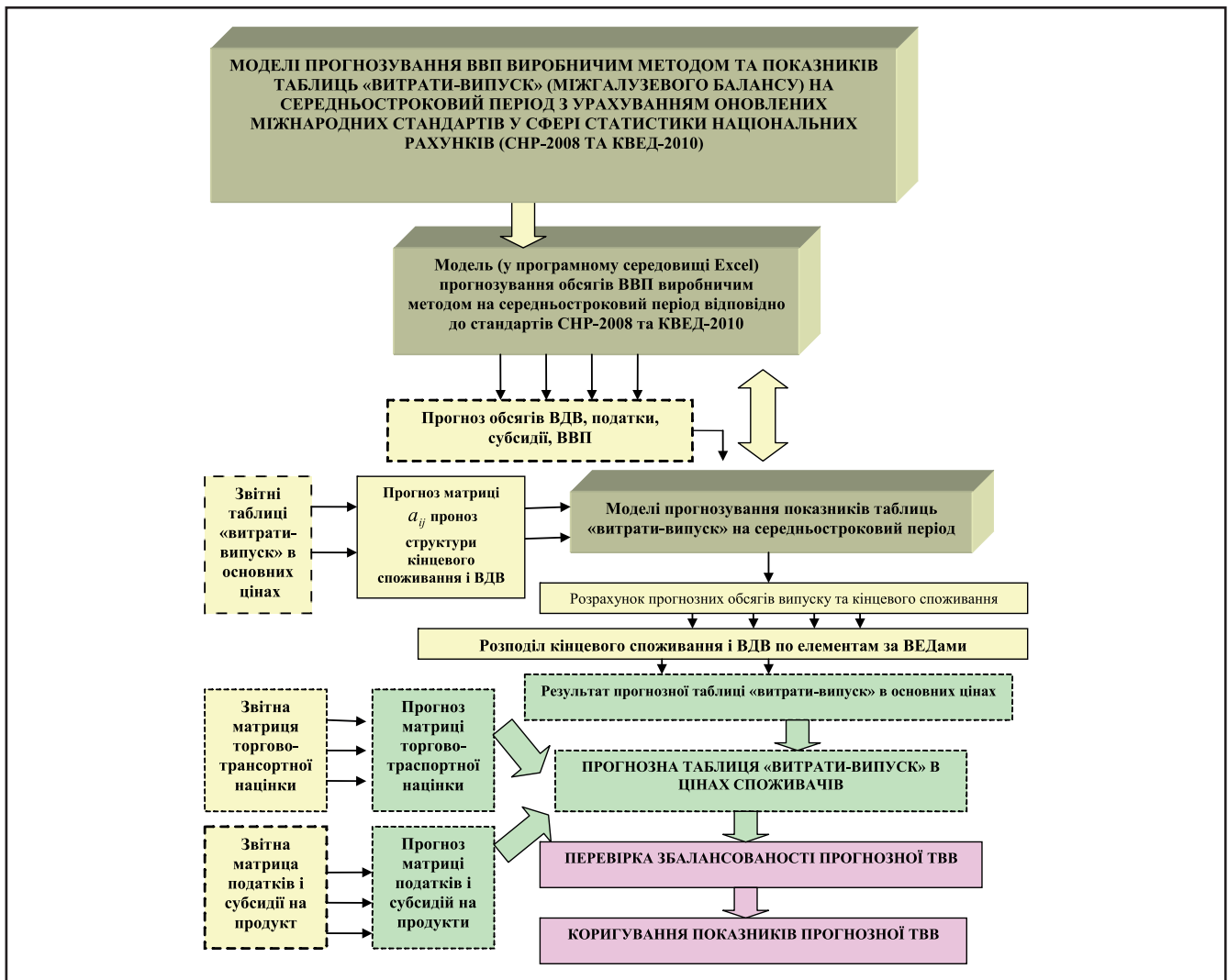
1. Формування вхідної інформації у складі:
 - ТВВ в основних цінах за звітний рік;
 - ТВВ у цінах споживачів за звітний рік;
 - матриця торгово–транспортної націнки за звітний рік;
 - матриця податків і субсидій на продукти за звітний рік;

- матриця a_{ij} коефіцієнтів прямих матеріальних витрат за звітний рік;
- обсяги валової доданої вартості (далі – ВДВ), податків, субсидій та ВВП в розрізі ВЕД на прогнозний рік;
- обсяги випуску товарів і послуг за 19 ВЕД на прогнозний рік;
- обсяги випуску товарів і послуг за 35 ВЕД;
- обсяги ВДВ за 35 ВЕД;
- обсяги податків, субсидій за 35 ВЕД;
- ВВП виробничим методом та показники таблиць «витрати–випуск» на середньостроковий період з урахуванням оновлених міжнародних стандартів у сфері статистики національних рахунків (СНР–2008 та КВЕД–2010);
- питома вага складових елементів кінцевого споживання ВВП за ВЕД у прогнозному році;
- питома вага складових елементів ВДВ у прогнозному році.

2. Розрахунки по моделі:

A. Розрахунок показників прогнозної таблиці «витрати–випуск» в основних цінах:

1. Формування системи N лінійних рівнянь (для кожного j–го стовпчика ТВВ (галузі)). Кожне рівняння (для кожної галузі) відтворює балансову тотожність. Вирішуємо систему рівнянь:



Технологія прогнозування по моделі «витрати–випуск» при галузевих обмеженнях

$$X_j = \sum_{i=1}^N a_{ij} X_i + ВДВ_j \quad (1)$$

2. Розв'язуємо систему N рівнянь стосовно X_j та знаходимо випуски X_j за видами економічної діяльності:

$$\sum_{i=1}^N a_{ij} X_i + ВДВ_j = X_j \quad (2)$$

3. Знаючи прогнозні обсяги випуску X_j , знаходимо елементи I квадранту таблиці «витрати–випуск» прогнозного року:

$$M_{ij} = a_{ij} \times X_j \quad (3)$$

4. Розраховуємо обсяги показників кінцевого споживання (КС) прогнозного року за видами економічної діяльності за формулою:

$$КС_{i,t} = X_i - \sum_j a_{ij} \times X_j \quad (4)$$

5. Знаходимо обсяги складових елементів II квадранту таблиці «витрати випуск» прогнозного року за формулами:

$$КСВ_{ДГ_{i,t}} = КС_{i,t} \times \mathcal{C}^{КСВ_{ДГ}}_{i,t-1} \quad (5)$$

де $\mathcal{C}^{КСВ_{ДГ}}_{i,t-1}$ – питома вага витрат сектору домашніх господарств в прогнозованому році.

$$КСВ_{ЗДУ}_{i,t} = КС_{i,t} \times \mathcal{C}^{КСВ_{ЗДУ}}_{i,t-1} \quad (6)$$

де $\mathcal{C}^{КСВ_{ЗДУ}}_{i,t-1}$ – питома вага витрат сектору загальнодержавного управління в прогнозованому році.

$$КСВ_{НКО}_{i,t} = КС_{i,t} \times \mathcal{C}^{КСВ_{НКО}}_{i,t-1} \quad (7)$$

де $\mathcal{C}^{КСВ_{НКО}}_{i,t-1}$ – питома вага витрат некомерційних організацій, що обслуговують домашнє господарство в прогнозованому році.

6. Прогноз обсягу витрат на кінцеве споживання розраховується як сума $КСВ_{ДГ_{i,t}} + КСВ_{ЗДУ}_{i,t} + КСВ_{НКО}_{i,t}$.

7. Знаходимо обсяг валового нагромадження капіталу прогнозного року за формулою:

$$ВНОК_{i,t} = КС_{i,t} \times \mathcal{C}^{ВНОК}_{i,t-1} \quad (8)$$

де $\mathcal{C}^{ВНОК}_{i,t-1}$ – питома вага «валового нагромадження основного капіталу» в прогнозованому році.

$$ЗЗМОК_{i,t} = КС_{i,t} \times \mathcal{C}^{ЗЗМОК}_{i,t-1} \quad (9)$$

де $\mathcal{C}^{ЗЗМОК}_{i,t-1}$ – питома вага обсягу «зміни запасів матеріальних оборотних коштів» в прогнозованому році.

$$ПВЦ_{i,t} = КС_{i,t} \times \mathcal{C}^{ПВЦ}_{i,t-1} \quad (10)$$

де $\mathcal{C}^{ПВЦ}_{i,t-1}$ – питома вага «придбання, за виключенням вибуття цінностей» у прогнозованому році.

8. Прогноз обсягу «валового нагромадження капіталу» розраховується як сума:

$$ВНК_{i,t} = ВНОК_{i,t} + ЗЗМОК_{i,t} + ПВЦ_{i,t} \quad (11)$$

9. Прогноз «чистого експорту» розраховується за формулою:

$$\mathcal{C}E_{i,t} = КС_{i,t} \times \mathcal{C}^{CE}_{i,t-1} \quad (12)$$

де $\mathcal{C}^{CE}_{i,t-1}$ – питома вага «чистого експорту» в прогнозованому році.

10. Показники III квадранту розраховуються на основі вже відомих обсягів видів економічної діяльності $ВДВ_j^t$ за структурою доходів прогнозного року. Оплата праці найманих працівників $ОП_j$ за формулою:

$$ОП_j^t = ВДВ_j^t \times \mathcal{C}^{ОП}_j^t \quad (13)$$

де $\mathcal{C}^{ОП}_j^t$ – питома вага «оплати праці найманих працівників» у прогнозованому році.

Обсяги податків і субсидій на виробництво та імпорт Cn_j :

$$Cn_j^t = ВДВ_j^t \times \mathcal{C}^{Cn}_j^{t-1} \quad (14)$$

де $\mathcal{C}^{Cn}_j^{t-1}$ – питома вага «податки та субсидії на виробництво та імпорт» у прогнозованому році.

Обсяги валового прибутку, змішаного доходу розраховуються:

$$ВП(ЗД)_j^t = ВДВ_j^t \times \mathcal{C}^{ВП(ЗД)}_j^{t-1} \quad (15)$$

де $\mathcal{C}^{ВП(ЗД)}_j^{t-1}$ – питома вага «валовий прибуток, змішаний дохід» у прогнозованому році.

Б. Розрахунок прогнозової таблиці «витрати–випуск» у цінах споживачів

1. Для розрахунку показників таблиці «витрати–випуск» у цінах споживачів потрібно скласти три матриці:

$$ТВВ^{осн.н}_{ij} + МПС_{ij} + МТТН_{ij} \quad (16)$$

де $ТВВ^{осн.н}_{ij}$ – елемент матриці матеріальних витрат в основних цінах i -го рядка j -ї колонки прогнозного року (I–II квадрантів) розроблені в блоці А алгоритму;

$МТТН_{ij}$ – елемент матриці торгівельно–транспортної націнки i -го рядка j -ї колонки прогнозного року (для I–II квадрантів ТВВ);

$МПС_{ij}$ – елемент матриці податків і субсидій на продукти i -го рядка j -ї колонки прогнозного року (для I–II квадрантів ТВВ).

2. Для розрахунку ТВВ прогнозного року в цінах споживачів потрібно спрогнозувати:

– матрицю торгово–транспортної націнки;

– матрицю податків і субсидій на продукти.

3. «Матриця податків і субсидій на продукти» на прогнозний рік розраховується таким чином:

а) прогноуються показники «податки і субсидії на продукти» в розрізі ВЕДів;

б) спрогнозовані в рядку обсяги «податків і субсидій на продукти» за видами економічної діяльності розподіляються по структурі прогнозного року за формулою:

$$МПС_{ij}^t = МПС_j^t \times \mathcal{C}^{МПС}_{ij}^{t-1} \quad (17)$$

де $\mathcal{C}^{МПС}_{ij}^{t-1}$ – питома вага податків і субсидій в продукції i -того ВЕДу, що спожито в j -му ВЕДі в прогнозованому році.

3. «Матриця торгово–транспортної націнки» на прогнозний рік розраховується таким чином:

а) прогноуються експертним методом показник «торгово–транспортна націнка» за вектором в розрізі ВЕДів;

б) спрогнозовані в рядку обсяги «торгово–транспортна націнка» за видами економічної діяльності розподіляються по структурі прогнозного року за формулою:

$$МТТН_{ij}^t = МТТН_j^t \times \mathcal{C}^{МТТН}_{ij}^{t-1} \quad (18)$$

де $\mathcal{C}^{МТТН}_{ij}^{t-1}$ – питома вага «торгово–транспортної націнки» i -того ВЕДу, що спожито в j -му ВЕДі в прогнозованому році.

4. Прогнозна таблиця ТВВ у споживчих цінах розраховується як сума трьох матриць:

$$ТВВ^{осн.н}_{ij}^t + МПС_{ij}^t + МТТН_{ij}^t \quad (19)$$

5. Перевіряємо збалансованість перерахованих показників таблиць «витрати–випуск» щодо виконання внутрішніх для таблиці взаємозв'язків і балансових співвідношень.

6. При виявленні незбалансованостей розрахованої прогнозової ТВВ по рядках і стовпчиках коригуємо прогнозні обсяги показників кінцевого споживання (II квадрант) та доходів (III квадрант) і отримуємо збалансовану прогнозу ТТВ.

Висновки

1. Запропонована система рівнянь за методом «витрати–випуск» для визначення прогнозних обсягів випуску на основі відомих обсягів ВДВ (або випусків) у галузях будується по вертикалі (випуск у розрізі витрат на виробництво), а не по горизонталі (1 і 2 квадранти таблиці), як в класичній постановці моделі «витрати–випуск».

2. Технологія прогнозування по моделі «витрати–випуск» у системі з галузевими моделями працює за принципом «один розрахунок – один крок», тобто прогноз на один або декілька років робиться за один розрахунок. Це може бути прогнозний розрахунок на один рік або одразу на кінець прогнозного періоду, але тоді не будуть отримані прогнозні таблиці за кожен проміжний рік, і щорічну динаміку треба розраховувати окремо.

3. Агрегація галузевих прогнозів із розрахунками за методом «витрати–випуск» дозволяє проводити прогнозування на середньострокову перспективу. З одного боку, з урахуванням галузевих факторних ресурсів і, з іншого боку, збалансованості ВВП за структурою витрат і кінцевого споживання випусків товарів і послуг.

Список використаних джерел

1. Методологічні положення зі статистики / Держкомстат України. – К.: ЗАТ «Август», 2002. – Вип. 1 / Редкол.: О.Г. Осауленко (голова) та ін. – 552 с.

2. Архангельский Ю.С., Коваленко И.И. Межотраслевой баланс. – К.: Высшая шк. Главное изд-во, 1988. – 248 с.

3. Моторін Р.М., Моторіна Т.М. Система національних рахунків: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2001. – 336 с.

4. Парфенцева Н. Міжнародні статистичні класифікації в Україні: впровадження й використання. – К.: Основи, 2000. – 351 с.

5. Структурні зрушення міжгалузевого балансу «витрати–випуск» в Україні / В.В. Попова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – №5. – С. 141–145.

6. Парфенцева Н.О., Попова В.В. Ефективність національної економіки в системі показників міжгалузевого балансу / Н.О. Парфенцева, В.В. Попова // Фінанси України. – 2008. – №10. – С. 39–52.

7. Статистичний збірник Україна у цифрах 2013. Державна служба статистики України. – К.: 2014.

8. Статистичний збірник Національні рахунки України за 2012 рік. Державна служба статистики України. – К.: 2014. – 172 с.

9. Тищук Т. Оцінка чутливості складових випуску до змін міжгалузевих потоків / Т. Тищук // Економіст. – 2006. – №12. – С. 64–67.

І.П. ПЕТРУК,

аспірантка, Тернопільський національний економічний університет

Антикризове управління як інструмент подолання ірраціональності структури національної економіки

У статті обґрунтовано об'єктивну необхідність здійснення антикризового управління. Визначено роль антикризового управління як інструмента подолання ірраціональності структури національної економіки.

Ключові слова: антикризове управління, ірраціональність структури національної економіки, структурні диспропорції, антикризові заходи, антикризове управління міграційними процесами.

І.П. ПЕТРУК,

аспірантка, Тернопольский национальный экономический университет

Антикризисное управление как инструмент преодоления иррациональности структуры национальной экономики

В статье обоснована объективная необходимость осуществления антикризисного управления. Определена роль антикризисного управления как инструмента преодоления иррациональности структуры национальной экономики.

Ключевые слова: антикризисное управление, иррациональность структуры национальной экономики, структурные диспропорции, антикризисные меры, антикризисное управление миграционными процессами.

I. PETRUK,

graduate student, Ternopil National Economic University

Crisis management as a tool to overcome irrationality structure of national economy

In the article the objective need for crisis management. Defined the role of crisis management as a tool to overcome the irrationality of the structure of the national economy.

Keywords: crisis management, irrational structure of the national economy, structural imbalances, anti-crisis measures, crisis Migration Management.

Постановка проблеми. Об'єктивна необхідність здійснення антикризового управління на різних рівнях національної економіки полягає у:

- запобігання кризовим ситуаціям і явищам економічного, соціального та ін. характеру;
- профілактиці цих ситуацій і явищ;
- забезпеченні дієвої реакції на зміни (економічні, політичні, соціальні, екологічні та ін.) з метою забезпечення стабільного економічного, соціального, екологічного, культурного та ін. розвитку держави і її регіонів;
- пом'якшенні перебігу криз;

– зниженні рівня негативних наслідків кризи для держави і її регіонів та у перетворенні цих наслідків у позитивні зміни.

Забезпечення дієвої реакції на зміни через антикризове управління вимагає, перш за все, економіка України, зокрема, її нераціональна структура.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання антикризового управління розкриті у працях І. Балабанова, А. Грязнової, П. Друкера, Л. Каліної, В. Коваленка, П. Кухти, О. Ложачевської та ін. Разом із тим більш детального вивчення вимагають питання здійснення антикризово-

го управління як інструмента, який дозволяє долати нерациональність структури української економіки.

Метою статті є розкриття ролі антикризового управління як інструмента подолання ірраціональності структури національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Необхідність забезпечення дієвої реакції на зміни пов'язана з тим, що економіка України характеризується цілим рядом структурних диспропорцій, що виражаються у сировинній орієнтації структури виробництва, переважанні видів діяльності з низьким і середнім технологічним рівнем виробництва, значній залежності від імпорту, скороченні асортименту продукції, що пропонується на внутрішньому ринку, погіршенні пропорції між фондом нагромадження і споживання. Така ситуація є свідченням неспроможності наявних ринкових механізмів забезпечувати структурну збалансованість економіки та недовісти важелів структурної корекції, які застосовує держава [1, с. 185].

Структурні диспропорції пов'язані також і з ринком праці. Так, негативними тенденціями на ринку праці в Україні є: зростання масштабів неповної зайнятості населення, практика поширення неоплачуваних відпусток з ініціативи адміністрації організацій, зростання заборгованості з виплати заробітної плати працівникам тощо.

Антикризові заходи на ринку праці треба здійснювати у комплексі з іншими заходами регулювання розвитку економіки. Потребують уваги такі протиріччя на ринку праці:

- дефіцит гідних робочих місць (гідні умови праці та її оплати);
- надмірна й необґрунтована диференціація заробітної плати за видами економічної діяльності (галузями) та відповідно до складності виконуваної роботи;
- нестача кваліфікованих робітничих кадрів;
- тіньова зайнятість;
- дисбаланс між розвитком ринку праці і ринку освітніх послуг;
- неефективність соціального захисту на ринку праці;
- низька зацікавленість населення в загальнообов'язковому соціальному страхуванні (низька якість соціальних послуг, обмежений розмір соціальних виплат);
- неефективність пенсійного забезпечення як чинник підтримки зацікавленості у тіньовій зайнятості;
- загострення проблеми підвищення рівня економічної активності населення (в умовах критично низького рівня народжуваності та несприятливих демографічних перспектив, старіння населення, зростання навантаження осіб пенсійного віку на працездатне населення) [2, с. 327].

Проблеми на ринку праці притаманні також міграційним процесам. На сучасному етапі розвитку державно-управлінських відносин зміст і характер державно-правового впливу на міграційні процеси в Україні, державна політика у сферах міграції, громадянства та реєстрації мігрантів, в цілому, залишаються недосконалими. Підтвердженням цього є причини, визначені у Концепції державної міграційної політики:

- інтеграція України у міжнародний ринок праці, що супроводжується впливом робочої сили з України;
- зменшення чисельності населення в Україні, інших європейських державах;
- активна імміграційна політика іноземних держав, спрямована на залучення іноземної робочої сили;

- невідповідність законодавчих актів України з питань міграції вимогам сьогодення, зокрема, через відсутність законодавчих актів у сфері захисту іноземців та осіб без громадянства, яким не надано статус біженців в Україні, у випадку, коли повернення їх до держав громадянської належності або попереднього постійного проживання неможливе з огляду на необхідність виконання Україною взятих на себе міжнародних зобов'язань, а також на неможливість проживання або перебування таких осіб на території держави їх походження, що зумовлено екологічними, техногенними або іншими обставинами надзвичайного характеру;

- недостатність кадрового, матеріально-технічного забезпечення державних органів для реалізації державної міграційної політики України, відсутність інформаційних автоматизованих систем обліку і реєстрації громадян України, а також іноземців та осіб без громадянства, які проживають або тимчасово перебувають на території України на законних підставах [3].

Крім того:

- Україна продовжує втрачати свій трудовий і інтелектуальний потенціал: за різними оцінками – це 3–5 млн. «заробітчани», переселенців, висококваліфікованих спеціалістів, молодих шукачів «кращого життя»;

- через Україну проходять декілька каналів транзитної міграції з перевагою її нелегальних форм. За даними СБУ, транзитом через Україну щорічно проходить до 60 тис. нелегальних мігрантів;

- на українській території концентруються нові угруповання іноземних громадян значної «національної потужності». Наприклад, китайське угруповання з центром в Одесі та в'єтнамське з центром в Харкові вже налічують по 200 тис. осіб [4]. При цьому слід відмітити, що законодавчі основи та умови їхнього життя та діяльності на українській території далеко ще нерегульовані;

- організація соціальної і трудової адаптації іммігрантів в Україні належним чином не здійснюється, що призводить до зростання соціальної напруги і конфліктних ситуацій.

Розв'язання також вимагає проблема врегулювання міграційних процесів в Україні. Функціональне навантаження держави у процесі антикризового управління міграційними процесами в Україні має полягати не тільки в ліквідації негативних наслідків цих процесів, а й у запобіганні та зменшенні негативного впливу міграційних процесів. Цього можна досягти шляхом удосконалення зовнішнього комунікативного процесу державних міграційних служб України з громадськістю.

Зовнішній комунікаційний процес, наприклад, державних міграційних служб у містах має передбачати: формування інформаційно-комунікаційного забезпечення, здійснення інформаційно-рекламної та інструктивної діяльності, налагодження суспільних відносин, реалізацію консультативної діяльності та ін. Інформацію, яка є основою процесу таких комунікацій, можна розглядати в трьох аспектах: як надбання громадськості, як адміністративну послугу і як політичний інструмент.

Комунікаційний процес, зокрема зв'язки з громадськістю, має відігравати важливу роль у втіленні урядом політики у сферах міграції, громадянства та реєстрації мігрантів, що пояснюється кращою дієвістю політичних інструментів за умови інформування відповідних аудиторій про їх сутність. Так, комунікація як соціальний інструмент впливу на громад-

ськість може бути зорієнтована на примус відповідних цільових груп нести відповідальність за порушення політики у сферах міграції, громадянства та реєстрації мігрантів.

Ефективне використання зв'язків з громадськістю, як окремого соціального інструменту впливу, і джерела інформаційного забезпечення роботи державної міграційної служби України можливе за умови синтезу використовуваних методів комунікації з іншими інструментами політики у сферах міграції, громадянства та реєстрації мігрантів (законодавчий вплив та ін.), що забезпечить вищу дієвість комунікативних зв'язків в системі «суб'єкт регулювання – громадяни» та підвищить ймовірність досягнення успіху.

Досвід зарубіжних країн свідчить про циклічність та етапність суспільних процесів (ідентифікація проблеми; формування відповідної політики; реалізація рішень та контроль за їх виконанням). Проектування етапності суспільного розвитку на сфері міграції, громадянства та реєстрації мігрантів дозволяє констатувати наступне.

На етапі ідентифікації проблем міграції, громадянства та реєстрації мігрантів роль комунікаційного процесу полягає у виокремленні проблемних питань і винесенні їх «на порядок денний». Важливе місце на цьому етапі повинно відводитись громадським організаціям. Однак рівень організованості громадянського суспільства в Україні є низьким, а вплив громадськості на прийняття рішень уряду – незначним. Так, наприклад, представники неурядових організацій, зокрема об'єднань українських працівників-мігрантів за кордоном, уже давно пропонують розробити закон про правовий статус громадян, працевлаштованих за кордоном, де, крім іншого, можна було б передбачити і заходи з реінтеграції тих мігрантів, які повертаються на батьківщину. Однак практичні дії в цьому напрямі як з боку цих об'єднань, так і державних органів поки що відсутні [5]. Діяльність громадських формувань і окремих громадян обмежується лише окремими проблемами, що актуалізує питання налагодження ефективних зв'язків з громадськістю у вирішенні проблем міграції, громадянства та реєстрації мігрантів. Крім цього, залучення широкого кола громадян до вирішення цих проблемних питань потребує формування належного інформаційного забезпечення, низький рівень якого, зумовив ситуацію вкрай низького рівня поінформованості громадськості.

Важливим є запровадження моніторингу міграційних потоків, як легальних, так і нелегальних, що має забезпечити надійну і постійно оновлювану інформацію про стан речей, без якої прийняття будь-яких управлінських рішень відбуватиметься наосліп, а самі рішення, очевидно, будуть недостатньо ефективними

Для того щоб відповіді на запитання, чи є іммігранти тягарем для держави, чи набула загрозливих розмірів еміграція, чи пов'язані міграційні процеси із загостренням криміногенної ситуації тощо, перестали бути предметом спекуляцій, повні та чіткі відповіді на них має давати офіційна статистика. Для цього необхідно розширити зміст міграційної статистики, а форми збору інформації урізноманітнити. Зокрема, за рахунок вибіркового обстежень, наприклад домогосподарств з метою виявлення в їхньому складі трудових мігрантів, або іммігрантів в Україні щодо з'ясування рівня їхньої інтеграції в суспільство. Подібні дослідження, які проводяться сьогодні

несистемно, мають набути систематичного характеру, здійснюватися з визначеною періодичністю.

Крім державної міграційної статистики до інформаційної бази у сфері міграцій належить також відомча статистика низки установ, зокрема органів внутрішніх справ, прикордонної служби тощо. Це вимагає вирішення питань зіставлення даних з різних джерел, встановлення порядку їх обігу та використання, що потребуватиме посилення координації в діяльності різних відомств і вже тому є надзвичайно важливим завданням.

Адекватна інформаційна база для прийняття управлінських рішень у сфері міграції передбачає не лише збір, а й належну інтерпретацію необхідних даних, тобто систематичне проведення наукових досліджень.

Серед інструментів комунікації, які можуть бути використані державними міграційними службами України у містах на етапі ідентифікації проблем міграції, громадянства та реєстрації мігрантів, є:

- інформування про порушення норм і правил в сферах міграції, громадянства та реєстрації мігрантів;
- періодичне вивчення громадської думки з приводу питань проведення міграційної політики, громадянства та реєстрації мігрантів;
- аналіз змісту повідомлень у засобах масової інформації та повідомлень у пресі;
- робота з неурядовими організаціями, науково-дослідними установами;
- проведення зустрічей з окремими цільовими групами і пресою, обговорення з ними питань міграції, громадянства та реєстрації мігрантів.

На етапі формування міграційної політики, громадянства та реєстрації мігрантів, комунікаційна діяльність державних міграційних служб України у містах може зумовити підвищення розуміння та сприйняття громадянами проблем і самої цієї політики, а також створити базу для підтримки окремих проблемних питань. Це стосується проблем, які визнані урядом як нагальні, однак ще не напрацьовано шляхів їхнього вирішення. Цільовими групами в даному випадку виступатимуть політичні та громадські діячі, які приймають відповідні рішення і вплив яких є визначальним на формування громадської думки.

Важливим у формуванні політики міграції, громадянства та реєстрації мігрантів має стати використання наступних інструментів комунікації з громадянами:

- активне обговорення проектів законів, які обумовлюють реалізацію цієї політики;
- надання консультацій фізичним та юридичним особам, які є учасниками відносин у міграційних процесах;
- формування стратегій в галузях міграції, громадянства та реєстрації мігрантів, у тому числі комунікаційних;
- співпраця з неурядовими організаціями та аналітичними центрами;
- формування мережі фондів підтримки громадських організацій, які займаються питаннями міграції, громадянства та реєстрації мігрантів.

Так, наприклад, зарубіжний досвід щодо формування стратегії міграції у Сербії свідчить, що Стратегія управління міграцією була прийнята 23 липня 2009 року. Рекомендаціями та необхідними заходами, що передбачені у Стратегії (перш за все стосовно формування міграційного профілю Сербії), є:

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

– зміст міграційного профілю Сербії буде визначатись відповідно до європейських інтеграційних вимог, беручи до уваги особливі характеристики Республіки Сербія;

– міграційний профіль Сербії буде регулярно оновлюватися;

– статистичний облік вестиметься відповідно до стандартів ЄС;

– запроваджуватимуться нормативні та технічні умови для обміну даними між відповідними інституціями;

– регулярний збір інформації, статистики та звітів про міграцію, триватиме відстеження трендів міграційних потоків;

– буде визначено орган, відповідальний за збір даних.

Міграційний профіль Сербії повинен включати статистику імміграції та еміграції, аналіз загроз, систематизовану міграційну політику по відношенню як до нелегальної, так і законної міграції, та чітко визначені шляхи реалізації проблем.

Стратегія також закладає фундамент організаційної структури розвитку міграційної політики [5].

Приміром, стосовно питання співпраці з неурядовими організаціями, зазначимо, що недоліком української практики підготовки рішень в сфері міграції є її кулурність (як правило, проекти законів та підзаконних актів готуються силами державних службовців чи окремих депутатів). Лише в окремих випадках до цього долучаються професійні вчені, що вивчають проблеми міграції, тоді як неурядові організації, зокрема, об'єднання самих мігрантів, а також наукові установи і організації, що працюють у сфері надання послуг та допомоги мігрантам та біженцям взагалі ігноруються. Покажемо у цьому плані є досвід Польщі щодо співпраці з неурядовими організаціями. Ілюстрацією відмінностей у підходах та рівнях інтенсивності співпраці є оприлюднення інформації на офіційних сайтах польських та українських суб'єктів здійснення міграційної політики. Наприклад, польське Міністерство праці та соціальної політики має не лише спеціальний розділ, присвячений співпраці з неурядовими організаціями, а й створило окремий інтернет-портал, який відображає всі аспекти цієї співпраці, містить базу даних проектів, реалізованих неурядовими установами і організаціями тощо.

Інтернет-сторінка Державної міграційної служби України має підрозділ «Громадські організації», але його оновлення здійснюється з періодичністю один раз на три місяці і то суто формально. В даному контексті проблема полягає не лише в закритості української бюрократії, а й у неспівмірно більш активній позиції польських неурядових організацій на противагу українським [5].

Отже, координація міграційної політики, здійснюваної різними суб'єктами її реалізації, має здійснюватися на високому урядовому рівні – з метою подолання адміністративного опору, який виникатиме внаслідок неминучого перерозподілу повноважень та ресурсів.

У ході реалізації державними міграційними службами України в містах політики міграції, громадянства та реєстрації мігрантів особливо значимим має бути налагодження висхідних комунікацій, що дозволить оперативно реагувати на проблеми «на місцях» і виокремлювати пріоритетні питання, які впливають як на поведінку цільових груп, так і на міграційну політику.

Реалізація політики міграції, громадянства та реєстрації мігрантів багато в чому залежить від потреб населення, од-

нією з яких є захищеність людини. В життєдіяльності кожної людини головним є питання власної захищеності.

Сучасна державна політика міграції, громадянства та реєстрації мігрантів сприяє загостренню проблеми захищеності населення. Захищеність населення у сферах міграції, громадянства та реєстрації мігрантів залежить від потенційної загрози з боку держави та державних органів у плані нестабільності і непослідовності проведення цієї політики, неоднозначності і «невиписаності» окремих процедур у цих сферах. Так, серйозною прогалиною в політиці України щодо біженців є відсутність належних програм з їхньої місцевої інтеграції. Упорядкування системи захисту біженців в Україні, забезпечення їхньої інтеграції в українське суспільство необхідне не лише для виконання відповідних міжнародних зобов'язань та національного законодавства, а й підвищення ефективності боротьби з нелегальною міграцією.

На етапі реалізації міграційної політики, громадянства та реєстрації мігрантів комунікаційні зв'язки державних міграційних служб України в містах полягають у спілкуванні з лідерами, котрі справляють вплив на формування думки окремих груп громадськості, акцентуванні їх уваги на нагальних питаннях та ін. Реалізація цими державними органами політики міграції, громадянства та реєстрації мігрантів має супроводжуватися напрацюванням та реалізацією відповідних супутніх заходів, таких як:

– проведення інформаційних кампаній;

– підготовка спеціальних інформаційно-довідкових матеріалів з проблемних питань;

– підготовка інструктивних матеріалів та ін.

На етапі здійснення державними міграційними службами України в містах політики міграції, громадянства та реєстрації мігрантів та контролю в цих сферах, комунікаційним відношенням притаманна форма надання управлінських послуг, зміст якої полягає, в першу чергу, у роз'ясненні громадянам положень законодавчих та нормативних актів. Серед інструментів комунікаційних зв'язків на цій стадії політики міграції, громадянства та реєстрації мігрантів доцільно використовувати:

– вивчення та аналіз результатів громадської думки;

– оприлюднення інформації про зміни в цій політиці і напрямках її реалізації.

Налагодження комунікаційних відносин державних міграційних служб України в містах із громадськістю пов'язане зі створенням передумов для розвитку активності громадян, забезпечення масовості громадського руху, який повинен бути зорієнтований на розв'язання відповідних проблем на регіональному і місцевому рівнях. Подальший розвиток комунікаційної взаємодії вказаних вище служб з громадськістю повинен супроводжуватися розширенням такої взаємодії та посиленням ініціативи громадських формувань, створенням інноваційних структур співробітництва, що будуть об'єднувати різні соціальні кола регіону, котрі долучатимуться до вирішення питань міграції, громадянства та реєстрації мігрантів.

Висновки

Отже, неспроможність ринкових механізмів забезпечувати структурну збалансованість економіки, недовірність важелів структурної корекції, які застосовує держава, вимагають за-

безпечення дієвої реакції на зміни та ірраціональність структури національної економіки, які вони зумовили, через антикризове управління.

Список використаних джерел

1. Васіна А. Ю. Інституціоналізація структурних зрушень у національній економіці / А.Ю. Васіна // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; [відп. ред. О.О. Беляєв]. Спец. Вип.: Державне антикризове управління національною економікою: світовий досвід та проблеми в Україні: матеріали наук. конф., 14–15 квітня 2010 р. / [голова редкол. І.Й. Малий]. – 2010. – С. 184–186.
2. Даневич М.В. Підтримання конкурентоспроможності працівників як складова антикризового управління економікою / М.В. Даневич // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць / М-во

освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; [відп. ред. О.О. Беляєв]. Спец. вип.: Державне антикризове управління національною економікою: світовий досвід та проблеми в Україні: матеріали наук. конф., 14–15 квітня 2010 р. / [голова редкол. І.Й. Малий]. – 2010. – С. 325–328.

33. Про Концепцію державної міграційної політики: Указ Президента України від 30.05.2011 №622/2011. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/622/2011>

4. Гарна І.О. Організаційно-правове регулювання міграційних процесів в Україні: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата юридичних наук / І.О. Гарна. – Х., 2004. – 18 с.

5. Березовський І. Організована нелегальна міграція як різновид організованої злочинності в Україні / І. Березовський // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – К.: МНДЦ. – 2011. – №3. – С. 144–153.

УДК 336.225(477)(045)

I.В. ЦЕРБАТЕНКО,
асистент, Національний авіаційний університет,
Л.А. СЛЮСАР,
студентка, Національний авіаційний університет

Основні причини недосконалості діючої системи оподаткування в Україні

У статті розглянуто вплив принципів оподаткування на створення оптимальної, справедливої та економічно виправданої системи оподаткування в майбутньому. Досліджено податкові надходження до бюджету та проаналізовано, до яких наслідків призводить відсутність належного податкового стимулювання.

Ключові слова: податки, податкова система, податкове законодавство, справедливість, рівність, принципи оподаткування.

I.В. ЦЕРБАТЕНКО,
асистент, Национальный авиационный университет,
Л.А. СЛЮСАР,
студентка, Национальный авиационный университет

Основные причины несовершенства действующей системы налогообложения в Украине

В статье рассмотрено влияние принципов налогообложения на создание оптимальной, справедливой и экономически оправданной системы налогообложения в будущем. Исследованы налоговые поступления в бюджет и проанализировано, к каким последствиям приводит отсутствие надлежащего налогового стимулирования.

Ключевые слова: налоги, налоговая система, налоговое законодательство, справедливость, равенство, принципы налогообложения.

Considered in the article the impact of principles of taxation for creating an optimal, fair and economically viable tax systems in the future. Investigated tax revenues and analyzed the consequences leads the lack of proper tax incentives.

Keywords: taxes, tax system, tax law, justice, equality, the principles of taxation.

Постановка проблеми. На сьогодні дана тема є актуальною не лише в наукових колах, а й серед громадських та політичних діячів. Оскільки від її вирішення залежить, настільки швидко та ефективно будуть враховуватися інтереси держави та громадян – платників податків. Адже для держави важливим завданням є максимізація доходів бюджету, а платник податків зацікавлений у зниженні податкового навантаження через державну податкову підтримку. Таким чином, вирішення подібного протиріччя покладено в основу оптимізації системи оподаткування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню питання оподаткування в Україні присвячено чимало економічних праць таких вітчизняних вчених, як П.К. Беч-

ко [2], Ю.Б. Іванов [3], С.І. Юрій [4], а також Н.П. Кучерявенко, Г.В. Василевська, Л.К. Воронова, О.В. Олійник, І.В. Філон, Ю.В. Ващенко, О. Теліцина та ін.

Дослідження науковців свідчать, що податкова система України має суттєві недоліки як в її функціонуванні, так і в здійсненні державою податкової політики, що значною мірою впливає на економічну ситуацію в країні.

Метою статті є дослідження основних причин недосконалості діючої системи оподаткування в Україні, а також наслідків постійної зміни податкового законодавства.

Виклад основного матеріалу. Після проголошення незалежності Україна стала на шлях самостійного розвитку з метою побудови соціально орієнтованої ринкової економіки.

Одночасно гостро постало питання створення власної податкової системи, яка б не була простим копіюванням досвіду інших країн. Адже податкова система має відображати конкретні умови конкретної країни, тобто рівень розвитку економіки, соціальної сфери, її зовнішню і внутрішню політику та безліч інших чинників.

Формування податкової системи в Україні було розпочато прийняттям у червні 1990 року Законом України «Про систему оподаткування». Це був період становлення податкової системи, основою якої стала класична схема податків, яка характерна для країн із розвинутою ринковою економікою. Своєю чергою, це дало негативний результат, який проявився на практиці:

- зростання безробіття;
- з кожним роком усе більше і більше збиткових підприємств;
- ускладнюється соціально-економічна ситуація в країні.

Обґрунтувати це можна тим, що акцент у податковій політиці в період становлення було зроблено в основному на фіскальній функції податків, а регулююча та стимулююча фактично були зведені нанівець [3, с. 20].

Але все ж таки в жодній країні світу на сьогодні не існує ідеальної моделі податкової системи, яка б відповідала законодавчо визнаним принципам оподаткування. Основною причиною, по якій оптимальні вимоги ніде цілком не виконуються, є та обставина, що податкове законодавство, як і будь-яке інше законодавство, є продуктом політичного процесу. А політика, як твердить П. Меркл, це всього «шляхетне прагнення до справедливості та розумного порядку».

В Україні на державному рівні визнано гостроту проблеми оподаткування, пов'язаної з надмірністю податкового тягаря: оподатковуються дохід, додана вартість, справляються акцизний збір, обов'язкові відрахування до спеціальних фондів. Переважно фіскальний характер податкової системи створюють несприятливі умови для підприємництва та стримують економічну активність. Продовжують зберігатися такі негативні явища, як переплати податків і затримка відшкодування ПДВ з державного бюджету.

Сучасна податкова система характеризується багатьма проблемами, до основних з них відносять:

- нерівномірний розподіл податкового навантаження;
- подвійне оподаткування;
- неузгодженість податкових органів щодо реалізації державної податкової політики, збирання податків та зборів, їх акумуляції в державному та місцевих бюджетах;
- постійні зміни податкового законодавства;
- наявність економічно необґрунтованих розбіжностей між податковим і бухгалтерським обліком, що призводить до невідповідності сум податкових платежів реальному результату господарської діяльності підприємств;
- низький рівень податкової культури, широке розповсюдження схем мінімізації та ухилення від сплати податків і зборів, що негативно відображається на обсягах надходжень до бюджету та, як наслідок, на бюджетних видатках.

Така політика викривлює досягнення уряду в питанні фіскальної ефективності податкової системи та формує загрози для економічної активності корпоративного сектору.

Актуальність зазначених проблем, їхня практична значимість і недостатня наукова розробленість визначили вибір написання статті.

Постає закономірне питання: в чому ж полягає головна причина наведених проблем. Оцінюючи стан податкових відносин в Україні, більшість вчених, експертів і політиків сходяться на тому, що основними вадами податкової системи є її надмірна фіскальна спрямованість та нерівномірний розподіл податкового навантаження, спричинений масштабними ухиленнями від сплати податків.

Від подолання цих суттєвих недоліків, що, своєю чергою, призводять до тінізації економіки, залежить наповнення державного бюджету, активне розгортання підприємництва, інвестування важливих галузей народного господарства та соціальний захист населення.

Проводячи певні зміни в системі оподаткування, держава повинна проводити таку податкову політику, яка була б спрямована на оптимізацію як інтересів держави (податкове наповнення бюджету), так і платників податків (помірне податкове навантаження). В Україні в умовах фінансової кризи виникла необхідність пошуку найбільш дієвих механізмів розвитку стимулюючої функції податків. Відсутність системної оптимізації оподаткування призводить до надмірного обсягу стягнення податків при скороченні обсягів виробництва і, як наслідок, до критичного зменшення обігових коштів підприємств та їх прибутків.

Відсутність належного податкового стимулювання призводить до погіршення фінансової стійкості підприємств, падіння інвестиційної активності, зменшення темпів розвитку і впровадження нових технологій та інноваційної діяльності. Необхідно внести певні зміни відносно тих основних податків, що будуть спрямовані на підвищення конкурентоспроможності підприємств. Важливим при цьому є надання обґрунтованих податкових пільг, що за певних умов є дієвим інструментом підтримки національної конкурентоспроможності [2, с. 56].

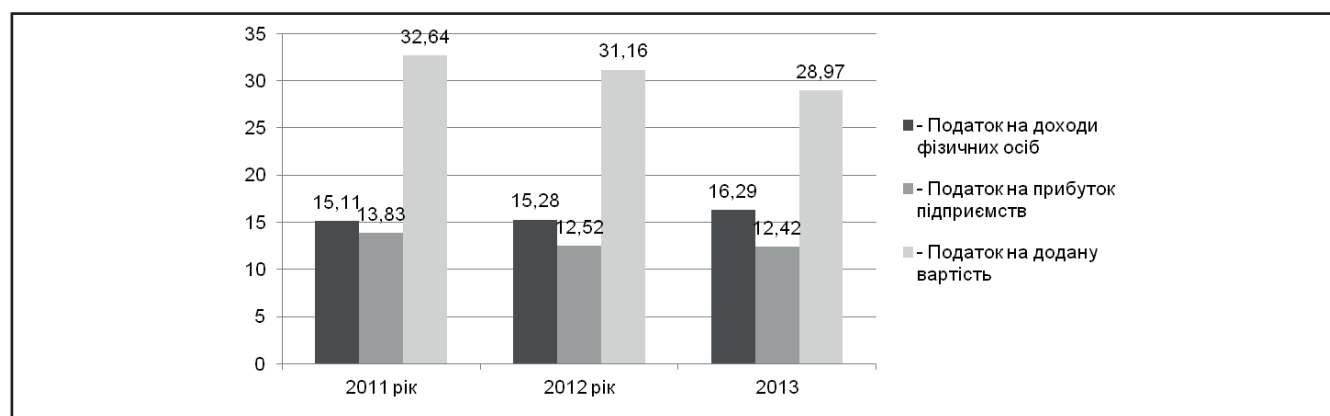
Проте в сучасних умовах не потрібно вдаватися до радикальних змін. Усі зусилля мають бути спрямовані на зміцнення і вдосконалення податкової системи. Необхідно разом із тим приділити увагу підвищенню якості планування і фінансування державних видатків, зміцнити дохідну базу бюджетної системи, створити необхідні механізми контролю над ефективністю використання державних фінансових ресурсів. Система оподаткування в сучасних умовах має стати надійним чинником соціально-економічної стабільності держави. Практика, керована такою теорією, повинна забезпечити вирішення двоєдиного завдання: з одного боку, встановлення оптимальних податків, які будуть заохочувати платників до прибуткової діяльності, з іншого – забезпечення надходження до бюджету коштів, достатніх для задоволення державних та соціальних потреб.

Отже, аналіз показників зведеного бюджету за 2013 рік. Виконання дохідної частини зведеного бюджету 2013 року становило 353,97 млрд. грн., що менше аналогічного показника попереднього року на 6,6 млрд. грн., або на 1,8%.

Найсуттєвішою зміною у структурі доходів зведеного бюджету щодо відповідного періоду попереднього року стало значне зменшення частки податку на додану вартість на 10,56 млрд., або на 7,6%, та інших податків і зборів на 10,97 млрд. грн., або на 47,2%. Незначне зменшення податку на прибуток підприємств на 0,8 млрд. грн., або на 1,4%, акцизного податку на 1,66 млрд. грн., або на 4,3%.

Структура доходів зведеного бюджету України за 2011–2013 роки, %

Доходи	Період		
	2011	2012	2013
Податкові надходження, з них:	83,98	80,94	79,93
податок на доходи фізичних осіб	15,11	15,28	16,29
податок на прибуток підприємств	13,83	12,52	12,42
збори та плата за спеціальне використання природних ресурсів	3,72	3,94	6,52
податок на додану вартість	32,64	31,16	28,97
акцизний податок	8,51	8,63	8,30
мито та інші надходження від ЗЕД	2,95	2,96	3,01
місцеві податки і збори	0,63	1,23	1,65
інші податки та збори	6,59	5,22	2,77
Неподаткові надходження	16,02	19,06	20,07


Структура найвагоміших податкових надходжень до доходної частини зведеного бюджету України за період 2011–2013 років, %

Водночас відбулися й позитивні зрушення в структурі доходів зведеного бюджету: збільшення частки податку на доходи фізичних осіб на 4,06 млрд. грн., або на 6,0%, та місцевих податків та зборів на 1,86 млрд. грн., або на 34,07%.

Єдиним значущим видом доходів зведеного бюджету, надходження за яким було перевиконано, стали кошти за спеціальне використання природних ресурсів. Їх надійшло на 11,32 млрд. грн., або на 64,52%, більше, ніж було заплановано (див. табл.).

Структура податкових надходжень представлена на рисунку.

За результатами проведеного аналізу можна стверджувати, що дотримання основних принципів оподаткування є тією рушійною силою змін, які так необхідні сучасній системі оподаткування в Україні. Побудову та функціонування оптимальних податкових систем необхідно розглядати щодо відповідності їх принципів.

Принципи функціонування оптимальної податкової системи:

- Вигоди – зводиться до компенсації втрати добробуту при сплаті податків за рахунок суспільних благ.
- Адміністративної зручності – податкова система має бути максимально зручною для платників і державних структур з точки зору змісту податкової роботи, податкового законодавства, механізму сплати податків.
- Платоспроможності – тягар оподаткування повинен розподілятися згідно з платоспроможністю платника податку.
- Визначальної бази – в основу побудови певної податкової системи має бути покладена прогнозована величина видатків бюджету, виходячи з якої повинен сформуватися середній рівень оподаткування [2, с. 15].

Таким чином, вищевикладені принципи оподаткування є теоретичною базою, певним підґрунтям для створення оптимальної системи оподаткування. Згідно з цими постулатами і необхідно впорядковувати систему оподаткування. Однак останнім часом у зв'язку з нерівномірністю економічного розвитку і внутрішньою нестійкістю економіки провідних країн, у тому числі і України, та структурними змінами в господарстві посилюються спроби модернізувати й інтегрувати їх у новому теоретичному напрямі, який відповідав би сучасній соціально-економічній організації суспільства.

Згідно з Податковим кодексом України Принципи побудови і призначення системи оподаткування визначені у Податковому кодексу України (стаття 4):

1. Загальність оподаткування – кожна особа зобов'язана сплачувати встановлені Податковим кодексом, законами з питань митної справи податки та збори, платником яких вона є.
2. Рівність усіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації – забезпечення однакового підходу до всіх платників податків незалежно від соціальної, расової, національної, релігійної приналежності, форми власності юридичної особи, громадянства фізичної особи, місця походження капіталу.
3. Невідворотність настання визначеної законом відповідальності у разі порушення податкового законодавства.
4. Презумпція правомірності рішень платника податку в разі, якщо норма закону чи іншого нормативно-правового акта, виданого на підставі закону, або якщо норми різних законів чи різних нормативно-правових актів припускають неоднозначне (множинне) трактування прав та обов'язків

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

платників податків або контролюючих органів, внаслідок чого є можливість прийняти рішення на користь як платника податків, так і контролюючого органу.

5. Фіскальна достатність – встановлення податків та зборів з урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат бюджету з його надходженнями.

6. Соціальна справедливість – установа податків та зборів відповідно до платоспроможності платників податків.

7. Економічність оподаткування – установа податків та зборів, обсяг надходжень від сплати яких до бюджету значно перевищує витрати на їх адміністрування.

8. Нейтральність оподаткування – установа податків та зборів у спосіб, який не впливає на збільшення або зменшення конкурентоспроможності платника податків.

9. Стабільність – зміни до будь-яких елементів податків та зборів не можуть вноситися пізніше як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки. Податки та збори, їхні ставки, а також податкові пільги не можуть змінюватися протягом бюджетного року.

10. Рівномірність та зручність сплати – установа строків сплати податків та зборів, виходячи із необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджетів для здійснення витрат бюджету та зручності їх сплати платниками.

11. Єдиний підхід до встановлення податків та зборів – визначення на законодавчому рівні всіх обов'язкових елементів податку [1, с. 5–6].

Висновки

Діюча сьогодні в Україні система оподаткування сформувалася протягом останнього десятиріччя. Вона відіграла

свою позитивну роль на етапі становлення України як незалежної держави. Однак подальший розвиток ринкових відносин та поглиблення ринкових перетворень все більше підкреслюють наявні в ній недоліки.

На сьогодні податкова система не задовольняє ні державу, ні платників податків. Цілий ряд прорахунків та перекосів, які були допущені при її створенні, призвели до того, що податки не виконують повноцінно ні фіскальної, ні стимулюючої функцій. На жаль, поки що система оподаткування є не зовсім досконалою і не повністю відповідає вимогам часу.

Крім цього, існують неузгодженості та протиріччя окремих норм податкових законів, їх нестабільність, безсистемне надання пільг та перекручування суті окремих видів податків. Тому треба звернути увагу на відповідність функціонуючої в Україні системи оподаткування існуючим теоретичним принципам. Напряму зміни має відбуватися з дотриманням принципів економічної ефективності, адміністративної простоти, гнучкості, політичної відповідності та справедливості.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року №2755. – Розділ I.
2. Бечко П.К. Основи оподаткування [Текст]: навч. посіб. / П.К. Бечко, О.А. Захарчук. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 168 с.
3. Іванов Ю.Б. Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект [Текст]: монографія / Ю.Б. Іванов, О.Л. Єськов. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 328 с.
4. Фінанси: підручник [Текст] / [С.І. Юрій, В.М. Федосов, Л.М. Алексеєнко та ін.]; за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 330.341.1

О.М. ПЕТУХОВА,

д.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Управління інноваційною діяльністю підприємств: стан, тенденції, теоретико-методологічне забезпечення

Розглянуто значення впровадження інновацій та інноваційних технологій у забезпечення економічного зростання. Досліджено впровадження інновацій підприємствами в Україні та проаналізовано обсяги і джерела фінансування інноваційної діяльності. Розвинуто теоретичні засади щодо формування механізму управління інноваційною діяльністю, системи управління, пошуку ефективних методів управління та відповідного інструментарію. Обґрунтовано необхідність врахування внутрішніх і зовнішніх факторів та наведена їхня характеристика. Визначено ключові проблеми, які виникають при впровадженні інновацій. Акцентовано увагу на необхідності врахування ступеня ризику при прийнятті інноваційних рішень. Розкрито роль моніторингу в системі управління інноваційною діяльністю.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційний менеджмент, механізм управління, система управління, фактори впливу, моніторинг.

О.М. ПЕТУХОВА,

д.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий

Управление инновационной деятельностью: состояние, тенденции, теоретико-методическое обеспечение

Рассмотрено значение внедрения инноваций и инновационных технологий в обеспечение экономического роста. Исследовано внедрение инноваций предприятиями в Украине и проанализированы объемы и источники финансирования инновационной деятельности. Развита теоретические основы по формированию механизма управления инновационной деятельностью, системы управления, поиску эффективных методов управления и соответствующего инструментария. Обоснована необходимость учета внутренних и внешних факторов и приведена их характеристика. Определены ключевые проблемы, возникающие при внедрении инноваций. Акцентировано внимание на необходимости учета степени риска при принятии инновационных решений. Раскрыта роль мониторинга в системе управления инновационной деятельностью.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационный менеджмент, механизм управления, система управления, факторы воздействия, мониторинг.

O. PIETUKHOVA,

doctor of economic sciences, National University of Food Technologies

Innovation management: status, trends, theoretical and methodological support

The role of innovations and innovative technologies to economic growth is exposed. Investigated enterprises implementing innovations in Ukraine and analyzed the amount and sources of funding innovation. Theoretical principles concerning the formation mechanism of innovation management, systems management, search for effective management and appropriate tools. The paper emphasizes the need to consider internal and external factors and given their characteristics. The key issue arising in the implementation of innovations. Attention is focused on the need to incorporate risk in making innovative solutions. The role of monitoring in the management of innovation is exposed.

Keywords: innovation, innovation activity, innovation management, management mechanism, management system, impacts, monitoring.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Постановка проблеми. Характерною рисою сучасного етапу розвитку більшості країн світу є сповідування парадигми інноваційного розвитку. Досвід економічно розвинених країн свідчить, що успішне використання інновацій може суттєво вплинути на перебіг економічних процесів і значно прискорити їх. Від того, наскільки значною буде інноваційна складова економічного розвитку будь-якої країни, залежить її місце у світовій економічній системі, стабільність і рівень розвитку національної економіки на даному етапі і в майбутньому. Дане питання є особливо актуальним для України, яка активно шукає своє власне місце у світовій економічній системі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню теоретико-методологічних і практичних питань сфери інноваційного менеджменту присвячено значну кількість наукових праць. Вагомий внесок у розуміння закономірностей інноваційного процесу зроблено багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, серед яких В. Александрова, О. Амоша, Ю. Бажал, О. Бутнік-Сіверський, О. Василенко, О. Волков, А. Гальчинський, В. Геець, М. Герасимчук, М. Денисенко, П. Друкер, П. Завлін, С. Захарін, С. Ілляшенко, С. Ільєнкова, М. Йохна, А. Казанцев, Н. Краснокутська, Д. Крисанов, В. Мединський, Г. Менш, П. Микитюк, М. Пашута, О. Пригожин, В. Россоха, Б. Санто, Р. Фатхутдінов, Л. Федулова, Й. Шумпетер, Ю. Яковець та інші. За високої позитивної оцінки напрацювань науковців слід зазначити, що окремі аспекти вказаної проблематики залишаються дискусійними і потребують комплексного наукового вивчення, осмислення та поглиблення.

Метою статті є дослідження теоретико-методичних та прикладних аспектів управління інноваційною діяльністю підприємств та формування на цій основі системи положень, що дозволять підвищити обґрунтованість та результативність практичних рішень щодо управління впровадженням інновацій.

Виклад основного матеріалу. Тенденції і закономірності розвитку світової економіки свідчать, що в умовах перманентних змін зовнішнього та внутрішнього середовища розвиток економічних систем протягом останніх років базується саме на системному створенні та впровадженні інновацій, використання яких забезпечує модернізацію, оновлення і структурну перебудову економіки, сприяючи у кінцевому ра-

хунку підвищенню економічної ефективності її функціонування. Досліджуючи внесок окремих факторів у забезпечення економічного зростання в світі протягом 1990–2010 років на основі агрегованої виробничої функції Р. Солоу, експерти МВФ [1] прийшли до висновку, що внесок факторів технологічного прогресу (інновацій) протягом останніх двох десятиліть не лише складав вагому частку (30–45%), а й систематично зростав у всіх розвинених країнах. Так, у США питома вага інноваційного чинника у забезпеченні економічного зростання підвищилась із 31,0 до 34,6%; у країнах Єврозони – із 45,5 до 50%; в Японії – з 30,6 до 42,3%. (Для порівняння: питома вага такого важливого фактора, як робоча сила, знизилась у США із 38,0 до 34,6%; у країнах Єврозони – із 13,6 до 10%; в Японії – з 19,4 до 11,5%.) Отже, фундаментом світового економічного зростання виступає інноваційна активність, інноваційний розвиток, систематичний пошук та впровадження інновацій та інноваційних технологій.

Прискорена інтеграція України у світове співтовариство потребує одночасного взаємоузгодження досить великої кількості економічних явищ та процесів (реорганізації виробництва, залучення інвестицій, прийняття нових та удосконалення чинних законів у сфері економіки, зменшення податкового навантаження тощо). Невід'ємною частиною зазначених процесів є розвиток інноваційної діяльності, який стає можливим тільки за умови своєчасного та збалансованого виконання управлінських дій. У свою чергу, управління інноваційною діяльністю – це складний і багатофакторний процес, який у нашій країні ще не є ефективним. Створення ефективного механізму управління інноваційною діяльністю є однією із актуальних проблем сьогодення [2, с. 42].

Сучасні темпи розвитку інноваційної діяльності в Україні є вкрай незадовільними. Незважаючи на те, що впровадження інновацій є одним із способів удосконалення структури виробництва, підтримки високих темпів розвитку й рівня прибутковості, в Україні практично не створені умови для ефективного розвитку інноваційної сфери. На шляху пожевлення інноваційної діяльності постають перешкоди фінансового, правового, політичного характеру. Процеси трансформації економічних відносин подекуди носять стихійний характер і



Рисунок 1. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації в 2000–2013 роках, %

Складено автором на основі даних [3–8].

здійснюють неоднозначний вплив на складні процеси розроблення і впровадження новітніх технологій, систем сучасної організації та управління збутом продукції, розвиток ринкової інфраструктури.

Як свідчить статистика, загалом питома вага підприємств, що впроваджували інновації, протягом тривалого часу залишається вкрай низькою (рис. 1).

Існуюча ситуація зумовлена низкою внутрішніх і зовнішніх чинників, серед яких найвагомішими є: нерозвиненість на вітчизняних підприємствах інноваційного менеджменту, високий ступінь ризику при реалізації інноваційних проєктів та обмеженість фінансового забезпечення інноваційної діяльності. Якщо протягом 2000–2008 років спостерігалось поступове нарощення обсягів фінансування інноваційної діяльності, то фінансово-економічна криза 2008–2009 років вплинула на всі сфери економічної діяльності, в тому числі і на обсяги фінансування інновацій, значно їх скоротивши. Подальший стан сфери фінансування інноваційної діяльності в Україні характеризується нестабільністю і відчутними коливаннями обсягів фінансових ресурсів (рис. 2).

Результати дослідження свідчать, що головним джерелом фінансування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств є їхні власні кошти. Позитивною тенденцією останніх років є процес активізації використання банківських кредитів та різноманітних позик, що підтверджується поступовим збільшенням їхньої частки при практично незмінній частці власних ресурсів. Поряд із цим кредити банків переважно носять короткостроковий характер, надаються під заставу та під досить високі відсотки, що стримує вітчизняні підприємства від активного фінансування розвитку інноваційної діяльності за рахунок використання даного джерела. В умовах бюджетного дефіциту України вітчизняним підприємствам розраховувати на значні обсяги фінансування інноваційної діяльності за рахунок бюджетних коштів не доводиться.

Вирішення проблем управління впровадженням інновацій в практиці господарювання вітчизняних підприємств забезпечується переважно реалізацією окремих завдань в системі інноваційного менеджменту. Водночас в умовах швидких динамічних змін в економіці України значно посилюється потреба підприємств у пошуку ефективних методів управління та інструментарію інноваційної діяльності, створенні та впровадженні цілісного ефективного механізму управління впровадженням інновацій. Зазначимо, що під інноваційним механізмом згідно із запропонованим Р. Фатхутдіновим ви-

значенням [9] розуміємо організаційно-економічну форму здійснення інноваційної діяльності та сприяння її проведенню, пошуку інноваційних рішень, а також важелі стимулювання та регулювання цією діяльністю. Механізм управління інноваційною діяльністю повинен узгоджуватися із загальною стратегією розвитку підприємства з позиції забезпечення необхідних темпів його розвитку.

Формування системи управління інноваційною діяльністю доцільно здійснювати у відповідності з принципами логічної організації та сучасними концепціями побудови складних керуючих систем, основу яких складають: комплексність охоплення напрямів управляючих впливів; розподіл управління; безперервність здійснення прогностичних і управлінських оцінок; послідовне застосування кількісних підходів для вирішення завдань аналізу та прогнозування; розвинене інформаційне забезпечення всіх або найважливіших етапів прийняття рішень.

Слід підкреслити, що для якісного управління інноваційною діяльністю підприємства необхідна злагоджена робота групи кваліфікованих фахівців: топ-менеджера, інноваційного менеджера, ризик-менеджера, інженерів-технологів, бухгалтерів, фінансистів тощо. Важливе місце в системі управління інноваційною діяльністю підприємства має належати менеджерів з питань інновацій, що безпосередньо відповідає за стратегію і планування інноваційної діяльності, моніторинг інноваційного процесу та аналітику. Проте, як показує практика, фахівці з інноваційного менеджменту є тільки на великих підприємствах, а на середніх та малих підприємствах як такі суб'єкти можуть виступати керівник та головний бухгалтер, що, в кінцевому підсумку, знижує ефективність прийнятих рішень в інноваційній сфері.

Специфіка управління інноваційною діяльністю передбачає врахування внутрішніх і зовнішніх факторів. Внутрішні фактори пов'язані із організаційною структурою підприємств, культурою їхнього виробництва та сприйнятливістю до інновацій, що знаходять своє відображення в принципах функціонування та призводять до прояву індивідуальних характеристик підприємств в інноваційній політиці. Зовнішні фактори (соціально-політичні, демографічні, релігійні, технологічні й інші) знаходять відображення у наступних трьох принципах побудови інноваційної політики: перевага стратегічних параметрів при формуванні інноваційної політики, ринковість та наявність теоретичної бази.

Важливим аспектом наукового управління інноваційною діяльністю підприємства є визначення ступеня допустимос-

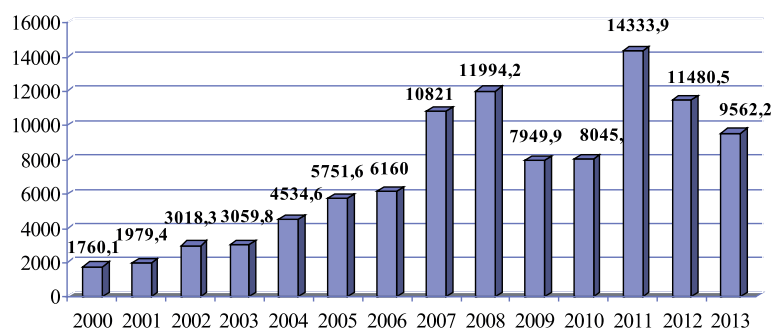


Рисунок 2. Динаміка обсягів фінансування інноваційної діяльності, млн. грн.

Складено автором на основі даних [3–8].

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ті та виправданості інноваційного ризику та прийняття рішень, спрямованих на використання ризикових ситуацій або розроблення системи заходів, що знижують можливість появи втрат від інноваційної діяльності з метою досягнення найвищої прибутковості при дотриманні необхідного рівня ліквідності.

Окрім цього, серед ключових проблем, які виникають при впровадженні інновацій, можна виділити: відсутність досвіду впровадження розробок на підприємствах; невиправдано довга і складна процедура розгляду інноваційних проектів з метою надання їм певних пільг; відсутність ефективної системи фінансово-кредитної підтримки інноваційної діяльності з урахуванням і збереженням спеціалізації підприємств; високий економічний ризик у зв'язку із значними витратами виробництва на нововведення і невизначеністю ринку збуту; відсутність у самих підприємств кваліфікованих кадрів, які б змогли реалізовувати проекти із впровадження інноваційних продуктів та технологій.

Підґрунтям ефективного управління інноваційною діяльністю підприємств є створення потужного механізму спонукального інноваційного поштовху, який має спонукати до постійного саморозвитку підприємства на інноваційній основі та внутрішньому потенціалі з акцентом на важливість людського фактора в цих процесах. Розуміння всіма суб'єктами інноваційного процесу цілей, завдань, сутності та схеми здійснення управління інноваційною діяльністю сприятиме збільшенню ефективності й результативності інноваційних рішень, що, своєю чергою, приведе до підвищення активності щодо розроблення, розвитку і впровадження підприємствами різного роду нововведень.

Ефективною основою реалізації системи управління інноваційною діяльністю підприємства є моніторинг, основна мета якого полягає у відстеженні змін стану інноваційної діяльності підприємства, за якої обрана стратегія розвитку підприємства буде сприяти максимальній його ефективності. Завданням моніторингу є не тільки спостереження, а й накопичення фактів, що свідчать про розвиток інноваційного менеджменту на підприємстві як економічної системи; аналіз факторів, що впливають на інноваційний процес; пошук оптимальних схем фінансування інноваційної діяльності; оцінка показників ефективності інноваційних проектів; діагностика інноваційного менеджменту на підприємстві з метою забезпечення більшої гнучкості прийняття рішень в інноваційній сфері, спрямованих на постійний технологічний розвиток з метою впровадження більш сучасних технологій виробництва, формування найбільш адекватної стратегії залучення даних технологій, застосування менш ресурсо- та трудозатратних технологій, що дасть змогу підвищити конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

У процесі моніторингу встановлюють: ефективність системи управління інноваційною діяльністю; «вузькі» місця і джерела їх виникнення; фактори, ризику, що впливають на інновації; доцільність внесення змін в систему інноваційного менеджменту; чи всі підсистеми, елементи, включені в систему управління власним капіталом, зіграли свою роль у захисті від несприятливих подій; доцільність заміни окремих підсистем (елементів) більш ефективними; гнучкість сис-

теми прийняття рішень щодо управління інноваційною діяльністю; ступінь захисту підприємства від ризиків системи прийняття рішень щодо управління інноваціями.

Періодичність здійснення моніторингу визначається його важливістю для відповідного інноваційного проекту.

Моніторинг функціонування системи управління інноваційною діяльністю забезпечує зворотний зв'язок у зазначеній системі. Саме моніторинг формує гнучкість і адаптивність інноваційного менеджменту на підприємстві, а також забезпечує динамічний характер цього процесу.

Висновки

У сучасних реаліях одним із найважливіших факторів економічного зростання є активізація інноваційної діяльності підприємств. В економічно розвинених країнах світу спостерігається посилення уваги до розроблення і розвитку нових ідей та технологій, впровадження інновацій. В Україні питома вага підприємств, що впроваджують інновації, протягом останнього десятиліття залишається вкрай низькою. Значною мірою таке становище зумовлено не тільки дефіцитом фінансування, невизначеністю й ризиком інноваційної діяльності, але й відсутністю належного управління інноваційною діяльністю. Розв'язання проблем економічної стабілізації та забезпечення сталого розвитку підприємств викликають потребу в удосконаленні теоретичних засад формування механізму управління інноваційною діяльністю, системи управління, пошуку ефективних методів управління та відповідного інструментарію. Моніторинг функціонування системи управління інноваційною діяльністю покликаний забезпечити реалізацію управлінських рішень в інноваційній сфері та ефективність функціонування системи інноваційного менеджменту.

Список використаних джерел

1. Cullen J.B. Multinational management: a strategic approach / John B. Cullen, K. Praveen Parboteeah. – 5th ed. – Mason, OH: South-Western Cengage Learning, 2011. – 702 p.
2. Буренніков Ю.Ю. Формування структури механізму управління інноваційною діяльністю / Ю.Ю. Буренніков // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2007. – №3. – С. 42–45.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. збірник / Держ. комітет статистики України. [За ред. Н.Г.Луценко]. – К., 2001. – 290 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. збірник / Держ. комітет статистики України. [За ред. І.В.Калачової]. – К., 2005. – 360 с.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. збірник / Держ. комітет статистики України. [За ред. І.В.Калачової]. – К., 2009. – 365 с.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. збірник / Держ. комітет статистики України. [За ред. І.В.Калачової]. – К., 2009. – 365 с.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. збірник / Держ. служба статистики України; [відп. за вип. І.В.Калачова]. – К.: Інформ.-вид. центр Держстату України, 2012. – 305 с.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. збірник / Держ. служба статистики України; [відп. за вип. О.О.Кармазіна]. – К.: Інформ.-вид. центр Держстату України, 2014. – 314 с.
9. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. Учебник, 4-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 400 с.

Індустріальні парки як інструмент підвищення інвестиційної привабливості України: проблеми сьогодення

У статті розкрито особливості інвестиційної привабливості України в умовах сьогодення, перспективи залучення прямих іноземних інвестицій. Визначено роль індустріальних парків для покращення інвестиційного клімату вітчизняної економіки.

Ключові слова: індустріальні парки, інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, інвестиції.

Индустриальные парки как инструмент повышения инвестиционной привлекательности Украины: сегодняшние проблемы

В статье раскрыты особенности инвестиционной привлекательности Украины в нынешних условиях, перспективы привлечения прямых иностранных инвестиций. Определена роль индустриальных парков для улучшения инвестиционного климата отечественной экономики.

Ключевые слова: индустриальные парки, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, инвестиции.

Industrial parks as a tool of enhance business climate in Ukraine: problems of nowadays

The article describes the feature of the investment attractiveness of Ukraine in conditions of nowadays, prospects of attract direct investment. The role of industrial parks to improve the investment.

Keywords: industrial parks, investment attractiveness, investment climate, investment.

Постановка проблеми. Забезпечення економічного зростання в Україні зумовлює високу актуальність проблеми досягнення його сталості та розвитку. Як свідчить досвід зарубіжних країн, зростання економічних параметрів першочергово залежить від масштабів та якісного рівня інвестиційної діяльності, технологічних змін на основі інновацій. Саме тому вважаємо, що позитивна динаміка інвестиційно-інноваційних процесів може забезпечити стале економічне зростання України за сучасних умов.

Військове протистояння на сході України, анексія Автономної Республіки Крим у поєднанні зі зростанням затратності виробництва у зв'язку з девальвацією національної грошової одиниці та зменшенням внутрішнього споживчого попиту зумовило негативну динаміку розвитку економіки України сьогодення. Саме тому вважаємо, що підвищення інвестиційної привабливості України є невід'ємною складовою майбутньої стабілізації економіки. Разом із тим модернізація економіки на основі не лише технологічного, а й управлінського інноваційного оновлення виробництва сприятиме підвищенню іміджу держави серед іноземних інвесторів.

Слід також зазначити, що значна частина основних фондів підприємств наразі є фізично та морально застарілими. Інноваційний рівень не лише технологій виробництва, а й організації виробничого процесу є важливими чинниками залучення інвестицій та сприяють стимулюванню їх залучення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням інвестиційної привабливості підприємств займались широке коло науковців, серед яких слід виділити І.А. Бланка, В.І. Богачова, Н.П. Макарій, Є.М. Рудніченко, В.Г. Ткаченко та ін. Проте, незважаючи на велику кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних авторів стосовно проблем формування сприятливого інвестиційного клімату,

слід зазначити актуальність підвищення інвестиційної привабливості України при залученні іноземних інвестицій за умови сприятливого державного регулювання.

Мета статті – відзначити стан та перспективи залучення прямих іноземних інвестицій в умовах сьогодення та розкрити значення індустріальних парків для підвищення вітчизняної інвестиційної привабливості.

Виклад основного матеріалу. Залучення іноземних інвестицій повинно стати одним з основних джерел для відновлення інфраструктури сходу країни, стабілізації курсу національної валюти та поліпшення економічного розвитку. Проте, незважаючи на високий попит на іноземні інвестиції, в Україні з кожним місяцем зменшується їхній обсяг. За даними Держстату, в січні-вересні 2014 року без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя в економіку України іноземними інвесторами вкладено \$1905,8 млн. прямих, що відповідно до аналогічного періоду 2013 року становить близько 50% [1]. Також протягом даного періоду спостерігався відтік прямих іноземних інвестицій з економіки України в обсязі \$8469,6 млн. Причиною вищезазначеного факту слід вважати нестабільну економічну ситуацію, несприятливу ситуацію в грошово-кредитній сфері, скорочення виробничих процесів ряду промислових підприємств у зв'язку із загостренням військового конфлікту в Донецькій та Луганській областях, а також нестабільну політичну ситуацію. За попередніми даними Держстату, обсяг реального ВВП у третьому кварталі 2014 року порівняно з відповідним періодом 2013 року скоротився на 5,3%, також спостерігалось скорочення обсягів промислової продукції на 10,7%, перевезення вантажів – на 10,1%, вантажообіг – на 10,8%, перевезення пасажирів – на 5,3%, пасажирооборот – на 10,7%.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Вагоме значення відіграє несприятлива ситуація у грошово-кредитній сфері, адже офіційний курс гривні з початку року девальвував відносно долара США на 97,3% до 15,7686 грн./ \$ на кінець 2014 року. Разом із тим наразі спостерігається несприятлива цінова кон'юнктура на світовому ринку вітчизняного експорту, наявні низькі темпи відновлення кредитування національної економіки в умовах високої вартості залучення депозитів та зменшення обсягів довгострокового кредитування. Через загострення військового конфлікту на сході країни зупинили свої виробничі процеси ряд підприємств гірничо-металургійного комплексу, хімічної промисловості та машинобудування, що знаходяться в Донецькій та Луганській областях. Даний факт через виробничу кооперацію позначився на виробничій діяльності суміжних підприємств інших регіонів країни, мало наслідки на ускладненні технологічного процесу та виникненні логістичних проблем.

Довідково. За даними Держстату, впродовж 2012–2014 років найбільший обсяг прямих іноземних інвестицій надійшов у промисловість (32,0% станом на 01.10.2014), фінансову та страхову діяльність (25,4%), оптову та роздрібну торгівлю (12,8%), операції з нерухомим майном (8,3%) та професійну, наукову та технічну діяльність (6,5%).

Відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування» для іноземних інвесторів на території України встановлюється національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності [2]. Разом із тим іноземна інвестиційна діяльність може бути виражена в частковій участі в діяльності підприємств, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбанні частки діючих підприємств; створенні підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших відокремлених підрозділів іноземних юридичних осіб або придбанні у власність діючих підприємств повністю; придбанні не забороненого законами України нерухомого чи рухомого майна шляхом прямого одержання майна та майнових комплексів або у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів; придбанні самостійно чи за участю українських юридичних або фізичних осіб прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України; придбанні інших майнових прав; господарської (підприємницької) діяльності на основі угод про розподіл продукції.

Іноземні інвестиції можуть вкладатися в будь-які об'єкти інвестування, в які не заборонено законами України, проте сформовані протягом останніх років пріоритети інвестування засвідчують переважачу інвестиційну привабливість секторів з високою ліквідністю та швидким обігом коштів. Саме тому наразі інвестиції надходять лише в ті галузі економіки, де можна спостерігати вищу дохідність на капітал, що призводить до непропорційного розподілу обсягів залучення іноземних інвестицій у регіони України. Відповідно до чинного законодавства України іноземні інвестиції не розподіляються, а вкладаються суб'єктами господарювання. Непропорційне вкладення іноземних інвестицій у регіони України залежить від інвестиційної привабливості регіонів. Інвестор орієнтується на конкретні переваги та умови, які для нього є визначальними. За даними Держстату, найбільш привабливими інвестиційними регіонами в 2014 році є Дніпропетровська, Донецька, Харківська, Київська, Львівська та Одеська області, а

також місто Київ. Саме в ці регіони надійшло близько 85 відсотків усіх залучених прямих іноземних інвестицій.

Інвестиційна привабливість кожної області формується під дією ряду факторів, які впливають на прийняття інвестиційних рішень та визначають якість інвестиційного середовища. Серед них слід відзначити: географічне розташування області, зокрема наближеність до центрів економічного розвитку, доступність транспортних шляхів тощо; наявність енергетичних, водних та мінеральних ресурсів, стан навколишнього середовища; розвинена інфраструктура; наявність трудових ресурсів; розмір ринку – споживчий та бізнес сегменти; R&D потенціал регіонів України (наявність та кількість науково-дослідних установ, наявність та діяльність технопарків).

За результатами дослідження Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України [3], що враховує не лише інвестиційні ризики, а й можливі перешкоди при інвестуванні, до найбільш інвестиційно привабливих регіонів України у 2014 році увійшли Львівська, Івано-Франківська, Одеська, Вінницька області та місто Київ. Критичною склалася ситуація на сході країни, адже лідери минулорічного рейтингу інвестиційної привабливості (Харківська, Донецька і Дніпропетровська області) суттєво погіршили свої показники.

Задля покращення інвестиційного клімату країни урядом та Президентом України здійснюються заходи щодо створенню якісно нових умов ведення бізнесу, які сприятимуть відбудові економіки України, її стабільному розвитку та активізації інвестиційної діяльності. Так, Кабінетом Міністрів України було затверджено Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020», на виконання якої підготовлено План заходів на 2015 рік, утворено Національну інвестиційну раду, як консультативно-дорадчий орган, скорочено кількість дозвільних документів з 143 до 85, спрощено порядок відкриття приватного бізнесу, скорочено кількість податків з 22 до 9 [4].

Разом із тим вагоме значення на шляху підвищення інвестиційної привабливості країни є внесення змін до чинного законодавства України в частині: скорочення функцій та удосконалення процедур адміністративного регулювання економіки, запровадження прозорих і єдиних правил для всіх суб'єктів економічної діяльності та умов для підвищення рівня їх захисту; створення сприятливого правового середовища для формування та реалізації державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва, підвищення ефективності консультацій між державним і приватним секторами шляхом зміцнення представництва інтересів суб'єктів малого і середнього підприємництва; вдосконалення процедури видачі документів дозвільного характеру, оформлених центральними органами виконавчої влади; вдосконалення оподаткування інвестиційної діяльності», що сприятиме підвищенню зацікавленості приватного бізнесу у здійсненні інвестицій у видобуток корисних копалин України; визначення основних принципів і критеріїв державного інвестування, децентралізації системи управління інвестиційними проектами, запровадження проведення оцінки, відбору і моніторингу інвестиційних проектів, які реалізуються з використанням бюджетних коштів, тощо.

Здійснення інвестиційних реформ є необхідним інструментом підвищення інвестиційного клімату сьогодні. Разом

із тим слід відзначити актуальність створення та розвитку системи індустріальних парків, які за експертними оцінками сприяють збільшенню продуктивності праці у два-три рази, зниженню рівня безробіття в регіоні на 10–50%, підвищенню екологічності виробництв, дозволяють забезпечити зростання виробничих потужностей регіону на 2–35% та інвестиційної привабливості регіону у три і більше разів [5].

Відповідно до положень чинних нормативно-правових актів індустріальні парки є адміністративно-ринковим механізмом, що забезпечують здійснення структурних перетворень та технологічної модернізації економіки України. Формування мережі індустріальних парків дозволить не лише модернізувати виробничі потужності вітчизняних підприємств, а й створити нові робочі місця, забезпечити належну якість продукції, що відповідатиме світовим стандартам якості, здійснити регіональний розвиток саме тих галузей виробництва, що потребують модернізації та розвитку. Головною відмінністю індустріального парку від звичайної промислової зони є наявність єдиної керуючої компанії, що найчастіше володіє землею. При цьому така компанія бере на себе всі витрати, пов'язані з підготовкою площ для наступного розміщення на ній промислових будинків, таких як заводи і склади, одержує всі необхідні узгодження на архітектурний проект, підводить комунікації. Лише після вищезазначеного запрошуються орендарі, що замовляють зведення будинків спеціально під свої потреби, що дозволяє значно скоротити витрати на запуск виробництва. Основними функціями індустріального парку є: пошук нових сторонніх користувачів своїх послуг; робота з договорами і заявками на послуги й облік послуг; організація і контроль надання послуг споживачам; здійснення функцій замовника (генпідрядника) по послугах, наданих, але не вироблених власними силами; виробництво послуг, включаючи розрахунок цін і тарифів на свої послуги; здійснення фінансової діяльності [5]. Разом із тим керуючою компанією можуть надаватися такі види послуг, а саме: надання консалтингових послуг (здійснення консультацій з питань вітчизняного і міжнародного права; консультацій по методології ведення бухгалтерського обліку і застосування нормативних актів у виробничій і комерційній діяльності; консультацій по промисловій безпеці; консультацій по проєктних, кошторисних і будівельних роботах; консультацій в області інформаційних технологій); надання юридичних послуг (оформлення в'їзду іноземних осіб, тимчасової реєстрації іноземних осіб, дозволів на роботу в Україні іноземним особам; супровід державної реєстрації підприємств; представлення інтересів у державних органах, судах і ін.); послуг в частині управління персоналом (підбір працівників, організація зовнішнього навчання і підвищення кваліфікації персоналу, організація корпоративних заходів відповідно до річного плану); послуг щодо промислової безпеки (організація підготовки й атестації персоналу за правилами промислової безпеки; організація експертизи небезпечних виробничих об'єктів; організація одержання дозволів на експлуатацію і виробництво небезпечних виробничих об'єктів; розробка заходів щодо техніки безпеки й охорони праці; підготовка і супровід підприємств по промисловій безпеці; організація робіт із протипожежної безпеки, що вмикануть пожежоохоронну сигналізацію, розробку інструкцій, доробку об'єктів

під вимоги правил пожежної безпеки); послуг щодо підрядних і будівельних робіт (складання і розрахунок кошторисної документації; організація проєктних, будівельних, ремонтних і монтажних робіт); послуг в частині інформаційних і комунікаційних робіт (організація робіт із проєктування, монтажу й обслуговування структурованих кабельних систем, обслуговування робочого місця персоналу, забезпечення телефонним зв'язком, надання доступу до використання програмного забезпечення, надання серверних потужностей).

Навіть за умови, що даний перелік є частковим, його реалізація потребує створення великої кількості робочих місць, і, як наслідок, сприяє збільшенню зайнятості населення території, на якій створюється індустріальний парк.

Ураховуючи значення таких індустріальних парків, вважаємо, що їхнє створення потребує потужної державної підтримки як на законодавчому рівні, так і під час реалізації проєкту. Відповідно до Закону України «Про індустріальні парки» [6] створення та функціонування індустріальних парків на території України здійснюється на основі вільного доступу до інформації про можливість використання земель для їх створення, конкурентності у виборі керуючої компанії на землях державної та комунальної власності, гарантування прав на земельні ділянки у межах індустріального парку. Проте ключовими засадами наразі є державна підтримка при їх створенні та державне стимулювання залучення інвестицій саме в індустріальні парки.

Висновки

Протягом останніх років державою реалізовано низку заходів, спрямованих на стимулювання інвестиційної діяльності та фінансове забезпечення розвитку національної економіки. Слід зазначити, що на сьогодні попит в іноземних інвестиціях значно перевищує її пропозицію, все гостріше постає питання нестачі інвестиційних ресурсів для розвитку провідних ланок економіки. В результаті заходів на сході країни Україна має досить низький інвестиційний імідж. Ті іноземні інвестори, котрі все ж таки наважуються інвестувати в нашу економіку, все частіше вимагають законодавчих урядових гарантій та пільг. Проте механізм забезпечення правових гарантій не є досконалим та потребує доопрацювання. Саме тому вважаємо, що удосконалення чинного законодавства є першочерговою необхідністю задля підвищення інвестиційного клімату. Слід затвердити механізм надання пільг промисловим підприємствам, що впроваджують інвестиції та інновації, а також спрямувати бюджетні інвестиційні ресурси саме в ті галузі, які є менш привабливими для приватного інвестора.

Список використаних джерел

1. Економічна статистика. Статистична інформація [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
2. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.96 №93/96-ВР [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>
3. Захист інтересів інвесторів [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrproject.gov.ua>
4. Інвестиційно-інноваційна політика [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://me.gov.ua/tags/documents>
5. Котлубай О.М. Розробка концепції створення індустріальних (промислових) парків в Одеській області / Б.В. Буркинський,

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

О.М. Котлубай, В.М. Лисюк, Н.Л. Шлафман, Н.І. Хумарова та ін. // Одеса. – 2011. – 109 с.

6. Про індустриальні парки: Закон України від 21.06.2012 №5018-VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>

7. Молдован О.О. Доцільність запровадження індустриальних парків в Україні / О.О. Молдован // Економіка промисловості. – 2011. – №2–3. – С. 3–9.

8. Федулова Л.І. Напрями розвитку індустриальних парків щодо реалізації інноваційного потенціалу регіонів України / Л.І. Федулова // Економічні інновації. – 2013. – №53. – С. 296–305.

9. Чорна В.Г. Індустриальні парки в Україні / В.Г. Чорна // Вісник Запорізького національного університету. Юридичні науки. – 2013. – №4. – С. 98–103.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

І.П. САДЛОВСЬКА,

д.е.н., доцент, Державний економіко–технологічний університет транспорту

Рейтингова оцінка в системі стратегічного управління

Стаття присвячена обґрунтуванню необхідності використання рейтингової оцінки для інформаційної та аналітичної підтримки ключових завдань системи стратегічного управління. Розглянуто значущість та місце рейтингової оцінки у стратегічному управлінні підприємством.

Ключові слова: стратегічне управління, рейтингова оцінка.

И.П. САДЛОВСКАЯ,

д.э.н., доцент, Государственный экономико–технологический университет транспорта

Рейтинговая оценка в системе стратегического управления

Статья посвящена обоснованию необходимости использования рейтинговой оценки для информационной и аналитической поддержки ключевых задач системы стратегического управления. Рассмотрены значение и место рейтинговой оценки в стратегическом управлении предприятием.

Ключевые слова: стратегическое управление, рейтинговая оценка.

I.P. SADLOVSKA,

d.e.n., associate professor, State economic and technological University of transport

The rating in the strategic management

The article is devoted to the rationale for the use of rating for informational and analytical support of the key tasks of strategic management systems. Considered the importance and place rating in the strategic management of the enterprise.

Keywords: strategic management, rating.

Постановка проблеми. Сьогодні досить багато підприємств вирішують завдання стратегічного управління частково, через відсутність засобів діагностики та інструментів для обґрунтування низки стратегічних рішень. Розробка нереалістичних планів, переоцінка можливостей підприємства, невраховування стану та потенціалу підприємства і швидкості перебігу змін у зовнішньому середовищі, не доведена гіперболізація значення цифрових показників створюють необхідність у використанні рейтингової оцінки. Рейтингова оцінка – це оцінка значущості, масштабності, важливості об'єкта (підприємства), проблеми, що характеризується числовим показником або номером місця в ряді подібних об'єктів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питаннями вибору інструментів та методів для підтримки рішень стратегічного управління займалися багато науковців, се-

ред яких А.А. Латунин [1], Л.Р. Ільєсова [2], К.Л. Положенцева [3], зокрема проблемами застосування рейтингової оцінки для стратегічних цілей К.М. Хаустова [4], В.О. Макаренко, Т.В. Кожемякіна [5]. Проте на сьогодні залишається недостатньо висвітленими основні аспекти застосування рейтингової оцінки у стратегічному управлінні підприємством.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності використання рейтингової оцінки в системі стратегічного управління для підтримки її ключових завдань.

Виклад основного матеріалу. Під стратегічним управлінням розуміють розробку і реалізацію дій, що ведуть до підвищення рівня результативності діяльності підприємства над рівнем конкурентів в довгостроковому періоді. Основними складовими стратегічного управління є: стратегічна діагностика, вибір стратегічних цілей, стратегічне планування, стратегічний контролінг.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стратегічна діагностика – це діагностика стратегічних можливостей підприємства, всеохоплюючий характер якої полягає в тому, що для прийняття стратегічних рішень необхідний точний діагноз не тільки фінансово-економічного стану підприємства, а й його положення на ринку. Методичним підходом до здійснення діагностики стратегічних можливостей може виступати рейтингова оцінка, що найбільш адекватно відображає реальний стан та перспективи розвитку підприємства, його сильні та слабкі сторони, адаптовані до сучасних умов його функціонування.

Вибір стратегічних цілей здійснюється шляхом аналізу стратегічних альтернатив, оцінка вигоди і ризиків, пов'язаних із реалізацією тієї чи іншої стратегії. Рейтингова оцінка ґрунтується на визначенні комплексного показника, розрахованого як сума зважених коефіцієнтів, які характеризують різні аспекти аналізу інвестиційного та інноваційного потенціалу підприємства. Співставлення отриманих показників спрощує процес формування стратегії підприємства і дозволяє виявити резерви вдосконалення окремих аспектів інвестиційної та інноваційної діяльності на шляху досягнення стратегічних цілей. Дає можливість узагальнити результати і визначити основні стратегічні альтернативи інвестиційних рішень для конкретного підприємства.

Ефективність проведення рейтингової оцінки залежить від дотримання таких принципів:

- економічна значимість і доцільність використання вибраних показників;
- простота розрахунку на основі аналізу фінансової та статистичної звітності підприємства;
- ранжування критеріїв оцінки за ступенем вагомості з точки зору їх вкладу в досягнення інвестиційних цілей;
- забезпечення можливостей для порівняння аналітичних показників на різних підприємствах;
- мінімізація витрат на збір та оброблення даних згідно з вибраною сукупністю показників [4].

Рейтингова оцінка стану і розвитку підприємства в динамічному середовищі є основою для моделювання ймовірних варіантів розвитку на основі сценарно-прецедентного аналізу та визначення стратегічних цілей і можливостей для їх досягнення [5, с. 113].

Стратегічне планування виконують у декілька етапів, серед яких є ті, що піддаються рейтинговій оцінці: аналіз зовнішнього середовища підприємства, відповідних тенденцій на ринку, аналіз конкурентів і визначення рівня конкурентоспроможності власних товарів (послуг), аналіз внутрішнього потенціалу підприємства, перспектив його розвитку та адекватності поставленим цілям.

Стратегічний контролінг допомагає підприємству ефективно використовувати наявні переваги і створювати нові потенціали успішної діяльності в перспективі. Стратегічний контролінг виступає як внутрішній консультант менеджерів та власників підприємства при виробленні стратегії, стратегічних цілей і завдань. Дані контролінгу служать індикаторами для діагностики стану підприємства. Таким чином ланцюг замикається, забезпечуючи безперервність процесу стратегічного управління.

Отже, стратегічне управління вимагає комплексного вирішення численних проблем, обумовлених динамікою зміни зовнішніх та внутрішніх факторів, головним з яких є неповна

і недостовірна інформація як про поточний стан, так і перспективи власного підприємства. Це пояснюється насамперед зростанням конкуренції та рівня вимогливості з боку клієнтів, змінами зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, скороченням життєвого циклу продукції і появою нових інформаційних технологій і засобів комунікації [1].

Сучасним підприємствам, що працюють в умовах інтенсифікації конкурентної боротьби, необхідно не тільки визначити комплекс положень, механізмів і засобів досягнення стратегічних конкурентних цілей, а й треба в кожний момент знати, на якому етапі розвитку вони перебувають, наскільки вони наблизилися до цілі або відійшли від неї. Відповіді на ці запитання допоможе визначення системної оцінки стратегічної конкурентної активності підприємств і їх рейтингу [6].

Оскільки керівникові постійно доводиться приймати нестандартні рішення, швидко зосереджуватися і перемикає увагу з урахуванням несподівано мінливих умов, працювати в режимі очікування, невизначеності, дефіциту або надлишку інформації. Це зумовлює особливу роль і значущість в бізнесі таких факторів як інновації, передові технології та інформація. Менеджерам підприємств часто складно орієнтуватися у величезному потоці даних, який обрушується на них. Їм потрібні механізми відбору, відсіювання інформації, для того щоб встигнути швидко й успішно реагувати на ринкові зміни. Швидкість прийняття вдалих управлінських рішень сьогодні є ключовим фактором перемоги в конкурентній боротьбі. Низька якість рішень є серйозною перешкодою в реалізації потенціалу підприємства і ефективного використання ресурсів і ринкових можливостей. На більшості підприємств частина проблем, що потребують стратегічного реагування, залишається поза увагою керівників. Система прийняття рішень потребує підвищення ролі стратегічного управління [2].

Таким чином, вирішення низки завдань стратегічного управління має базуватися на чіткому плануванні, яке націлене на посилення конкурентних позицій підприємства і досягнення заданих показників. У цій ситуації різко зростає роль інформаційної бази підприємства як інструмента моніторингу досягнутих результатів і генератора даних для прийняття управлінських рішень – рейтингової оцінки. За допомогою рейтингової оцінки можна отримати:

- своєчасну і достовірну інформацію для прийняття управлінських рішень;
- критичний, прозорий аналіз результативності діяльності;
- оцінити надійність підприємства;
- створення системи стимулів для активізації усіх видів діяльності, орієнтованих на вирішення стратегічних завдань підвищення рейтингу підприємства;
- формування бази даних, що відбиває в динаміці ефективність діяльності підприємства в цілому, підрозділів, працівників;
- порівняльну характеристику показників діяльності різних підприємств;
- інформування партнерів по бізнесу і споживачів підприємства;
- можливість залучення засобів для розвитку бізнесу.

Розсудливий керівник розуміє, що висока незалежна рейтингова оцінка результатів його діяльності – дуже важливий показник для розвитку компанії. Кожен гравець на ринку на-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

магається отримати топові позиції в рейтингах будь-якими способами, оскільки це дуже хороший чинник, що дозволяє висунути свою компанію на ринку на новий якісний рівень [7].

На рисунку схематично ображено місце та роль рейтингової оцінки в системі стратегічного управління.

Наведені індикатори стратегічної діяльності входять в інформаційну систему підприємства як ключові показники ефективності, а їхня рейтингова оцінка дозволить підвищити рівень інформаційної підтримки стратегічних рішень.

Оптимальний перелік індикаторів для рейтингової оцінки повинен бути:

- обмеженим за кількістю показників;
- релевантним – доречним, орієнтованим на визначення конкретних завдань;
- репрезентативним – здатним відобразити їх повно і адекватно як у просторі так і в часі;
- методично коректним – зі значеннями індикаторів, впорядкованими по одному вектору, наприклад, «чим більше – тим краще», або з алгоритмами;
- структурно витриманим – без сильних диспропорцій в кількості і якості індикаторів за вибраними позиціями, що може бути досягнуто з допомогою агрегування (формування зведених індикаторів) [8].

Як правило, рейтингова оцінка проводиться поетапно:

- розраховуються показники фінансово-господарського стану аналізованих підприємств;

- частки підприємств ранжуються за визначеними групами показників, далі ідентифікується підприємство-лідер;

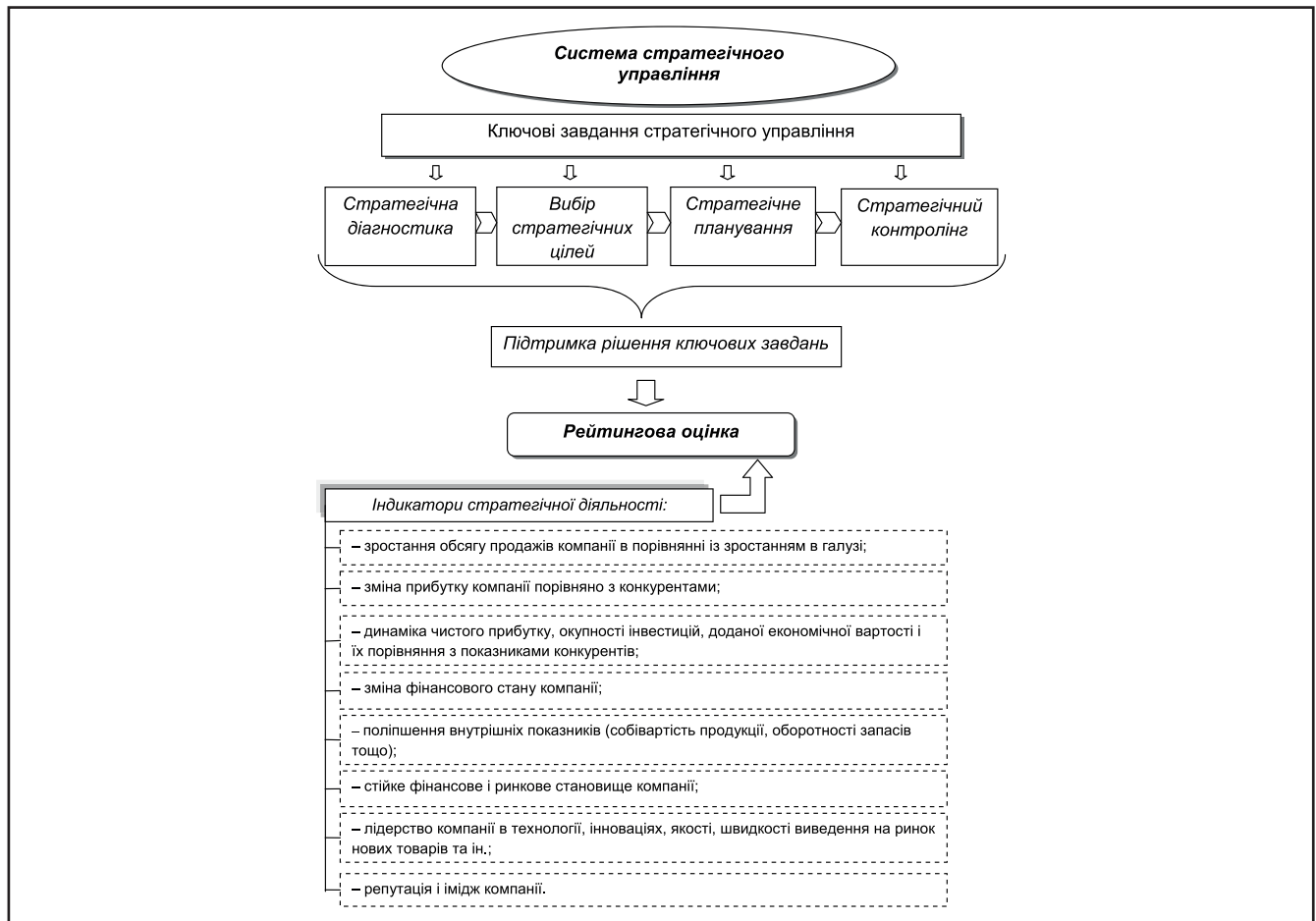
- аналізованим підприємствам присвоюються відповідні рейтингові оцінки;

- розраховується інтегральний показник, що характеризує відносне положення підприємства на ринку.

Ефективне досягнення поставленої мети підприємства можливе лише внаслідок прийняття таких управлінських дій, які розроблені якісно та є оптимальними і обґрунтованими.

Рейтингова оцінка є одним із найбільш прийнятних способів «внутрішньої фірмової» оцінки, де порівняння результатів діяльності окремих підрозділів між собою, тобто ранжування підрозділів здійснюється на основі комплексного індексу, оптимальним чином враховує різні напрямки діяльності підрозділів. Рейтингова оцінка, широко застосовується для порівняльної оцінки відокремлених («зовнішніх») економічних суб'єктів, таких як держави, великі банки або підприємства, може стати ефективним інструментом управління внутрішнім середовищем підприємства, за умови використання її прийомів і методів на рівні підрозділів [9].

Роль рейтингів в інформаційному обслуговуванні підприємницької діяльності особливо важлива для підприємств малого і середнього бізнесу, оскільки масштаби їхньої діяльності не завжди дозволяють утримувати дорогі групи аналітиків. При цьому, враховуючи мінливість сучасного ринку, «правил гри» на ньому, склад учасників та їхні ролі, інфор-



Рейтингова оцінка в системі стратегічного управління

Джерело: авторська розробка.

мація має постійно актуалізуватися, часто змінюватися в режимі реального часу. Крім того, вона має бути простою і зрозумілою, формуватися на основі загальноновизнаної шкали оцінок, що дозволяє визначити стан і тенденції розвитку того чи іншого суб'єкта, сегмента ринку, регіону. Масштабне акумулювання інформації, її професійна обробка, оцінка та структурування, подання в компактній формі ранжованих списків і їх своєчасна актуалізація стають можливими завдяки рейтингам. Це робить рейтингову діяльність об'єктивно необхідною на розвинених ринках [10].

Для прийняття оптимальних рішень необхідна систематизована і структурована інформація про ринки та їх учасників. Відомості про те, які позиції підприємства сильні і які слабкі, є дуже важливими при формуванні стратегії. Підприємство повинно прагнути перетворити свою конкурентну силу в стійку конкурентну перевагу і зробити стратегічні кроки для захисту своїх слабостей.

Висновки

Процес стратегічного управління неможливий без рейтингової оцінки як інформаційного ресурсу для здійснення стратегічного планування (визначення місії і цілей, аналіз стратегічного положення підприємства на ринку, ін.) та стратегічного управління (аналіз і вибір стратегії, оцінка і контроль виконання стратегії) на підприємстві.

Рейтингова оцінка у системі стратегічного управління повинна містити не тільки результати діяльності підприємства, а й спиратися на оцінку можливостей реалізації якісних стратегічних рішень, а також оцінку якості безпосереднього результату стратегії. Оскільки стратегічне управління – це процес, тому рейтингову оцінку можна формувати окремо за результатами процесів стратегічного управління.

Застосування рейтингової оцінки дасть можливість підвищити результативність діяльності підприємства та ефективність стратегічного управління підприємства через моніторинг ступеня досягнення поставлених цілей в режимі реального часу.

Список використаних джерел

1. Латунин А.А. Разработка системы информационно-аналитической поддержки стратегического управления предприятием: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А.А. Латунин. – М., 2005. – 147 с.
2. Ильясова Л.Р. Интегральная оценка конкурентоспособности предприятия в стратегическом управлении: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Л.Р. Ильясова. – Уфа, 2004. – 200 с.
3. Положенцева К.Л. Удосконалення інформаційного забезпечення системи стратегічного управління регіональним АПК / К.Л. Положенцева // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №10. – С. 255–259.
4. Хаустова К.М. Методика стратегического позиционирования предприятий на основе интегральной оценки инвестиционно-инновационного потенциала / К.М. Хаустова // Проблемы современной экономики. – 2013. – №2 (46). – С. 108–110.
5. Макаренко В.О. Рейтингове управління економічною системою та його моделювання / В.О. Макаренко, Т.В. Кожемякіна // Экономика Крыма. – 2010. – №1 (30). – С. 107–113.
6. Холод В.В. Конкурентний рейтинг підприємств: дефініція і методика визначення / В.В. Холод // Торгівля і ринок України: тематичний збірник наукових праць. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. – Вип. 26, Т. 2. – С. 72–80.
7. Ушаков А.В. Влияние инструментов рейтинговой оценки на поведение компании на рынке / А.В. Ушаков // Экономика и управление. – 2008. – Т. 14. – С. 52–53.
8. Ахновская И., Тофан А. Определение конкурентоспособности экономик Армении и Украины в рейтингах мировых организаций / И. Ахновская, А. Тофан // Вісник Донецького національного університету, Сер. В: Економіка і право. – 2011. – Вип. 1, Т. 1. – С. 7–12.
9. Гусятников С.А. Разработка механизма управления деятельностью подразделений промышленного предприятия с использованием рейтинговой оценки: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / С.А. Гусятников. – М., 2006. – 216 с.
10. Карпузов Ю.С. Развитие рейтинговых услуг в России: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Ю.С. Карпузов. – М., 2006. – 29 с.

Ю.Є. ПАЦЕНКО,
д.е.н., професор, Національний авіаційний університет,
Н.В. КУДРИЦЬКА,
к.е.н., с.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Модернізація автомобільного транспорту як важливої складової транспортної інфраструктури України

Досліджені проблеми розвитку автомобільного транспорту України. Визначені та систематизовані основні загрози процесу модернізації транспортної інфраструктури та негативні наслідки, до яких призводить неефективна політика у сфері транспорту. Сформульовані основні напрями модернізації автомобільного транспорту та мережі автодоріг України в сучасних економічних умовах.

Ключові слова: транспортна інфраструктура, модернізація, автомобільний транспорт, державна політика.

Ю.Є. ПАЦЕНКО,
д.э.н., профессор, Национальный авиационный университет,
Н.В. КУДРИЦКАЯ,
к.э.н., с.н.с., Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

Модернизация автомобильного транспорта как важной составляющей транспортной инфраструктуры Украины

Исследованы проблемы развития автомобильного транспорта Украины. Определены и систематизированы основные угрозы процесса модернизации транспортной инфраструктуры и негативные последствия, к которым приводит

неэфективная политика в сфере транспорта. Сформулированы основные направления модернизации автомобильного транспорта и сети автодорог Украины в современных экономических условиях.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, модернизация, автомобильный транспорт, государственная политика.

J.E. PASHCHENKO,

Dr. Sci., professor, National Aviation University,

N.V. KUDRYTSKA,

Ph.D., Senior Scientist, Institute of Economics and Forecasting of NAS of Ukraine

Modernization of transport as important component transport infrastructure Ukraine

Investigated the problems of road transport Ukraine. Defined and systematized main threats to the modernization of transport infrastructure and the negative consequences that leads inefficient transport policy. Formulated the main trends of modernization of road transport and road networks Ukraine in the current economic conditions.

Keywords: transport infrastructure, modernization, road transport, public policy.

Постановка проблеми. Автомобільний транспорт є важливою складовою транспортної інфраструктури, який повинен забезпечити попит в перевезеннях вантажів і пасажирів національного господарства і населення, гарантувати необхідні умови для функціонування та розвитку основних галузей виробництва, використання економічного і виробничого потенціалу.

На сьогодні автомобільний транспорт України в цілому задовольняє лише базові потреби економіки та населення у перевезеннях, рівень безпеки, показники якості та ефективності перевезень пасажирів та вантажів, енергоефективності, технологенного навантаження на довкілля не відповідають європейським та світовим стандартам, що вимагає його модернізації. Тому виникає потреба в розробці методологічних засад розвитку та модернізації транспортної інфраструктури України відповідно до вимог європейської та світової транспортних систем.

Актуальність проблем модернізації автомобільного транспорту України підтверджується положеннями, сформульованими у Транспортній стратегії України на період до 2020 року [1], в Угоді про асоціацію між Україною та ЄС, інших нормативно-правових актах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням досліджень проблем модернізації автомобільного транспорту України присвячені наукові роботи [2–6].

У монографії [2] науковців ДержавтотрансНДІпроект розглянуті основні проблеми розвитку автотранспорту: втрата адміністративних важелів управління, збитковість пасажирських перевезень, старіння рухомого складу, дисбаланс у кадровому забезпеченні. Обґрунтована необхідність реформування управління автотранспортом у ринкових умовах господарювання.

Наукова праця [3] присвячена проблемам погіршення стану навколишнього середовища внаслідок негативного впливу автотранспорту та шляхів їх вирішення за рахунок впровадження альтернативних видів палива.

Монографія [4] Національного транспортного університету висвітлює широкий спектр проблем розвитку транспортних технологій, тарифної політики, взаємодії автотранспорту з іншими видами транспорту, інформаційним аспектам логістики на транспорті.

У статті М.К. Велісевича [5] розглянуті сучасний стан та проблеми розвитку ринку послуг з перевезення пасажирів автомобільним транспортом України, запропоновані шляхи удосконалення функціонування пасажирського автотранспорту у ринкових умовах господарювання.

Стаття [6] присвячена дослідженню проблем модернізації автомобільного транспорту, проведена оцінка регіонів України щодо рівня транспортної забезпеченості вантажним автотранспортом за допомогою кластерного аналізу.

Метою статті є визначення проблем модернізації автомобільного транспорту України як важливої складової транспортної інфраструктури та шляхів їх реалізації відповідно до принципів соціально орієнтованої економіки, забезпечення високої якості транспортних послуг, створення інноваційних структур, які вже в найближчому майбутньому стануть фактором розвитку.

Виклад основного матеріалу. Реалізація принципу стійкого розвитку транспортної інфраструктури виходить з необхідності розгляду сукупності критеріїв: економічної ефективності, безпеки руху і екологічності. В компетенцію держави по управлінню транспортом входять, крім вказаного, проведення структурних перетворень, вироблення ефективної тарифно-цінової політики, вдосконалення правових основ транспортної діяльності, забезпечення інтеграції української транспортної системи в європейську економіку.

Найважливішою проблемою модернізації автомобільного транспорту України є старіння основних фондів транспорту, їх знос у 2012 році становив 96,5% [7]. Фінансово-економічні механізми, які забезпечують відтворення основних фондів та інновації, недостатньо ефективні і не повною мірою адаптовані до особливостей транспорту. Транспортні технології не відповідають сучасним вимогам ефективного функціонування транспорту в умовах ринку, не отримали достатнього розвитку мультимодальні перевезення. Слід відмітити недостатнє наукове забезпечення функціонування і розвитку транспортної системи, низький рівень інформатизації транспортних процесів й інформаційної взаємодії транспорту з іншими галузями економіки, що заважає інтеграції в світову комунікаційну систему.

Одним з головних завдань державного регулювання на автомобільному транспорті є встановлення науково та економічно обґрунтованих тарифів, які встановлюються органами виконавчої влади, базуються на реальних витратах та враховують потребу в перевезеннях пасажирів.

Рівень тарифів на перевезення автотранспортом формується залежно від фактичної їх собівартості, однією зі статей якої є амортизація рухомого складу, величина якої визначається залишковою вартістю основних фондів. Крім того, початкова вартість старих автобусів у кілька разів нижча, ніж вартість су-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

часних моделей. Це означає, що теперішня величина тарифу, яка визначає рівень доходності перевізної діяльності, та амортизаційна складова собівартості не дозволяють підприємцям здійснювати навіть просте відтворення основних засобів.

Законом України «Про автомобільний транспорт» визначено, що органи виконавчої влади зобов'язані забезпечувати відшкодування втрат доходів перевізникам від перевезень пільгових категорій пасажирів шляхом надання дотацій, обсяг яких визначають, виходячи з реальних фінансових можливостей бюджету та виробничих витрат перевізників.

Автобусні міські перевезення України на маршрутах загального користування характеризуються великими обсягами перевезень пільгових категорій пасажирів з правом безплатного проїзду, їхня частка в загальних обсягах перевезень сягає майже 50%. Для відшкодування у повному обсязі втрат доходів від перевезень пільгових категорій пасажирів суб'єктам господарської діяльності, які їх надають, необхідно вдосконалити методи визначення фактичних обсягів таких перевезень та запровадити загальносвітову практику надання соціально незахищеним верствам населення пільг у вигляді часткової оплати проїзду (у більшості країн – 50%) з використанням механізмів адресної допомоги. Механізм компенсації втрат доходів перевізникам, які здійснюють діяльність з перевезень пасажирів на автобусних маршрутах загального користування за регульованими тарифами та пільгові з правом безплатного проїзду, потребує удосконалення з урахуванням реальних умов діяльності перевізників, засад загальноприйнятої світової практики.

На особливу увагу заслуговують питання регулювання вартості обов'язкових послуг автостанцій. Послуги автостанцій з відправлення пасажирів на міжнародних, міжміських та приміських маршрутах на регіональних (обласних) ринках, як правило, є монопольними. У ціні квитка на міжміські перевезення, які продають автостанції, 15–30% його вартості становить оплата їх послуг. Доходи автостанцій формуються за рахунок автостанційного збору, який стягують з пасажирів при поточному продажу проїзних квитків, та доходів за договорами з перевізниками за комплекс робіт з їх обслуговування по цінам, які автостанції встановлюють самостійно, без будь-якого регуляторного контролю, без урахування якості та ефективності діяльності. Наявний механізм визначення цін на послуги автостанцій не стимулює зменшення собівартості, розширення номенклатури послуг, поліпшення їх якості [2].

Поганий стан вітчизняної транспортної інфраструктури пояснюється недостатнім рівнем інвестування, низьким рівнем тарифів на соціально значимі пасажирські перевезення, що підлягають державному регулюванню; обмеженим фінансуванням з державного та місцевих бюджетів; відсутністю коштів на просте відтворення основних фондів внаслідок заниження їх вартості та недостатнього рівня амортизаційних відрахувань; відсутністю інвестицій на умовах концесій, державно-приватного партнерства; недосконалістю механізмів лізингу. Залишається низьким рівень сервісного обслуговування клієнтів, недостатньо використовується наявний транспортний потенціал і вигідне географічне положення країни.

Для залучення іноземних інвестицій у процес модернізації економіки України в цілому та транспортної інфраструктури як її складової необхідно дотримуватися таких принципів:

1) політична стабільність держави та її прогнозованість як суб'єкта міжнародних відносин;

2) стабільність законодавства стосовно умов іноземного інвестування;

3) гнучкість оподаткування виходячи з обсягів, форм інвестування, а також пріоритетів в інвестуванні;

4) адекватність організаційно-правового та інформаційного забезпечення залучення інвестицій;

5) оптимальна достатність (глибина проникнення іноземного капіталу на рівні окремих підприємств, галузі та економіки в цілому має нівелюватися, виходячи з інтересів національної безпеки) [8].

Одночасно погіршуються соціальні стандарти якості пасажирських перевезень за такими показниками, як наповненість транспортного засобу, забезпечення міським електротранспортом та автобусами великої місткості, регулярність руху. Понад 15 років експлуатуються 92% трамваїв, 78% вагонів метро, 63% тролейбусів, понад 25 років – 58,9% пасажирських залізничних вагонів. Підприємства громадського пасажирського транспорту характеризуються збитковістю внаслідок низького рівня тарифів, недостатньої компенсації з бюджету витрат на перевезення пільгових категорій пасажирів; неефективності системи збору виручки від міських та приміських перевезень на пасажирському транспорті загального користування.

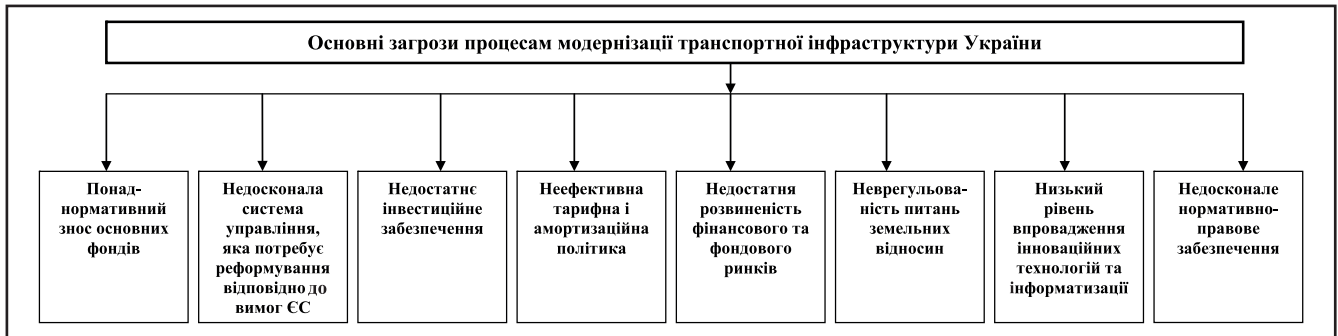
Масова автомобілізація населення стає альтернативою громадському транспорту, що створює новий стиль життя та забезпечує мобільність населення. Кількість легкових автомобілів у приватній власності за 2003–2010 роки в Україні збільшилася на 29%, або на 1480 тис. одиниць. Це призводить до заторів у містах, підвищення екологічного навантаження та значних енергетичних витрат, адже транспорт є найбільшим споживачем світлих нафтопродуктів.

Спостерігається відставання в розвитку транспортної мережі, перш за все в розвитку автомобільних доріг загального користування від темпів автомобілізації країни. Протягом останніх двадцяти років їх протяжність практично не збільшувалася, у той час як за цей самий період в Європі швидкими темпами будувалися автомагістралі. Рівень фінансування одного кілометра автодоріг в Україні відповідно у 5,5–6 разів менше, ніж у зазначених країнах. Це пояснюється низькою об'єктивних причин, зокрема такими, як великий тягар на утримання транспортної мережі на душу населення порівняно з європейськими країнами через відносно невелику щільність населення (78 чоловік на 1 кв. км), низьку купівельну спроможність громадян (1/5 купівельної спроможності еврозони).

Незадовільним є транспортно-експлуатаційний стан автодоріг: 51,1% не відповідає вимогам за рівністю, 39,2% – за міцністю. Середня швидкість руху на автодорогах України у 2–3 рази нижча, ніж у західноєвропейських країнах [1].

Для підвищення ефективності транспортної інфраструктури необхідна програма комплексного оновлення та модернізації, яка передбачатиме комплекс заходів з нормативно-правового забезпечення та створення сприятливого інвестиційного клімату з урахуванням бюджетних та небюджетних джерел інвестування.

Основні загрози процесам модернізації транспортної інфраструктури України наведені на рисунку.



Основні загрози процесам модернізації транспортної інфраструктури України

Оцінюючи проблеми розвитку автомобільного транспорту, слід зауважити, що таке його становище може призвести до негативних наслідків, зокрема:

1. Зростання аварійності та смертності внаслідок дорожньо-транспортних пригод (ДТП). Кількість ДТП з постраждалими в Україні у 2013 році становила 30,7 тис. осіб, причому Україна займає одне з перших місць в Європі за показником кількості загиблих у ДТП на 10 тис. населення – 1,07, у той час як, наприклад, у Великій Британії цей показник становить 0,31, у Франції – 0,62.

2. Недостатній рівень збереження вантажів, зростання криміногенної обстановки на транспорті.

У Російській Федерації реалізацію державної транспортної політики та підвищення її ефективності в області забезпечення транспортної безпеки планується здійснювати шляхом прийняття закону «Про транспортну безпеку» та передбачає виконання на всіх видах транспорту системи правових, економічних, організаційних та інших заходів у сфері транспортного комплексу, відповідних загрозам вчинення актів незаконного втручання, для підвищення стану захищеності об'єктів транспортної інфраструктури і транспортних засобів від протиправних дій, у тому числі терористичного спрямування, включаючи:

- акредитацію спеціалізованих організацій в області забезпечення транспортної безпеки;
- затвердження результатів оцінки вразливості об'єктів транспорту;
- проведення категоризації об'єктів транспортної інфраструктури і транспортних засобів;
- ведення реєстру категорійних об'єктів;
- затвердження планів забезпечення транспортної безпеки.

Вважаємо, що актуальним питанням є прийняття відповідного закону про транспорту безпеку і в українському законодавстві, що дозволить забезпечити відповідний рівень захищеності об'єктів транспортної інфраструктури від протиправних дій і поліпшення криміногенної обстановки в Україні.

3. Низька пропускна спроможність автодоріг та прикордонних пунктів пропуску, що спричиняє виникнення систематичних заторів на дорогах та державних кордонах.

4. Погіршення стану навколишнього середовища внаслідок негативного впливу транспортних засобів. Так, частка у викидах шкідливих речовин в атмосферу від діяльності автомобільного транспорту в містах досягає 90%.

Понад 50% споживання пального в усьому світі припадає на сферу перевезень, при цьому три четверті енергії, яка використовується у транспортному секторі, споживається

ся автотранспортом. За оцінками експертів, в перспективі до 2050 року природні запаси нафти як основного на теперішній час джерела енергії для транспорту будуть вичерпані. Тому необхідно активізувати пошуки альтернативних джерел енергії. Директива 2009/28/ЄС від 23.04.2009 встановлює мету – 10% частку джерел енергії в транспортному комплексі до 2020 року має бути забезпечено за рахунок відновлюваних джерел.

5. Зростання транспортної складової у вартості товарів внаслідок неефективної тарифної політики, що призведе до зниження конкурентоспроможності України на міжнародному ринку транспортних послуг.

6. Наявність територіальних та структурних диспропорцій у розвитку транспортної інфраструктури.

7. Низький рівень стандартів транспортних послуг для населення, мобільності трудових ресурсів.

Висновки

Таким чином, основними напрямками модернізації автотранспорту та мережі автодоріг України в сучасних економічних умовах є:

1. Виконання комплексу фундаментальних науково-практичних розробок із створення нормативно-правової бази, впровадження прогресивних технологій, організації і управління міжнародними автомобільними перевезеннями, включаючи транзит, більш ефективного інвестування експортного потенціалу транспортного комплексу України, спрощення податкової системи і удосконалення інвестиційної політики в сфері перевезень вантажів та пасажирів автомобільним транспортом.

2. залучення вітчизняних і міжнародних інвесторів на основі концесій, контрактів життєвого циклу проекту, створення спільних підприємств та інших механізмів державно-приватного партнерства в будівництво об'єктів транспортної інфраструктури.

3. Забезпечення механізму оновлення основних фондів галузі шляхом прогресивної амортизаційної політики та придбання нових сучасних автотранспортних засобів.

4. Створення умов для будівництва та залучення до виконання міжнародних перевезень автотранспортних засобів, що відповідають вимогам Євро-4 і Євро-5 у кількості, що задовольняє потреби вітчизняних перевізників.

5. Проведення оптимізації мережі автомобільних доріг відповідно до вимог розвитку економіки держави.

6. Здійснення реформування існуючої системи утримання автомобільних доріг державного значення шляхом запрова-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

дження регіонально-лінійного принципу їх обслуговування спеціалізованими дорожньо-експлуатаційними підприємствами.

7. Запровадження виконання робіт з будівництва, реконструкції та капітального ремонту доріг на конкурсних засадах із запровадженням міжнародних принципів укладення контрактів на спорудження об'єктів цивільного будівництва (FIDIC).

Список використаних джерел

1. Розпорядження КМУ від 20.10.2010 №2174-р «Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 року». – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010>>.

2. Автомобільний транспорт України: стан, проблеми, перспективи розвитку: Монографія / ДП «Державотрансдипроєкт». – К., 2005. – 400 с.

3. Добруха Л. На шляху до 2020 року // Перевізник UA. – 2012. – №18. – С. 23–25.

4. Дмитриченко М.Ф. Транспортні технології в системах логістики // Дмитриченко М.Ф., Левковець П.Р., Ткаченко А.М., Ігнатенко О.С., Зайончик Л.Г., Статник І.М. Підручник. – К.: ІНФОРМАВТО-ДОР, 2007. – 676 с.

5. Велісевич М.К. Основні аспекти формування та функціонування ринку послуг з перевезення пасажирів автомобільним транспортом України / М.К. Велісевич // Перевізник UA – 2010. – №7–8. – С. 23–27.

6. Кудрицька Н.В. Проблеми модернізації автомобільного транспорту України / Н.В. Кудрицька // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – №7[134]. – С. 88–93.

7. Транспорт і зв'язок України: 2013. Статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики України, 2014. – 222 с.

8. Шелудько Н. Актуальні проблеми банківського кредитування інвестицій в Україні // Економіка України, 2005. – №7. – С. 36–41.

УДК 005.591:504:339.92

С.М. РОГАЧ,

д.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Міжнародний досвід еколого-орієнтованого регулювання сфери природокористування

Здійснено аналіз зарубіжного досвіду функціонування еколого-орієнтованого механізму регулювання сфери природокористування. Визначено його основні етапи становлення, характерні ознаки та наслідки впливу на рівень використання природних ресурсів та стан навколишнього природного середовища. На основі узагальнення міжнародного досвіду обґрунтовано пріоритетні методи стимулювання природоохоронної діяльності в Україні та виділено групи регуляторів примусового та стимулюючого характеру, які є перспективними для імплементації в господарську практику вітчизняної сфери природокористування.

Ключові слова: природокористування, механізм регулювання, економічні методи, регулятори, міжнародний досвід, еколого-орієнтований розвиток.

С.М. РОГАЧ,

д.э.н., доцент, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Международный опыт эколого-ориентированного регулирования сферы природопользования

Проведен анализ зарубежного опыта функционирования эколого-ориентированного механизма регулирования сферы природопользования. Определены его основные этапы становления, характерные свойства и последствия влияния на уровень использования природных ресурсов и состояние окружающей среды. С учетом обобщения международного опыта обоснованы приоритетные методы стимулирования природоохранной деятельности в Украине и выделены группы регуляторов принудительного и стимулирующего характера, которые являются перспективными для внедрения в хозяйственную практику национальной сферы природопользования.

Ключевые слова: природопользование, механизм регулирования, экономические методы, регуляторы, международный опыт, эколого-ориентированное развитие.

S.M. ROGACH,

PhD, associate professor, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

International experience of environmental control oriented on environmental management

The analysis of foreign experience of the ecology-oriented mechanism for regulation of natural resources using has been made. Its main stages of development and characteristics which effect on the level of natural resources using and the environment are identified. Priority methods to stimulate environmental activities in Ukraine which are based on the generalization of international experience have been grounded. Forced and incentive-based groups of regulators which are perspective for the implementation of the national natural resources using in practice are selected.

Keywords: environmental management, regulatory mechanism, economic methods, regulators, international experience, eco-oriented development.

Постановка проблеми. Глобальний, інтерсоціальний характер екологічних проблем, їх актуальність об'єктивно потребують налагодження системи співробітництва країн сві-

тової спільноти щодо їхнього вирішення. В таких умовах особливо гостро відчувається необхідність процесу міжнародної інтеграції з метою оптимального регулювання сфе-

ри природокористування. Така співпраця є одночасно одним з основних факторів формування та зміцнення економічної єдності світового господарства, установалення глобальної економіко-екологічної спільноти держав та народів. Тому особливої актуальності набуває комплекс питань, пов'язаних із розробленням цілісного, ефективного механізму регулювання сфери природокористування та активізації природоохоронної діяльності на основі врахування досвіду різних країн у вирішенні екологічних проблем.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У науковій літературі міжнародні аспекти екологізації природно-ресурсної сфери економіки та визначення шляхів їхньої імплементації в національну практику господарювання знайшли своє відображення у працях провідних вітчизняних та зарубіжних учених, таких як Л. Абалкін, І. Андрощук, І. Бистряков, В. Голан, Л. Гужеля, А. Жирицький, Н. Зіновчук, І. Кукліна, Є. Лісіцин, В. Маркушина, Б. Мільнер, Р. Новікова, Р. Перелет, Ю. Розенбаум, Т. Туниця, А. Чухно та ряду ін.

Поряд із цим сама екологічна ситуація, що склалася в Україні, посуває нашу державу на периферію сучасних цивілізаційних процесів, сприяючи, зокрема, імпорту до нас екологічно небезпечних технологій, продукції та виснажливому використанню природних ресурсів, що обумовлює необхідність подальших досліджень проблем регулювання сфери природокористування з урахуванням позитивного зарубіжного досвіду.

Відповідно **мета статті** – на основі узагальнення міжнародного досвіду провести дослідження становлення та функціонування еколого-орієнтованого механізму регулювання сфери природокористування, виявити можливості імплементації його інструментів та регуляторів у національну господарську практику.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні у багатьох країнах світу захист природи та розвиток економіки часто розглядаються як окремі і навіть суперечливі види діяльності. Це зумовлює потребу в новому інтегрованому підході, за допомогою якого можна забезпечити економічне зростання і захист довкілля. Наша країна також перебуває в пошуках сучасної моделі регулювання сфери природокористування, яка включатиме дієздатні інститути, спроможні забезпечити еколого-орієнтований, збалансований розвиток. Доцільність подальших досліджень зарубіжного досвіду обумовлюється тим, що різні комбінації зазначених інститутів так і не дали очікуваного ефекту.

Разом із тим більшість розвинених країн все ж таки досягли позитивних результатів у галузі раціоналізації природокористування, які заслуговують на увагу. При цьому методи розв'язання екологічних проблем у різних країнах, маючи спільний зміст, характеризуються певними особливостями. Останні відображають, з одного боку, специфіку механізму регулювання економіки, властиву певному етапові розвитку всього західного світу, а з іншого – характерні ознаки механізму господарювання, що мають місце в кожній конкретній країні. Також система регулювання сфери природокористування формується в окремих державах виходячи з обсягу природно-ресурсного потенціалу, ступеня його освоєності, ефективності використання окремих складових та рівня господарського навантаження.

Більшість науковців сходяться на думці, що посилення наукового пошуку в галузі раціоналізації ресурсовикористан-

ня та охорони навколишнього середовища в західному світі розпочалося із загострення екологічних, сировинних та енергетичних проблем і серії структурних криз виробництва, які супроводжували ці процеси. Відповідно механізм регулювання процесами природокористування у більшості країн сформувався у 70-х роках ХХ ст. Наразі він відзначається високим організаційним рівнем, гнучким застосуванням адміністративно-нормативних методів у поєднанні з фінансово-економічним стимулюванням приватного сектора, активним використанням найновіших досягнень НТП.

Узагальнення наукових підходів дає підстави зарубіжний процес формування механізму регулювання природокористування та збереження навколишнього середовища умовно поділити на два етапи з відповідною інструментальною базою та наслідками її застосування (рис. 1).

Ураховуючи визначені основні етапи становлення механізму регулювання сфери природокористування, слід зазначити, що сучасні інформаційні реалії не просто додали кількісно до технологічних процесів і можливостей використання природних ресурсів, а й зумовили якісні соціально-економічні зміни. Це дає підстави зробити висновок, що успіх розв'язання суперечності між потребами у природних ресурсах і можливістю їх задоволення залежить не тільки від рівня розвитку виробництва, зрілості ринкових відносин, а також від структуризації та ефективності державних та суспільних інститутів.

У зарубіжних країнах з урахуванням актуальності та необхідності вирішення проблем регулювання й управління природокористуванням державні зусилля сконцентровано на таких напрямках:

- безпосереднє здійснення великомасштабних природоохоронних заходів, що передбачають організацію і фінансування НДДКР, підготовку спеціалістів, реалізацію загальнонаціональних проектів природоохоронного призначення, формування екологічної інфраструктури;

- забезпечення нормативно-правового регулювання, що передбачає розроблення природоохоронного законодавства і контроль за його виконанням, екологічну експертизу проектів, екологічне інспектування і ліцензування діючого виробництва, установалення екологічних стандартів, норм, квот тощо;

- економічне стимулювання та підтримання державними структурами природоохоронної діяльності приватного сектору за допомогою субсидій, податкових пільг, позик, кредитів за низькими відсотками, режиму прискореної амортизації природоохоронного устаткування, купівлі-продажу прав на забруднення [1, с. 89].

Зазначені напрями свідчать, що у сфері природокористування промислово розвинених країн сформувався своєрідний, ретельно збалансований симбіоз із адміністративних та ринкових регуляторів, пошук яких триває і надалі.

Це дає підстави згрупувати економічні методи стимулювання природоохоронної діяльності у країнах із класично розвинутими ринковими відносинами у дві великі групи законодавчо закріплених регуляторів екологічної поведінки підприємств (рис. 2).

Групу регуляторів примусового характеру можна вважати доповненням адміністративно-законодавчого підходу до екологічного регулювання. Вони є чітко визначеними в кожній країні та обов'язковими для дотримання.

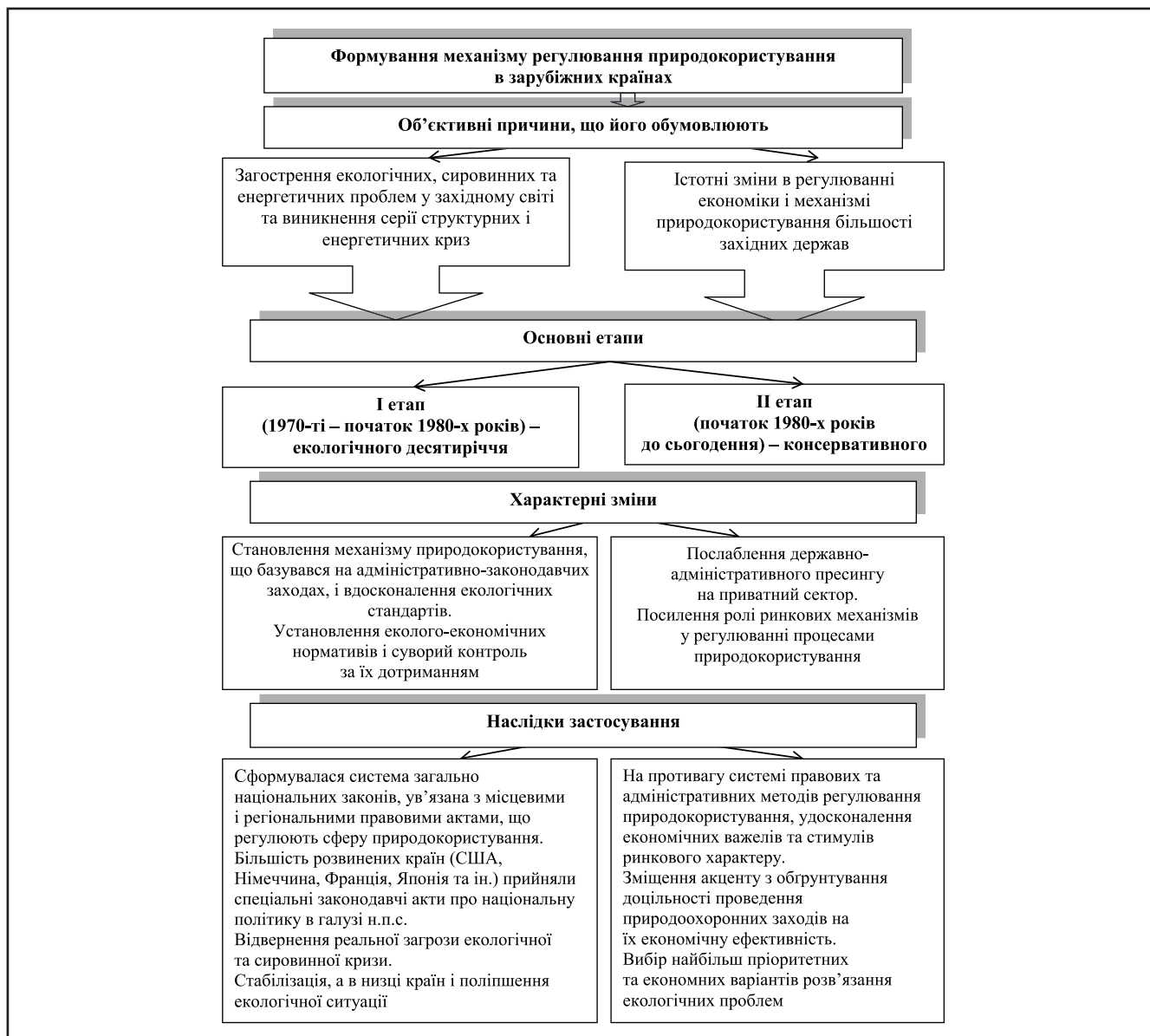


Рисунок 1. Становлення механізму регулювання природокористування та збереження навколишнього природного середовища в зарубіжних країнах

На думку фахівців, більш дієвим інструментарієм екологізації сфери природокористування в зарубіжних країнах вважається друга група регуляторів, оскільки, з одного боку, вона економічно приваблива для природокористувачів, а з іншого – дає змогу здійснювати перехід до принципово нової технологічної політики: від контролю забруднення навколишнього середовища до його запобігання [2, с. 15–17]. Слід погодитись, що саме ця група регуляторів стимулює екологічну поведінку підприємців, сприяє впровадженню превентивних техніко-технологічних і організаційних методів боротьби з деградацією природного середовища, переходу на безвідходну і ресурсозберігаючу основу.

Загалом у країнах із розвинутими ринковими відносинами система економічних важелів стимулювання і впливу на навколишнє середовище являє собою комплекс заходів податкового та кредитного характеру. Серед них найбільшого поширення набули ті, що пов'язані з наданням прямої чи опосередкованої допомоги приватному капіталу з боку держави.

Формами здійснення прямої економічної допомоги держави приватно-підприємницькому сектору з метою стимулювання екологічних капіталовкладень в економіку країн Західної Європи і Північної Америки є, по-перше, безпосередні цільові субсидії (централізовані чи місцеві), по-друге, прямі позики для розв'язання важливих природоохоронних завдань.

Варто зазначити, що серед усіх зарубіжних економічних форм регулювання природокористування (а їх нараховують загалом понад 150) саме форма субсидій становить приблизно 30% [1, с. 91].

Фінансова підтримка держави не тільки забезпечує виконання національних екологічних програм, а й фактично покриває значну частину витрат на природоохоронні заходи приватно-підприємницького сектору, сприяючи тим самим збільшенню його прибутків і зміцненню конкурентних позицій. Наприклад, понад 80% забруднень водного басейну Нідерландів офіційно визнаються наслідком діяльності приватного сектору, однак питома вага його капіталовкладень на очищення води стано-



Рисунок 2. Система економічних методів та регуляторів стимулювання природоохоронної діяльності з урахуванням міжнародного досвіду

виль лише 10,9% усіх інвестицій. У США за останні роки субсидії держави на природоохоронні заходи перевищували 63% загальнонаціональних природоохоронних витрат, у Німеччині і Франції – близько 70, Японії – більше ніж 80%. Загалом у країнах Північної Європи (Фінляндії, Швеції, Норвегії, Данії) традиційно перевага надається саме методам безпосередньої фінансової підтримки екологічних заходів (інвестування будівництва та експлуатації очисних споруд, розвиток екологічно чистих технологій, використання, збереження та відтворення природних ресурсів у сільському господарстві, надання коштів на утримання екологічних організацій) [3, с. 169–170].

У США потужним фактором, що обмежує розвиток ерозійних процесів, свого часу став закон «Про продовольчу безпеку» (1985), який передбачив оренду державою у фермерів земель, найбільш уражених ерозією. При цьому фермери одержують не лише грошову компенсацію за вивід земель з обігу, а й державне технічне сприяння і матеріальну допомогу в розмірі 50% витрат у разі залуження цих земель або створення на них лісових насаджень. Фермери, які продовжують користуватися землями, де рівень ерозії перевищує допустимий, мають обов'язково здійснювати ґрунтозахисні заходи [4, с. 143–145].

Досить поширеною та результативною, як свідчить зарубіжний досвід, є також система прихованого субсидіювання природоохоронної діяльності підприємницького сектору, яка включає відповідну систему регуляторів.

Зокрема, це екологічні субсидії, які покривають частину витрат на розроблення нових технологій, а також позики на

устаткування природоохоронного призначення які мають інвестиційну форму. Така політика характерна для Австрії, де, окрім того, існує інвестиційна премія за капітальні вкладення, спрямовані на охорону природи. У Нідерландах за рахунок державного фінансування проводять ефективні заходи щодо зменшення забруднення та розроблення екологічно чистих технологій. Додаткова знижка на 10–15% порівняно з звичайною податковою на інвестиційні витрати застосовується для конкретних інвестицій, спрямованих на зниження забруднення навколишнього середовища. В Іспанії поряд із податковими пільгами надаються особливі субсидії в розмірі до 30% від інвестиційних витрат на дослідницьку діяльність щодо моніторингу, зменшення викидів у навколишнє середовище.

Особливу увагу уряди промислово розвинених країн приділяють формуванню сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату у сфері регулювання природокористування. Зокрема, вони активно допомагають розвитку і впровадженню екологічних технологій, використовуючи інноваційний податковий кредит, тобто зменшуючи на певний відсоток уже нараховані за законом суми податку на прибуток корпорацій. Уже з 80-х років XX ст. інвестиційний податковий кредит поширювався на науково-дослідні витрати (причому скористатися кредитом можна тільки після здійснення витрат на НДДКР). Від податкового кредиту передусім одержують вигоду найбільші компанії з високим і зростаючим обсягом витрат на НДДКР, адже ставки податкового кредиту перебувають у межах: від 3–5 (Корея, Тайвань, Нідерланди) – до 10–15% (Японія, Нідерланди) залежно від типу екологічних фондів.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Згідно з даними Агентства з охорони навколишнього середовища США екологічні інвестиції у 54% компаній окупалися протягом року, у 21 – через один–два і лише у 7% окупність капіталовкладень становила понад чотири роки. Австрійські промисловці оцінили високу прибутковість природоохоронних інвестицій, визначивши їхню роль як провідника економічного зростання [5, с. 145].

Важливим інструментом технологічного прориву XXI ст. є поворот інвестицій до інновацій, інноваційного підприємництва, на що, як вважають зарубіжні фахівці, варто спрямовувати наявні в державі та бізнесу регулятивні сили.

Активно формується останнім часом у промислово розвинених країнах і ринок екологічних послуг. Фірмам дозволяється купувати, продавати або перерозподіляти права на забруднення. Існує первісний дозвіл (ліцензія) на рівень забруднення, який видається фірмі. Остання має дотримуватися стандарту шляхом інвестицій в очисні технології. Однак якщо фінансово вона не спроможна цього зробити, то може придбати дозвіл у того підприємства, яке досягло нижчого рівня викидів, ніж передбачалося під час видачі ліцензії. Органи управління лише стежать за еквівалентністю угод, тобто за тим, щоб загальний вплив на природу не зростав [6].

Одним із таких елементів економічного регулювання природокористування є застосування механізмів Кіотського протоколу, а саме торгівля квотами на викиди парникових газів. Система квот наразі найбільш поширена в США, Німеччині, частково – в Канаді. Цей елемент регулювання обсягів викидів на певній території з метою збереження або досягнення відповідного рівня якості середовища одержав назву методу «ковпака». При його застосуванні замість суворого дотримання екологічних норм усіма джерелами викидів на певній території підприємства мають змогу перерозподілити їхні обсяги [7]. Наша країна також приєдналася до вирішення цієї загальносвітової проблеми, прийнявши у 2006 році Закон України «Про ратифікацію поправок до Монреальського протоколу про речовини, що руйнують озоновий шар».

Однак варто зазначити, що в реальних умовах 60–90% економічного збитку від порушення довкілля (так звані екстерналиї) реалізується за межами підприємств – винуватців екодеструктивної діяльності, тому такий підхід не можна вважати повністю прийнятним, оскільки при цьому знижується мотиваційний потенціал природоохоронної діяльності підприємств–забруднювачів.

Джерелами фінансових коштів, які спрямовуються на охорону довкілля, можуть бути окремі податки, збори і штрафи за недотримання норм викидів забруднюючих речовин. В окремих випадках ставки зборів та платежів обчислюються залежно від рівня фактичного забруднення. Такий досвід накопичено в Нідерландах, частково – Німеччині, Франції та Польщі. У більшості країн ці грошові кошти акумулюються у спеціальних фондах екологічного призначення і використовуються виключно на фінансування природоохоронних досліджень та розробок, відшкодування збитків, підготовку і реалізацію екологічних програм.

Щодо економічних методів та регуляторів стимулювання природоохоронної діяльності використання окремих складових природно–ресурсного потенціалу, то промислово розвинені країни мають досить гнучку, і таку, що постійно розвивається,

договірну систему економічних взаємовідносин організацій із природокористувачами, яка характеризується щорічним переглядом і встановленням цін, пов'язаних з конкретними змінами господарської, екологічної та економічної ситуації.

Також досвід зарубіжних країн щодо стимулювання раціонального природокористування свідчить, що запровадження суворої податкової системи відіграло значно більшу роль, ніж запровадження жорсткіших норм і стандартів. Тому при вирішенні питань удосконалення природокористування в нашій державі прогресивною формою регулювання може бути єдина система оподаткування і платежів. У цьому зв'язку необхідно провести податкову реформу, суть якої полягає у поступовому переході від існуючого штрафування до прямого природоресурсного оподаткування.

Оскільки на сьогодні на природоохоронні заходи витрачається від 1/3 до 2/3 вартості основного капіталу, ефективним буде надання податкових пільг підприємствам, що реалізують відповідні природоохоронні програми. Чітка і виважена податкова політика у цій сфері дасть змогу подолати негативні процеси в соціально–економічній та екологічній сферах, а в перспективі – досягти сталого розвитку регіональних еколого–економічних систем та екологічної безпеки загалом [8, с. 283].

Отже, створення такого механізму, який має включати комплекс взаємопов'язаних елементів, спрямованих на збереження і поліпшення якості навколишнього середовища, можливе насамперед шляхом розроблення нових та вдосконалення існуючих економічних інструментів регулювання природокористування та природоохоронної діяльності. Інтеграція України у світове економічне співтовариство пов'язана з необхідністю адаптації до нових принципів регулювання природоохоронної діяльності та формування нормативно–правової системи, спрямованої на зниження масштабів забруднення довкілля.

Як засвідчує досвід розвинених країн, найбільш ефективним інструментом екологічної політики та гарантій безпеки життєдіяльності людей є поєднання ринкових механізмів захисту здоров'я громадян і навколишнього середовища із державним регулюванням сфери природокористування. Адже основні проблеми, що виникли у зв'язку з неефективним використанням і охороною навколишнього середовища в національних масштабах, відносяться у більшості країн світу до компетенції державної влади, що обумовлює необхідність участі її в міжнародному співробітництві з даної проблематики, особливо якщо це стосується інтересів багатьох країн.

Висновки

Отже, зарубіжний досвід раціоналізації природокористування та охорони навколишнього природного середовища є цінним для України, якій сьогодні доводиться визначати реальні напрями стабілізації як економічного розвитку, так і екологічного стану. Цінність його полягає в тому, що наша держава, враховуючи досить критичну екологічну ситуацію, обмежена в часі на власний пошук ефективних регуляторів природокористування. Також через дефіцит бюджету, недостатність фінансових ресурсів для забезпечення програм боротьби із забрудненням навколишнього середовища та стимулювання природоохоронної діяльності. Неупорядкована законодавчо–правова та нормативна база регулюван–

ня сфери природокористування також вносить деструктив у здійснення владними інституціями ефективної національної еколого-економічної політики. Урахування міжнародного досвіду регулювання сфери природокористування сприятиме формуванню дієвого інституціонального простору взаємодії міжнародних організацій природоохоронного характеру та урядів окремих держав з метою узгодження як глобальних, так і регіональних пріоритетів охорони навколишнього середовища, особливо гарантування екологічної безпеки соціально-економічного розвитку країни.

Список використаних джерел

1. Хвесик М.А., Голян В.А. Інституціональна модель природокористування в умовах глобальних викликів: [монографія] / М.А. Хвесик, В.А. Голян // – К.: Кондор, 2007. – 480 с.
2. Андрощук І.В. Аналіз міжнародного досвіду застосування економічних важелів для здійснення екологічної політики в Україні / І.В. Андрощук // Гідрологія, гідрохімія і гідроекологія: Наук. зб. / Відп. редактор В.К. Хільчевський. – Київ – Луцьк: РВВ Луцького ДТУ, 2012. – Т. 4. – С. 13–17.
3. Павленко О.О. Урахування екологічних та природоохоронних податкових надходжень у економічних розрахунках / О.О. Пав-

ленко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – №10 (43). – 2002. – С. 167–171.

4. Хвесик Ю.М. Досвід реалізації організаційно-економічного механізму управління природокористуванням в США / Ю.М. Хвесик // Регіональна економіка. – 2001. – №1. – С. 140–146.

5. Герасимчук З.В., Вахович І.М., Голян В.А., Олексюк А.О. Трансформація інституціонального механізму природокористування в умовах глобалізації: екологічні імперативи та системні суперечності: [монографія] / З.В. Герасимчук та ін. – Луцьк: Надтир'я, 2006. – 228 с.

6. Царенко О.М. Фінансово-організаційні проблеми забезпечення сталого розвитку / О.М. Царенко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2001. – №2. – С. 9–12.

7. Буркинський Б., Галушкіна Т. Глобалізація економіки та національна екологічна доктрина // Б. Буркинський, Т. Галушкіна // Економіст. – 2002. – №9. – С. 20–23.

8. Рогач С.М. Оподаткування використання природних ресурсів аграрної сфери як засіб екологізації господарської діяльності / С.М. Рогач // Розвиток аграрного підприємництва: тенденції і перспективи: матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф. молодих учених (у заочній формі) / редкол.: Ю.О. Лупенко [та ін.]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – С. 281–285.

УДК 331.101.3 (477.83)

О.П. АМБРОСЕНКО,

к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки, Міжрегіональна академія управління персоналом

Механізм державної підтримки сільськогосподарських підприємств

У статті проведено діагностику стану розвитку сільськогосподарських підприємств. Виявлено основні детермінанти, що впливають на господарсько-економічну діяльність сільськогосподарської виробничо-економічної системи. Запропоновано механізм державної підтримки, який ґрунтується на реалізації наведених заходів на макро-, мезо-, мікрорівні.

Ключові слова: детермінанти негативного впливу, сільськогосподарські підприємства, механізм державної підтримки.

А.П. АМБРОСЕНКО,

к.э.н., доцент кафедры теоретической и прикладной экономики, Межрегиональная академия управления персоналом

Механизм государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий

В статье проведена диагностика состояния развития сельскохозяйственных предприятий. Выявлены основные детерминанты, влияющие на хозяйственно-экономическую деятельность сельскохозяйственной производственно-экономической системы. Предложен механизм государственной поддержки, основанный на реализации приведенных мероприятий на макро-, мезо-, микроуровне.

Ключевые слова: детерминанты негативного воздействия, сельскохозяйственные предприятия, механизм государственной поддержки.

O.P. AMBROSENKO,

Ph.D., assistant professor of theoretical and Applied Economics Interregional Academy of Personnel Management

Mechanism of state support to agricultural enterprises

In the article the diagnosis of the situation of agricultural enterprises. The basic determinants that affect business and economic activities of agricultural production and economic system. The mechanism of state support, based on the implementation of the following measures at the macro, meso, micro levels.

Keywords: determinants of the negative impact, the farms, the mechanism of state support.

Постановка проблеми. Специфічним сектором економіки залишається аграрна галузь, що характеризується залежністю сільськогосподарських підприємств як від природно-кліматичних умов, так і від державного субсидування. Сезонність виробництва та відсутність постійних доходів призводять до того, що сільськогосподарська виробничо-

економічна система є найбільш відсталою в техніко-технологічному і уразливою у фінансово-економічному аспекті компонентою реального сектору економіки. В той же час рівень сільськогосподарського виробництва безпосередньо впливає на стан продовольчої, енергетичної безпеки держави і соціальну стабільність, що обумовлює розробку дієвого

механізму державної підтримки розвитку сільськогосподарських підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Стратегічним імперативом сучасного розвитку економіки є державне регулювання сільськогосподарських підприємств. Представленій проблематиці приділяють велику увагу відомі вчені, серед яких слід відзначити З.С. Варналій, М.Я. Дем'яненко, Н.В. Зінченко, Є.М. Золотнікову, Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка, Г.П. Пасемко, І.В. Прокопу, П.Т. Саблука, О.М. Супруна, В.Г. Ткаченка.

Мета статті. Ураховуючи наукові напрацювання, виявлено необхідність проведення системно-критичного аналізу розвитку сільськогосподарських підприємств та розробки механізму їх державної підтримки на макро-, мезо- та мікрорівні.

У статті імплементовано загальноприйняті економічні методи, зокрема метод експертного оцінювання «Дельфі», теоретичного узагальнення і порівняння – для розкриття сутності та виявлення основних тенденцій. Теоретичним і методологічним базисом стали наукові доробки вітчизняних і зарубіжних вчених, нормативно-правові документи з питань державного регулювання соціально-економічного розвитку сільськогосподарських підприємств та статистичні дані.

Виклад основного матеріалу. Сучасні формації глобалізованих викликів актуалізують проблему підвищення ефективності державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції, яка повинна бути не просто дією з погляду показників економічної та соціальної ефективності, а й стимулювати становлення України як аграрної держави. Тому домінуючу роль відіграє такий інструмент впливу на розвиток суб'єктів економіки, як ефективна державна політика підтримки сільськогосподарських підприємств.

Деякі вчені вважають, що у питаннях державного регулювання не може бути одного рішення раз і назавжди, оскільки це залежить не тільки від політичних та економічних чинників, а й від фактора часу, рівня забезпечення продовольчої безпеки країни, ефективності застосування різноманітних механізмів, готовності інституційної системи [4, с. 45].

У світову практику імплементовано такі шість методів державного впливу на ринкове середовище:

- 1) антимонопольна політика;
- 2) стимулювання конкуренції;
- 3) регулювання, яке дозволяє спеціальним органам стежити за цінами, обсягами виробництва;
- 4) державна власність на монополії;
- 5) контроль цін на більшість товарів та послуг;
- 6) податки.

Перші три засоби є основою державної політики у розвинених країнах. Останні три підходи характерні для держав, що розвиваються. Ґрунтуючись на твердженні П. Самуельсона, можна зробити висновок, що методи регулювання сільськогосподарських підприємств використовуються переважно у слаборозвинутих країнах, а методи підтримки та стимулювання – у стабільних та високо розвинутих державах [8, с. 184].

Провідні експерти наголошують [3], що за нинішніх геополітичних та економічних умов драйвером економічного зростання може стати аграрний сектор з огляду на перспективи розширення експортної географії збуту продукції. Завдяки відкриттю європейського ринку для українських товарів та ска-

суванню ввізних мит можна очікувати зростання обсягів експорту сільськогосподарської продукції до ЄС. Значна частина продукції сільськогосподарських товаровиробників сертифікована в Європі. Проте основним деструктивним чинником, як і у випадку з промисловим виробництвом, є сировинна спрямованість експорту, однак при оптимістичному сценарію розвитку на перспективу структурність експорту може змінюватись.

Формування ефективних регуляторних механізмів аграрного сектору економіки передбачає визначення чітких цілей, обґрунтування та використання системи відповідних критеріїв. Загалом, світові тенденції демонструють, що домінуючим базисом аграрної зовнішньоторговельної політики економічно розвинених країн є державна підтримка аграрного сектору в контексті різних дотацій, субсидій і пільг.

У деяких країнах державні фінансові вкладення в сільське господарство в 1,5–2 рази перевищують ринкову вартість його продукції. Державна підтримка сільського господарства та харчової промисловості сприяла значному збільшенню виробництва продовольства у країнах, що на цей час є його найбільшими експортерами – у США, Канаді, країнах ЄС [10]. Сума витрат на агропродовольчу політику в національному бюджеті не є кількісним індикатором рівня підтримки сектору. Для оцінювання рівня результативності державного регулювання сільського господарства та ефективності державної підтримки у світовій практиці використовують певні показники.

Наразі існує два методологічних підходи до визначення рівня внутрішньої підтримки агропродовольчого сектору країни – Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) (здійснює оцінювання та порівняння національних політик у сфері агропродовольства) та Світової організації торгівлі (здійснює контроль над зобов'язаннями країн-членів СОТ щодо зниження рівня підтримки). ОЕСР оцінює ефективність державної підтримки у розрізі отримувачів трансферів (виробник, споживач чи сектор загалом), а СОТ – класифікує заходи внутрішньої підтримки на ті, що чинять деструктивний вплив на виробництво і торгівлю, тобто впливають на обсяги виробництва і ціни у такий спосіб, що це призводить до неефективного використання ресурсів, та ті, що не впливають на виробництво і торгівлю. Відповідно до цього критерію всі заходи державної підтримки умовно поділені на скриньки: зелену, блакитну, жовту та червону.

До «зеленої скриньки» відносять заходи внутрішньої підтримки, які не впливають на виробництво і торгівлю сільськогосподарською продукцією, а отже їхні обсяги фінансування не підлягають скороченню (кошти на вдосконалення інфраструктури, страхування врожаю, охорону навколишнього середовища, наукові дослідження тощо) [7]. Заходи «блакитної скриньки» також не підлягають скороченню. До них відносять програми з обмеження перевиробництва сільськогосподарської продукції (не більше 85% від виробництва), а саме виплати на фіксовані сільськогосподарські площі або поголів'я. Заходи «жовтої скриньки» є предметом зобов'язань щодо скорочення обсягів бюджетної підтримки. Максимально допустимий рівень підтримки розраховується як середньорічна величина фактичних витрат на заходи «жовтої скриньки» впродовж останніх трьох років. Мінімально дозволена підтримка *de minimis* становить 5% від вартості продукції сільгоспвиробництва для розвинених країн та 10% для країн,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

що розвиваються. До «червоної скриньки» відносять заходи з експортного субсидування. СОТ забороняє застосовувати експортні субсидії, крім тих, які зафіксовані в переліку зобов'язань країни [6]. Одним з базисних компонент реального сектору економіки України, що має потужний експортний потенціал, є сільськогосподарське підприємство.

Сільськогосподарські підприємства – економічно самостійні господарські ланки з правом юридичної особи, що займаються виробництвом сільськогосподарської продукції з метою її реалізації та діють на засадах підприємництва, передбачених Господарським кодексом України [10]. Основними бар'єрами їхнього розвитку є: низька ефективність виробництва; недосконалість механізмів інвестиційного забезпечення; деформація цінних пропорцій; нераціональне використання та відсутність ринку землі сільськогосподарського призначення; забезпеченість основними засобами; дисонантність інфраструктури та механізмів регулювання кон'юнктури аграрного ринку; деформація структурності виробництва; загострення соціальних проблем у сільській місцевості.

За підсумками фінансової діяльності великих та середніх підприємств України у 2013 році 24% від усієї кількості підприємств сільського господарства стали збитковими. У порівнянні з 2012 роком цей показник збільшився на 5,1 пункту. У грошовому еквіваленті сума збитку, одержаного підприємствами у 2013 році, збільшилась майже на 3 млрд. грн., або на 73,3%, і становила 7 млрд. грн. Загальний фінансовий результат великих та середніх сільськогосподарських підприємств до оподаткування у 2013 році становив 11,6 млрд. грн., що на 39,1% менше, ніж у 2012 році [1].

Детермінантами наявних тенденцій є: загальна економічна ситуація в країні, великий врожай в Україні та світі, що спричинив надлишок пропозиції основних сільськогосподарських культур, у результаті зменшилися закупівельні ціни, від яких і залежить кінцевий фінансовий результат господарсько-економічної діяльності.

Станом на кінець 2012 року в Україні існувало 40 676 фермерських господарств, 4301,8 тис. особистих селянських господарств, 55 866 сільськогосподарських підприємств (див. табл.); порівняно з 2005 роком їхня кількість скоротилася на 4,2, 12,5 та 3,5% відповідно.

Малі сільськогосподарські підприємства роблять суттєвий внесок у валове виробництво продукції. Так, із загальної вартості валової продукції сільського господарства, яка за підсумками 2012 року становила 223 254,8 млн. грн., сукупний внесок господарств населення та фермерських господарств становив 124 283,6 млн. грн., або 55,7%, внесок сільськогосподарських підприємств – 98971,2 млн. грн., або 44,3% [9].

Недостатнє використання технічних засобів і переважання ручної праці у господарствах населення обумовлюють невисоку продуктивність праці, яка є нижчою у 3,5 раза порівняно

із сільгосппідприємствами та у 3,4 раза – порівняно з фермерськими господарствами.

Дрібнотоварне виробництво виконує значну соціально-економічну функцію – забезпечує зайнятість сільського населення. Внаслідок активного розвитку агрохолдингових структур, які орієнтовані на виробництво нетрудомістких сільськогосподарських культур, відбувається скорочення чисельності зайнятих у сільськогосподарських підприємствах (у 2010–2012 роках середня кількість працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві у сільськогосподарських підприємствах, скоротилася на 31 632 особи – з 590 198 до 558 566 осіб) та міграція селян із сфери колективного господарства в господарства населення, які з підсобного господарства перетворюються на основну сферу зайнятості сільського населення [6].

За результатами проведених досліджень Інституту сільського розвитку близько 64% сільськогосподарських підприємств України мають потребу в довготерміновому кредитуванні (терміном від 5 до 20 років), 16% – необхідні середньострокові кредити (від 1 до 5 років) [1]. В Україні 0,5% сільськогосподарських підприємств одержують прибуток понад \$1 млн., ще майже 10% – понад \$100 тис. [7, с. 99]. Наведені дані свідчать про те, що пільговими кредитами необхідно забезпечувати суб'єктів, які першочергово потребують державної підтримки, а витрачання бюджетних коштів на здешевлення кредитних ресурсів для сільськогосподарських підприємств, кредитоспроможність яких дає можливість одержувати кредити на загальних підставах, є недоцільним.

Комплексне дослідження векторів розвитку сільськогосподарських підприємств країни свідчить про необхідність удосконалення механізму державної підтримки даної сфери виробничо-економічної діяльності. Отже, необхідно проаналізувати детермінанти і виявити проблеми, що чинять негативний вплив, та визначити на їх основі ефективні важелі активізації господарсько-економічної діяльності.

На думку З. Варналія, державна підтримка являє собою, з одного боку, державне регулювання підприємницького сектору економіки, що передбачає свідоме формування державними структурами правових, економічних та організаційних умов становлення і розвитку підприємництва, а з іншого – створення стимулів використання матеріальних і фінансових ресурсів, які залучаються у сферу підприємництва на пільгових засадах або безоплатно [1, 2].

П. Саблук зазначає, що основними напрямками та пріоритетами державної підтримки повинні бути такі: виробництво продукції рослинництва і тваринництва; відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств; інноваційний розвиток галузі; розвиток територій та аграрного ринку [3].

Проте актуальною залишається проблематика формування векторів диверсифікації інструментів і важелів ре-

Кількість сільськогосподарських підприємств, фермерських господарств та особистих селянських господарств у сільському господарстві України, од.

	2005	2009	2010	2011	2012	2012, у% до 2005
Сільськогосподарські підприємства	57877	57152	56493	56133	55866	96,5
Фермерські господарства	42445	41906	41524	40965	40676	95,8
Особисті селянські господарства, тис. од.	4915,3	4612,1	4540,4	4359,0	4301,8	87,5

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

алізації державної підтримки сільськогосподарського підприємства.

Міжнародний досвід свідчить, що саме держава відіграє провідну роль у підтримці сільськогосподарських підприємств та створенні умов їх ефективного функціонування. В умовах розвинутого ринку, де економічні протиріччя зглажені, існують об'єктивні фактори державного втручання у розвиток сільського господарства, а саме: природно-кліматичні чинники, які зумовлюють необхідність створення системи страхування, регульованої державою; вплив нестабільних цін, їх коливання залежно від кон'юнктури ринку, що пояснює нестабільність доходів сільськогосподарської виробничо-економічної системи.

Визначаючи роль і функції держави в підтримці аграрного підприємництва, зокрема приватного, доцільно виділити три групи форм, методів і важелів, спрямованих на досягнення поставленої мети, а саме:

1. Економічні форми, методи і важелі безпосереднього (прямого) впливу держави на роботу підприємницьких структур.

2. Адміністративно-правові важелі і методи впливу держави на сприяння розвитку приватного підприємництва.

3. Непрямі (опосередковані) економічні і організаційні методи сприяння розвитку приватного підприємництва [4, с. 89].

Розвиток сільськогосподарських підприємств в Україні в контексті продовження курсу реформ в аграрній сфері економіки повинен стати домінуючою доктриною соціально-економічних трансформацій. Для цього необхідно розробити та реалізувати механізм на макро-, мезо- та макrorівнях із відповідними виконавчими органами, законодавчою базою та ресурсно-сировинним забезпеченням. Негативними детермінантами здійснення господарсько-економічної діяльності вітчизняних сільськогосподарських підприємств є: фінансові труднощі, циклічні коливання, інфляція, диспаритет цін на продукцію, податковий тиск, конкуренція великих підприємств. Базисною проблемою є труднощі з фінансуванням, а саме відсутність достатнього капіталу у більшості населення, складність, невивідреність, а подекуди й неможливість одержати кредитні ресурси.

Враховуючі розглянуті детермінанти, можна запропонувати такі заходи держави:

- створення передумов для залучення інвестицій;
- формування державних фондів;
- створення спеціалізованих фінансових інвестицій;
- надання податкових пільг (знижок);
- застосування прискореної амортизації;
- запровадження механізмів страхування приватного підприємництва тощо [6, с. 50].

На основі експертного методу «Дельфі» проведено дослідження думок представників апарату управління сільськогосподарських підприємств Чернігівської області (ТОВ «Агробіоз», ТОВ «Агроінтер», ТОВ «Агроленд», ТОВ «Агросфера», СТОВ «Андріївське», СТОВ «Десна», ТОВ «Еко Енерджи Україна», ТОВ «Нива», ТОВ «Екар»), що в результаті дозволило визначити такі базисні фактори, які сприяють їх розвиток: державна підтримка (30% відповідей респондентів), фінансово-кредитне і матеріально-технічне забезпечення (15,9%), ситуація на ринку (12%), висококваліфікований управлінський персонал (10%), нормативно-правове регулювання

(5%), інноваційно-інвестиційне забезпечення (3,6%), стратегія розвитку (2,7%), інформаційне забезпечення (2,3%), ставлення населення до діяльності підприємства (1,8%).

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновки, що державна підтримка є водночас стимулюючим детермінантом та домінуючою компонентою системи державного регулювання розвитку сільськогосподарської виробничо-економічної системи.

При виділенні грошових ресурсів відповідно до розроблених програм та напрямів на підтримку сільськогосподарських підприємств основним завданням держави є безперервний контроль за їх цільовим використанням. Державні асигнування покликані забезпечувати сталі умови функціонування виробничо-економічної системи, допомогти у вирішенні комплексу існуючих проблем та сприяти нарощуванню обсягів виробництва.

Основною компонентою підтримки сільськогосподарських підприємств в Україні є податкові преференції, зокрема пільги зі сплати ПДВ. На сьогодні у рамках державної підтримки функціонує спеціальний режим оподаткування для сільськогосподарських підприємств, яким передбачається, що суми ПДВ, отримані від покупців у вартісному виразі за поставлені сільськогосподарські товари (послуги), не сплачуються до бюджету, а перераховуються на власні спеціальні рахунки і залишаються в їх розпорядженні.

Проте існує диспропорція між зростанням податкових дотацій, що надаються сільськогосподарським підприємствам зі сплати ПДВ, та зростанням обсягу виробництва сільськогосподарської продукції. Починаючи з 2007 року такі пільги зростають щорічно в середньому на 40%, у той час як зростання обсягів виробництва продукції з 2007 року не перевищує 20% (крім урожайних 2008 і 2010 років). Отже, цей механізм використовується не ефективно, а швидше для того, щоб прикріпити первинних виробників до своїх традиційних зон постачання та забезпечити безперебійне постачання сировини [1].

Доцільно запропонувати такі специфічні детермінанти, що створюють сприятливі умови для розвитку сільськогосподарських підприємств: наявність ресурсів; відповідна інфраструктура; доступні пільгові кредити; сприяння залучення інвестицій; доступність субсидій, дотацій та компенсацій; можливість лізингу обладнання та ін.

Діяльність сільськогосподарських підприємств здійснюється в умовах ентропії зовнішнього середовища, що не дає змоги забезпечити розширене відтворення та вирішити проблеми соціального характеру, дана проблематика обумовлена відсутністю ефективного механізму державної підтримки

Державну підтримку діяльності сільськогосподарських підприємств необхідно удосконалювати на локальному рівні через призму розвитку регіональних програм. На думку Н.В. Зінченко, лише розвиток регіональних цільових програм стимулює ефективність виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення рівня доходів працівників, які задіяні у сільському господарстві, захист вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника від недобросовісної конкуренції, покращання продовольчого забезпечення як регіону, так і країни загалом [6].

З метою стабілізації ситуації на ринку сільськогосподарської продукції та виведення його на вищий та конкуренто-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

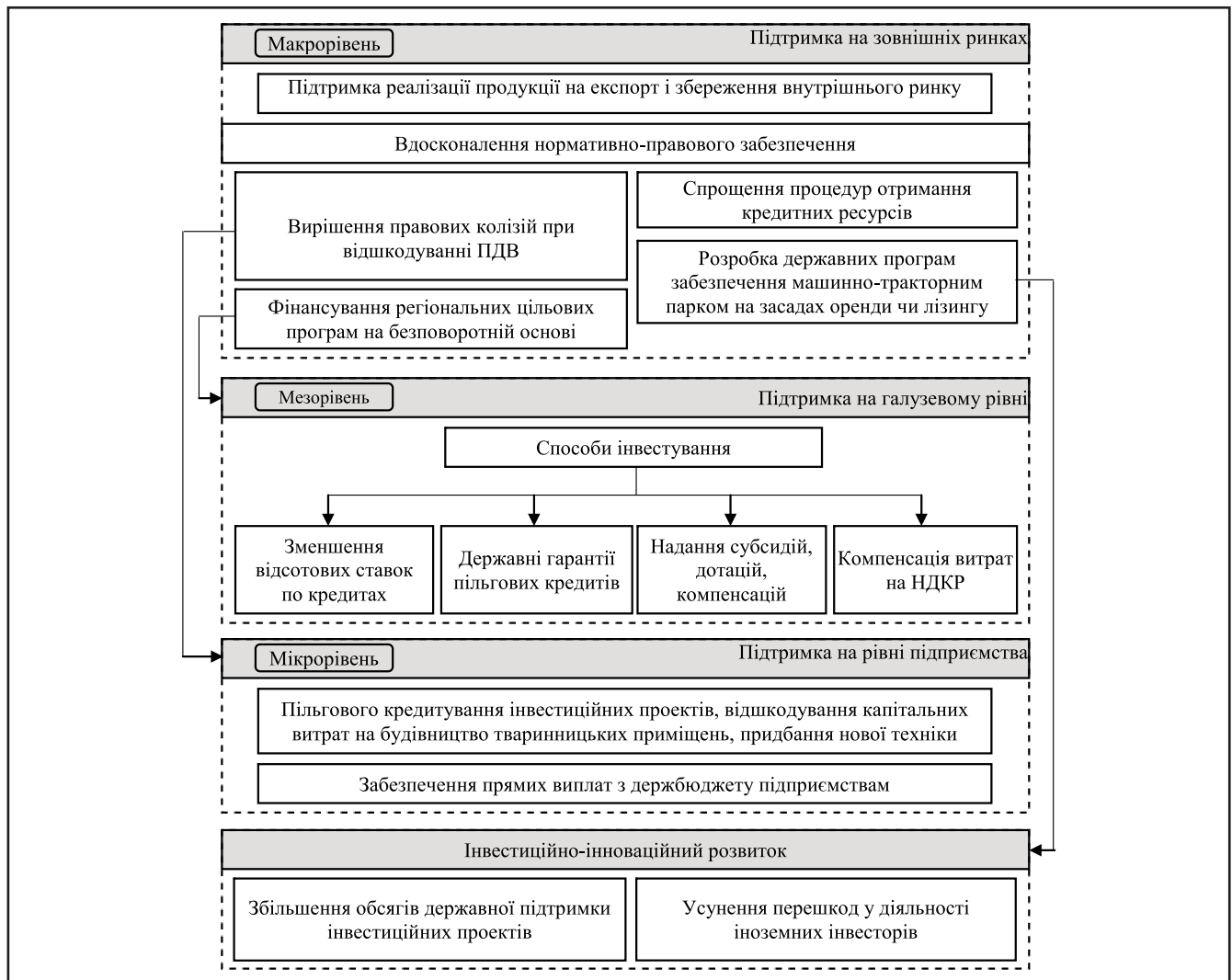
спроможний рівень як на внутрішній, так і зовнішній арені варто провести коригування впливу чинників на цей ринок та покращити умови функціонування його суб'єктів. Першочерговими заходами мають стати модернізація існуючих форм, методів та способів державної політики, концентрація на формуванні нових векторів і механізмів її реалізації, за умови, що аграрна політика держави повинна відповідати коротко- та довгостроковим потребам ринку. Використання бюджетних ресурсів має спрямовуватися на підтримку сільськогосподарських підприємств і бути контрольованим. Однак щоб трансформувати ринкове середовище до сприятливої ситуації, необхідно імплементувати раціональні заходи, які посилять їхні конкурентні позиції на міжнародному ринку.

Безперечно, що процес формування політики підтримки сільськогосподарських підприємств в Україні і на сьогодні супроводжується великою сукупністю винятково складних процесів макро-, мезо- і мікрорівнів. Проте незаперечною є та обставина, що вироблені за останні роки чинники впливу на аграрний сектор є об'єктивними і такими, що в цілому відповідають практиці державного регулювання сільськогосподарства у передових країнах світу. До них відносимо такі чинники: макроекономічні; інституційні; структурні; бюджетні; податкові; фінансово-кредитні; ціноутворюючі; зо-

внішньоекономічні; екологічні; соціальні. Проте представлені чинники не завжди використовуються вдало та ефективно для вітчизняного аграрного комплексу. На це впливають недієві та недосконалі нормативно-правові акти і розпорядження, які забезпечують переваги переважно для великих сільськогосподарських структур [8].

Враховуючи потужний науково-методичний базис державного регулювання та підтримки аграрної сфери в Україні, можна запропонувати механізм державної підтримки розвитку сільськогосподарських підприємств, представлений багаторівневою структурою, яка дає можливість координації заходів та їх синергії залежно від аттрактора (напряму) і термінів реалізації (див. рис.).

Отже, метою державної підтримки сільськогосподарських підприємств повинен стати комплексно-системний підхід, що полягатиме не у стимулюванні конкретних видів продукції чи використанні певних видів ресурсів для виробництва, а в забезпеченні загальної економічної стійкості сільгоспвиробників в умовах ентропії зовнішнього середовища. Тому запропонований механізм державної підтримки розвитку сільськогосподарських підприємств передбачає на кожному рівні певні заходи підтримки в контексті вдосконалення законодавчого забезпечення, сприяння залучення інвестицій,



Механізм державної підтримки розвитку сільськогосподарських підприємств

надання податкових пільг, дотацій, субсидій, що сприятиме покращенню кількісно-якісних індикаторів роботи виробничо-економічної системи.

Висновки

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що формування та реалізація державних цільових програм підтримки сільськогосподарських підприємств повинні мати комплексно-системний, а не фрагментарний характер та бути дієвими на макро-, мезо- та макрорівні. Основними пріоритетними векторами державної політики можна виділити: побудову якісно нового ринкового середовища та ефективного соціально-економічного розвитку інтеграційних формувань; системно-комплексну синергію державної та регіональної політики з метою реалізації механізму державної підтримки; трансформацію та удосконалення базисних пріоритетів розвитку системи земельних відносин тощо.

У зв'язку з цим актуальними є питання визначення обсягів видатків державного бюджету України на підтримку розвитку сільськогосподарських підприємств, де необхідно враховувати його специфічність через призму пріоритетності та соціально-економічної значущості для всього суспільства, високу ризиковість і залежність від циклічності природно-кліматичних умов. Проблематика оцінювання механізму державної підтримки сільськогосподарських підприємств повинна стати предметом подальших досліджень в контексті підвищення ефективності та результативності витрачання бюджетних коштів.

Список використаних джерел

1. Агропромисловий комплекс України. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://test.minagro.gov.ua/reforms/Selo/Reform/reform25>.
2. Варналій З.С. Державна політика приватного підприємництва: монографія / З.С. Варналій. – К.: НІС, 2006. – 130 с.
3. Дем'яненко М.Я. Кредитна політика держави щодо аграрного сектора економіки в ринкових умовах / М.Я. Дем'яненко // Економіка України. – 2002. – №4.
4. Злотнікова Є. М. Удосконалення державної підтримки сільськогосподарських підприємств як чинник їх фінансового оздоровлення / Є. М. Злотнікова // Агросвіт. – №22. – 2011. – С. 63–69.
5. Зінченко Н.В. Основні напрями державної підтримки розвитку сільськогосподарського виробництва / Н.В. Зінченко // Електрон. ресурс: Режим доступу: <http://elibrary.nubip.edu.ua/13116/1/11zvn.pdf>.
6. Прокопа І.В. Інтеграція товарних селянських господарств у ринкову систему функціонування аграрного сектору: загальні засади та першочергові кроки / І.В. Прокопа // Економіка АПК. – 2013. – №10. – С. 16–23.
7. Саблук П.Т. Основні напрями удосконалення державної аграрної політики в Україні / П.Т. Саблук, Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – №5. – 2011. – С. 3–17.
8. Самуельсон П. Економіка / П. Самуельсон, В. Нордхаус; [пер. з англ. под ред. Н.В. Шульпиной]. – М.: Вільямс, 2001. – 688 с.
9. Сільське господарство України за 2012 рік. Статистичний збірник [Електрон. ресурс] Держкомстат – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
10. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / [за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка]. – [2-е вид., переробл. і допов.] – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. – 218 с.

Н.М. КРИВОКУЛЬСЬКА,

к.е.н., доцент, Тернопільський національний економічний університет

Удосконалення організації роботи медичних установ як функції адміністративного менеджменту

У статті обґрунтовано об'єктивну необхідність удосконалення організації роботи медичних установ як функції адміністративного менеджменту. Визначено напрями удосконалення організації роботи медичних установ і їх персоналу та представлено змістове наповнення кожного з цих напрямів.

Ключові слова: медичні установи, охорона здоров'я, адміністративний менеджмент, організація роботи медичних установ, медичний персонал.

Н.М. КРИВОКУЛЬСКАЯ,

к.э.н., доцент, Тернопольский национальный экономический университет

Совершенствование организации работы медицинских учреждений как функции административного менеджмента

В статье обоснована объективная необходимость совершенствования организации работы медицинских учреждений как функции административного менеджмента. Определены направления совершенствования организации работы медицинских учреждений и их персонала, а также представлено содержательное наполнение каждого из этих направлений.

Ключевые слова: медицинские учреждения, здравоохранение, административный менеджмент, организация работы медицинских учреждений, медицинский персонал.

N. KRYVOKULSKA,

associate professor, Ternopil National Economic University

Improvement of the work of medical institutions as administrative management

In the article the objective necessity of improving the organization of health care facilities as a function of administrative management. The ways of improving the organization of medical institutions and their staff and meaningful presents each of these areas.

Keywords: health facilities, health, administrative management, organization of medical institutions and medical staff.

Постановка проблеми. В умовах розвитку ринкової економіки організація діяльності медичних установ є ускладненою розширенням обов'язків та відповідальності їх персоналу, необхідністю більш гнучкої адаптації цих установ до умов навколишнього середовища, значимістю забезпечення доступних і надання якісних медичних послуг. У таких умовах виникають нові цілі та завдання, які медичні установи раніше не вирішували, налагоджуються нові організаційні зв'язки та ін., що вимагає удосконалення організації роботи медичних установ як функції адміністративного менеджменту.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед українських науковців, які вивчали особливості функціонування сектору медичного обслуговування, зокрема економічні, і досліджували практику організації зарубіжних та вітчизняної систем охорони здоров'я, виокремимо А. Голяченка, М. Шутова, В. Бідного й ін. Питання реалізації принципів управління сферою охорони здоров'я віддзеркалені у працях таких вітчизняних вчених, як Е. Бачило, З. Гладун, Я. Радиш, В. Рудий, І. Солонко та ін. Незважаючи на наявність значного масиву наукових напрацювань, наразі недостатньо розкритими залишаються питання удосконалення організації роботи медичних установ як функції адміністративного менеджменту. Це обумовлює актуальність теми даної статті.

Метою статті є розкриття суті та обґрунтування необхідності удосконалення організації роботи медичних установ як функції адміністративного менеджменту.

Виклад основного матеріалу. В Україні, як у більшості країн пострадянського простору, медична допомога забезпечується через поліклініки (первинна допомога) лікарями-терапевтами та лікарями-спеціалістами, а також у лікарнях (вторинна допомога) міського, районного та обласного рівнів. Первинну медичну допомогу в сільських районах забезпечують лікарі сільських лікарських амбулаторій та фельдшери фельдшерсько-акушерських пунктів [1].

Програмою економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» була передбачена Реформа медичного обслуговування в Україні. Суть цієї реформи розкривається через цілеспрямовані зусилля з покращення системи охорони здоров'я в Україні.

Система охорони здоров'я – сукупність організацій, інститутів і ресурсів, призначених для надання будь-якого виду медичних послуг на індивідуальному чи колективному рівні (у тому числі на основі міжсекторальної взаємодії), головна мета яких полягає у зміцненні, відновленні та підтриманні здоров'я [2].

У статті 16 Закону України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» від 19.11.92 №2801–XII зазначено, що мережа державних і комунальних закладів охорони здоров'я формується з урахуванням потреб населення у медичному обслуговуванні, необхідності забезпечення належної якості такого обслуговування, своєчасності, доступності для громадян, ефективного використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів [3].

Сучасна версія адміністративного менеджменту державних організацій представляє собою синтез New Public Management та Public Administration – новий адміністративно-державний менеджмент [4].

Як новий адміністративно-державний менеджмент може бути охарактеризований сучасний адміністративний менеджмент державних медичних установ. Причому при адміністративному менеджменті державних медичних установ формується ряд вимог, які впливають із їх соціально-економічної сутності. Соціально-економічна сутність означає, що для досягнення цілей цих установ створюються трудові колективи, що являють собою складні соціальні утворення, а завдання соціального характеру – виділяються в самостійний блок і повинні знаходити відповідне відображення у практичній діяльності цих установ.

Організаційна функція в системі адміністративного менеджменту медичної установи передбачає визначення організаційної структури, тобто форми організації медичної установи як системи, що має забезпечити реалізацію стратегії цієї установи.

Для ефективного розвитку системи охорони здоров'я необхідно, щоб та її частина, що пов'язана з організацією та управлінням установами охорони здоров'я, була адекватною сучасним, якісно новим економіко-правовим відношенням. Тільки в цьому випадку можлива повноцінна консолідація та якісна взаємодія держави, бізнесу та суспільства з питань охорони здоров'я громадян. Проте сьогодні в системі охорони здоров'я України наявна низка проблем структурно-управлінського характеру, що потребують кардинальної зміни існуючого підходу до управління та організації медичної допомоги, зокрема шляхом:

- формування організаційної структури первинної медико-санітарної допомоги за принципом лікаря загальної практики (сімейного лікаря);
 - реорганізація швидкої медичної допомоги;
 - формування етапної стаціонарної медичної допомоги за принципом лікарень із різною інтенсивністю лікувально-діагностичного процесу;
 - впровадження системи оцінки, контролю та забезпечення якості медичної допомоги [5].
- Пріоритетними напрямками Реформи медичного обслуговування в Україні є:
- структурна реорганізація системи медичного обслуговування з першочерговим розвитком первинної медико-санітарної допомоги на принципах сімейної медицини;
 - перехід від адміністративно-командної моделі до постачання медичної допомоги на договірних (контрактних) умовах;
 - зміцнення фінансової бази охорони здоров'я;
 - узгодження обсягів державних гарантій щодо надання медичної допомоги з фінансовими ресурсами охорони здоров'я;
 - формування системи забезпечення і підтримки якості медичної допомоги;
 - здійснення активної кадрової політики;
 - здійснення раціональної фармацевтичної політики на макро- та мікрорівнях;
 - управління перетвореннями в галузі охорони здоров'я [2].

Основними аспектами організації роботи медичних установ та їх сестринського персоналу, які повинні знайти відображення практичній роботі, є такі:

- 1) централізація лікувально-діагностичних і допоміжно-господарських служб. Це дозволить зменшити витрати часу медсестер виконання невласних ім функцій – постачання відді-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

лень стерильними матеріалами і інструментами, їжею, білизною, медикаментами, і навіть на доставку у відділення результатів лабораторних і інструментальних обстежень хворих. Це істотно полегшить працю сестринського персоналу лікарень;

2) використання сучасних систем внутрішньоорганізаційного зв'язку (пошуково–викликової сигналізації, засобів екстреного виклику старшого і молодшого медичного персоналу до хворого);

3) раціональна організація робочих місць (облаштування робочих місць, естетизація робочого середовища);

4) удосконалення соціально–психологічних взаємин персоналу медичної установи шляхом здійснення таких організаційних заходів, як моральне стимулювання праці, розвиток організаційної культури, яка закладає основи трудової етики;

5) розширення переліку регламентуючих діяльність сестринського персоналу документів через включення до їх складу документів етичного функціонального навантаження (див. рис.).

Питання подальшої централізації лікувально–діагностичних і допоміжних господарських служб пов'язане з тим, що процес створення оптимальних гігієнічних умов у лікувально–профілактичних закладах визначається особливостями планування і забудови земельної ділянки, упорядкуванням та внутрішнім плануванням будинків, їх санітарно–технічним благоустроєм, а також санітарним станом під час експлуатації.

Питання подальшої централізації лікувально–діагностичних і допоміжних господарських служб пов'язане з тим, що процес створення оптимальних гігієнічних умов у лікувально–профілактичних закладах визначається особливостями планування і забудови земельної ділянки, упорядкуванням та внутрішнім плануванням будинків, їх санітарно–технічним благоустроєм, а також санітарним станом під час експлуатації.

Улаштування та організація діяльності лікувально–профілактичних закладів згідно з гігієнічними вимогами дають можливість створити найкращі умови зовнішнього середовища для хворих; сприяють впровадженню лікувально–охоронного режиму; запобігають виникненню внутрішньолікарняних інфекцій; полегшують лікувальну роботу медперсоналу; сприяють швидкому видужанню хворих і забезпеченню оптимальних умов для роботи медичних працівників.

Існують чотири основні системи забудови і облаштування лікарняних комплексів: децентралізована, централізована, змішана та централізовано–блочна [6]. Виправданим, наприклад, є використання централізовано–блочної системи, при якій лікарня складається з декількох корпусів (терапевтичного, хірургічного тощо), зблокованих в одне ціле. В цьому випадку краще використовуються позитивні сторони централізованої системи будівництва. За допомогою підземних, наземних або поверхових переходів на каталках перевозять хворих, пересувну лікувально–діагностичну апаратуру і різноманітні вантажі, що дозволяє більш ефективно застосовувати можливості лікувального закладу. Такий тип забудови лікарні є раціональним, однак робота лікувально–діагностичних і допоміжних господарських служб, по можливості, з метою полегшення експлуатації цих служб, скорочення шляху пересування хворих і медичного персоналу від окремих відділень до діагностичних і фізіотерапевтичних кабінетів повинна максимально будуватися на централізованій

системі. Тобто ці служби доцільно розміщувати в одному багатопверховому будинку, що й передбачає централізована система забудови і облаштування лікарняних комплексів.

Перевагами використання систем внутрішньоорганізаційного зв'язку (пошуково–викликової сигналізації, засобів екстреного виклику медперсоналу до хворого) є:

- оперативне реагування старшого і молодшого медичного персоналу на проблеми, які виникли у хворих чи самих медичних працівників (наприклад, напад на працівника та ін.);

- вчасна допомога пацієнтам, які цього терміново потребують, та ін.

Раціональна організація робочих місць через естетизацію пов'язана з конкретними проявами категорій прекрасного, піднесеного, героїчного, трагічного, комічного, які в сукупності називають мистецтвом лікування. Такі якості медичного працівника, як його думки, почуття, відносини, вчинки, слова, його зовнішність, а головне – професіоналізм, сприймаються іншими людьми, і насамперед пацієнтами, як ідеальні. Це гуманістична спрямованість медичної діяльності, охорони здоров'я: безкоштовність, своєчасна кваліфікована допомога, профілактика захворювань, турбота про соціально не захищених працівників. Також це і духовна атмосфера, створювана медичним закладом, яка відображена в його організаційній культурі і яка сприяє підтримці позитивних емоцій у хворих і медичного персоналу.

Морально–психологічний клімат у колективі є суттєвим чинником «самопочуття» як самого медичного закладу в цілому, так і працездатності й успішності діяльності кожного її працівника. Щоб цей вплив був позитивним, слід прагнути до створення і підтримання в колективі таких умов діяльності, що забезпечували б саме сприятливий морально–психологічний клімат. Важливими у цьому контексті мають стати:

- взаємна довіра членів колективу, можливість вільно висловлювати власні думки, у тому числі й критичні зауваження ділового характеру, відсутність тиску керівництва на підлеглих, достатня інформованість кожного члена колективу про цілі й завдання медичної установи;

- задоволеність працею та відчуття належності до колективу як єдиної команди;

- відповідальність кожного за власні вчинки й рішення тощо.

Слід вказати й на те, що на клімат у колективі особливо впливає раціональне управління. На думку Г. Бутиріна [7], все в житті, а отже й в управлінні, визначається моральністю його суб'єктів. Тільки в рамках моральних парадигм можуть виникнути й зміцніти нормальні взаємини в середовищі управлінців, між ними й об'єктами управління. Моральність є провідним ресурсом сталості й ефективності управління.

Розвиток індивідуальних цілей і цінностей працівників, професійного іміджу медичних кадрів вимагає додаткового навчання медичних кадрів. Крім того, вкрай важливо (особливо за умов сучасних реформ галузі):

- врахувати те, що, як засвідчує європейський досвід [8], корекція здоров'я пацієнта в контексті управління та менеджменту посідає одне з центральних місць, оскільки будь–який процес у здоров'ї вимагає реального управління, зокрема, діагностичним процесом, профілактичними й реабілітаційними технологіями, перебігом хвороби, процесом лікування, кадровими, фінансовими, матеріальними й інформаційними ресурсами тощо;



Пропоновані напрями удосконалення організації роботи медичних установ та їхнього персоналу, сформовано автором

– підвести наявні процеси профілактики, діагностики, лікування й реабілітації під дію управлінських принципів і законів, що дозволить медичному працівнику (перш за все, лікареві) системно керувати як станом здоров'я пацієнта, так і відповідними медичними технологіями, що до сьогодні не здійснюється.

Віддзеркаленням ідеології управління медичним персоналом у медичному закладі є корпоративна культура, під якою розуміємо взаємовідносини, що виникають у процесі діяльності цього закладу, його структурних підрозділів і медичних кадрів і які ґрунтуються на системі організаційних цінностей.

Різновидом корпоративної культури є етична культура.

Формування і розвиток етичної культури сестринського персоналу медичних установ повинні досягатись через розширення переліку регламентуючих його діяльність документів шляхом включення до їх складу документів етичного функціонального навантаження. Причому ці документи мають містити позиції медичної деонтології.

Медична деонтологія опирається на етику – вчення про мораль, взаємини між людьми і обов'язки, які випливають із цих взаємин. Проте між медичною етикою і деонтологією є відмінність, яка полягає в тому, що якщо норми медичної етики є спільними для всіх медиків, то деонтологічні правила мають свої специфічні відмінності (наприклад, деонтологічні правила поведінки медичної сестри дитячої лікарні відрізняються від правил поведінки медика психіатричної медичної установи).

Систематизація і дотримання деонтологічних правил має бути спрямоване на виховання у сестринського персоналу медичних установ здатності до самостійного морально-етичного орієнтування у виборі стилю поведінки залежно від сформованої ситуації.

Деонтологічні правила повинні віддзеркалювати особистість медичного працівника, а також те, якими якостями він повинен володіти. Такі якості мають включати основні і психологічні якості.

До основних деонтологічних якостей сестринського персоналу медичних установ слід віднести:

– морально-вольові: співчуття, доброзичливість, совість, щирість, оптимізм, чесність, самовідданість, працелюбство, терпіння, ввічливість, уважність, ніжність, лагідність, мужність, рі-

шучість, скромність, принциповість, почуття власної гідності, ініціативність, дисциплінованість, вимогливість до себе та інших;

– естетичні: акуратність, охайність, намагання покращити умови, в яких перебуває хворий;

– інтелектуально – пізнавальні: ерудованість, логічність, систематичне підвищення рівня професійних знань і кваліфікації, вміння бути уважним співрозмовником, комунікабельним у спілкуванні з пацієнтами та їх родичами.

До психологічних деонтологічних якостей сестринського персоналу медичних установ слід віднести:

– спостережливість, яка дозволить осмислювати отриману від пацієнта та його родичів інформацію з виділенням головного й ефективно використовувати її в лікувально-профілактичному процесі;

– емоційне забарвлення отриманої і осмисленої інформації. Медичний працівник повинен відчувати біль і переживання іншої людини як свої власні. Це допоможе зрозуміти стан хворого і розділити з ним його переживання, що має важливе значення для хворого;

– гуманізм, який ґрунтується на любові до людини-пацієнта, людини-медичного працівника;

– милосердя. Через те, що хворий вбачає в медичній сестрі помічника лікаря, то ставить особливі вимоги саме до особистості медичної сестри, шукає в ній риси доброти, співчуття, милосердя;

– доброту, на якій базуються гуманізм і милосердя. Разом із тим порушення хворим лікарняного режиму вимагає тактовної, але рішучої заборони таких дій. Тобто в роботі сестринського персоналу медичних установ повинні органічно поєднуватись доброта, милосердя і гуманізм медика з рішучістю і принциповістю посадової особи, делікатністю і тактовністю працівника як людини;

– скромність і акуратність, які повинні бути і в стилі поведінки, і в зовнішньому вигляді сестринського персоналу, котрі створюють позитивний імідж працівника, який повинен психотерапевтично впливати на хворого і допомагати його одужанню;

– оптимізм і позитивне мислення. Сенс позитивного мислення полягає у психологічному прийомі, при якому в голові формуються думки, слова та образи, що сприяють внутрішньому розвитку й успіху. Від 1 до 5% всіх наших думок є та-

кими, що постійно повторюються. Саме вони є найбільш переважаючими і викликають в нас різного виду емоції. Коли ж думка постійно повторюється, вона перетворюється на переконання, яке впливає на процес прийняття рішень у будь-яких справах [9];

– психічне здоров'я. Медичні працівники медичних установ з неврівноваженою психікою не зможуть належним чином переносити всі психоемоційні навантаження, пов'язані з професією, що вимагає розвинутої здатності до пристосування. При виконанні службових обов'язків сестринський персонал завжди повинен проявляти високий професіоналізм і адекватну тактовну поведінку.

Висновки

Отже, напрямом удосконалення організації роботи медичних установ має стати покладення в основу організації роботи медичного персоналу і його поведінки моральних і деонтологічних орієнтирів, спрямованих на утвердження пріоритету цінності людського життя, цінності здоров'я пацієнта, особливо в ситуаціях, які виникають у процесі медичної діяльності в умовах медичної реформи.

Список використаних джерел

1. Реформа системи охорони здоров'я України: проблеми сьогодні. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.mif-ua.com/archive/issue-26808/article-26830>

2. Про внесення змін до Основ законодавства України про охорону здоров'я щодо удосконалення надання медичної допомоги: Закон України №3611-VI від 07.06.2011 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3611-17>.

3. Закон України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» від 19.11.92 №2801-XII <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>

4. Сабадос Г.О., Усенко О.В. Сучасні підходи до адміністративного менеджменту державних організацій [Електрон. ресурс] – Режим доступу: [http://www.confcontact.com/2012_10_04/gu1_sabadosh.htm].

5. Відповіді на питання з реформування медичного обслуговування. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/reform_answers.html

6. Гігієнічні принципи планування лікарняних відділень, особливості їх санітарного благоустрою. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://ukrref.com.ua/?id=OTY5NQ%3D%3D>

7. Бутырин Г. Значение ограничений и норм в управлении / Г. Бутырин // Вестник Московского университета. Серия: Социология и политология. – 2008. – №1. – С. 74–89.

8. Рудень В. Про професійну підготовку лікарських кадрів з питань управління, менеджменту та маркетингу медичних послуг в умовах країни з ринковими перетвореннями / В. Рудень // Освіта і управління. – 2008. – Т. 11, №2–3. – С. 34–36.

9. Рекомендації психолога. Позитивному мисленню можна навчитися. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zaholovok.com.ua/rekomendatsiji-psikhologa-pozitivnomu-mislennyu-mozhna-navchitisya>

УДК 339.9:339.137

У.М. НИКОНЕНКО,

к.е.н., доцент, Українська академія друкарства

Концепції та теорії розвитку міжнародної конкурентоспроможності країн у світовому економічному середовищі

У статті розглянуто концепції та теорії розвитку глобальної конкурентної позиції країн у світовому економічному середовищі. Виділено три основні наукові центри, що в даний час інтенсивно працюють над вирішенням проблем конкуренції в міжнародному масштабі (глобальна конкуренція).

Ключові слова: конкуренція, міжнародна конкурентоспроможність, досконала конкуренція, монополія, ринок, ціноутворення, конкурентне середовище.

У.М. НИКОНЕНКО,

к.э.н., доцент, Украинская академия книгопечатания

Концепции и теории развития международной конкурентоспособности стран в мировой экономической среде

В статье рассмотрены концепции и теории развития глобальной конкурентной позиции стран в мировой экономической среде. Выделены три основных научных центра, которые в настоящее время интенсивно работают над решением проблем конкуренции в международном масштабе (глобальная конкуренция).

Ключевые слова: конкуренция, международная конкурентоспособность, совершенная конкуренция, монополия, рынок, ценообразование, конкурентная среда.

U.M. NIKONENKO,

Ph.D., associate professor of Ukrainian Academy of Printing

Concepts and theories of development the international competitiveness of countries in the global economic environment

The article discusses the concepts and theories of development of the global competitive position of countries in the global economic environment. Allocated three main scientific centers that are currently working intensively on solving the problems of competition on an international scale (global competition).

Keywords: competition, international competitiveness, perfect competition, monopoly, market, pricing, competitive environment.

Постановка проблеми. З урахуванням особливостей сучасного стану розвитку світового господарства особливої уваги заслуговують питання глобального конкурентного розвитку країн як економічних систем макро- та глобального рівня. В умовах швидкоплинного економічного розвитку на мегарівні здатність відповідати на виклики міжнародної конкуренції є головною умовою ефективного та стійкого розвитку країни.

Усе більш актуальною стає необхідність наукового обґрунтування напрямів формування міжнародних конкурентних позицій національних економічних систем в умовах глобальної конкуренції.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різним аспектам проблеми міжнародної конкурентоспроможності та формування конкурентної позиції економічної системи присвячено праці вітчизняних і зарубіжних вчених: О. Амоші, А. Вебера, В. Гейця, Дж. Кейнса, Д. Лук'яненка, М. Портера, Ф. Хайєка, П. Хайне, Й. Шумпетера, Г. Черніченка та інших.

Незважаючи на значні досягнення сучасної наукової думки щодо формування та розвитку конкурентних переваг економіки країни, недостатньо дослідженими залишаються питання формування конкурентної позиції і потребують подальших досліджень.

Мета статті – розглянути концепції та теорії розвитку глобальної конкурентної позиції країн у світовому економічному середовищі.

Виклад основного матеріалу. Центральним поняттям, що виражає сутність ринкових відносин, є поняття конкуренції. Конкуренція – це найважливіша дефініція всієї системи ринкового господарства. Термін «конкуренція» (з лат. *concurrentia*) означає змагання, суперництво. Дослідження проблеми конкуренції й конкурентоспроможності до 90-х років минулого століття в Україні не мало необхідності. Термін «конкуренція» не застосовувався в радянській економіці. Так, у словнику політичної економії конкуренція визначалася як «антагоністична боротьба між приватними товаровиробниками за найбільш вигідні умови виробництва й збуту товарів» [4]. Поняття конкуренції сполучалося з анархією, хижацькими методами і важкими соціальними наслідками. Елементи конкуренції і конкурентної боротьби були знайомі тільки керівникам підприємств, чия продукція йшла на зовнішній ринок. Відсутність приватної власності на засоби виробництва й установлення планів для всіх підприємств було причиною відсутності конкуренції.

В економічній науці не існує точних відомостей відносно того, хто і коли першим запровадив у науковий обіг термін «конкуренція». Перші найбільш цілісні теоретичні положення про руйнівні сили конкурентної боротьби з'явилися лише у середині XVIII сторіччя. І головна заслуга в цьому належить класичній політичній економії, представниками якої на основі багаторічних досліджень сформовано принципи досконалої конкуренції. Вихідним положенням класичної теорії був принцип абсолютних переваг, сформульований А. Смітом. Видатний економіст уперше довів, що конкуренція, урівнюючи норми прибутку, приводить до оптимального розподілу праці і капіталу [10].

Модель досконалої конкуренції, теоретичні засади якої заклали А. Сміт, повністю виключала будь-який свідомий контроль над ринковими процесами. Координуючим елементом в його теоретичних положеннях постає цінова система в абсо-

лютно децентралізованій економіці. Подальший розвиток теорії абсолютної переваги здійснив Давид Рікардо, розробивши теорію відносної переваги [8]. На прикладах він показав, що країна може імпортувати будь-який товар, навіть якщо вона виготовляє його самостійно з низькими витратами, а інші товари вона виготовляє з більшою ефективністю. Спеціалізація в торгівлі здійснюється в такому випадку не в результаті порівняння виробничої ефективності учасників обміну в одній галузі, а в результаті порівняння відносних переваг по кількох галузях. Д. Рікардо побудував модель досконалої конкуренції та описав як функціонує така система в довгостроковій перспективі. Для умов, які розглядав вчений, принциповим є те, що ціни складаються лише під дією попиту та пропозиції в результаті конкурентної боротьби. Фірми приймають рішення на підставі якісно-цінових матриць, що мінімізують витрати виробництва та реалізації продукції. Теоретичне абстрагування дозволило Д. Рікардо обґрунтувати довгострокові варіанти вирішення проблеми росту в умовах досконалої конкуренції, теорії цінності і розподілу на основі граничної продуктивності.

Ідеї досконалої конкуренції допомогли зрозуміти, яким чином ціни в довгостроковій рівновазі поєднуються з принципами децентралізованого управління і як останні сприяють розвиткові капіталістичної економіки. З цього приводу Дж.С. Мілль зазначав, що, оскільки конкуренція є основним регулятором цін, заробітної плати, ренти, вона сама по собі є законом, що встановлює правила цього регулювання. Він зробив суттєвий внесок у теорію конкуренції: розробив рівняння міжнародного попиту, виділив не конкуруючі групи на ринку, дав класифікацію цінової еластичності попиту, розробив поняття економії на масштабах і альтернативних витрат [15].

Представники неокласичної політекономії, намагаючись повніше розкрити економічні механізми функціонування ринку, створили більш адекватні реальній дійсності моделі монополістичної, олігополістичної конкуренції та чистої монополії.

Неокласична школа політекономії, розквіт якої припадає на XIX ст., точніше та повніше представила вплив досконалої конкуренції на цінову систему. Особливо значними в цьому сенсі можна вважати неокласичні концепції А. Маршалла. Ним уперше були піддані критиці умовності моделі чистої конкуренції. Розробка теорії аналізу часткової і довгострокової стійкої рівноваги на ринку, а також врахування розвитку технології і споживчих переваг при визначенні відносних цін дозволили створити основи теорії нової моделі конкуренції – монополістичної.

Незадоволеність існуючою моделлю досконалої конкуренції головним чином була викликана надмірною увагою лише одному виду конкуренції – ціновій і неможливістю розкрити за її допомогою суть конкурентної діяльності. Критики моделі досконалої конкуренції (Й. Шумпетер, Ф.А. Хайєк) вказували на елементи монополії, що пронизали економіку і що не знаходять відображення в існуючій концепції. Головне ж, що викликало заперечення, – економічна концепція досконалої конкуренції була не в змозі відбити глибинне коріння конкуренції, нехтувала динамікою конкурентної діяльності, ігнорувала важливість тимчасового чинника і обходилася поверхневою мотивацією активності конкурентів.

Хронічний дефіцит платоспроможного балансу багатьох європейських країн, різке уповільнення темпів зростання експорту, збільшення могутності монополій і інші наслід-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ки економічної кризи на початку ХХ ст. підтвердили неспроможність підходів невтручання в процес встановлення ринкового балансу.

Основною сферою протиборотства неокласичної школи і нового напрямку стали дискусії навколо питань ціноутворення.

Роботи Дж. Робінсон [9] і Е. Чемберлена підсумували дискусію про характер ціноутворення в умовах монополії і про виникнення нецінових форм конкуренції. Основний недолік в описі монополії класичною і неокласичною школами полягав у тому, що в дослідженнях приділялася велика увага координуючій ролі ціни в довгостроковій рівновазі. У зв'язку з цим монополія, що має всі ознаки короткострокового періоду, не представляла особливого інтересу.

Взагалі, теорія монополії не входила в економічну теорію до 1838 року, доки А.О. Курно не встановив рівність між маржинальним річним доходом і рівноважною монополюю ціною та запропонував на цій основі теорію чистої монополії і дуополії (пізніше – олігополії). Значний внесок у теоретичні моделі олігополії і монополії пізніше внесли Ф.І. Еджуорт (математичний опис), А.П. Лернер (монополюю влада і її оцінка), К. Вікселль (конкуренція і цінова дискримінація), Й. Шумпетер, Ф.А. Хайек та ін. [1].

У цілому до середини ХХ ст. сформувались загальні уявлення про суть конкуренції і її основні рушійні сили, що виразилися в постулюванні чотирьох класичних моделей: досконалої (чистої) конкуренції, монополістичної, олігополістичної конкуренції та чистої монополії. Дані моделі і сьогодні є відправним пунктом у дослідженні конкуренції і конкурентних переваг. Сучасні наукові школи, що досліджують маркетинг і конкуренцію, використовували багатий теоретичний і практичний досвід при вивченні і подальшому розвитку методології конкуренції. В даний час можна виділити три основні наукові центри, що інтенсивно розробляють дані проблеми:

- *Наукова школа США і Гарвардська школа бізнесу.* Професори М. Портер, А. Чандлер, М. Енрайт, Дж. Макартур складають ядро цієї школи. Вперше були представлені результати вирішення проблем оцінки конкурентоспроможності виробів, компаній і окремих галузей, зроблений великий внесок в стратегічне управління компанією в умовах конкуренції, виділені та оцінені чинники конкурентних переваг, ключові успіху; особливо істотних результатів вдалося досягти в дослідженні проблем регулювання конкуренції на рівні галузей.

- *Школа, представлена науковими центрами Японії.* Університети Токійський, Хітоцубасі, Васеда, Мейдзі координують свої дослідження в області нецінової конкуренції, спільного з конкурентами просування продукції; велика увага приділяється проблемі співробітництва та взаємодії національних виробників з метою завоювання нових географічних ринків збуту. Яскравими представниками японської школи є професори Х. Такеучі, Х. Кобоясі, М. Цучія, Ногучі.

- *Європейська школа дослідження конкуренції.* Швейцарія, Швеція, Данія, Австрія, Італія, Німеччина практично мають власні, хоч і багато в чому проамериканські моделі, що описують конкурентну поведінку компанії. Особливо детально висвітлені в наукових працях європейських учених питання конкуренції в міжнародному масштабі (глобальна конкуренція).

В останній чверті ХХ ст. умови конкуренції значно ускладнились: значні диспропорції регіонального економічного розви-

тку, що спричинили збільшення невизначеності загальносвітових економічних тенденцій, стрімкий науково-технічний прогрес та прагнення світового співтовариства подолати наслідки глобальної фінансової кризи призвели до того, що значна кількість країн, миттєво втратила провідні конкурентні позиції.

Посилення конкуренції змусило країни використовувати особливу тактику і стратегію. Нагромадження, резервування і своєчасне використання стабілізаційних фондів стало основним засобом боротьби за ринки. В сучасних умовах досягнення конкурентної переваги окремою країною визначається не стільки масштабом виробництва, скільки здатністю її економічної системи до відновлення номенклатури експортних товарів та послуг відповідно до стану ринку і поведінки конкурентів.

Висновки

Аналіз останніх досліджень і сучасних публікацій засвідчує велике розмаїття думок і підходів до стратегій досягнення лідерства на ринку та конкурентної переваги в глобальному економічному середовищі. Теоретики міжнародного бізнесу та конкурентоспроможності економічних систем (М. Портер, М. Тресі, Ф. Вірсема, Дж.Ф. Мур, А.М. Бранденбургер, Б.Дж. Нейлбафф та ін.) запропонували низку концепцій як універсальний інструмент утримання ринкової першості на макrorівні та макроекономічної конкурентоспроможності на мега- та глобальному рівнях.

На основі концепції світового конкурентного розвитку, пройшовши еволюційний період становлення, характеризуються циклічністю та багатовекторністю. Нові глобальні ознаки конкуренції дають підстави вважати її історичним явищем сучасного стану міжнародної економічної системи.

Встановлено визначальні тенденції, які притаманні сучасному розвитку глобальної конкуренції, серед яких слід виокремити: становлення комплексного якісно нового конкурентного середовища, яке охоплює не лише ринки окремих товарів чи послуг, а й суміжні галузеві комплекси; перехід від досконалої до переважно недосконалої конкуренції на світовому ринку; форми конкурентної боротьби характеризуються застосуванням більш жорстких методів; змінюються конкурентні стратегії суб'єктів міжнародної економічної діяльності тощо.

Список використаних джерел

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Л.Л. Антонюк. – Київ: КНЕУ, 2004. – 275 с.
2. Базилевич В.Д. Економічна теорія: політекономія: підручник / В.Д. Базилевич. – К.: Знання-Прес, 2006. – 581 с.
3. Гальчинський А.С. Основи економічної теорії / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. – К.: Вища школа, 1995. – 471 с.
4. Гельвановский М. Что такое конкурентоспособность? Конкурентоспособность национальной экономики и глобализация: что нас ждет в XXI веке? // Вопросы экономики переходного периода. – 2005. – №8. – С. 5.
5. Глобализация и экономическое развитие: национальный аспект / [Ю.В. Макогон, В.В. Дергачева, Е.А. Пашко, П.А. Фильянов]. – Донецк: ДонНУ, 2006. – 260 с.
6. Горбатов В.М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса / В.М. Горбатов. – Харьков: ИНЖЭК, 2006. – 591 с.

7. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2005. – С. 79.
8. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения: Сборник соч.: В 5 т. / Д. Рикардо. – М.: Госполитиздат, 1941. – Т. 1. – 280 с.
9. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон. – М.: Прогресс, 1986. – 471 с.
10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 683 с.
11. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Инфра-М, 2000. – 387 с.
12. Федоренко В.Г. Політична економія: підручник [В.Г. Федоренко, О.М. Діденко, М.М. Руженський, О.Ф. Іткін] / За ред. В.Г. Федоренка. – К.: Алерта, 2008. – 487 с.
13. Чухно А.А. Основи економічної теорії: підручник / А.А. Чухно, Г.Н. Климко, П.С. Єщенко. – К.: Вища школа, 2001. – 606 с.
14. Шумпетер Й.А. История экономического анализа: В 3 т. / Йозеф А. Шумпетер; пер. с англ.; под ред. В.С. Автономова; С.-Петербург. ун-т экономики и финансов; Высш. шк. экономики. – СПб.: Экон. шк. и др., 2004. – Т. 3: [С 1890 по 1914 г. и далее]. – 2004. – С. 989–1664.
15. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика / А. Юданов. – М., Гном-пресс, 2001. – 304 с.

УДК 658:65.012.8

Н.В. НЕТРЕБСЬКА,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, Київський національний університет технологій та дизайну,
І.О. ВДОВЕНКО,
студент кафедри фінансів, Київський національний університет технологій та дизайну

Розробка системи протидії ризикам на підприємстві

Обґрунтування теоретичних основ ризиків, визначення головних засад побудови системи управління ризиками на підприємстві та визначення її основних складових.

Ключові слова: ризики, система управління ризиками, методи протидії ризикам.

N.V. NETREBSKA,
k.e.n., dozent kafedry finansov, Kievskiy natsionalnyy universitet tekhnologiy i dizayna,
I.A. VDOVENKO,
student kafedry finansov, Kievskiy natsionalnyy universitet tekhnologiy i dizayna

Разработка системы противодействия рискам на предприятии

Обоснование теоретических основ рисков, определение главных принципов построения системы управления рисками на предприятии и определение ее основных составляющих.

Ключевые слова: риски, система управления рисками, методы противодействия рискам.

N.V. NETREBSKA,
C. E.S associate professor of finance, Kyiv National University of Technologies and Design, Kiev,
I.O. VDOVENKO,
a student at the Department of Finance Kyiv National University of Technologies and Design

Development of system of counteraction to risks is on enterprise

Ground of theoretical bases of risks, determination of main principles of construction of control system by risks enterprise and determination of her basic constituents.

Keywords: risks, control system by risks, methods of counteraction to the risks.

Постановка проблеми. Реалізація поставленої мети зумовила необхідність вирішити такі завдання: дослідити сутність і значення фінансової безпеки діяльності підприємства, проаналізувати ризики економічній безпеці підприємства і виявити фактори, що їх зумовлюють, розробити систему управління ризиками підприємства, визначити основні принципи її побудови.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання вдосконалення управління ризиками підприємства постійно висвітлюються у роботах вітчизняних та зарубіжних науковців. Так, проблеми ідентифікації, запобігання, передбачення, страхування і оптимізації втрат від ризиків розглядаються такими вченими, як А.П. Альгін, І.А. Бланк, Н.А. Брегін, Г.І. Великоіваненко, Г.Л. Вербицька, Н.М. Внукова, І.В. Николаєв, О.Ю. Полякова, М.А. Рогов, О.Л. Устенко, А.С. Шапкін та ін. Вагомий внесок у розвиток методології моделювання економічних та фінансових ризиків зробили В.В. Вітлінський, А.Б. Камінський, А.В. Матвійчук та ін. Різні аспекти моделювання в умовах ри-

зику та невизначеності відображені у працях Т.С. Клебанової, Л.М. Малярець, В.С. Пономаренка, О.І. Пушкаря, О.В. Раєвнєвої, В.В. Христіановського та ін.

Мета статті. Визначення поняття «ризик» та основних напрямів протидії ризикам на підприємстві. Реалізація основних можливостей забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. Велика кількість наукових робіт щодо проблем управління ризиками підприємств підтверджує важливість їх подальших розробок. Але деякі аспекти зазначеної проблематики потребують постійного вдосконалювання, використання новітніх методів, оскільки сучасні підприємства функціонують в умовах зовнішнього середовища, яке стрімко змінюється. Так, необхідно вдосконалювати модельний базис управління ризиками підприємства, використовуючи сучасні методи економіко-математичного моделювання, такі, як імітаційне моделювання, сценарний аналіз, нечітка логіка та ін. Ра-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

зом із тим потребують вдосконалення методичні положення щодо формування інформаційного простору для діагностики фінансового стану підприємства та засоби визначення ступеня ризиків. Необхідно більше уваги приділяти розробці управлінських рішень стосовно протидії фінансовим ризикам підприємства, а також їх ефективності.

Термін «управління ризиками» являє собою такий процес впливу на суб'єкт господарської діяльності, при якому забезпечується максимально широкий діапазон охоплення можливих ризиків, їх розумне прийняття й зведення ступеня їхнього впливу на суб'єкт господарювання до мінімально можливих меж, а також розробка стратегії поведінки даного суб'єкта у випадку реалізації конкретних видів ризиків. З іншого боку, управління ризиками – це управлінська діяльність, спрямована на класифікацію, ідентифікацію, аналіз і оцінку, розробку шляхів захисту від ризику.

Під ризиком у роботі розуміється ризик, пов'язаний із можливістю невиконання підприємством своїх фінансових зобов'язань перед партнерами в результаті використання для фінансування діяльності підприємства кредитів та інших залучених коштів.

Для більш повного розуміння цього явища необхідно представити процес управління ризиками підприємства як систему, виділити об'єкт і суб'єкт управління. Під об'єктом системи управління ризиками розуміються господарська діяльність підприємства. Суб'єктом системи управління ризиками на підприємстві є управлінці вищої ланки, такі як фінансові менеджери.

Головні принципи, які покладені в основу побудови системи управління ризиками, такі:

- системності – управління повинно базуватися на розгляді підприємства як складної економічної системи, яка піддається дії зовнішнього середовища;

- керованості – на підприємстві існують певні важелі, які дозволяють компенсувати негативний вплив і локалізувати розвиток ризикової ситуації;

- адекватності – комплекс управлінських рішень щодо зниження фінансових ризиків на діяльність підприємства повинен відповідати певному виду і ступеню ризику, а його ефективність – оцінюватися з погляду поліпшення загального фінансового стану підприємства;

- модульності – система управління фінансовими ризиками повинна складатися з логічно пов'язаних модулів, кожен з яких вирішує конкретну задачу ідентифікації, визначення ступеня, локалізації ризиків і оцінки ефективності управлінських заходів.

У цілому система управління ризиками має реалізовувати основні функції управління відповідно до процесного підходу: аналіз, планування, організація, координація, прогнозування, контроль.

Центральним елементом системи управління ризиками підприємства є комплекс економіко–математичних моделей, за допомогою якого реалізується основна мета управління ризиками – мінімізація фінансових втрат, пов'язаних з дією ризиків.

Комплекс економіко–математичних моделей має базуватися на таких концептуальних положеннях:

1. Управління ризиками передбачає розгляд підприємства як складної економічної динамічної системи, стан якої може

бути вимірний сукупністю показників (або узагальнюючим показником).

2. Реалізація комплексу економіко–математичних моделей підтримується моделями оцінки фінансового стану підприємства, сценарного прогнозування наслідків здійснення ризикової ситуації, вибору антиризикових заходів.

3. Розроблювальний комплекс економіко–математичних моделей призначений для розв'язання завдань управління фінансовими ризиками в тактичному і стратегічному плані. У зв'язку з цим завдання управління націлені на локалізацію одиночних ризиків або їх комбінацій.

4. Для цілей тактичного і стратегічного управління ризиками імовірнісний підхід має обмежену сферу застосування, тому завдання управління розглядаються в умовах невизначеності.

5. Оцінка ступеня ризику ґрунтується на оцінці тих наслідків для стану підприємства, які внесе ризикова ситуація, що здійснилася.

Оскільки ведення господарської діяльності неможливо без впливу ризиків, необхідно навчитися їх передбачати й мінімізувати їхні негативні наслідки. А саме – негайною потребою стає розробка комплексу активних сценаріїв розвитку підприємства, за якими можливо здійснювати передбачення та управління ризиками. Перевагою використання такого підходу є високий ступінь різноманіття вибору прийнятих управлінських рішень, що не залежать від інших суб'єктів господарської діяльності.

На відміну від існуючих методів керування ризиками запропонована модель ураховує, в якому фінансовому стані перебуває підприємство, клас ризиків, що на нього впливають, і дозволяє розмежувати рекомендації для певних напрямів діяльності підприємств.

Зазвичай розрізняють такі основні групи методів керування ризиками:

1. *Запобігання ризику.* Найбільш простим методом у системі внутрішніх механізмів нейтралізації є їхнє запобігання. Воно полягає у розробці таких заходів внутрішнього характеру, які повністю виключають конкретний вид ризику

2. *Диверсифікація.* Використовується насамперед для нейтралізації негативних фінансових наслідків несистематичних (специфічних) видів ризиків. Принцип дії механізму диверсифікації заснований на поділі ризиків. Диверсифікація не рятує від можливості втрат, вона зменшує ймовірність втратити все відразу.

3. *Страховання ризику.* Засновано на резервуванні підприємством частини фінансових ресурсів, що дозволяють переборювати негативні фінансові наслідки, а також перенесення ризиків на контрагента. Дана група заходів дозволяє знижувати втрати від дії різних видів ризиків.

4. *Лімітація концентрації ризику.* Механізм лімітування концентрації фінансових ризиків використовується звичайно по тим їхнім видам, які виходять за межі припустимого їхнього рівня, тобто по фінансових операціях, здійснюваним у зоні критичного або катастрофічного ризику. Таке лімітування реалізується шляхом установлення на підприємстві відповідних внутрішніх фінансових нормативів у процесі розробки політики здійснення різних аспектів фінансової діяльності. Лімітування концентрації фінансових ризиків є одним із найпоширеніших внутрішніх механізмів ризик–менеджменту,

що реалізують фінансову ідеологію підприємства в частині прийняття цих ризиків і не потребують високих витрат.

5. *Хеджування*. Хеджування фінансових ризиків шляхом здійснення відповідних операцій з виробничими цінними паперами є високоефективним механізмом зменшення можливих фінансових витрат при настанні ризикової події. Однак воно вимагає певних витрат на виплату комісійної винагороди брокерам, премій по опціонах тощо. Проте рівень цих витрат значно нижче, ніж рівень витрат по зовнішньому страхуванню ризиків.

На підставі результатів і класифікації фінансових ризиків по класифікаційній ознаці «ступінь припустимості» сформовані класи ризиків (припустимий, критичний, катастрофічний).

Класи фінансових станів (критичне, неблагополучне, задовільне, стабільне, абсолютно стабільне) виділені за допомогою моделі розпізнавання класу фінансового стану підприємства. Для додаткового уточнення й спрощення прийняття рішення організації протидії ризикам визначається, для якого виду діяльності підприємства (виробниче, фінансове, кадрове, маркетингове, науково-дослідне) необхідно здійснювати захід щодо усунення ризиків.

Далі було сформовано множину активних сценаріїв розвитку подій, тобто сценаріїв із введенням керуючих елементів. Керуючі впливи, вони ж є специфічними рекомендаціями, сформовані на підставі експериментів з розробленою імітаційною моделлю впливу ризиків на діяльність підприємства та виділених показників-індикаторів поліпшення пасивних сценаріїв.

При встановленні основної структури сценаріїв спочатку будуються вкрай песимістичні та вкрай оптимістичні сценарії. При сучасній динамічності економіки вкрай оптимістичний сценарій є нереальним, а вкрай песимістичний – непотрібним варіантом розвитку подій. Весь спектр реальних сценаріїв розвитку знаходиться між цими двома формами сценаріїв. Для більш наочної та зрозумілої їх інтерпретації побудована матриця розподілення зон дії різних форм сценаріїв, на підставі сценарного дослідження та характеристик лінгвістичних змінних «ступінь фінансового ризику» і «стан підприємства».

На підставі аналізу результатів моделювання сформовані такі специфічні рекомендації щодо управління фінансовими ризиками.

1. *Зниження собівартість продукції, що випускається*. Використання менш дорогих матеріалів, вдосконалення процесу виробництва, автоматизації робочих місць, кооперація з іншими підприємствами, які можуть виготовляти складові за меншими цінами тощо, впровадження економічних технологій виробництва, переймання світового досвіду по зменшенню собівартості та ін.

2. *Збільшення доходу від реалізації продукції*. Орієнтація на збільшення обсягів реалізації та максимізації своєї частки ринку у боротьбі з конкурентами, на отримання підприємством цільової норми та маси прибутку з кожної одиниці то-

варів, що реалізуються, у визначенні рівня ціни, виходячи з кон'юнктури ринку, що склалася.

3. *Зниження поточних зобов'язань*. Проведення переговорів з банком про отримання кредитних канікул, прискорення оборотності оборотних коштів.

4. *Стимулювання попиту*, використовуючи маркетингові методи, а саме зниження ціни на вироблену продукцію, проведення маркетингових досліджень даного сегменту ринку, розширена реклама, супровід та ін.

5. *Збільшення оборотних активів*. Збільшити вартість оборотних активів балансу можна дооцінкою короткострокових фінансових вкладень до їхньої ринкової вартості або видачею власних векселів.

6. *Оптимізація податкового навантаження підприємства*. Оптимізувати в рамках закону податкове навантаження підприємства. Наприклад, запропонувати підприємству податкові канікули або податкові пільги та ін.

7. *Підвищення рівня конкуренції*. Цей захід можливий за рахунок впровадження інновацій (за підтримки банківських кредитів, інвесторів та ін.).

Висновки

У результаті дослідження була розроблена та запробована модель протидії ризикам на підприємстві, також сформована матриця розподілення зон дії різних ризиків за різними формами сценаріїв розвитку ризикових ситуацій на підприємстві.

Використання сценарного підходу до моделювання управління ризиками дозволяє провести всебічне дослідження причин негативних та кризових явищ, які виникають при функціонуванні підприємства, виробити керуючі впливи та визначити можливі шляхи до їх вдосконалення.

Список використаних джерел

1. Бабак О. Фінансові ризики та основні методи їх нейтралізації / О.А. Бабак // Вісник УАБС. – 2010. – №6 (23). – С. 71–78.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О.І. Барановський. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
3. Бондарчук Ю.В. Безпека бізнесу: організаційно-правові основи: Наук.-прак. посібник / Ю.В. Бондарчук, А.І. Марущак. – К.: Скіф, КНТ, 2008. – 372 с.
4. Бланк І.А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600 с.
5. Ігнатенко А.В. Механізми нейтралізації фінансових ризиків українських підприємств в умовах глобалізації / А.В. Ігнатенко, В.Г. Кабанов, О.І. Харченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №5 (95). – С. 136–144.
6. Москвин В.А. Механизмы нейтрализации финансовых рисков / В.А. Москвин // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.elitarium.ru/2008/02/05/nejtralizacija_finansovykh_riskov.html
7. Некрасова А.В. Управление финансовыми рисками в Украине в современных условиях / А.В. Некрасова, В.М. Пастухов // Економічний простір. – 2011. – Вип. 16 (125). – С. 112–121.

I.M. KORNILOVA,
к.е.н., доцент, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка,
Т.В. ЛЯШЕНКО,
студентка магістратури, спеціальність «Менеджмент організацій і адміністрування»,
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Методичний інструментарій оцінювання інтелектуального капіталу організації

У статті розглянуто сутність і структуру інтелектуального капіталу як економічного явища. Визначено основні підходи до оцінювання інтелектуального капіталу організації та розглянуто конкретні методи й показники оцінки. Виділено метод оцінювання інтелектуального капіталу, який є найбільш прийнятним до використання вітчизняними організаціями.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, людський капітал, структурний капітал, клієнтський капітал, аудит капіталу, методи оцінювання інтелектуального капіталу.

I.H. KORNILOVA,
к.э.н., доцент, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко,
Т.В. ЛЯШЕНКО,
студентка магистратуры, специальность «Менеджмент организаций и администрирование»,
Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко

Методический инструментальный оценивания интеллектуального капитала организации

В статье рассмотрены суть и структура интеллектуального капитала как экономического явления. Определены основные подходы к оценке интеллектуального капитала организации и рассмотрены конкретные методы, показатели оценки. Выделен метод оценки интеллектуального капитала, который является наиболее приемлемым для использования отечественными организациями.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, человеческий капитал, структурный капитал, клиентский капитал, аудит капитала, методы оценки интеллектуального капитала.

I.M. KORNILOVA,
PhD, associate professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv,
T.V. LIASHENKO,
master's degree, Management of organizations and administrating, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Methodological tools for evaluation of intellectual capital of organisation

The article considers the essence and structure of intellectual capital as an economic phenomenon. The main approaches to the evaluation of intellectual capital and the specific methods and indicators within each of them are identified. The method of evaluation of intellectual capital, which is the most appropriate to use by national organizations, is selected.

Keywords: intellectual capital, human capital, structural capital, customer capital, capital audit, methods for assessing intellectual capital.

Постановка проблеми. Перехід до постіндустріальної економіки супроводжується формуванням нової парадигми управління, яка виводить на передній план такий вид економічного ресурсу, як інтелектуальний капітал. Саме капітал знань, тобто інтелектуальний капітал, стає рушійною силою економічного розвитку.

Нині поруч із вирішенням завдань ефективного використання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів важливе місце починає займати питання управління інтелектуальним капіталом, який є основою багатства та визначає конкурентоспроможність як окремих організацій, так і економічних систем у цілому. При цьому ефективне управління даним видом капіталу є неможливим без розуміння його сутності та стану, в якому він перебуває на певний момент функціонування тієї чи іншої організації. Зважаючи на це проблема виявлення сутності та визначення методичного інструментарію, який може бути використаний для оцінювання поточного стану інтелектуального капіталу, є досить актуальною на сьогодні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання сутності та оцінювання інтелектуального капіталу організацій набуває все більшої уваги серед науковців. Так, досліджен-

ню даної теми присвячені праці таких вчених, як Т. Стюарт, М. Мелоун, Д. Даффі, К.–Е. Свейбі, Л. Едвінсон, Е. Брукінг, І. Бриль, А. Євсєєв, В. Базилевич, С. Кравченко, Н. Ляшенко, І. Просвірина, О. Чуприна та інших. Зокрема, обґрунтовується необхідність здійснення оцінювання стану інтелектуального капіталу організацій і розглядаються основні методичні підходи до проведення такої оцінки [5]. Аналізується сутність стратегії управління інтелектуальним капіталом і розглядаються деякі вартісні показники його оцінювання [2]. Визначаються переваги та недоліки певних моделей оцінювання інтелектуального капіталу, які відносяться до структурного підходу, а також розглядаються показники, що можуть бути використані для виміру поточного стану інтелектуального капіталу організацій конкретних сфер функціонування [6, 9].

У більшості наукових джерел увага дослідників приділяється головним чином загальному опису певних методів оцінювання інтелектуального капіталу організації. При цьому відсутнє системне бачення методичного інструментарію для оцінювання даного виду капіталу, що ускладнює можливість його практичного використання.

Метою статті є розгляд і систематизація основних методичних підходів до оцінювання інтелектуального капіталу організації та виявлення найбільш прийнятних методів, який може бути використаний для проведення оцінювання інтелектуального капіталу в діяльності вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу. В умовах становлення інтелектуальної економіки, що базується на інформації та знаннях, значно зросла увага науковців до поняття інтелектуального капіталу. Даний термін уперше було вжито у 1969 році американським дослідником Дж. Гелбрейтом, який прирівнював інтелектуальний капітал до інтелектуальної діяльності. Подальшого ж розвитку він набув наприкінці ХХ ст. у працях багатьох вчених.

Підвищення наукового і практичного інтересу до інтелектуального капіталу стало відображенням нового бачення джерел розширеного відтворення в умовах посилення конкуренції на ринку, усвідомлення значення нематеріальних чинників як основи інноваційного та економічного розвитку.

На сьогодні не існує єдиного та однозначного розуміння категорії «інтелектуальний капітал», про що свідчить наявність великої кількості трактувань, наданих різними науковцями. Узагальнено можна виокремити три основні підходи до розкриття сутності інтелектуального капіталу [1, с. 63]:

- визначення інтелектуального капіталу через розгляд його структури (інтелектуальний капітал як сума нематеріальних активів організації; сукупність людського та машинного інтелектів тощо);

- визначення інтелектуального капіталу через аналіз його призначення, ролі, яку він відіграє у процесі суспільного відтворення (інтелектуальний капітал як формалізований і зафіксований інтелектуальний матеріал, призначений для виробництва більш цінного майна; знання, що використовуються для отримання конкурентних переваг тощо);

- визначення інтелектуального капіталу через усталене розуміння сутності категорії капіталу як певного вкладення, що уможливує отримання доходу (інтелектуальний капітал як знання, здатні приносити прибуток; інтелектуальні ресурси організації, спроможні створювати нову вартість тощо).

Складність самої категорії «інтелектуальний капітал», відсутність однозначного її трактування обумовлює, своєю чергою, наявність значної кількості підходів до визначення структури інтелектуального капіталу. Різні науковці виокремлюють ті чи інші складові даного виду капіталу, які часто співпадають за змістом, але відрізняються за своєю назвою. Найпоширенішим є підхід, запропонований Т. Стюартом [12, с. 66] і розвинутий низкою вітчизняних науковців, які вважають доцільним поділ інтелектуального капіталу на три основні складові – людський, організаційний (структурний) та клієнтський (споживчий) капітал з відповідним внутрішнім багатоелементним наповненням.

Урахування різних аспектів розуміння інтелектуального капіталу дозволяє його розглядати як сукупність нематеріальних активів організації, які становлять саму основу інтелектуальної діяльності (знання та вміння працівників), є її результатом (об'єкти інтелектуальної власності, налагоджені стосунки з клієнтами тощо) або ж створюють необхідні передумови для її здійснення (бази даних, інформаційно-комунікаційні мережі тощо), які є головним джерелом як поточної

операційної, так й інноваційної діяльності будь-якої організації та забезпечують зростання її вартості й конкурентоспроможності на ринку. Таке розуміння інтелектуального капіталу комплексно відображає його структурне наповнення та цільове призначення.

На сьогодні сам по собі факт володіння інтелектуальним капіталом уже не забезпечує довгострокового успіху суб'єктам господарювання. Натомість перспективний розвиток може бути забезпечений тільки тим організаціям, які здійснюватимуть послідовне управління та розширене відтворення інтелектуального капіталу. Одним із ключових питань у цих процесах є оцінювання поточного стану та вартості інтелектуального капіталу [6, с. 55]. При цьому процедура оцінювання є складовою частиною загального аудиту інтелектуального капіталу, що передбачає розгляд нематеріальних активів організації, їх документальне оформлення, фіксацію стану на поточний момент і, якщо це можливо, визначення їх вартості.

Слід враховувати, що частка інтелектуальних активів, включених в інтелектуальний капітал, може вимірюватися та включатися в бухгалтерський облік (першою чергою це різні форми інтелектуальної власності) [11]. Водночас основна частина інтелектуального капіталу не має прямої грошової оцінки, що ускладнює процес визначення його комерційного потенціалу та напрямів ефективного використання. Зрозуміло, це викликає дискусію серед науковців, які пропонують запровадити нові фінансові та управлінські концепції, змінити традиційні бухгалтерські терміни тощо. Необхідність розв'язання проблеми методичного забезпечення оцінювання інтелектуального капіталу організацій посилюється причинами актуалізації його практичного застосування, а саме [4]:

- усунення внутрішніх джерел неефективного використання інтелектуального капіталу;

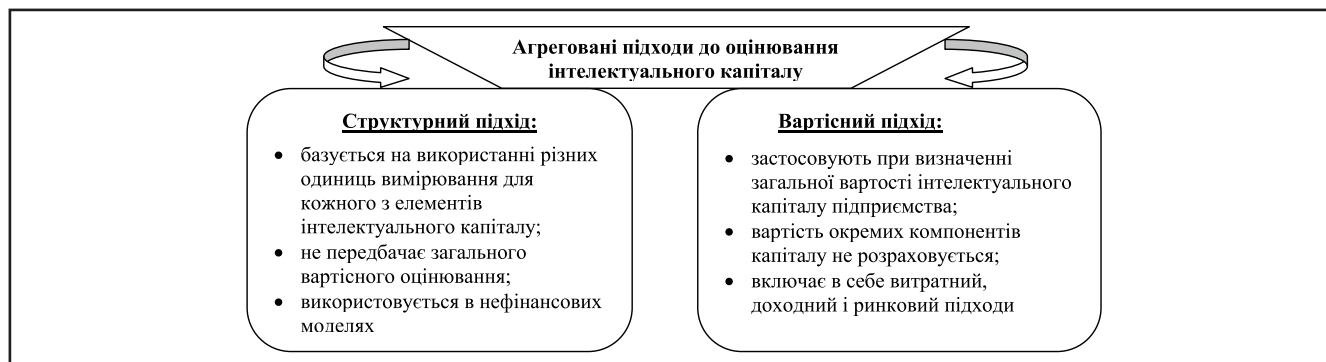
- зняття неточностей оцінок ринкової вартості компаній;

- отримання вихідної інформації для розробки стратегії розвитку інтелектуального капіталу.

Інтелектуальний капітал має досить неоднорідну структуру, що ускладнює його оцінювання. Так, вартість одних складових (патентів, ліцензій, товарних знаків) можливо визначити відносно легко, однак оцінити інші (організаційну культуру та структуру, здібності працівників, зв'язки з клієнтами) є набагато складніше. Загалом, залежно від того, як оцінюється інтелектуальний капітал організації та його складові, виділяють такі два агреговані підходи (див. рис.).

Якщо головною метою оцінювання інтелектуального капіталу організації є визначення її максимально точної вартості, єдино можливим стає використання вартісного підходу, який забезпечує отримання конкретного значення загальної вартості інтелектуального капіталу організації. При цьому в межах вартісного застосовують витратний, доходний або ринковий (порівняльний) підхід.

Витратний підхід передбачає, що вартість інтелектуального капіталу дорівнює чи сумі витрат, що були здійснені раніше задля його формування або придбання, чи сумі витрат, необхідних для отримання аналогічного капіталу на даний момент часу. Цей метод є досить обмеженим у використанні, тому що результати витрат в інтелектуальній сфері є досить непередбачуваними та не мають прямого зв'язку з обсягами капіталовкладень [13, с. 28].



Агреговані підходи до оцінювання інтелектуального капіталу*

* Складено авторами на основі [8; 13, с. 26].

Згідно з доходним підходом вартість інтелектуального капіталу організації дорівнює дискontованому потоку доходів, які очікують отримати протягом усього періоду використання цього капіталу. Доходний підхід включає в себе низку методів оцінювання інтелектуального капіталу, серед яких основними вважаються методи: доданої економічної вартості (EVA,),

розрахункової вартості нематеріальних активів (CIV), доходу на капітал знань (КСЕ), інтелектуального коефіцієнту доданої вартості (VAIC) (наведені в табл. 1).

При використанні доходних методів оцінювання інтелектуального капіталу організації слід звернути увагу на недостатню точність загальної оцінки, пов'язану з впливом на по-

Таблиця 1. Основні доходні методи оцінювання інтелектуального капіталу*

Метод	Основний показник	Сутність методу
Метод доданої економічної вартості (EVA)	$EVA = NOPAT - i \times NA,$ де <i>NOPAT</i> (Net Operating Profits After Taxes) – чистий операційний прибуток після виплати податків до виплати відсотків; <i>i</i> – вартість капіталу; <i>NA</i> – вартість чистих активів, обчислена за даними балансу	Вважається, що вартість інтелектуального капіталу створюється його здатністю генерувати більший прибуток, ніж буде необхідно віддати власникові капіталу даного суб'єкта господарювання
Метод розрахункової вартості нематеріальних активів (CIV)	$CIV = \sum_{t=1}^n \frac{(\bar{P}_t - \bar{R}_t \times BV_t) \times (1 - T)}{(1 + i)^t}$ де \bar{P}_t – середній прибуток суб'єкта господарювання за 3 попередні роки; \bar{R}_t – середня рентабельність галузі за 3 попередні роки; BV_t – середня балансова вартість суб'єкта господарювання за той же період; <i>t</i> – номер року, за який здійснюються розрахунки; <i>n</i> – кількість років планового горизонту, на якому обчислюється вартість інтелектуального капіталу; <i>T</i> – ставка податків із прибутку; <i>i</i> – ставка дисконтування	Вважається, що вартість інтелектуального капіталу створюється його здатністю генерувати додаткову, порівняно з середньогалузевим рівнем, рентабельність суб'єкта господарювання
Метод доходу на капітал знань (КСЕ)	$КСЕ = \sum_{t=1}^n \frac{(\bar{P}_t - \bar{R}_t \times BV_t) \times (1 - T)}{(1 + i)^t},$ де \bar{P}_t – середній прибуток суб'єкта господарювання за 3 попередні роки та 3 наступні (за прогнозом); \bar{R}_t – середня рентабельність галузі за той же період; BV_t – середня балансова вартість суб'єкта господарювання за той же період	Вважається, що вартість інтелектуального капіталу створюється його здатністю генерувати додаткову, порівняно з середньогалузевим рівнем, рентабельність суб'єкта господарювання, яка збережеться, щонайменше, ще впродовж трьох років
Метод інтелектуального коефіцієнту доданої вартості (VAIC)	$VAIC = CEE_t + HCE_t + SCE_t,$ де $CEE = \frac{VA}{CE}$, де <i>VA</i> – різниця виторгу від реалізації та повної вартості сировини, напівфабрикатів й інших матеріалів, куплених для виробництва продукції (загальна додана вартість); <i>CE</i> – балансова вартість активів; $HCE = \frac{VA}{HC}$, де <i>HC</i> – загальні витрати на оплату праці; $SCE = \frac{SC}{VA}$, де <i>SC</i> – структурний капітал підприємства, що знаходиться за формулою: $SC = VA - HC.$	VAIC оцінює не саму величину інтелектуального капіталу, а ефективність його використання: чим вище показник VAIC, тим ефективніше організація використовує власні ресурси. Позитивним вважається результат, коли показник ефективності використання інтелектуального капіталу на підприємстві більше одиниці (VAIC > 1)

* Складено авторами на основі [6, с. 57; 2, с. 11].

тенційні дисконтовані доходи значної кількості факторів, а не лише інтелектуальних активів організації.

Ринковий (порівняльний) підхід полягає в прирівнюванні вартості інтелектуального активу організації до вартості аналогічних активів, що продаються на ринку [12, с. 136]. Застосування даного підходу до оцінки дозволяє одержати точні результати, однак для тих складових інтелектуального капіталу, за якими існують аналоги (переважно, це стосується об'єктів інтелектуальної власності).

У межах вартісного підходу також виділяється класифікація методів оцінювання інтелектуального капіталу, запропонована К.–Е. Свейбі [14]:

- методи прямого вимірювання (Direct Intellectual Capital methods): базуються на ідентифікації та грошовій оцінці окремих активів або окремих компонентів інтелектуального капіталу, після чого виводиться інтегральна оцінка;

- методи ринкової капіталізації (Market Capitalization methods): обчислюється різниця між ринковою капіталізацією (вартістю) організації та балансовою вартістю її активів. Отримана величина розглядається як вартість інтелектуального капіталу або нематеріальних активів організації;

- методи рентабельності активів (Return on Assets methods): базуються на обчисленні різниці між відношенням неоподаткованого доходу суб'єкта господарювання за певний період до вартості його матеріальних активів (показник ROA) та аналогічним показником у середньому по галузі. Добуток отриманої різниці та вартості матеріальних активів оцінюваного суб'єкта господарської діяльності є середнім доходом від інтелектуального капіталу. Після цього шляхом дисконтування одержуваного грошового потоку визначають вартість інтелектуального капіталу.

Одним із загальновизнаних методів оцінювання інтелектуального капіталу є q–індекс Тобіна, який також можна віднести до вартісного підходу [5]. Він розраховується шляхом ділення ринкової вартості організації (добуток ціни акції на їх кількість) на суму, яку необхідно витратити для заміщення фізичних активів (у деяких випадках на балансову вартість організації). Тобто q–індекс Тобіна обчислюється за формулою:

$$q = \frac{\text{Ринкова вартість організації}}{\text{Балансова вартість організації}}$$

Даний показник відображає всі складові вартості організації, які не показані в балансових звітах. Поруч із такими різноманітними факторами, як прогнозовані майбутні доходи, думки експертів, в ньому опосередковано враховані нематеріальні активи, що охоплюються терміном «інтелектуальний капітал». Значення q–індекса Тобіна більше одиниці означає, що ринкова вартість організації перевищує балансову вартість і, відповідно, в біржовій ціні відображені деякі незареєстровані, але вимірні активи організації. Значення q–індекс Тобіна менше за одиницю свідчить про можливу недооцінку організації біржею, оскільки біржова вартість організації менша за сумарну балансову вартість її активів [5, с. 338]. При цьому слід враховувати, що q–індекс Тобіна може відображати вплив багатьох інших параметрів, тому його варто розглядати як приблизну оцінку вартості інтелектуального капіталу.

У випадку, якщо головною метою оцінювання інтелектуального капіталу організації є визначення внутрішніх джерел неефективності, забезпечення адекватного формулювання

й досягнення стратегічних цілей, розвиток інтелектуального та, відповідно, інноваційного потенціалу організації, доцільним є використання структурного підходу, який передбачає застосування як вартісних, так і натуральних (кількісних), відносних та якісних показників, а також розгляд і оцінювання кожної окремої складової інтелектуального капіталу.

Проте слід враховувати, що нефінансові показники також недосконалі, вони мають суттєві недоліки, серед яких найважливішими є ускладнення порівняння та сумування окремих елементів інтелектуального капіталу, а також сумнівна достовірність результатів вимірювання [9, с. 156].

В економічних літературних джерелах можна знайти кілька десятків різноманітних методик оцінювання інтелектуального капіталу, що відносяться до структурного підходу. Серед них найпопулярнішими є такі три авторські методи: монітор нематеріальних активів К.–Е. Свейбі (Intangible Assets Monitor), Skandia Navigator Л. Едвінсона та метод збалансованої системи показників Каплана–Нортон (Balanced Scorecard).

Монітор нематеріальних активів К.–Е. Свейбі (Intangible Assets Monitor) передбачає поділ інтелектуального капіталу на три складові: компетенція співробітників, зовнішня та внутрішня структури. Кожна з цих трьох складових оцінюється з погляду зростання, інновацій, ефективності та стабільності, для чого будується матриця оцінювання.

Методика Skandia Navigator Л. Едвінсона передбачає оцінювання інтелектуального капіталу шляхом аналізу до 164 метрик (91 інтелектуально базовану та 73 традиційні метрики), які охоплюють п'ять компонентів: фінанси, клієнти, процеси, оновлення й розвиток, люди. Даний метод базується на побудові матриці для оцінювання інтелектуального капіталу та має вигляд комп'ютерної програми. Він дозволяє простежити, як людський капітал у взаємодії зі споживчим капіталом, внутрішніми процесами та здатностями до інновацій створює фінансову цінність організації [7].

Метод збалансованої системи показників Каплана – Нортон (Balanced Scorecard – BSC) забезпечує поєднання стратегічних та оперативних аспектів функціонування організації на основі аналізу таких чотирьох факторів, як стосунки із клієнтами, внутрішні бізнес–процеси, фінанси, розвиток і навчання [6, с. 56]. У даній моделі інтелектуальний капітал виступає інтегрованою в стратегію частиною активів організації.

Методика BSC призначена дати відповідь на чотири найважливіших для організації запитання:

- як організацію оцінюють клієнти (аспект клієнта);
- які бізнес–процеси можуть забезпечити організації важливі конкурентні переваги (внутрішньогосподарський аспект);
- яким чином можна досягти подальшого поліпшення становища організації (аспект розвитку і навчання);
- як оцінюють організацію акціонери (фінансовий аспект).

Так званий баланс у концепції BSC має багатоплановий характер, охоплюючи зв'язки між монетарними і немонетарними величинами вимірювання, стратегічним і оперативним рівнями управління, минулими та майбутніми результатами, а також внутрішніми й зовнішніми аспектами діяльності організації [10, с. 398].

Відносно універсальною в застосуванні по відношенню до організації різних галузей є методика аудит–оцінювання інтелектуального капіталу, запропонована Е. Брукінг [3], яка є найбільш

Таблиця 2. Перелік методів проведення аудит-оцінювання різних складових інтелектуального капіталу*

Складові інтелектуального капіталу	Методи проведення аудит-оцінювання
Ринкові активи	Просте опитування споживачів; глибинне інтерв'ю у клієнтів; аналіз продажів; торгових витрат; контрактів; конкурентоспроможності; платежів; окупності інвестицій
Інтелектуальна власність як актив	Аналіз ринкового попиту, платежів, досягнутих згод, знань і вмінь, портфелю прав інтелектуальної власності, оцінка вартості об'єктів інтелектуальної власності
Людські активи	Інтерв'ювання, тестування й атестація, виявлення знань, самооцінка, оцінка керівництвом й колегами
Інфраструктурні активи	Огляд поточного стану, інтерв'ювання клієнтів, працівників, оцінка стандартів, аналіз окупності інвестицій, додаткової цінності, відповідності корпоративним цілям

* Складено авторами на основі [3, с. 151].

прийнятною для використання вітчизняними організаціями, так як є достатньо зрозумілою та не вимагає значних витрат. Дана методика передбачає проходження декількох етапів.

На першому етапі визначаються конкретні цілі проведення аудит-оцінювання інтелектуального капіталу, які мають бути пов'язані з бажаними перетвореннями в організації.

Другий етап передбачає визначення оптимального набору параметрів активів інтелектуального капіталу організації. Параметр становить собою одну із характеристик активу, яких для будь-якого активу є безліч. Наприклад, ринковий актив «база даних по клієнтам» має такі параметри, як чисельність, повторні покупки, портрет покупця, прихильність до торгової марки тощо. Важливо в процесі аудит-оцінювання сконцентруватися лише на тих параметрах активу, які відносяться до суті справи та встановлених цілей.

На третьому етапі відбувається присвоєння параметрам верхніх граничних значень, до яких необхідно прагнути. Вони являються оптимальними значеннями параметрів для конкретної організації.

Четвертий етап базується на виборі методів аудиту інтелектуального капіталу. Для різних складових капіталу та різних параметрів доцільно використовувати різні методи. Перелік можливих методів аудиту наведений в табл. 2.

На п'ятому етапі безпосередньо проводиться аудит активів з використанням одного чи декількох методів, зазначених вище. Наприклад, якщо керівництво організації цікавить грошовий вираз активу, може бути обраним як метод дисконтування надходжень готівки, так і аналіз ринкового попиту.

Шостий завершальний етап аудит-оцінювання полягає в документальному оформленні та наочному узагальненні одержаних результатів. При цьому велике значення відіграє інтерпретація результатів аудиту. Кінцевою метою є вартісне вираження кожного активу на основі індексації. Кожному параметру будь-якого активу може бути присвоєний індекс, який набуває значення від 1 до 5.

Для наочного узагальнення результатів аудит-оцінювання та формулювання висновків пропонується побудова «мішені», на яку наносяться середні значення індексів за кожним

Таблиця 3. Систематизація методів оцінювання інтелектуального капіталу*

Параметри	Вартісний підхід	Структурний підхід
Мета	Визначення максимально точної вартості організації в цілому	Визначення внутрішніх джерел неефективності організації, забезпечення адекватного формулювання стратегічних цілей, розвиток інтелектуального та інноваційного потенціалу організації
Методи	Загальна класифікація: витратний підхід; ринковий (порівняльний) підхід; доходний підхід: метод доданої економічної вартості (EVA), метод розрахункової вартості нематеріальних активів (CIV), метод доходу на капітал знань (KCE), метод інтелектуального коефіцієнту доданої вартості (VAIC). Класифікація К.-Е. Свейбі: методи прямого вимірювання; методи ринкової капіталізації; методи рентабельності активів. Показник q-індекс Тобіна та ін.	Монітор нематеріальних активів К.-Е. Свейбі (Intangible Assets Monitor). Skandia Navigator Л. Едвінсона. Метод збалансованої системи показників Каплана-Нортон (Balanced Scorecard). Методика аудит-оцінювання Е. Брукінг
Переваги	одержання агрегованої оцінки вартості інтелектуального капіталу організації; простота використання; низький рівень суб'єктивності (для розрахунків показників використовуються конкретні формули та фактичні значення)	можливість аналізу стану кожної окремої складової інтелектуального капіталу організації. можливість використання за умов обмеженої кількості наявної інформації
Недоліки	Відносність результатів оцінювання (одержана оцінка найчастіше включає в себе не лише вартість інтелектуального капіталу, але й вплив інших факторів)	значні витрати при застосуванні; складність використання; вузька спеціалізація застосування окремих методів (у певних галузях). порівняно вищий рівень суб'єктивності результатів оцінювання (через використання експертних оцінок)

активом. «Мішень» складається з п'яти кіл, пронумерованих від 1 до 5, при цьому п'ятірка знаходиться в центрі та позначає індекси з високими значеннями. Кожному номеру відповідає свій колір: 1 – червоний, 2 – помаранчевий, 3 – жовтий, 4 – зелений, 5 – синій. «Мішень» ділиться на чотири квадранти відповідно до кількості структурних елементів інтелектуального капіталу – ринкові активи, інтелектуальна власність, людські активи та інфраструктурні активи. При цьому середнє значення індексів для кожного активу наноситься у вигляді точки у відповідний квадрант. Слід відмітити, що найважливіші активи, які мають найбільше значення для досягнення поставлених цілей, позначаються точкою з більшим діаметром, аніж решта активів.

Виходячи з побудованої «мішені» для конкретної організації робляться висновки про поточний стан її інтелектуального капіталу. Ті організації, чиї активи позначені переважно червоними точками, знаходяться у небезпечній зоні, їх інтелектуальний капітал дуже слабкий, що ускладнює досягнення корпоративних цілей. Синя ж зона, навпаки, є найкращою для організації та свідчить про високий рівень розвитку їх інтелектуального капіталу. Такі організації, поставивши перед собою цілі, як правило, легко їх досягають і рухаються далі [3, с. 146].

Використання різних методів при оцінюванні інтелектуального капіталу організації залежить від багатьох чинників, насамперед цілей, переваг, недоліків їх застосування, що у системному вигляді представлено у табл. 3.

Проведене дослідження вказує на необхідність застосування комплексного підходу до застосування методичного інструментарію оцінювання для отримання найбільш точної інформації при прийнятті управлінських рішень щодо використання та розширеного відтворення інтелектуального капіталу організації.

Висновки

Оцінювання інтелектуального капіталу організації являє собою комплексний послідовний процес визначення системи показників, забезпечення достовірності процесів оцінювання, порівняння одержаних значень вимірних показників із бажаними (ідеальними) значеннями, а також розрахунок узагальненого інтегрального показника інтелектуального капіталу.

Методичний інструментарій оцінювання інтелектуального капіталу організації є досить різноманітним та включає в себе вартісний і структурний підходи. Вибір конкретних методик і показників насамперед залежить від того, з якою метою організація прагне оцінювати власний інтелектуальний капітал. На основі отриманих внаслідок оцінювання висновків мають розроблятися стратегії використання та розвитку інтелектуального капіталу.

Становлення та розвиток економіки знань у глобальних масштабах зумовлює зростання наукового інтересу до вивчення та розроблення методичного інструментарію оціню-

вання інтелектуального капіталу не лише на рівні окремої організації, але й на рівні національної економіки в цілому, що й може стати предметом подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: підручник / В.Д. Базилевич. – [2-ге вид., стер.]. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
2. Бриль І.В. Стратегія управління інтелектуальним капіталом підприємств: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / І.В. Бриль. – Донецьк, 2012. – 24 с.
3. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг: [Пер. с англ.] / Под ред. Л.Н. Ковачин. – Питер, 2001. – 288 с.
4. Голубкин В.Н. Интеллектуальный капитал в эпоху глобализации мировой экономики / В.Н. Голубкин, Л.П. Клеева, Л.В. Патока // «Бизнес-образование». – 2005. – №1. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ou-link.ru/pub/business_obraz_1_18.html
5. Євсєєв А.Д. Методологічні аспекти оцінки вартості інтелектуального капіталу / А.Д. Євсєєв // «Економіка промисловості». – 2012. – №3-4. – С. 336-345.
6. Кравченко С.І. Оцінювання інтелектуального капіталу вищих навчальних закладів / С.І. Кравченко, О. В. Корнева // «Маркетинг і менеджмент інновацій». – 2011. – №3. – С. 55-61.
7. Крикун Н. Методичний інструментарій оцінки інтелектуального капіталу підприємства / Н. Крикун, О. Веретенникова // Журнал «Схід». – 2009. – №3 (94). – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=44081&print=Y
8. Лукичева Л.И. Подходы к оценке стоимости интеллектуального капитала организаций / Л.И. Лукичева, М.Р.Салихов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – №4. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dis.ru/library/detail.php?ID=26193>
9. Ляшенко Н.Є. Методичні підходи удосконалення аналізу моделей вимірювання інтелектуального капіталу підприємства / Н.Є. Ляшенко // Наук. праці Полтав. держ. аграр. акад. – 2012. – С. 151-160.
10. Міждисциплінарний словник з менеджменту / За ред. Д.М. Черваньова, О.І. Жилінської. – К.: Нічлава, 2011. – 624 с.
11. Просвирина И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы / И.И. Просвирина // «Финансовый менеджмент». – 2004. – №4. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://uran.donetsk.ua/~masters/2011/fknt/klimko/library/tez1.htm>
12. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Томас А. Стюарт: пер. с англ. В. Ноздриной. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.
13. Чуприна О.О. Методологічні підходи до оцінювання інтелектуального капіталу / О.О. Чуприна, К.С. Чуприн // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2013. – №3. – С. 22-33.
14. Sveiby K.-E. Methods for Measuring Intangible Assets / K.-E. Sveiby [Electronic source]. – Access mode: <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm/>

Л.Л. ЛИТВИНЕНКО,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств,
Інститут економіки та менеджменту Національного авіаційного університету,
А.О. СОБКОВА,
студентка, Національний авіаційний університет

Особливості реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах ЄС

У статті досліджено особливості впровадження методу реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах ЄС, визначено основні етапи та принципи реалізації реінжинірингу бізнес-процесів, науково обґрунтовано фактори ефективності і успіху впровадження реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах ЄС.

Ключові слова: бізнес-процес, реінжиніринг бізнес-процесів, оптимізація, управління.

Л.Л. ЛИТВИНЕНКО,
к.э.н., доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности предприятий,
Институт экономики и менеджмента Национального авиационного университета,
А.А. СОБКОВ,
студентка, Национальный авиационный университет

Особенности реинжиниринга бизнес-процессов на предприятиях ЕС

В статье исследованы особенности внедрения метода реинжиниринга бизнес-процессов на предприятиях ЕС, определены основные этапы и принципы реализации реинжиниринга бизнес-процессов, научно обоснованы факторы эффективности и успеха внедрения реинжиниринга бизнес-процессов на предприятиях ЕС.

Ключевые слова: бизнес-процесс, реинжиниринг бизнес-процессов, оптимизация, управление.

L.L. LITVYNENKO,
Ph.D., associate professor of the Management of foreign economic activity of enterprises department,
National Aviation University,
A.O. SOBKOVA,
student, National Aviation University

Peculiarities of the business process re-engineering in the EU enterprises

In the article the features of implementing the business process re-engineering method in the enterprises of the European Union were studied, the basic steps and principles of business process re-engineering were identified, factors of effectiveness and success of implementing business process re-engineering in the EU enterprises were scientifically substantiated.

Keywords: business process, business process re-engineering, optimization, management.

Statement of the problem. Current global trends indicate an increasing urgency of improving management of the EU organizations, performing the search for new techniques to improve management processes. In modern terms the latest concept in management is business process re-engineering that actively displaces all other modern approaches. It is through business process re-engineering EU enterprises can win in conditions of the struggle with not only competitors, but also with crises, which are increasingly taking place in the modern world. Business process re-engineering considers the most radical management approach, and, at the same time, it can be used in a crisis, as well as in terms of successful activities to provide sustainable competitive advantage.

Analysis of the latest researches and publications. It is worth noting some work on the study of the first problem – the theory of business process reengineering. Fundamental foundations of the theory were laid in works of M. Hamer and J. Campy [1], D. Ross, T. Davenport and others. M. Rother and J. Shuk focused on identifying business processes and their analysis, the exact construction and documentation. Many studies were conducted by leading specialists and experts, particularly G.R. Arnold, Z. Irani, M. Al-Mashari, M. Parys, Z. Sotiris, N. Thijs, M. Zairi [2; 3; 7; 8]. But the possibility of using the EU experience of business process reengineering is explored insufficiently.

The main objective of the article. The purpose of this study is to analyze the need of implementing of business process re-engineering by European enterprises. It is also aims to show the impact of such process as on the activity of the companies, their profitability, liquidity, competitiveness, and so on national economy as a whole.

Exposition of the basic material. The globalization of the economy and expansion of trade markets have formulated a lot of new conditions of running business which is characterized by instability, rapid development and increasingly high competitiveness in the business environment. Under current conditions in the market with each passing day there is growing of competition caused by the development of new technologies, changing customer needs, changing price and standards for production and service, international cooperation, developed foreign economic activity of enterprises, etc. Such changes force companies to change, improve and develop something in the processes of the company.

Today one the most widely used approach to provide organizational transformation is the business process re-engineering (BPR). Michael Hammer, who coined the term re-engineering, defines it as «the fundamental rethinking and radical redesign of business process to achieve dramatic improvements in the [critical contemporary] measures of performance such as cost, quality, service and speed» [1].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

BPR allows practically get rid of existing business processes that are inefficient and hinder a company to develop. But, first of all, a company should have a formed vision, mission and strategic goals of further development, as well as implemented management by objectives system. BPR intended for reducing the time of performing functions and optimization in the resource utilization, improvement of business activity under the process of globalization and complex customer satisfaction using 24 * 365 model.

It is also worth to note that the process of re-engineering influence not only on the activity of the enterprises. It also has an impact on the whole country and its economy through higher profitability and liquidity if its enterprises. Some countries of European Union are considered as countries with high developed economy. It is worth to consider rating of top twenty biggest national economies (Table 1). As it is shown there are 6 from 20 countries from European Union that have the most developed economy in the world. It doesn't mean that only BPR has led to the following results but business process re-engineering plays in this not insignificant role.

Many leading organizations have implemented BPR for improving productivity and form sustainable competitive advantages which will help them operate more efficient in the market. For example, a survey of 180 US and 100 European companies found that 75% of them had engaged in significant reengineering efforts in the past years [8].

Business process re-engineering is a tool with help of which occurs outside perspective on how, why, where, what and the way the enterprise does its actions. BPR means a change or improvement of one or more of its elements. Business processes are generally characterized by six main elements: the inputs (objects necessary for the performance and result of the business process that are consumed or transformed in the course of business process), the outputs (objects arising from the execution of business process, consumed by other business

processes or external clients of a company), the procedure (a sequence of operations), the process owner (official person responsible for receiving result of the business process who has power to order/control resources necessary to carry out the business process), resources of process (information, finance, materials, personnel, equipment, infrastructure, software needed to run the business process) and process time (a time limit of process execution).

Re-engineering is based on the use of modern information technologies to achieve new business goals. Carrying out BPR is a complex process that takes time and concentration of efforts of the entire organization. Like any global process that affects the livelihoods of enterprises and radically changes the ways of functioning, BPR is subject to certain principles (Table 2).

The seven principles conducted in Table 1, being topical at present, are used not only in the EU enterprises but also all over the world. They are the basis and the rules of re-engineering business process. And following these principles the company can achieve the best results from the process of re-engineering.

In addition to the principles, BPR must meet certain requirements. The driving force of reengineering is to understand the needs of the company's clients providing a view on the company from the client's position. This approach often leads to design of completely new processes that previously did not exist in the organization.

Like any business process the business process re-engineering consists of several stages that gradually transformed into BPR cycle (Fig. 1).

On Fig. 1 the main stages of BRP planning and implementing are shown. So, the first step includes the development and determination of process objectives that is the future competition, products and customer expectations, and the plan model to succeed in the external environment. The next one is

Table 1. The world's biggest national economies in 2014

Rank	Country	GDP based on current prices, U.S. dollars, billions
1	United States	17,416.3
2	China	10,355.4
3	Japan	4,769.8
4	Germany	3,820.5
5	France	2,902.3
6	United Kingdom	2,847.6
7	Brazil	2,244.1
8	Italy	2,129.3
9	Russian Federation	2,057.3
10	India	2,047.8
11	Canada	1,793.8
12	Australia	1,482.5
13	South Korea	1,449.5
14	Spain	1,400.5
15	Mexico	1,295.9
16	Netherlands	880.4
17	Indonesia	856.1
18	Turkey	813.3
19	Saudi Arabia	777.9
20	Switzerland	679.0

Source: compiled by authors based on the World Bank data [6].

Table 2. The main principles of business process re-engineering

No	Principles
1	Organize focusing on the desired outcomes, not specific tasks
2	Determine all organizational processes ranking them by optimization urgency principle
3	Create a common information space providing integration of information processing into the work producing information
4	Ensure balanced use of geographically dispersed resources of a company
5	Link parallel workflow activities instead of just integrating their results
6	Put the decision point where the work is performed and provide process control
7	Get information at the exact time and at the source of it

Source: compiled based on [1].

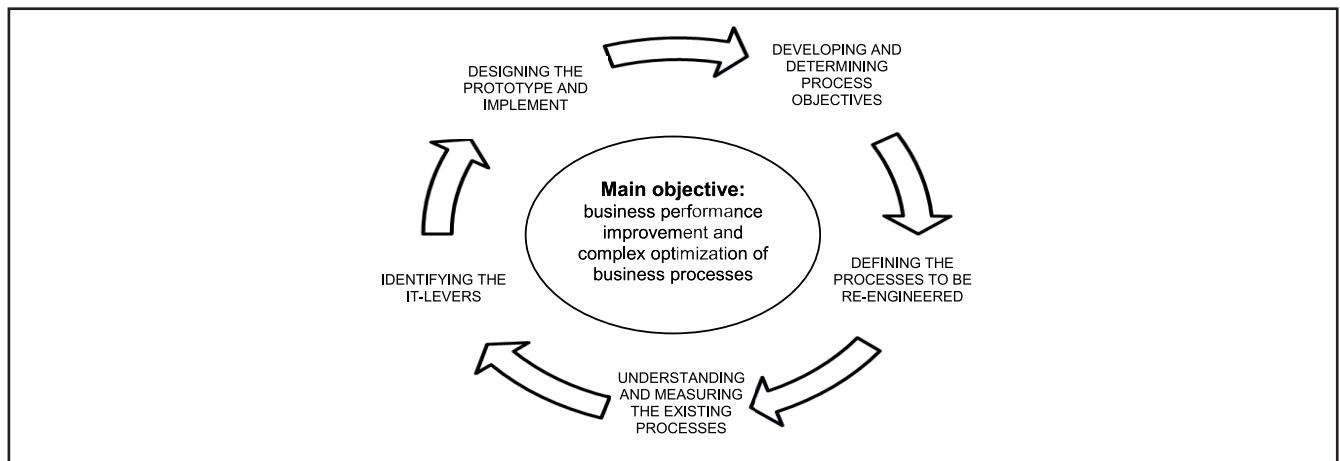


Fig. 1. The main stages of business process re-engineering

Source: compiled by authors based on [3; 9].

to define the process to be re-engineered (establish common understanding; ask main questions on the issue what does the company expect from the re-engineering process and what is the perspective). The third step includes the analysis of already existing process, its features, peculiarities, principles, etc. to know the measures of acting and changes. The fourth step covers the process of identifying the company's opportunities and availability of IT services to implement re-engineering. And the last one is building the business process model, the scheme of providing changes and elements of re-engineering.

Basically, the introduction of BRP measures in the EU enterprises ensures long-term success, which has been reflected in [2]. Thereby, taking into account the analysis of success level of BPR it is shown that the percentage of success is high in general (Fig. 2).

Nevertheless, there is some risk that should be taken into account while planning and implementing re-engineering as it is quite long and complex process that need a lot of attention and high qualification of employees. That is why one of the parts of re-engineering is training of employees before providing it.

Companies all over the world periodically submit data on the implementation of re-engineering business processes. Based on these data it was analyzed the world regional division of companies actively implementing BPR, represented in Fig. 3.

Thus, it should be noted that companies in US, EU countries and East Asian newly industrialized countries successfully implement BPR, progressively optimizing business performance. However, business process re-engineering is the most popular among other models and tools in Latin America.

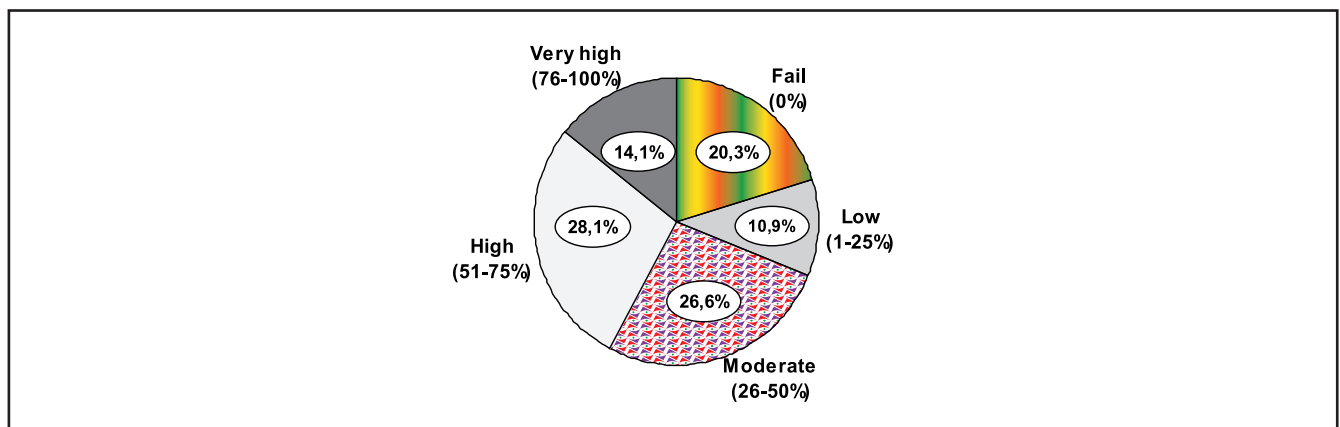


Fig. 2. Distribution of BPR success levels on the EU enterprises

Source: compiled by authors based on [2].

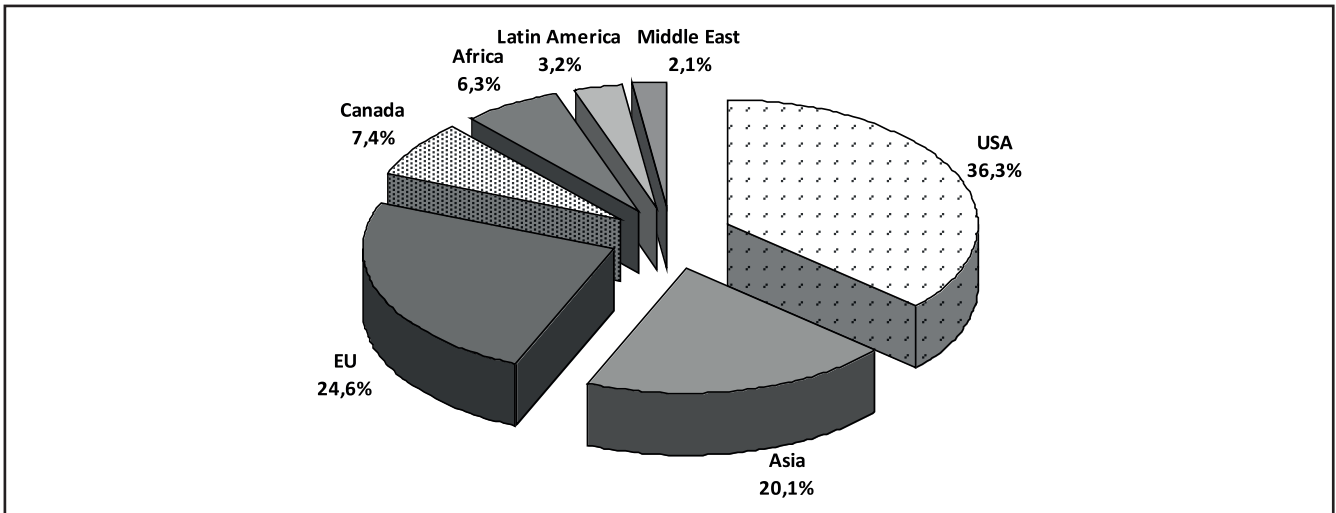


Fig. 3. The regional division of companies successfully implementing BPR

Source: compiled by authors based on [4].

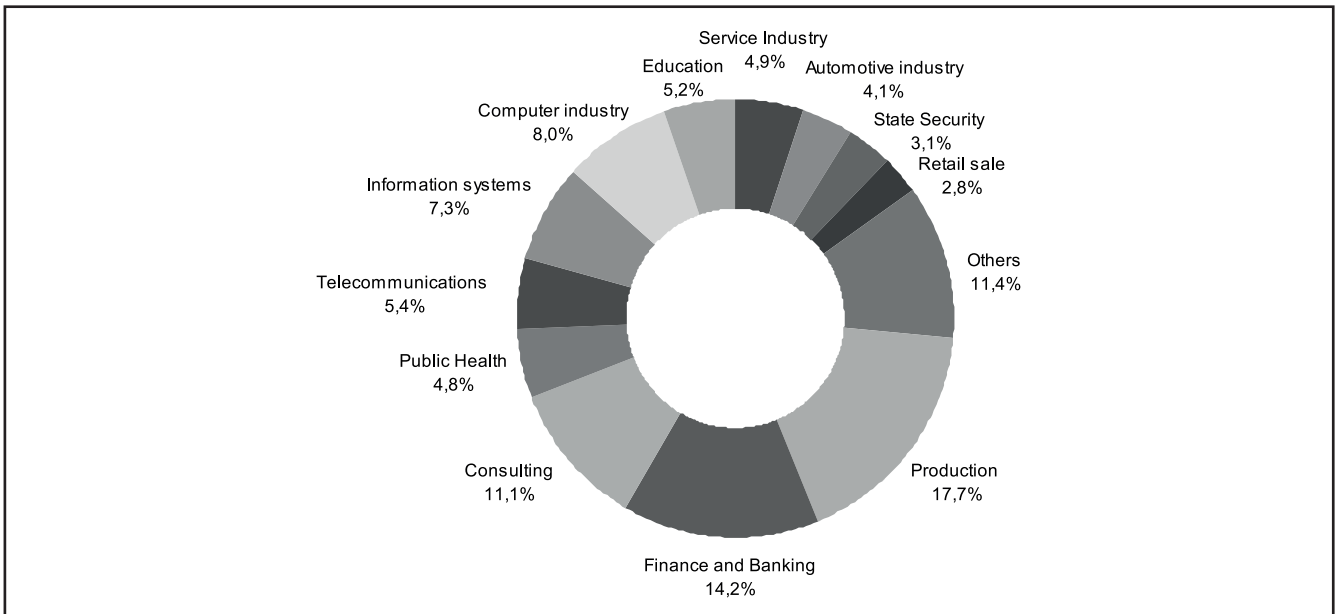


Fig. 4. The division of the EU companies successfully implementing BPR by industries

Source: compiled by authors based on [5].

Business process re-engineering is performed more frequently in production, consulting services, finance and banking by the EU enterprises, represented in Fig. 4.

It is extremely important to perform BPR along with modern practices of human resource management, total quality management, change management, talent and knowledge management, open innovation concept, etc. This approach will provide a new life for the company on the market. Using benchmarking the EU enterprises also assess and compare the best practices with their adaptation to current market conditions. Thus, application of the successful experience will lead to the improvement of business performance of a company. This is the most typical for companies from countries that have relatively recently joined the EU and yet not meet the level of development of the core EU countries on economic parameters.

Changes in the organization should be done thoughtfully and systematically and precisely business process reengineering capable of providing effectiveness of changes. Key prerequisites

for success are formation of highly competent BPR team, creation of a developed and relevant IT infrastructure, implementation of effective motivation system and increasing the flexibility and adaptability of management system ensuring its compliance with the development conditions. If these requirements are not met a company may experience problems with the BPR implementation.

Conclusions and suggestions

The engineering of business offers to move from outdated organization of works to business process management – the set of steps that begins with one or more inputs and outputs with the creation of products, which is necessary to the client. The appointment of each business process is to offer the customer a product or service that would meet at a cost, quality and service. Business process re-engineering provides creating an entirely new and more efficient business processes. BPR uses a lot of tools and techniques within the

normal structure and its focus primarily aimed at combining the functions on macro-organizational level. So there is a need to implement best practices of EU business process re-engineering to improve business performance aiming at long-term development.

References

1. Hammer M. Re-engineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution / M. Hammer, J. Champy. – New York: Harper Business, 2006. – 272 p.
2. Al-Mashari M. Business process re-engineering: a survey of international experience [Electronic resource] / M. Al-Mashari, Z. Irani, M. Zairi. – Mode of access: <http://www.bus.iastate.edu/nilakant/MIS538/Readings/BPR%20International%20Experiences.pdf>
3. Arnold G.R. Business Process re-engineering [Electronic resource] / R.G. Arnold. – Mode of access: <http://www.slideshare.net/arnoldindia/business-process-reengineering-complete?related=1>

4. Bain & Company: Top 10 management models and tools [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.consultancy.uk/reports/reports-archive>
5. European Union. Statistics and opinion polls [Electronic resource]. – Mode of access: http://europa.eu/publications/statistics/index_en.htm
6. Gross domestic product ranking 2014 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/data-catalog/GDP-ranking-table>
7. Parys M. Business Process Reengineering; or how to enable bottom-up participation in a top down reform programme [Electronic resource] / M. Parys, N. Thijs – Mode of access: https://soc.kuleuven.be/io/egpa/HRM/lisbon/parys_thijs.pdf
8. Sotiris Z. Business process re-engineering [Electronic resource] / Z. Sotiris. – Mode of access: http://www.adi.pt/docs/innoregio_bpr-en.pdf
9. Timane R. BPR: Business process re-engineering [Electronic resource] / R. Timane. – Mode of access: <http://www.rajeshtimane.com/222/academics/bpr-business-process-reengineering.html>

УДК 657.6

Н.І. БЕРЕНДА,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
І.С. РУДЕНКО,
студентка, Національний університет харчових технологій,
В.С. ПОСТНІКОВА,
студентка, Національний університет харчових технологій

Аудит підприємств, що перебувають у фінансовій кризі

У статті розглянуті види, стадії розвитку та фактори виникнення кризи; необхідність та етапи проведення аудиту підприємства, що перебуває у фінансовій кризі. Запропоновано антикризову програму та здійснення контролю за її реалізацією.

Ключові слова: криза, фактори, аудит, програма.

Н.І. БЕРЕНДА,
к.е.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,
И.С. РУДЕНКО,
студентка, Национальный университет пищевых технологий,
В.С. ПОСТНИКОВА,
студентка, Национальный университет пищевых технологий

Аудит предприятий, находящихся в финансовом кризисе

В статье рассмотрены виды, стадии развития и факторы возникновения кризиса; необходимость и этапы аудита предприятия, находящегося в финансовом кризисе. Предложена антикризисная программа и осуществление контроля за ее реализацией.

Ключевые слова: кризис, факторы, аудит, программа.

N.I. BERENDA,
k.e.n., docent, National University of food technologies,
I.S. RUDENKO,
student, National University of food technologies,
V.S. POSTNIKOVA,
student, National University of food technologies

An audit of companies which are in financial crisis

In article were examined species, stages and factors of crisis appearance, necessity and stages of audit of an enterprise, which is in financial crisis. Anti-crisis program and monitoring of its implementation were proposed.

Keywords: crisis, factors, audit, program.

Постановка проблеми. Світова фінансова криза охопила більшість країн міжнародної спільноти. В Україні вона посилюється через складну соціально-політичну ситуацію. Не лише підприємства, а й окремі галузі народного господарства перебувають у надзвичайно складному кризовому становищі. Загроза порушення принципу безперервної ді-

яльності підприємства зумовлює необхідність пошуку ефективних шляхів покращення фінансового стану підприємства. Аудит виступає одним із дієвих інструментів дослідження кризового стану підприємства та розробки рекомендацій з виходу його з фінансової кризи. Доцільність проведення аудиту підприємства, що перебуває у фінансовій кризі і потре-

бує наукового обґрунтування, теоретичних, організаційних та методологічних засад аудиту таких підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Суттєвий внесок у розвиток діагностики фінансової кризи на підприємствах зробили зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти, серед яких Дж.М. Кейнс, Й. Шумпетер, М. Фрідмен, П. Самуельсон, Ж. Сімонді, Е.А. Аренс, Дж.К. Лоббек, Дж. Робертсон, В.Д. Андрєєв, В.В. Бурцев, А.Д. Шеремет, В.В. Скобарь, Е.А. Сиротенко, О.В. Василенко, Л.О. Лігоненко, А.Г. Грязньова, В.Г. Кошкін, А.Д. Чернявський, Р.А. Попов, Е.А. Татарніков та ін.

Мета статті. Дослідити фактори і чинники, що призводять до кризового стану на підприємстві, дослідження етапів аудиту кризового стану підприємства, розробка ефективної антикризової програми.

Виклад основного матеріалу. Фінансова криза підприємства передбачає обмеження впливу його керівництва на економічні відносини, що виникають у процесі фінансово-господарської діяльності.

Основні фактори, що спричиняють фінансову кризу на підприємстві, поділяються на екзогенні (зовнішні), які не залежать від фінансово-господарської діяльності підприємства, та ендогенні (внутрішні), які залежать від фінансово-господарської діяльності підприємства.

Основними екзогенними факторами фінансової кризи підприємства виступають:

- політична нестабільність в державі;
- суттєвий рівень інфляції;
- недосконалість господарського та податкового законодавства;
- спад економічної кон'юнктури;
- нестабільність валютного та фінансового ринків;
- посилення конкуренції в окремих секторах економіки;
- посилення монополізму на ринку.

Головними ендогенними факторами фінансової кризи підприємства виступають:

- відсутність визначеної стратегії розвитку підприємства;
- недосконалість організаційної структури;
- низький професіоналізм менеджменту;
- втрата ринків збуту;
- неефективне використання матеріальних та фінансових ресурсів;
- низька продуктивність праці (через утримання зайвих робочих місць).

Перелічені фактори кризи тісно взаємопов'язані і створюють складний комплекс причинно-наслідкових зв'язків. Типовими наслідками впливу вище наведених факторів на фінансово-господарський стан підприємства є:

- втрата клієнтів та покупців готової продукції;
- зменшення кількості замовлень та контрактів з продажу продукції;
- підвищення собівартості та різке зниження продуктивності праці;
- збільшення розміру неліквідності оборотних засобів та наявність понаднормових запасів;
- підвищення тиску на ціни;
- істотне зменшення обсягів реалізації та, як наслідок, недоодержання виручки від реалізації продукції.

Фінансова криза на підприємстві характеризується трьома параметрами: видом кризи, стадіями розвитку та факторами виникнення.

Існують такі види кризи:

- стратегічна криза (коли на підприємстві зруйновано виробничий потенціал);
- криза прибутковості (поточні збитки «з'їдають» власний капітал, і це призводить до незадовільної структури балансу);
- криза ліквідності (коли підприємство є неплатоспроможним або існує реальна загроза втрати платоспроможності).

Між цими видами кризи існують тісні причинно-наслідкові зв'язки: стратегічна криза спричинює кризу прибутковості, яка, своєю чергою, призводить до неплатоспроможності підприємства. Важливою передумовою застосування правильних антикризових заходів є ідентифікація глибини фінансової кризи.

Розрізняють три фази кризи:

- фаза кризи, яка безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства (за умови переведення його на режим антикризового управління);
- фаза, яка загрожує подальшому існуванню підприємства і потребує негайного проведення фінансової санації;
- кризовий стан, який не сумісний з подальшим існуванням підприємства і призводить до його ліквідації.

Характерними ознаками і фазами кризи є періодичний та все триваліший дефіцит грошових коштів підприємства для виконання ним своїх зобов'язань та фінансування своєї поточної діяльності. Зовнішнім проявом такого стану є виникнення ситуації неплатоспроможності, яка характеризується затримкою у часі здійснення поточних платежів (порушення терміну сплати у зв'язку з недостатністю коштів на поточному рахунку), сплатою економічних санкцій (штрафів, пені) за несвоєчасну сплату, виникнення простроченої кредиторської заборгованості та непогашених кредитів і позик.

Дослідження фінансової кризи підприємства являє собою узагальнення всіх складових економічної стратегії, головним завданням якої є визначення потенційних чинників кризової ситуації та банкрутства та розробка рекомендацій і заходів з їх запобігання.

Для підприємства, що знаходиться у фінансовій кризі найбільш значущим моментом є розробка ефективної антикризової програми, яка враховує інтереси не тільки боржників і кредиторів, але і всіх осіб, які так чи інакше пов'язані з даним підприємством. Очевидно, що для обґрунтування шляхів розвитку та розробки плану фінансового оздоровлення кризового підприємства принципове значення має об'єктивна оцінка його фінансового стану, виробничого потенціалу і результатів виробничо-господарської діяльності. Як правило, самому керівництву економічного суб'єкта важко дати реальну оцінку результатів, так як необхідно не тільки проаналізувати дані аналогічних підприємств, науково-технічну, маркетингову інформацію, але і вийти за рамки традиційних для даної організації оцінок. Цим визначається доцільність залучення незалежного експерта-аудитора, який дає кваліфіковану, об'єктивну та виважену оцінку стану і варіанти можливого розвитку подій. Аудит у цьому випадку проводиться за більш широкою програмою і крім перевірки достовірності фінансової звітності підприємства включає елементи стратегічного маркетингового аналізу, пропозиції щодо

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

зміни структури активів, форм взаємодії з партнерами і способів залучення необхідних фінансових ресурсів, тобто на кризовому підприємстві необхідно провести не тільки системний аудит на відповідність, а й операційний консультативний аудит, що дозволяє виявити найважливіші напрями розвитку підприємства. Аудит при цьому стає найважливішим джерелом достовірної інформації для поточного управління та антикризового менеджменту.

Перед аудитором ставляться такі завдання:

- провести аналіз причин і факторів, що призвели до фінансової кризи та неплатоспроможності підприємства;
- оцінити ступінь розвитку кризової ситуації на підприємстві на момент завершення аудиту та на перспективу;
- розробити та обґрунтувати антикризову стратегію управління підприємством;
- представити конкретні заходи по виходу із кризи;
- розробити систему поточного контролю реалізації антикризових заходів;
- оцінити ефективність виконання антикризової програми.

Об'єктом аудиту є як кризове підприємство в цілому, так і внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства. Мета аудиту кризового підприємства полягає в розробці та наданні адміністрації підприємства не лише заходів по виходу з кризи, а й антикризової стратегії управління підприємством для його безперервної діяльності. Адже, згідно з МСА 570 «Припущення про безперервність діяльності підприємства» при оцінці результатів аудиту аудитор повинен розглядати доцільність принципу безперервності діяльності.

Доцільно виділити такі етапи аудиту кризового підприємства:

- підготовка до проведення аудиту;
- планування аудиту;
- діагностика стану об'єкта дослідження;
- розробка антикризової програми;
- контроль виконання антикризових заходів та оцінка ефективності реалізації антикризової програми;
- узагальнення даних проведеного аудиту та складання аудиторського висновку (звіту).

На підставі фінансових, виробничих та інших ознак і відповідно до МСА 570 «Припущення про безперервність діяльності підприємства» у аудитора можуть виникнути сумніви щодо здатності підприємства продовжувати свою діяльність. Як можливий наслідок – в аудиторському висновку повинно бути зроблено конкретне посилання на наявність істотної невизначеності щодо безперервного продовження діяльності.

Сенс наведеної вимоги до аудиторів полягає в тому, що користувачі фінансової звітності, які покладаються на думку аудитора щодо достовірності в усіх суттєвих аспектах, мають бути належно проінформовані на предмет можливого припинення діяльності протягом щонайменше 12 місяців.

Якщо розроблена програма, яку аудитор вважатиме ефективною, не застосовується або застосовується, але не з максимальною ефективністю, аудитор повинен проінформувати про це користувачів фінансової звітності. Мета такого повідомлення – надати користувачам реальну картину кризової ситуації на підприємстві.

Перед укладенням договору аудитор мусить зібрати необхідну інформацію про фінансово-господарську діяльність об'єкта аудиту, особливості його бізнесу, характер і суму

зобов'язань. Поряд із тим, на наш погляд, на етапі планування йому доцільно провести комплексний аналіз того, чи здатний він у ситуації, що склалася, розробити ефективну антикризову програму.

Рівень суттєвості і сукупний аудиторський ризик повинні розглядатися з позицій як самого аудиту, так і ефективності антикризової програми. Необхідно отримати відповіді на питання:

- здійснення яких антикризових заходів пов'язано з найбільшим ризиком при досягненні цілей антикризової програми;
- які відхилення дій адміністрації щодо виведення підприємства з кризи від тих, які рекомендовані в аудиторській програмі, аудитор вважатиме несуттєвими;
- який ризик невірної діагностики кризового стану та ризик того, що антикризова програма, складена аудитором, виявиться неефективною, за умови дотримання адміністрацією всіх рекомендацій аудитора.

Також необхідно підкреслити особливу важливість, яку набувають в умовах аудиту кризового підприємства аналітичні процедури. Вони використовуються не тільки для діагностики кризового стану і як інструменти для розробки антикризової програми, а й як операції, що дозволяють аудитору розрахувати прогностичні значення показників, які повинні змінитися при здійсненні антикризових заходів.

Таким чином, аудит кризового підприємства забезпечує не тільки перевірку вірогідності фінансових показників, а й розробку пропозицій щодо оптимізації господарської діяльності з метою раціоналізації витрат і збільшення прибутку, що дозволяє розділити зазначені функції на два види: контрольні та функції з розробки цільових програм. Слід зазначити, що, захищаючи інтереси не тільки боржника або кредиторів, а й необмеженого кола фізичних і юридичних осіб (у тому числі і держави), аудитор як особа незалежна може дійсно запропонувати ефективний шлях виходу з кризи при дотриманні балансу всіх зацікавлених сторін.

Особливе значення для підприємств, що знаходяться у кризовому стані, має формування і реалізація напрямів антикризового управління. Напрямок антикризового управління має враховувати положення підприємства в матриці кризових станів і бути спрямований на усунення негативного впливу найбільш значимих факторів.

У стабілізаційну програму перш за все має входити комплекс заходів, спрямованих на відновлення платоспроможності підприємства. Строки її здійснення для підприємства, що перебуває в зоні фінансової кризи, вкрай обмежені, адже резервних фондів у нього вже, як правило, немає, а фінансові вливання ззовні виключені. Саме тут починають проявлятися принципові відмінності антикризового управління від звичайного. Ці відмінності полягають у зміні критеріїв прийняття рішень.

Сутність стабілізаційної програми полягає в управлінні коштами для заповнення розриву між їх витратами та надходженням.

Збільшення коштів передбачає швидке переведення активів підприємства в грошову форму. Це вимагає рішучих кроків і пов'язане зі значними втратами:

- продаж короткострокових фінансових вкладень – найбільш простий крок для мобілізації коштів;
- продаж дебіторської заборгованості;
- продаж запасів готової продукції;

- продаж надлишкових виробничих запасів;
- продаж нерентабельних виробництв і об'єктів невиробничої сфери.

Для того щоб мінімізувати ризик, необхідно ранжувати виробництва за ступенем залежності від технологічного циклу підприємства:

- продажу підлягають об'єкти невиробничої сфери і допоміжні виробництва, що використовують універсальне технологічне устаткування (наприклад, ремонтно-механічні й будівельно-ремонтні цехи). Їхні функції передаються зовнішнім підрядникам;

- ліквідуються допоміжні виробництва з унікальним устаткуванням (цех підготовки виробництва, окремі ремонтні підрозділи). Відсутність цих виробництв у майбутньому можна буде компенсувати як за рахунок купівлі відповідних послуг, так й їхнього відтворення в економічно виправданих масштабах при необхідності;

- слід позбутися від нерентабельних об'єктів основного виробництва. Їхні функції також передаються зовнішнім поставачальникам;

- викуп боргових зобов'язань із дисконтом – один з найбільш привабливих заходів.

Кризовий стан підприємства-боржника знецінює його борги, тому і виникає можливість викупити їх зі значним дисконтом. Доцільність даного рішення в рамках стабілізаційної програми полягає в умовах, на яких можна провести викуп.

Крім цього, антикризове управління підприємством потребує постійного моніторингу його стану. Для проведення аналізу стану проблемного підприємства необхідно оцінити його потенціал, при цьому оцінку потенціалу підприємства доцільно проводити за такими розділами: постачання, виробництво, розподіл та збут продукції, організаційна структура та менеджмент, маркетинг, фінанси. І як відзначалося, аудитор повинен здійснювати контроль за виконанням запропонованих заходів та здійснювати постійний моніторинг

ефективності реалізації антикризової програми. Лише загальні зусилля менеджменту підприємства, що знаходиться у фінансовій кризі, та аудитора, який дослідив кризовий стан підприємства, з'ясував фактори, що призвели до такого стану та запропонував антикризову програму, можуть привести до позитивних результатів.

Висновки

Підприємства, що знаходяться у фінансовій кризі, є особливим об'єктом аудиту, оскільки вони характеризуються ризиком порушення принципу безперервності діяльності підприємства та специфічними інформаційними потребами користувачів аудиту. Відсутність достатнього теоретичного та організаційно-методичного забезпечення аудиту кризових підприємств негативно впливає на якість його проведення в практичній діяльності. Запропонована нами концепція аудиту підприємства, що знаходиться у фінансовій кризі, враховує особливості такого аудиту, визначає його основні цілі, об'єкти, окреслює сферу застосування та здійснення.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» [Електрон. ресурс]: від 22.04.93 №3125–XII // Верховна Рада України.: офіційний веб-портал. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>
2. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2004 року / Пер. з англ. мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик. – К.: ТОВ «ФМЦАУ «Статус», 2004. – 1028 с.
3. Сопко В.В. Організація і методика проведення аудиту: Навч.-практ. посіб. / В.В. Сопко, Н.І. Верхоглядова, В.П. Шило та ін. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 624 с.
4. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посіб. / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2004. – С. 72–100.
5. Аренс Э.А. Аудит / Э.А. Аренс, Дж.К. Лоббек – М.: «Финансы и статистика», 2001. – 551 с.

УДК 657.312.2

Н.Н. БРИТАНСЬКА,

асистент кафедри фінансів, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Аналіз ефективності виробництва засобами економічного моделювання

У статті наведений аналіз сучасного стану цукробурякової галузі та запропоновані шляхи підвищення її ефективності, що зумовлюють необхідність створення умов для забезпечення ефективного виробництва цукрових буряків та їх переробки на цукор. Подано критичну оцінку сучасного стану застосування побудови моделей та надано рекомендації стосовно поліпшення методики моделювання при аналізі підвищення ефективності використання виробничих ресурсів вітчизняних підприємств. Запропоновано використання інноваційного економічного моделювання підвищення ефективності діяльності підприємств галузі, що дозволить ефективно використовувати фактори і чинники цукробурякової промисловості України щодо підвищення прибутковості та конкурентоспроможності в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: ефективність промислового виробництва, цукробурякова галузь, економічне моделювання ефективності моногалузі.

Н.Н. БРИТАНСКАЯ,

ассистент кафедры финансов, Винницкий торговельно-экономический институт КНТЕУ

Анализ эффективности производства средствами экономического моделирования

В статье приведен анализ современного состояния сахаросвекольной отрасли и предложены пути повышения ее эффективности, предопределяющие необходимость создания условий для обеспечения эффективного производства

сахарной свеклы и ее переработки на сахар. Приведена критическая оценка современного состояния применения построения моделей и даны рекомендации относительно улучшения методики моделирования при анализе повышения эффективности использования производственных ресурсов отечественных предприятий. Предложено использование инновационного экономического моделирования повышения эффективности деятельности предприятий отрасли, что позволит эффективно использовать факторы сахаросвекольной промышленности Украины относительно повышения прибыльности и конкурентоспособности в современных условиях ведения хозяйства.

Ключевые слова: эффективность промышленного производства, сахаросвекольная отрасль, экономическое моделирование эффективности моноотрасли.

N.N. BRITANSKA,
assistant of the Department of Finance, Vinnitsa Trade and Economic Institute KNTEU

Analysis of the effectiveness of production means economic modeling

The article presents an analysis of the current state of sugar industry and suggest ways to improve its efficiency, which necessitates the creation of conditions for efficient production of sugar beet and sugar processing. The modern methods of mathematical models construction are described. Recommendations concerning the improvement of simulation methods for analysis of the production resources utilization effectiveness in Ukrainian enterprises are given. The use of innovative economic modeling improve the efficiency of the industry, enabling efficient use factors and factors of sugar beet industry in Ukraine to improve profitability and competitiveness in the modern business environment.

Keywords: efficiency of industrial production, sugar beet industry, economic modeling efficiency in the sector.

Постановка проблеми. Проблема низької конкурентоспроможності української промисловості, і цукробурякової промисловості зокрема, одним із головних факторів якої є висока витратність та неефективність використання виробничих ресурсів, на сучасному етапі розвитку економіки загострюється та стає особливо важливою. Вирішення цієї проблеми залежить від того, наскільки ефективно будуть використовуватись основні фактори виробництва, включаючи працю, засоби та предмети праці, підприємництво. У зв'язку з цим виникає необхідність у комплексній оцінці економічної ефективності промислового виробництва на основі показника, що враховує продуктивність його основних факторів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема ефективності досліджувалася дуже активно в командно-адміністративній економіці, однак результативність використання цих розробок була недостатньою через специфіку самої економічної системи радянського періоду. В той же час вивчення методологічних питань суті та аналізу економічної ефективності у працях Л.В. Канторовича, В.В. Новожилова, В.Е. Адамова, В.С. Німчинова, А.І. Моткіна, П.Я. Октябрського, Т.В. Рябушкіна, С.Г. Струмліна, Е.Б. Фігурнова, Т.С. Хачатурова дозволило визначити необхідність використання цих теоретичних розробок з урахуванням змін та умов сучасного ринкового середовища.

Дослідження фундаментальних праць А. Сміта, В. Парето, П. Самуельсона, Р. Коуза, Й. Шумпетера, Дж. Гелбрайта, Е. Долана, К. Макконнелла, С. Брю, М. Портера, Я. Корнаї дозволило визначити суть категорії «ефективність», її ключову роль в аналізі механізмів ринкової економіки та виявити взаємозв'язок із конкурентоспроможністю та визначити рівні аналізу ефективності та її види.

Значний внесок у розробку даної теми в сучасних умовах зробили О.С. Багатиренко, П.П. Борщевський, В.М. Геєць, М.С. Герасимчук, А.О. Заїнчковський, О.С. Заєць, Е.В. Імас, М.Ю. Коденська, П.Т. Саблук, В.Д. Слюсар та ряд інших. Однак у даний час проблемі ефективності приділяється недостатньо уваги, що виражено в обмеженій кількості досліджень за окремими галузями, промисловими комплексами та еко-

номікою в цілому. Зокрема, питання ефективного функціонування механізмів її забезпечення в ринковому середовищі поки що не знаходять достатньо повного відображення в наукових виданнях, конкретних практичних розробках і тому потребують поглибленого комплексного дослідження. Ці обставини обумовлюють вибір предмету та мети даної роботи.

З метою розв'язання поставленої проблеми проведено дослідження різних літературних джерел щодо стану аналізу ефективності. Глибокий аналіз проблеми представлено у працях М.А. Болюха, В.З. Бурчевського, М.І. Горбатюка, В.О. Меца, О.П. Крижанівської, Є.В. Мниха. Крім цього, проведено ознайомлення з досвідом роботи вітчизняних підприємств, яке свідчить про ігнорування засобів моделювання у практичному аналізі ефективності їхнього виробництва.

Для належного використання моделювання при проведенні аналізу підвищення ефективності цукробурякового виробництва вважаємо за необхідне усунути вказані вище, а також деякі інші недоліки в його методиці, що існують в економічній літературі та в практиці. В публікаціях останніх років існують суттєві розбіжності щодо показників системи ефективності цукробурякового виробництва. Це стосується перш за все показників ефективності використання виробничих ресурсів, з допомогою яких безпосередньо надають таку характеристику. Стосовно них сучасний аналіз показників ефективності використання виробничих ресурсів в економічній літературі та практиці нерідко пов'язують лише зі змінами обсягів виробництва підприємства, а також з оцінкою змін цих показників у динаміці.

За такого підходу не береться до уваги необхідний для ефективного управління виробництвом можливий вплив використання виробничих ресурсів на такі важливі кінцеві показники діяльності підприємства, як обсяг реалізації та прибуток від операційної діяльності підприємства, що не стимулює раціонального використання виробничих ресурсів. Розглядаючи склад так званих кінцевих показників ефективності, до яких відносять фінансові результати підприємства, потрібно відзначити існування різних точок зору щодо зазначеного. М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Гор-

батьок надають таку характеристику складу системи показників фінансових результатів щодо поточного аналізу: «На підприємстві використовуються такі показники фінансових результатів: доходи від реалізації продукції; доходи від інших операцій; доходи від надзвичайних операцій» [1, с. 171].

На нашу думку, з цим не можна погодитися. Вищеназвані показники не є фінансовими результатами, бо характеризують лише отримані доходи без вилучення з них відповідних витрат. Вони просто використовуються для подальших розрахунків фінансових результатів, якими можуть бути лише прибутку або збитку. Потребує уточнення й оцінка сутності такого показника, як валовий фінансовий результат. Указані вище автори, до яких приєднується й В.О. Мец, називають його фінансовим результатом від реалізації [1, с. 176; 2, с. 64]. Отже, так можна називати лише кінцевий фінансовий результат від продажу, тобто прибуток чи збиток від основної операційної діяльності, що визначається як різниця між чистим доходом підприємства й усіма витратами на реалізацію (в тому числі з урахуванням адміністративних витрат та витрат на збут).

Валовий прибуток або збиток є результатом порівняння чистого доходу лише з часткою витрат на реалізацію, тому він не може бути оцінюючим для характеристики фінансового результату від реалізації. Його призначення – інше, він дозволяє контролювати процес формування фінансового результату від реалізації та всього чистого прибутку (або збитку) підприємства.

Для поширеної характеристики використання всіх ресурсів підприємства, на думку автора, доцільно також доповнити існуючу систему показників ефективності використання виробничих ресурсів додатковими показниками, які розраховувати як відношення виручки від реалізації (доходу), а також прибутку від операційної діяльності підприємства до величини відповідних ресурсів: матеріальних, трудових та основних фондів, тобто показниками прибутковості (рентабельності) використання окремих виробничих ресурсів.

В умовах розвитку ринкової економіки необхідно розглядати результати кількісних та якісних змін у взаємозв'язку, тобто здійснювати комплексний взаємопов'язаний аналіз ефективності використання виробничих ресурсів та формування прибутку, завершуючи його аналітичними розрахунками по вияву резервів росту не тільки обсягу виробництва, а й прибутку, який можливо отримати за рахунок покращення використання всіх виробничих ресурсів.

Чітке визначення сутності й місця кожного з показників у загальній сучасній системі фінансових результатів, а також у системі показників ефективності виробництва буде сприяти належному вибору показників для побудови економічних моделей, а також удосконаленню методики аналізу та поліпшенню оцінки отриманих результатів завдяки більш коректному економічному моделюванню.

Необхідно також усунути некоректні підходи у виборі факторів зміни прибутку, які існують у сучасному поточному аналізі, що заважає належній побудові економічних моделей та не сприяє належній оцінці й раціональному використанню результатів аналізу фінансових результатів та підвищення ефективності виробництва в цілому. Так, деякі автори (наприклад, В. Юденко, В.О. Мец) розглядають фактори прибутку підприємства як складові частини його розрахунку: «...

можна розрахувати вплив чинників на зміну загальної суми прибутку, яку викликає зміна її складових частин, які водночас і є чинниками» [2, с. 64]. Це призводить до того, що названий автор вважає зміну валового прибутку фактором загального прибутку від операційної діяльності [2, с. 67–68].

Вищезазначений некоректний підхід призводить ще й до того, що знаходячи, по суті, вплив на прибуток зміни цін, В.О. Мец називає отриманий результат «впливом зміни виручки від реалізації продукції» [2, с. 69]. Отже, отримуємо неадекватну оцінку результатів одного з напрямків фінансового аналізу цукробурякового підприємства, що не може бути належною базою для розрахунків поточного аналізу щодо наступного стратегічного аналізу фінансових результатів.

На нашу думку, суттєвою конкретизацією є визначення сутності цих складових частин, що здійснює О. Кононенко [3, с. 60], який вважає ці складові прибутку лише факторними показниками, а не самими факторами. Чинниками прибутку від реалізації вона вважає зміну обсягу та структури реалізації. З цим можна погодитись, якщо дотримуватися розподілу факторів за різними порядками деталізації, наприклад, на фактори першого та другого порядку. У такому разі зміну обсягу та реалізації треба вважати факторами першого порядку, а більш детальними й глибинними – інші.

Проведений аналіз дозволив наголосити, що глибинними факторами є за своєю сутністю лише техніко-економічні та організаційні заходи, бо це відповідає наданій в економічній енциклопедії характеристиці їх сутності як дійових сил процесу підвищення ефективності виробництва та реалізації продукції. Саме ці фактори викликають різні зміни в ефективності виробництва, що відбуваються як у змінах обсягу виробництва та реалізації, а також у змінах окремих витрат, тобто собівартості продукції, й у кінцевому результаті – у змінах фінансових результатів підприємства. Отже, на такі фактори й потрібно спиратися при побудові моделей, які використовують при аналізі показників підвищення ефективності виробництва.

Ще одним із напрямків моделювання показників підвищення ефективності виробництва є урахування результатів мобілізації резервів, особливо резервів росту прибутку підприємства.

Отже, з одного боку, поділяючи думку деяких авторів (М.А. Болюх, В.З. Бурчевського та ін.), які виділяють у процесі виявлення резервів три етапи: аналітичний, на якому виявляють і кількісно оцінюють резерви; організаційний – коли розробляють комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів для забезпечення використання виявлених резервів; функціональний – на якому практично реалізують заходи і контролюють їх виконання, а з іншого боку, не можна повністю підтримати тих же авторів стосовно такого розподілу можливих напрямків мобілізації резервів збільшення прибутку: за рахунок збільшення обсягу випуску продукції (робіт, послуг); за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції; за рахунок економії та раціонального використання коштів на оплату праці робітників та службовців; за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу в результаті чого зростає продуктивність праці [1, с. 182].

Вважаємо, що дослідники при цьому розподілі порушили такий важливий принцип методики пошуку резервів, як

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

принцип запобігання повторного розрахунку резервів тому, що останні два напрямки не грають окремих ролей, а входять за своєю економічною сутністю до інших. Так, наприклад, резерв за рахунок економії і раціонального використання коштів на оплату праці робітників та службовців є по суті складовою частиною другого напрямку – резерв росту прибутку за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції. Резерв за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу в результаті чого зростає продуктивність праці, призводить до росту обсягу випуску продукції (тобто відноситься до першого напрямку) і водночас – до зниження умовно-постійних витрат завдяки збільшенню обсягів виробництва та реалізації продукції (тобто його можна віднести частково й до другого напрямку).

Метою та головним завданням **статті** є оцінка динаміки економічної ефективності цукробурякового виробництва в Україні на основі інноваційного моделювання його комплексного показника.

Виклад основного матеріалу. Економічна категорія ефективності в силу своєї многогранності та багатоаспектності не може бути відображена єдиним узагальнюючим показником. Але розробка комплексного інтегрального вимірювача економічної ефективності промислового виробництва, на наш погляд, є цілком вирішувемим завданням. На практиці як такий вимірювач часто використовують показник продуктивності праці, який визначається відношенням обсягу промислового виробництва до чисельності промислового персоналу. В той же час цей показник враховує ефективність використання лише одного фактору виробництва – робочої сили та залишає без уваги інші (засоби та предмети праці, підприємництво). Інший підхід, що часто зустрічається у науковій та практичній літературі, оснований на визначенні сукупнофакторної продуктивності (СФП), яка враховує ефективність використання двох факторів виробництва – праці та основного капіталу (засобів праці). Виключаючи з розгляду усі інші фактори, крім праці та основного капіталу, вчені-економісти обґрунтовували двофакторну виробничу функцію тим, що праця та капітал є результатом виробничих процесів на минулих етапах, на яких були використані також основні фонди та робоча сила, і виходячи з цього можна усі фактори редуціювати до цих двох [7]. Однак для економік, які не володіють достатніми запасами матеріально-сировинних ресурсів власного виробництва (видобутку), до яких відноситься й економіка України, що вимушені їх імпортувати в значних обсягах для виробничих потреб, такий фактор, як предмети труда, є первинним фактором, не врахувати який було б некоректно. Тому, розробляючи комплексний вимірювач економічної ефективності, необхідно враховувати вплив усіх основних факторів, не обмежуючись лише працею та основним капіталом. Відштовхуючись від функції Кобба – Дугласа з постійним ефектом масштабу, додаючи до неї невивантажені фактори, автором була побудована наступна виробнича функція:

$$ВП_t = ПрЗн^{a_1}ЗOK^{a_2}Пр_{np}^{a_3}IB^{a_4}, \quad (1)$$

де $ВП_t$ – випуск продукції в певний період;

$Пр$ – загальна продуктивність факторів виробництва;

$Зн, ЗOK, Пр_{np}, IB$ – фактори виробництва, відповідно зайнятість (праця), запас основного капіталу (засоби праці),

витрати матеріально-сировинних ресурсів (предмети праці) та інноваційні витрати (підприємництво);

a_1, a_2, a_3, a_4 – параметри функції, що визначають еластичність випуску за окремими показниками витрат ресурсів.

Змінна $Пр$ у рівнянні [1] є стандартним залишком, який показує віддачу (випуск) від усіх основних використаних факторів виробництва, тобто за сутністю є комплексним вимірювачем економічної ефективності виробництва.

Після нескладних перетворень функції [1] отримуємо формулу для комплексного вимірювача економічної ефективності EE :

$$EE = y^{b_1}g^{b_2}m^{b_3}e^{b_4}, \quad (2)$$

де y – середня ефективність використання живої праці (продуктивність праці);

g – середня ефективність використання засобів праці (фондовіддача);

m – середня ефективність використання предметів праці (матеріаловіддача);

e – середня ефективність реалізації підприємницьких інновацій (відношення обсягу виробництва до загальних витрат на підприємницькі інновації);

b_1, b_2, b_3, b_4 – параметри функції.

Оскільки при побудові виробничих функцій фактори можуть мати різні розмірності, як вихідні дані доцільно використовувати не абсолютні, а відносні величини – індекси. Таким чином, вихідні дані про витрати ресурсів та ефективність їх використання, а також про випуск продукції мають бути представлені у вигляді часових рядів відповідних економічних індексів.

Процес моделювання комплексного показника економічної ефективності для цукробурякової промисловості України здійснювався з урахуванням таких умов:

1. Оскільки отримання реальної оцінки вартості основного капіталу за викривленими системами обліку його балансової вартості, нарахування амортизації, неможливості оцінити його реальне використання та відсутності будь-яких даних про його ринкову вартість є неможливим, тому в якості оцінки динаміки вартості основного капіталу використовувалася сума щорічних інвестицій в основний капітал (у порівнянних цінах), які, як правило, здійснюються цілеспрямовано з метою використання останнього у процесі виробництва. У зв'язку з цим для побудови виробничої функції були задані відповідні умови про повне завантаження та використання інвестованого капіталу в процесі виробництва.

2. Оцінка чисельності промислового персоналу особливо у період економічного спаду в Україні наштовхується на проблему неповної зайнятості та прихованого безробіття. Високий відсоток зайнятого населення, що спостерігався протягом усього трансформаційного періоду, за низкою правових і морально-етичних причин пов'язано з неможливістю звільнення визволеної у процесі скорочення виробництва частини облікових працівників, що призводило до скорочення робочого тижня та тривалості робочого дня, зростання числа працівників, які знаходяться в адміністративних відпустках, частково зайнятих тощо, тобто до зростання неповної зайнятості. Тому для оцінки реальної величини витрат живої праці замість чисельності зайнятих у промисловості використовувалися фактичні показники використання робочого часу (фактично відпрацьований час у людино-годинах), а

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

при оцінці продуктивності праці використовувався показник годинного виробітку на одного працюючого.

3. Як запас предметів праці використовувалися щорічні дані про матеріальні витрати у промисловості у порівнянних цінах.

4. Оскільки у сучасних умовах необхідною ознакою підприємництва є інновації – нові технології, види продукції та послуг, організаційні новації тощо, обсяг витрат на підприємницькі інновації був взятий виходячи з суми фінансування наукових та науково-технічних робіт, що здійснюються за рахунок промислових підприємств.

Із метою отримання параметрів виробничої функції був проведений регресивний аналіз, який дав дещо несподіваний результат. Такі фактори виробництва, як праця (робочий час), основний капітал (інвестиції) та підприємництво (інновації), виявилися статистично малозначущими. Більш того, їхній вплив на динаміку випуску продукції виявився негативним (від'ємні еластичності), що свідчить про непродуктивне використання живої праці та інвестицій у промисловості. Єдиним значущим фактором, що визначає динаміку промислового виробництва більш ніж на 97%, виявилися предмети труда (матеріальні витрати):

$$ВП_t = 0,894 M^{0,969} \quad (3)$$

Таку залежність можна пояснити вкрай високою матеріаломісткістю вітчизняної промисловості, яка тісно корелює з динамікою промислового виробництва (коефіцієнт кореляції –0,99). Значення параметру А менше за 1 говорить про те, що сукупний вплив інших факторів, включаючи працю, інвестиції та час, на динаміку промислового виробництва є стримуючим.

Після додання у рівняння (3) динаміки ресурсозберігаючих інновацій у промисловості з лагом в 1 рік (E1) була отримана така модель:

$$ВП_t = 0,923 M^{0,975} E_1^{0,030} \quad (4)$$

Отримані моделі (3 та 4) побудовані на базисних індексах. Перша (3) – встановлює практично функціональну ступеневу залежність (критерій Фішера –337,3) динаміки промислового виробництва від витрат матеріальних ресурсів (коефіцієнт детермінації –0,974). Друга (4) – дещо менш достовірна (критерій Фішера – 191,1), але посилює вплив матеріальних витрат на динаміку промислового виробництва

у сукупності з ресурсозберігаючими інноваціями. Вплив сукупності інших факторів на динаміку виробництва цукрових буряків в Україні в аналізованому періоді (2007–2012) мав стримуючий та малозначущий характер.

Оцінка економічної ефективності української цукробурякової промисловості за період 2007–2012 років із використанням параметрів побудованої вище виробничої функції (3) дала результати. Діаграма динаміки економічної ефективності промисловості (див. рисунок) вказує на наступне: після обвального падіння ефективності цукробурякової промисловості (2008–2009) у 2010–2011 роках відбувалося підвищення темпів зростання ефективності, а у 2012 році – знову суттєве зниження.

Протягом усього періоду 2007–2012 років відбувалося перманентне зниження економічної ефективності цукробурякової промисловості, що було пов'язано зі значними витратами ресурсів (інвестицій, матеріальних витрат), темпи зростання яких перевищували темпи зростання промислового виробництва; постійний зріст годинної продуктивності праці, що мав місце у цей період, не міг компенсувати зниження капіталовіддачі та матеріаловіддачі, що відбувалося протягом усього періоду; уповільнення темпів падіння ефективності промисловості у 2010–2012 роках пов'язано з підвищенням ефективності підприємницьких інновацій у ці роки, однак через їх незначну кількість та низький ступень впливу на загальну величину економічної ефективності зростання останньої так і не відбулося.

Таким чином, моделювання комплексного показника економічної ефективності у промисловості України дозволяє зробити наступні висновки: зростання промислового виробництва, що мало місце в останні роки (2007–2012) супроводжувалося зниженням економічної ефективності цієї галузі перед усім через неефективність інвестицій в основний капітал та зростання матеріаломісткості; економічна ефективність промисловості через високу матеріаломісткість, непродуктивне використання робочого часу та неефективність інвестицій в основний капітал більш ніж на 97% визначається ефективністю використання матеріальних ресурсів, для підвищення якої необхідне впровадження ресурсозберігаючих інновацій.

Ефективність цукробурякової промисловості в Україні*

Показник	Рік						2012 рік у % до	
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2007	2011
Посівна площа буряків, тис. га	609,5	379,7	322,4	501,0	532,4	466,3	76,5	87,6
Зібрана площа буряків, тис. га	577,0	377,2	319,7	492,0	515,8	455,3	78,9	88,3
у т.ч. цукровими заводами та компаніями, %	21,7	40,0	64,1	52,8	57,2	66,3	44,6	9,1
Виробництво буряків, млн. т	16,9	13,4	10,1	13,7	18,7	18,3	107,8	97,9
Урожайність, т/га	29,4	35,6	31,5	28,0	36,3	40,3	137,1	111,0
Цукристість, %	15,0	16,1	16,9	15,3	16,6	16,1	1,1	-0,5
Збір цукру, т/га	4,4	5,7	5,3	4,3	6,1	6,5	147,7	107,3
Собівартість 1 т цукрових буряків, грн.	179,9	209,2	305,2	417,6	380,4	387,2	215,2	101,8
Ціна реалізації 1 т цукрових буряків (без ПДВ), грн.	160,0	224,0	418,1	487,3	519,2	440,0	275,0	84,7
Рівень рентабельності виробництва цукрових буряків, %	-11,1	7,1	37,0	16,7	36,5	13,6	-	-
Посівна площа буряків, тис. га	609,5	379,7	322,4	501,0	532,4	466,3	76,5	87,6

* Складено автором за даними Держслужби статистики України і НАЦУ «Укрцукор».

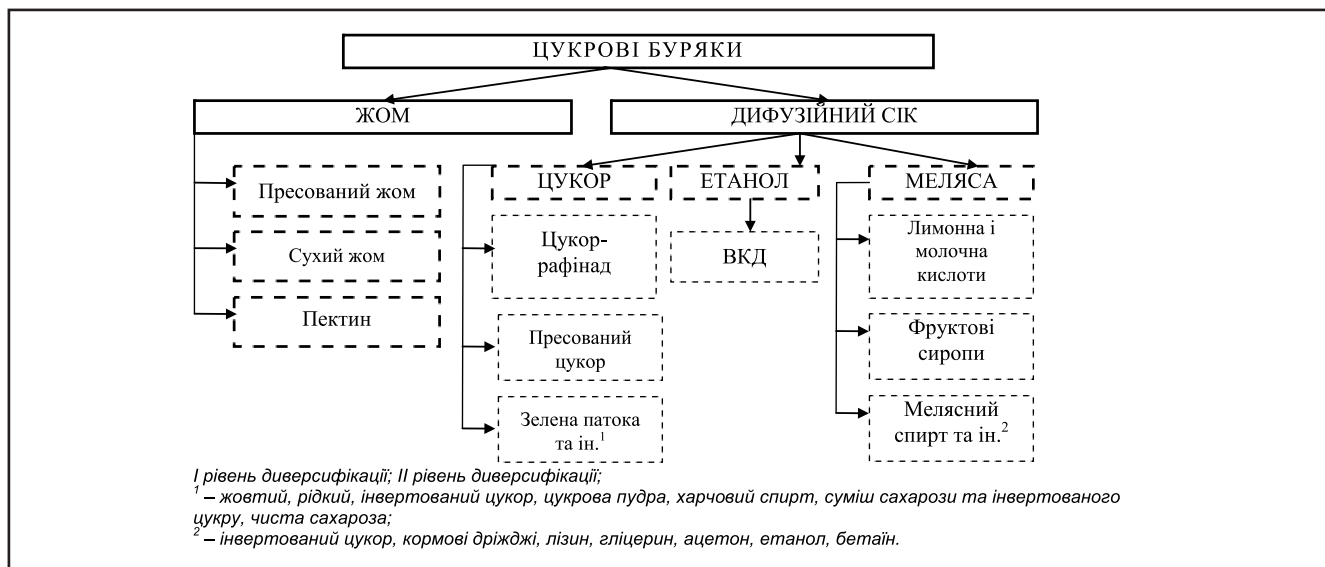


Схема диверсифікації виробництва на цукровому заводі

Source: compiled by authors based on [5].

Ураховуючи світові тенденції до скорочення виробництва цукру як кінцевого продукту і дедалі більшого використання цукросировини як біологічної маси для переробки на пальне, а також зростання цін на цукор, у майбутньому для українських товаровиробників можуть скластися сприятливі зовнішньоекономічні умови на шляху просування продукції цукробурякової галузі на ринки. Перевага під час вибору зовнішньоторговельних партнерів повинна, як і в минулому, надаватися ринкам країн СНД, де, за нашими підрахунками, можна реалізувати близько 600 тис. т вітчизняного цукру.

Вузкоспеціалізоване виробництво вітчизняної цукрової промисловості обмежує спектр використання її продукції. Запропонована схема виробничої диверсифікації дасть можливість переробним підприємствам розширити асортимент пропозиції (див. рис.), зайняти нові ринкові сегменти, поглибити внутрішньо- і міжгалузеву інтеграцію, уникнути низки комерційних ризиків.

Дослідженням встановлено, що виділений нами другий рівень виробничої диверсифікації (виробництво цукру-рафінаду, пресованого цукру, високооктанової добавки, лимонної й молочної кислот, фруктових сиропів та ін.) не застосовується в цукровій галузі, а внутрішні потреби у відповідній продукції задовольняються через імпортування або налагодження їх виробництва в інших, зокрема кондитерській галузі.

Перспективним напрямом товарної диверсифікації є налагодження технології з виробництва пектину на малопотужних цукрових заводах регіону. За нашими підрахунками, наявні переробні потужності таких підприємств дають змогу повністю забезпечити соціально необхідні обсяги виробництва пектину. Стрімкий розвиток вітчизняної лікеро-горілчаної та хімічної галузей економіки, а також високий попит на харчовий і технічний спирти за кордоном розкривають перспективи для горизонтальної диверсифікації виробництва на цукрових заводах.

Найважливішим принципом всіх варіантів системи показників ефективності виробництва є формування системи на базі достовірних показників, що відображають ефектив-

ність затрат або ресурсів окремих елементів виробництва, та узагальнюючого показника ефективності. При цьому, кількісний зв'язок часткових показників з узагальнюючим є обов'язковим. Цілковита відсутність або обмеження системи ознакою смислового взаємозв'язку показників позбавляє її якісної своєрідності та відмінності від набору показників. При цьому не пропонується звести всю сукупність показників ефективності до одного універсального показника, яким би узагальнюючим він не був. Мова йде про систему часткових показників ефективності виробництва (ефективності затрат) і єдиного узагальнюючого показника на вершині системи.

З позиції вимог, які розглядалися до показників ефективності і принципів формування їх системи, доцільно зупинитися на пропозиціях щодо показників ефективності виробництва на рівні підприємства. При всій різноманітності цих пропозицій можна виділити три їх групи.

1. Пропонуються різні варіанти показника продуктивності праці та насамперед виробництва чистої продукції в середньому на одного працівника.

2. Пропонується доповнити показник продуктивності праці показником фондівіддачі.

3. Пропонується розпочати з удосконалення на економічному й методологічному рівні узагальнюючого показника ефективності виробництва, який потім може бути розкладений на часткові.

Висновки

Запропоновано класифікацію узагальнюючих показників ефективності: узагальнюючі показники затратного типу, узагальнюючі показники ресурсного типу й узагальнюючі показники змішаного типу. Крім того, можна виділити індексні та природні узагальнюючі показники ефективності. Проте за допомогою останніх вимірюється не рівень економічної ефективності, а тільки характер і темпи її зміни.

Вважаємо за доцільне також при порівняльному аналізі ефективності виробництва на підприємстві в якості узагальнюючого показника використовувати бальні оцінки, побудовані на основі певної кількості часткових показників ефек-

тивності за допомогою методів багатовимірної аналізу. Оскільки часткові показники, як правило різні та несумісні, то необхідною умовою побудови бальних оцінок є усунення відмінностей в розмірності показників.

Список використаних джерел

1. Болюх М.А. Економічний аналіз: [навч. посіб.] / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатюк. – К.: КНЕУ, 2003. – 540 с.
 2. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: [навч. посіб.] / В.О. Мец. – К.: Вища пік., 2003. – 278 с.

3. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності / О. Кононенко. – Х.: Фактор, 2003. – 148 с.
 4. Сучасний економічний аналіз господарюючих суб'єктів: [за ред. к.е.н., проф. О.П. Крижановської, к.е.н., проф. А.В. Сосновського]. – Одеса: Пальміра, 2008. – 232 с.
 5. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: [підруч.] / П.Я. Попович. – К.: Знання, 2008. – 630 с.
 6. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [підруч.] / Є.В. Мних. – К.: Київ. Нац. торг.-еко. ун-т, 2008. – 514 с.
 7. Теория и практика статистического моделирования экономики / Под ред. Е. Четыркина и А. Класа. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 272 с.

В.М. КОШЕЛЬНА,

здобувач, Київський національний університет будівництва і архітектури

Ресурсно-іміджевий потенціал підприємства: теоретичні аспекти визначення сутності та структури

У статті узагальнено сутність таких важливих економічних категорій, як «ресурс», «потенціал», «ресурсний потенціал підприємства», «іміджевий ресурс». Акцентовано увагу на обґрунтуванні змісту категорій «ресурсно-іміджевий потенціал підприємства», зважаючи на провідну роль ресурсного забезпечення у сталому розвитку сучасного підприємства.

Ключові слова: ресурс, потенціал, ресурсний потенціал підприємства, іміджевий ресурс.

В.Н. КОШЕЛЬНАЯ,

соискатель, Киевский национальный университет строительства и архитектуры

Ресурсно-имиджевый потенциал предприятия: теоретические аспекты определения сути и структуры

В статье обобщена суть таких важных экономических категорий, как «ресурс», «потенциал», «ресурсный потенциал предприятия», «имиджевый ресурс». Акцентируется внимание на обосновании содержания категорий «ресурсно-имиджевый потенциал предприятия», учитывая ведущую роль ресурсного обеспечения в устойчивом развитии современного предприятия.

Ключевые слова: ресурс, потенциал, ресурсный потенциал предприятия, имиджевый ресурс.

V.M. KOSHELNA,

Researcher, Kyiv National University of Construction and Architecture

The resource potential of the company image: theoretical aspects of determination of nature and structure

This paper summarizes the essence of important economic categories as «resource», «potential», «resource potential of the enterprise», «image resource». Attention is given to justify the content categories «enterprise resource-image potential», given the central role of resource support for the sustainable development of a modern enterprise.

Keywords: resource, potential, resource potential of the enterprise, image resource.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку національної економіки конкурентоспроможність будь-якого суб'єкта господарювання забезпечується ефективністю його управління. До ключових об'єктів управління якраз належить ресурсний потенціал підприємства. Діяльність у ринковому середовищі вимагає прийняття управлінських рішень від керівництва щодо збільшення обсягів виробництва продукції шляхом більш ефективного використання ресурсів; пошуку шляхів зниження витрат на реалізацію; підвищення якості продукції, визначення та вивчення особливостей певних цільових ринків реалізації продукції. Це в загальному підсумку забезпечить отримання необхідного та додаткового прибутку для ефективного розвитку підприємства. Проте у сучасних умовах господарювання механізм управління ресурсним потенціалом не в повній мірі задовольняє вимоги щодо підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання та отримання оптимальних фінансових результатів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичним і прикладним аспектам формування та використання ресурсного потенціалу промислового підприємства присвячені наукові праці українських та зарубіжних вчених: О.М. Вишневської, Н.С. Довгаля, О.Г. Кантора, О.В. Коваленко, О.В. Коренкова, Н.С. Краснокутської, Н.Г. Міценко, М.Я. Мойси, К.М. Миска, Г.М. Підлісецького, С.Е. Сердака, Е.А. Суценка та інших. Віддаючи належне теоретичній та практичній цінності попередніх здобутків, існує потреба в системному дослідженні проблематики формування стратегій використання ресурсного потенціалу сучасними промисловими підприємствами.

Метою статті є узагальнення наукових поглядів щодо трактування таких економічних категорій, як «ресурси», «потенціал», «ресурсний потенціал», та визначення їхнього місця в ефективності управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. Основу поняття «ресурсний потенціал» становлять поняття «ресурси» та «потенціал».

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ресурс – запас, джерело. Цей термін є досить багатограним. Він включає в себе такі поняття, як «економічний ресурс», «природний ресурс», «вторинний ресурс», «трудоий ресурс», «матеріальний ресурс», «виробничий ресурс» тощо [1, с. 38; 11, с. 233]. Проте в даному випадку нас цікавить останнє. Виробничі ресурси (resources – допоміжний засіб, від латин. resurgo – підіймаюся, виникаю, поновлююся знову) – ресурси, які використовуються у виробничому процесі (природні, трудові, капітал, підприємницька діяльність) [11, с. 233].

Потенціал (англ. potential, нім. potential) – можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані. Якщо говорити про потенціал підприємства, то на переважну думку науковців це сукупність ресурсів, які можуть бути використані у процесі підприємницької діяльності суб'єктом господарювання.

Н.С. Краснокутська дає таке визначення поняття «потенціал підприємства» – можливості системи ресурсів підприємства і його компетенції створювати результат за допомогою реалізації бізнес-планів [3, с. 6].

Що ж до самого визначення терміну «ресурсний потенціал», то існує досить широке коло визначень, які його характеризують. Так, С. Сердак визначає ресурсний потенціал як сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, зокрема здатність робітників підприємства ефективно використовувати названі ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства. При цьому ресурсний потенціал підприємства можна охарактеризувати чотирма основними критеріями:

- реальними можливостями підприємства в тій чи іншій сфері діяльності (також і нереалізовані можливості);
- обсягом ресурсів як залучених, так і тільки підготовлених до використання у виробництві;
- здатністю кадрів (менеджерів) використовувати ресурси, вміння розпоряджатися ресурсами підприємства;
- формою підприємництва та відповідною організаційною структурою підприємництва [7, с. 84–87].

На думку І.В. Должанського, ресурсний потенціал – це сукупність природних, матеріальних, фінансових компонентів, тобто сукупність економічних ресурсів і виробничих можливостей фірми, які можуть бути використаними для досягнення цілей фірми і її розвитку [2, с. 25].

С.І. Терещенко зазначає, що ресурсний потенціал підприємства – це не тільки сукупність ресурсів, що є в розпорядженні підприємства, а й спроможність працівників і менеджерів використовувати ресурси з метою виробництва продукції та отримання максимального прибутку. Він характеризує не весь запас конкретного ресурсу, а ту його частину, яка залучена у виробництво з урахуванням економічної діяльності та з урахуванням економічної доцільності та досягнень науково-технічного прогресу і включає в себе не тільки сформовану систему ресурсів, а й нові альтернативні ресурси та їхні джерела. Ресурсний потенціал з погляду підприємства як господарюючого суб'єкта є важливим чинником, який впливає на ефективність фінансово-господарської діяльності [8, с. 194].

Н.Г. Міценко доводить, що ресурсний потенціал є системою взаємопов'язаних різних видів ресурсів, які є у розпорядженні підприємства або можуть бути залучені до його господарської діяльності для максимального задоволення

потреб споживачів та підвищення його конкурентоспроможності на ринку. При цьому він визначається не просто кількістю та якістю ресурсів, які є на цей момент, а й їхнім оптимальним співвідношенням, відповідністю їхньої величини складу потребам вирішуваних завдань [4, с. 194].

Інший вчений, М.К. Миско, розглядає ресурсний потенціал як сукупну величину реалізованих і нереалізованих можливостей використання ресурсів у процесі задоволення суспільних потреб і що виражається в ресурсній формі її представлення [5, с. 94].

На нашу думку, ресурсний потенціал підприємства є сукупністю наявних на певний момент у суб'єкта господарювання ресурсів, у тому числі матеріальних, трудових, фінансових нематеріальних та інформаційних, які він може використати у процесі створення певного суспільного блага та для виконання основної мети підприємницької діяльності – отримання оптимального кінцевого фінансового результату. Слід зазначити, що доцільно розглядати таку категорію, як «можливий ресурсний потенціал», тобто ресурси, які на певний момент не є наявними на підприємстві, але можуть бути отримані для забезпечення позитивної динаміки обсягів виробництва та прибутку.

Більшість дослідників формують таку структуру ресурсного потенціалу підприємства:

- матеріальні ресурси, які, своєю чергою, складаються з необоротних та оборотних активів;
- трудові ресурси;
- фінансові ресурси;
- нематеріальні ресурси;
- інформаційно-методичні ресурси.

Матеріальні ресурси – економічні ресурси в матеріально-речовій формі, які використовуються у господарській діяльності підприємства. Основні фонди – це засоби праці, які мають вартість і функціонують у виробництві тривалий час у своїй незмінній споживчій формі, а їхня вартість переноситься конкретно працею на вартість продукції, що виробляються, частинами в міру спрацювання. Оборотні фонди – частина виробничих фондів у вигляді певної сукупності предметів праці, елементи яких цілком споживаються у кожному виробничому процесі (циклі) і переносять всю свою вартість продукції, що виробляється.

Трудові ресурси – загальна чисельність наявного працездатного населення на території країни, адміністративно-територіальні одиниці або на підприємстві; основна продуктивна сила суспільства. Іншими словами, трудові ресурси – сукупність постійних працівників, які мають необхідну професійну підготовку і досвід практичної роботи [6, с. 50].

Фінансові ресурси – сукупність грошових коштів та надходжень, які є в розпорядженні підприємства для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат на відновлення підприємства та стимулювання працівників. Фінансові ресурси дуже важливі як вихідний вид ресурсів для створення та діяльності підприємства, забезпечують процес виробництва, є невідмінною умовою неперервності процесу виробництва [6, с. 65].

Нематеріальні ресурси – це складова частина потенціалу підприємства, що здатна забезпечувати економічну користь протягом відносно тривалого проміжку часу. Для цього виду ресурсу є характерними нематеріальна основа і невизна-

ченість величини майбутнього прибутку від її використання у процесі виробництва. Цей термін використовується для характеристики сукупності об'єктів інтелектуальної власності.

Інформаційно-методичні ресурси – це семантична інформація у вигляді понятійного знання, що відображає не стільки індивідуальні, скільки суспільні (колективні) знання. Для розуміння інформаційного ресурсу важливе значення має форма існування та подавання знання. Під знаннями розуміють відображення різних аспектів реальності у вигляді ідей, понять, уявлень про предмети та явища. Знання можуть передаватися іншим людям, матеріалізуватися та існувати в різних формах: «живі» знання (кваліфікація працівників); уречевлені знання (у продукції, роботах, послугах); інформація (повідомлення) [9, с. 6–7].

З точки зору Н.М. Ушакової ресурсний потенціал підприємства має інший склад:

- технічні ресурси (виробничі потужності та їхні особливості, обладнання, матеріали тощо);
- технологічні ресурси (технології, наявність конкурентоспроможних ідей, наукові розробки й ін.).

Збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук:

- кадрові ресурси (кваліфікаційний, демографічний склад працівників, їхнє прагнення до знань і удосконалювання, інтелектуальний капітал);
- просторові ресурси (характер виробничих приміщень і території підприємства, розташування об'єктів нерухомості, комунікацій, можливість розширення й ін.);
- інформаційні ресурси (кількість і якість інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище, каналів її поширення, можливості розширення та підвищення вірогідності інформаційної бази тощо);
- ресурси організаційної структури системи управління (характер і гнучкість керуючої системи, швидкість проходження керуючих впливів і ін.);
- фінансові ресурси (наявність і достатність власного та позикового капіталу, стан активів, ліквідність, наявність кредитних ліній і т. ін.) [10, с. 53].

Окремі публікації присвячені стратегічному управлінню ресурсним потенціалом, проте питання стратегічного управління його ефективністю в комплексному поєднанні внутрішнього і зовнішнього середовища не висвітлювалося. Саме в такій постановці завдання визначення стратегій управління ресурсним потенціалом є невирішеним. Виникає необхідність представлення результатів дослідження щодо визначення стратегій управління ресурсно-іміджевим потенціалом підприємства для підвищення ефективності його використання. Існує значна кількість визначень поняття потенціалу підприємства. У більшості з них потенціал визначається через можливості, ресурси та компетенції, результати діяльності, властивості, здатності. Незважаючи на відмінності в ключових словах, в кожному підході до його визначення наголошується на необхідності оцінювання потенціалу, врахуванні рівня використання, тобто ефективності. Оскільки потенціал характеризує внутрішню властивість підприємства проявляти себе відносно зовнішнього середовища, забезпечувати очікуваний ефект в існуючій системі зовнішніх умов господарювання, які одночасно можуть виступати його

обмеженнями, ефективність потенціалу за приналежністю або проявом у певному середовищі доцільно визначати як внутрішню та зовнішню. Ці два запропоновані види ефективності потенціалу передбачають використання всіх видів економічних ресурсів для досягнення поставлених цілей у відповідності з спрямованістю в середину або зовні суб'єкта господарювання. Щодо ресурсного потенціалу як частини загального потенціалу підприємства, то він може бути охарактеризований як властивість підприємства забезпечувати виготовлення та реалізацію продукції (надання послуг) певної номенклатури, що відповідає вимогам ринку за вихідними характеристиками, якістю, асортиментом. З цією метою його необхідну ресурсну базу складатимуть матеріальні, фінансові, людські та інформаційні ресурси, які є необхідними для виробництва і реалізації продукції.

Особливий інтерес в умовах інформаціологічної економіки становить іміджевий ресурс, що є елементом інформаційних, оскільки інформація про підприємство сприяє ухваленню рішення про співробітництво з ним суб'єктів зовнішнього середовища. Кожний з видів ресурсів має бути ефективно використаний для досягнення стратегічних цілей внутрішнього і зовнішнього середовища, що вимагає обґрунтованого стратегічного управління ресурсним потенціалом у відповідності з обраною загальноекономічною стратегією життєдіяльності підприємства. Тобто виникає об'єктивна необхідність у виборі стратегій управління ресурсним потенціалом підприємства. Оскільки ефективність його використання має дві складові: внутрішню та зовнішню, стратегії управління потенціалом також доцільно визначати з урахуванням таких запропонованих складових. Їхнє поєднання створює дихотомію ефективності, унаочнити яку можливо у матричній площині з розмежуванням на певні квадранти, що представлено на рис. 1. Кожний квадрант запропонованої матриці стратегій управління ефективністю ресурсного потенціалу вимагає їх чіткого розподілу та взаємоузгодження з стратегічним набором підприємства за всіма видами стратегій (загальноекономічною, конкурентними, функціональними – як основними), тому необхідно уточнити їх класифікацію за основними класифікаційними ознаками (рис. 1), спираючись на існуючі види загальноекономічних стратегій підприємств та їх позиціонування у матриці Мак-Кінзі [9].

Оскільки основними складовими ефективності ресурсного потенціалу є внутрішня та зовнішня ефективність, а також додатково запропоновані для оцінювання ефективності використання інформаційні ресурси з таким ключовим елементом, як іміджевий ресурс, доцільно ввести такі класифікаційні ознаки стратегій, як «приналежність до середовища» та «інформаційне наповнення», що наведено на рис. 2.

До основних видів стратегій, які суттєво впливають на ухвалення рішення про економічну ефективність використання ресурсного потенціалу, доцільно віднести такі, що відповідають першим чотирьом ознакам, а саме: загальна стратегічна спрямованість життєдіяльності підприємства; бінарність управлінських рішень; приналежність до середовища; головна мета управління потенціалом. Інші види стратегій є додатковими. Окремо доцільно зупинитися на стратегіях за запропонованою класифікаційною ознакою «інформаційне наповнення», що має безпосереднє відношення до імідже-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ



Рисунок 1. Узагальнена матриця стратегій управління ефективністю ресурсного потенціалу підприємства

Рисунок 2. Класифікація стратегій управління ефективністю ресурсного потенціалу підприємства

Класифікаційна ознака	Вид стратегії
Загальна стратегічна спрямованість	Виживання; паритету; лідерства
Бінарність управлінських рішень	Переважних дій; виважених дій; відмови від дій;
Приналежність до середовища	Внутрішньої ефективності; зовнішньої ефективності;
Головна мета	Збільшення: ринкової вартості підприємства(капіталу); доходності або прибутковості; ліквідності; долі ринку; іміджу; обсягів виробництва; обсягів реалізації, зменшення ризику;
Темпи підвищення ефективності	Інтенсивна, якщо темпи зміни ефективності перевищують середньогалузеві або власні у попередньому періоді чи за попереднім проектом (з нарощуванням темпів); неінтенсивна (з незмінністю темпів); регресивна(з уповільненням темпів);
Обсяги ефекту	Активна(із збільшенням обсягів ефекту); стабільна(з незмінністю обсягів ефекту); обережна(із зменшенням обсягів ефекту);
Цільовий об'єкт	Матеріальні, фінансові, людські, інформаційні ресурси
Конкурентна спрямованість	Цінозабезпечуюча; якістьзабезпечуюча; пошуку можливостей; інноваційна;
Функціональна спрямованість	маркетингова; постачальницька; підготовки виробництва; виробнича; збутова;
Рівень ефективності	високоєфективна; середньо ефективна; низько ефективна або неефективна;
Рівень ризику	високо ризикова; середньо ризикова; низько ризикова або ризикова;
Джерело коштів для забезпечення ефективності	позикова; залученого інвестування; само інвестування;
Форма власності коштів для забезпечення ефективності	приватного інвестування; колективного інвестування; державного інвестування; муніципального інвестування; змішана;
Вид податкових та ефективних пільг	пільгова; крапкового або селективного пільгування; відсутності пільг;
Рівень інноваційності пропозицій з підвищення ефективності	інноваційна (мутаційна); імітаційна;
Термін	довгострокова; середньострокова; короткострокова;
Незмінність умов стратегії	адаптивно-ситуаційна; постійна;
Зосередження капіталу	диверсифікації (вузької-споріднені об'єкти за галузевою, територіальною та іншими ознаками; широкої-у неспоріднені об'єкти); концентрації

вого ресурсу. За стратегією оновлення інформації про іміджу підприємства доцільно збільшувати інтенсивність інформаційних повідомлень, актуалізувати інформацію та підвищувати її якість, за стратегією стабілізації слід підтверджувати вже існуючу інформацію за обраними напрямками, актуалізуючи її сутність у відповідності з здобутками ефективного використання ресурсного потенціалу підприємства, за стратегією переваг доцільно підкреслювати унікальність підприємства та його здобутків щодо досягнення ефективного використання ресурсного потенціалу. Таким чином, основні й запропоновані

стратегії управління ресурсного потенціалу доцільно позиціонувати за квадрантами матриці у відповідності з рис. 3.

Наведені у рис. 3 стратегії за сутнісним наповненням дозволяють об'єднати квадранти матриці у певні зони ефективності, так квадранти 1, 3, 4 складають зону досягнення або забезпечення ефективності, оскільки її значення за внутрішньою та зовнішньою ознаками є низькими або середніми, квадранти 3, 5, 7 – зону зростання ефективності, що відповідає високому рівню хоча б за однією складовою ефективності або середньому або обома, квадранти 6, 8, 9 – зону підтрим-

Рисунок 3. Розподіл основних видів стратегій за квадрантами матриці

Номер квадранта	Вид стратегії
1, 2, 4	Вживання ;відмови від дій або виважених дій з підвищення або забезпечення ефективності; регресивної ефективності; обережної ефективності; низької і/ або середньої внутрішньої чи зовнішньої ефективності; оновлення
3, 5, 7	Паритету виважених дій з підвищенням або забезпечення ефективності; неінтенсивної ефективності; стабільної ефективності; середньої внутрішньої та високої зовнішньої ефективності, низької внутрішньої та високої зовнішньої ефективності або високої внутрішньої та низької зовнішньої ефективності, стабілізації
6, 8, 9	Лідерства; переважних дій з ефективності; інтенсивної ефективності; інтенсивної ефективності; активна; середньої внутрішньої та високої зовнішньої ефективності; середньої зовнішньої та високої внутрішньої ефективності, високої внутрішньої та зовнішньої ефективності; переваг

ки ефективності, оскільки вона є високою за двома видами ефективності або середньої за однією та високою за іншою. Розподіл матриці на квадранти і зони можливо здійснити за шкалою Харінгтона, що є універсальною. Проте для позиціонування підприємств у матриці, розмежовану за цією шкалою, доцільно здійснити за кількісними значеннями рівнів внутрішньої і зовнішньої ефективності, уточненими за логістичною функцією, що підвищить обґрунтованість і достовірність ухвалення рішень з стратегічного управління ефективністю використання ресурсного потенціалу підприємств.

Висновки

У статті проведено аналіз, який дозволяє констатувати, що на сьогодні існує значна кількість визначень категорії, проте всі вони уособлюють наявні на підприємстві ресурси, які суб'єкт господарювання може використовувати для виробництва продукції та отримання прибутку. Основними складовими ресурсно-іміджевого потенціалу є: матеріальні ресурси; трудові ресурси; фінансові ресурси; нематеріальні ресурси; інформаційні ресурси.

В умовах жорсткої конкурентної боротьби для ефективного управління підприємством існує необхідність постійного ресурсного обґрунтування можливостей суб'єкта господарювання: оцінювання наявного ресурсного потенціалу та якості його використання, а також оцінка можливого ресурсного потенціалу, який би дав змогу підвищити результативність діяльності підприємства, ключовими показниками якої є позитивна динаміка доходів та прибутковості.

Ресурсно-іміджевий потенціал залежить від використання всіх видів економічних ресурсів, включаючи інформаційні і як їх елемент – іміджеві. Стратегії управління ефективністю використання ресурсно-іміджевого потенціалу доцільно розподілити за важливістю та впливовістю на ухвалення рішення про забезпечення ефективності на основні за такими класифікаційними ознаками: загальна стратегічна спрямованість життєдіяльності підприємства; бінарність управлінських рішень; приналежність до середовища; головна мета управління потенціалом. Інші види стратегій є додатковими і характеризують особливості досягнення ефективності використання потенціалу. Додатково запропонованими класифікаційними ознаками і видами стратегій у відповідності з контекстом дослідження є такі: «приналежність до середовища» – стратегії зовнішньої та внутрішньої ефективності, «інформаційне наповнення» – стратегії оновлен-

ня, стабілізації, переваг, які мають сутнісне наповнення щодо інформаційних повідомлень про здобутки підприємства з ефективного використання ресурсного потенціалу. Всі запропоновані стратегії розміщені у матриці управління ефективністю використання ресурсного потенціалу, яка сформована за складовими внутрішньої і зовнішньої економічної ефективності і розподілена на три зони: досягнення або забезпечення, зростання та підтримки ефективності.

Список використаних джерел

1. Базелевич В.Д. Мікроекономіка: Підручник / За ред. В.Д. Базелевича. – 2-ге видання, прероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 679 с.
2. Должанський І.В. Управління потенціалом підприємства. – К.: Центр навчальної літератури, 2006 – 326 с.
3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібн. / Н.С. Краснокутська. – К.: Вид-во ЦНЛ, 2005. – 352 с.
4. Міценко Н.Г. Ресурсний потенціал підприємства: сутність структура, стратегія використання / Н.Г. Міценко, О.І. Кумечко // Економіка, планування і управління галузі. – 2010. № 20.9. – С. 193–198.
5. Миско К.М. Ресурсний потенціал регіону (теоретичні та методологічні аспекти). – М.: Наука, 1991. – 94 с.
6. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Структурно-логічний навч. посібник / За ред. д-ра екон. наук, проф. С.Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2001. – 457 с.
7. Сердак С.Е. Принципи ефективного управління ресурсами суб'єктів господарювання / С.Е. Сердак // Академічний огляд. – 2008. – №2. – С. 83–88.
8. Терещенко І.С. Ресурсний потенціал підприємства: функції та структура // І.С. Терещенко // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2012. – Вип. 2 (58). – С. 191–196.
9. Ушакова Н.М. Економіка торговельного підприємства: Підруч. для вузів / Під ред. проф. Н.М. Ушакової. – К.: «Кредаіт», 1999.
10. Чумаченко М.Г. Розвиток системи обліку на принципах інформатики і кібернетики / М.Г. Чумаченко, М.С. Пушкар // Удосконалення системи обліку, аналізу та аудиту як складової інформатизації суспільства: Матеріали міжнар. міжвуз. наук.-практ. конф. (Тернопіль – Мукачєво – 2004) / Тернопіль. – 2004. – С. 5–11.
11. Цимбалюк Л.Г. Формування та управління витратами виробництва / Л.Г. Цимбалюк, Н.П. Скригун, Л.І. Антошкіна. – Донецьк: Юго-Восток, 2009. – 240 с.
12. Богачевський Б.Є., Заблоцька І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.

Т.О. ЗАЄЦЬ,
к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну,
Б.І. ПОПОВИЧ,
студент, Київський національний університет технологій та дизайну

Удосконалення структури капіталу підприємства

Підводячи підсумки дослідження теми випускової роботи «Удосконалення структури капіталу підприємства», треба підкреслити, що:

– фінансовий капітал підприємства представляє собою грошові кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємства та призначені для покриття потреб у забезпеченні процесу його функціонування;

– фінансовий капітал в залежності від джерел залучення поділяється на власний та позиковий, які мають свої особливості, переваги та недоліки, що справляють певний вплив на процес функціонування підприємства, під структурою капіталу розуміють співвідношення власних та позикових коштів, які підприємство використовує в процесі своєї господарської діяльності [3];

– розглянуті показники, які характеризують капітал та його структуру і за допомогою яких можна оцінити ефективність обраного підходу до управління структурою капіталу та, можливо, передбачити наслідки переходу до іншої стратегії управління;

– розглянуті шляхи оптимізації структури капіталу підприємства, за допомогою яких можна сформувати оптимальну структуру капіталу, тобто раціональне співвідношення власних та позикових ресурсів, яке дозволяє отримати максимальну прибутковість, рентабельність, фінансову стійкість та високі показники ліквідності та платоспроможності.

Ключові слова: удосконалення, ефективність, стратегії удосконалення.

Т.А. ЗАЄЦЬ,
к.э.н., доцент, Киевский национальный университет технологий и дизайна,
Б.И. ПОПОВИЧ,
студент, Киевский национальный университет технологий и дизайна

Усовершенствование структуры капитала предприятия

Подводя итоги исследования темы выпускной работы «Совершенствование структуры капитала предприятия», надо подчеркнуть следующее:

– финансовый капитал предприятия представляет собой денежные средства, находящиеся в распоряжении предприятия и предназначенные для покрытия потребностей в обеспечении процесса его функционирования;

– финансовый капитал в зависимости от источников привлечения делится на собственный и заемный, которые, в свою очередь, имеют свои особенности, преимущества и недостатки, которые осуществляют определенное влияние на процесс функционирования предприятия, под структурой капитала понимают соотношение собственных и заемных средств, которые предприятие использует в процессе своей хозяйственной деятельности [3];

– рассмотрены показатели, характеризующие капитал и его структуру и с помощью которых можно оценить эффективность выбранного подхода к управлению структурой капитала и, возможно, предусмотреть последствия перехода к иной стратегии управления;

– рассмотрены пути оптимизации структуры капитала предприятия, с помощью которых можно сформировать оптимальную структуру капитала, то есть рациональное соотношение собственных и заемных ресурсов, которое позволяет получить максимальную доходность, рентабельность, финансовую устойчивость и высокие показатели ликвидности и платежеспособности.

Ключевые слова: усовершенствование, эффективность, стратегии усовершенствования.

О. ZAETS,
PhD, associate professor, Kyiv National University of Technology and Design,
B. POPOVICH,
student, Kyiv National University of Technology and Design

Improvement of capital structure of the enterprise

Summarizing the research graduating theme of «Improving the capital structure of the enterprise» should emphasize the following:

– The financial capital of the company is a cash held by the company and are designed to cover the needs of the process to ensure its functioning;

– Financial capital depending on the sources of its own and is divided into the loan, which in turn have their own characteristics, advantages and disadvantages of performing a certain impact on the operation of the business under capital structure and understand the value of their own borrowing, which the company uses in the course of economic activity [3].

– Considered indicators that characterize the capital and its structure and by which to assess the effectiveness of the

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

approach to managing its capital structure, and possibly predict the consequences of the transition to a different management strategy.

– Consider ways to optimize the capital structure of the enterprise, with which you can create an optimal capital structure, ie improved ratio of own and borrowed resources, which allows you to get the maximum yield, profitability, solvency and high liquidity and solvency.

Постановка проблеми. У статті капітал підприємства розглядається як щось похідне, як показник, що грає другорядну роль, при цьому на перше місце, як правило, виноситься безпосередньо сам процес діяльності підприємства. У зв'язку з цим принижується роль капіталу, хоча саме капітал і є об'єктивною основою виникнення і подальшої діяльності підприємства. Оскільки дохід, прибуток приносить саме використання капіталу, а не діяльність підприємства як така.

Від збалансованого формування та використання власних та позикових засобів залежить ринкова вартість та фінансова стійкість підприємства, максимізація доходності капіталу, ступінь ризику здійснення інвестиційної діяльності та ряд інших важливих економічних показників.

Ефективність функціонування будь-якого підприємства залежить від правильної стратегії формування та управління його капіталом. Тому вже на етапі передінвестиційної фази перед суб'єктами господарювання виникає потреба у визначенні оптимальної структури інвестиційного капіталу:

- співвідношення власного та позикового капіталу;
- співвідношення фінансових ресурсів, що спрямовуються на фінансування;
- інвестиційного проекту для збільшення доходної частини його реалізації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Взагалі, формування оптимальної структури капіталу – це складний економічний процес, що пов'язаний з розробкою та оцінкою альтернативних варіантів розподілу інвестиційних ресурсів, які відповідають цілям підприємства і перспективам його розвитку. Особливо слід відзначити наукові роботи таких

відомих закордонних науковців, як М.С. Абрютіна, А.В. Грачев, В.В. Баліцька, С.А. Ільмінська, Ю.О. Зборовська.

Мета статті – виявити шляхи удосконалення структури капіталу підприємства.

Взаємозв'язок чинників формування капіталу та методів удосконалення структури капіталу розглянемо в табл. 1.

Виклад основного матеріалу. Регулювання структури капіталу на підприємстві потрібно здійснювати у двох напрямках: обґрунтування оптимальних пропорцій власного і позикового капіталу; залучення необхідних обсягів власного і позикового капіталу для досягнення цільової структури. Таким чином, процес регулювання структурою капіталу передбачає першою чергою процес оптимізації цієї структури [4].

Методи регулювання структури капіталу підприємства в залежності від підходу до оптимізації можна класифікувати за такими групами: нормативно-коефіцієнтні, однокритеріальні, багатокритеріальні [3].

До нормативно-коефіцієнтних методів регулювання структури капіталу можна віднести методи, які ґрунтуються на використанні фінансових коефіцієнтів. Досить часто в економічній літературі і фінансовій практиці проблема оптимізації структури капіталу вирішується на базі пошуку такого співвідношення власного і позикового капіталу підприємства, при якому досягаються нормативні або еталонні величини фінансових коефіцієнтів. Еталонні пропорції розраховують, як правило, на базі тривалих статистичних спостережень як по відношенню до величини капіталу, так і іншим базовим показникам фінансової діяльності. При формуванні капіталу найчастіше викорис-

Таблиця 1. Взаємозв'язок чинників формування капіталу та методів удосконалення структури капіталу

Метод	Чинник		Темп інфляції	Рівень оподаткування	Вартість капіталу	Галузеві особливості	Стадія життєвого циклу	Рівень рентабельності операційної діяльності	Внутрішня структура власного і позикового капіталу	Розділ позикового капіталу на довгостроковий та короткостроковий
	Кон'юнктура фінансового ринку	Кон'юнктура товарного ринку								
Максимізації фінансової рентабельності: оцінка ефекту фінансового важелю	-	+	-	+	-	-	-	-	+	-
оцінка операційно-фінансового важелю	-	+	-	+	-	-	-	+	-	-
EBIT – EPS підхід	-	+	-	+	-	-	-	-	-	-
Метод оптимізації структури капіталу за критерієм мінімізації вартості капіталу	+	-	-	+	+	-	-	-	+	-
Метод оптимізації структури капіталу за критерієм фінансових ризиків	«	+	«	-	«	+	-	-	«-	+

Таблиця 2. Нормативно-коефіцієнтні методи регулювання структури капіталу

Назва	Характеристика	Обмеження
Коефіцієнт заборгованості	Відношення позикового капіталу до власного капіталу	$ж < i$, ВК ПК – позиковий капітал, ВК – власний капітал.
Коефіцієнт фінансової незалежності	Відношення власного капіталу до всього капіталу	$* > , 5$, А ВК – власний капітал, А – капітал
Середньогалузеве відношення позикового і власного капіталу	Відношення позикового капіталу до власного капіталу	ПК < Кгалузево, ВК ПК – позиковий капітал, ВК – власний капітал.
Коефіцієнт боргового навантаження	Цільове відношення боргу і прибутку до амортизаційних відрахувань, процентів і оподаткування	Борг, .. і > Кцільове, ЕВІТДА ЕВІТДА – прибуток до амортизаційних відрахувань, процентів і оподаткування.
Коефіцієнт покриття відсотків	Відношення прибутку до вирахування процентів за кредити і оподаткування до процентних платежів	ЕВІТ П' ЕВІТ – прибуток до вирахування процентів і оподаткування, П – проценти за кредит

тують такі фінансові показники: коефіцієнт фінансової незалежності, середньогалузеве співвідношення позикового і власного капіталу, коефіцієнт боргового навантаження, коефіцієнт покриття відсотків.

При формуванні структури капіталу як орієнтир слід враховувати середньогалузеві значення коефіцієнтів, причому не тільки відповідної галузі вітчизняних підприємств, а й у світовому розрізі [1]. Обмеження по середньогалузевому значенню співвідношення позикового і власного капіталу, припускає досягнення в стратегічному періоді цільової структури капіталу, яка склалася у підприємств-лідерів цієї галузі.

Перевагою нормативно-коефіцієнтних методів є простота й оперативність розрахунків, крім того, позитивний ефект від застосування коефіцієнтного підходу полягає у можливості співставлення результатів діяльності різних підприємств завдяки стандартизованому вигляду одиниць виміру. Маємо відзначити, що узагальнюючим недоліком нормативно-коефіцієнтних методів є статичність, і як наслідок, неможливість застосування для формування цільової структури капіталу при стратегічному моделюванні розвитку підприємства, тому що мають короткостроковий характер.

Наступної групою методів регулювання структури капіталу є однокритеріальні, при використанні яких оптимальні для підприємства пропорції між власним і позиковим капіталом досягаються шляхом максимізації або мінімізації конкретного показника.

Аналіз економічної літератури свідчить, що більшість авторів виділяють три однокритеріальні методи оптимізації структури капіталу:

1) оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності [3];

2) оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості. Метод ґрунтується на попередній оцінці власного і позиченого капіталів за різних умов їх формування, обслуговування та здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу і, таким чином, пошуку найбільш реальної ринкової вартості компанії;

3) оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Він пов'язаний із процесом дифе-

ренційованого вибору джерел фінансування різних складових активів компанії: необоротних активів, оборотних активів (з розбиттям їх на постійну і змінну частини).

Висновки

Підводячи підсумки дослідження теми статті «Удосконалення структури капіталу підприємства», треба підкреслити наступне:

– фінансовий капітал підприємства представляє собою грошові кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємства та призначені для покриття потреб у забезпеченні процесу його функціонування;

– фінансовий капітал в залежності від джерел залучення поділяється на власний та позиковий, які в свою чергу мають свої особливості, переваги та недоліки, що здійснюють певний вплив на процес функціонування підприємства під структурою капіталу розуміють співвідношення власних та позикових коштів, які підприємство використовує в процесі своєї господарської діяльності [3];

– розглянуті показники, які характеризують капітал та його структуру і за допомогою яких можна оцінити ефективність обраного підходу до управління структурою капіталу, та, можливо, передбачити наслідки переходу до іншої стратегії управління;

– розглянуті шляхи оптимізації структури капіталу підприємства, за допомогою яких можна сформулювати оптимальну структуру капіталу, тобто раціональне співвідношення власних та позикових ресурсів, яке дозволяє отримати максимальну прибутковість, рентабельність, фінансову стійкість та високі показники ліквідності та платоспроможності.

Ефективність функціонування будь-якого підприємства залежить від правильної стратегії управління капіталом підприємства. Її важливою складовою є удосконалення структури капіталу [5].

В Україні більшість підприємств нехтують науковими підходами до цього питання, що є помилкою, оскільки від співвідношення між власним і позиковим капіталом залежить результат діяльності підприємства та його стан у майбут-

ньому. Тому завданням кожного керівника має бути формування найбільш прийнятної структури капіталу підприємства для його подальшої ефективної діяльності. У зв'язку з цим у сучасних умовах зростає роль стратегічного аналізу капіталу підприємства, метою якого є ефективне та стабільне функціонування підприємства. Отже, керівництву підприємства потрібно чітко визначити, за рахунок яких фінансових ресурсів буде сформовано капітал підприємства. Від цього залежатиме стан і результати діяльності підприємства у майбутньому.

Список використаних джерел

1. Квасницька, Р. Інструментарій та методи оптимізації цільової структури капіталу підприємства. *Економіст*. – 2005. – 73–75 с.
2. Проведення аудиту власного капіталу банку.
3. Швиданенко Г.О. Управління капіталом підприємства КНЕУ, 2007. – 440 с.
4. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління. – К.:КНЕУ, 1999. – 232 с.
5. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини. – 2007. – 560 с.

Т.Ю. МАКАРЕНКО,
аспірантка кафедри корпоративних фінансів та контролінгу,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Опції контролінгу в системі вартісно-орієнтованого управління

У статті обґрунтовано, що контролінг має прямий та опосередкований вплив на прийняття рішень. Розрізняючи інформаційну та мотиваційну ролі, виділено дві опції контролінгу: контролінг прийняття рішень та контролінг поведінки. Досліджено опції контролінгу на кожному з етапів впровадження вартісно-орієнтованого управління. Визначено особливості контролінгу прийняття рішень та контролінгу поведінки і направи подальших досліджень у межах двох підходів до управління вартістю: управління акціонерною вартістю та вартістю, що створюється для всіх зацікавлених у діяльності компанії груп.

Ключові слова: контролінг прийняття рішень, контролінг поведінки, вартісно-орієнтоване управління.

Т.Ю. МАКАРЕНКО,
аспірантка кафедри корпоративних фінансів та контролінгу,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Опции контроллинга в системе управления, ориентированного на стоимость

В статье обосновано, что контроллинг имеет прямое и косвенное влияние на принятие решений. Различая информационную и мотивационную роль, выделены две опции контроллинга: контроллинг принятия решений и контроллинг поведения. Исследованы опции контроллинга на каждом из этапов внедрения стоимостно-ориентированного управления. Определены особенности контроллинга принятия решений и контроллинга поведения, а также направления дальнейших исследований в рамках двух подходов к управлению стоимостью: управление акционерной стоимостью и стоимостью, создаваемой для всех заинтересованных в деятельности компании групп.

Ключевые слова: контроллинг принятия решений, контроллинг поведения, стоимостно-ориентированное управление.

Т. МАКАРЕНКО,

PhD student of Corporate Finance and Controlling Department Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Controlling Options in Value-Based Management System

The paper is devoted to the distinction of direct and indirect influence of controlling on decision-making process. Two options of controlling are defined according to the decision-facilitating and decision-influencing role of management accounting information, such as: decision-oriented controlling and behavior controlling. The role and options of controlling on each step of value-based management implementation are defined. Differences of accounting-related techniques and information in shareholder value-versus stakeholder value-management are defined. Further research opportunities in the field are proposed.

Keywords: decision-oriented controlling, behavior controlling, value-based management.

Постановка проблеми. З початку 90-х років минулого століття вартісно-орієнтований підхід до управління набув значної уваги серед науковців і практиків у сфері фінансів, менеджменту та обліку. Основними елементами такого підходу до управління є інструменти контролінгу, завданням яких є інформаційне забезпечення прийняття тих управлінських рішень, що сприятимуть максимізації вартості компанії. Процес прийняття рішень є досить складним не тільки через невизначеність навколишнього середовища та наявності декількох сценаріїв дій, а й через відмінні від власників та непостійні інтереси менеджменту. Тому система контролінгу має надавати інформацію, що сприятиме здатності та спонукатиме управлінців приймати ті рішення, що відповідають орієнтирам та визначеним ці-

лям діяльності компанії. Зважаючи на це контролінг виконує дві важливі ролі: 1) інформаційну (англ. decision-facilitating role); 2) мотиваційну (англ. decision-influencing role).

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вперше таке розмежування ролей контролінгу було представлено у роботі Дж. Демскі та Г. Фельтама. Значну увагу дослідженню даного питання приділяли такі зарубіжні вчені, як А. Рауш, Г. Спрінкл, Ф. Волл, Ш. Лайтнер та ін. Вагомий внесок серед вітчизняних науковців у розвиток та дослідження контролінгу та основ контролінгу поведінки зробив О.О. Терещенко у своїх роботах.

Метою статті є визначення ролі контролінгу в системі вартісно-орієнтованого управління шляхом вирішення таких завдань:

– розмежування опцій контролінгу та виокремлення цілей інформаційного забезпечення в межах кожної з них;

– характеристика етапів впровадження вартісно-орієнтованого управління та завдань контролінгу на кожному з них;

– встановлення особливостей опцій контролінгу в системі управління акціонерною вартістю (shareholder-valuemanagement) та управління вартістю, що орієнтоване на стейкхолдерів компанії (stakeholder-valuemanagement).

Виклад основного матеріалу. Контролінг може вплинути на прийняття управлінських рішень двома способами: безпосередньо зменшуючи невизначеність та забезпечуючи управлінців релевантною інформацією, або опосередковано – впливаючи на поведінку менеджерів [1]. Відповідно до зазначених ролей контролінгу виділяють дві опції контролінгу: контролінг прийняття рішень та контролінг поведінки.

Відповідно до Дж. Демскі та Г. Фельтама в межах контролінгу прийняття рішень інформація надається менеджерів до прийняття ним рішення, таким чином вона є прямим внеском у процес та, як передбачається, має забезпечити прийняття ефективних рішень [2]. Як пише Г. Спрінкл, основна мета даної інформації полягає у наступному:

- Зменшення невизначеності, що виникає перед прийняттям рішення.
- Формування та коригування переконань, що має менеджер.
- Допомога у вирішенні проблем та складностей, що виникають у процесі прийняття рішень [3].

Наприклад, інформація щодо маржинального прибутку може допомогти менеджерів відділу продажів прийняти рішення щодо оптимального ціноутворення, а в ситуації обмежених виробничих потужностей, значення показника відносного маржинального прибутку (на одиницю потужності) може бути використане для розробки оптимальної програми виробництва [1].

Прийняття тих чи інших управлінських рішень часто є відповіддю на виклики незвичних, незапланованих та екстраординарних на певний момент ситуацій. Крім того, різноманітна робота менеджера передбачає вирішення не однієї або двох проблем, а скоріше пов'язана з портфелем проблем, причинно-наслідкові зв'язки між якими можуть бути невідомими, а те, як незначна проблема може перерости у щось більш серйозне, залишається невизначеним. Таким чином, головним завданням менеджерів є вирішення проблем, що мають нестабільний, сумнівний, невизначений характер та передбачають ймовірність значної помилки у прийнятті того чи іншого рішення. Тому призначення контролінгу полягає у представленні сценаріїв для можливих майбутніх дій [4], теоретичною базою для чого слугує теорія прийняття рішень [1].

Як наслідок, основними питаннями дослідження у сфері контролінгу прийняття рішень є кількість, тип та якість інформації, що пропонується менеджерам та працівникам для розробки найбільш ефективного варіанту дій [5]. Особливо гостро постають такі питання в умовах кризових ситуацій, що характеризуються зростаючою необхідністю забезпечення оперативною та релевантною інформацією для її поширення та координації структурних підрозділів організації [6]. Більше

того, в умовах різкої зміни та нестабільності навколишнього
¹ Теорія прийняття рішень (Decision Theory) – це теорія, що досліджує правила прийняття рішень на основі аналізу можливих альтернатив та порядок їх прийняття, зокрема в умовах невизначеності.

го середовища діяльності компанії оперативне реагування та можливість прийняття ефективних управлінських рішень є життєво важливим для вітчизняних компаній.

Інформаційна роль контролінгу стосується як минулого (оцінки результатів), так і майбутнього (планування) діяльності компанії. Проте варто зазначити, що оцінка результативності в даному контексті відрізняється від оцінки результативності в межах контролінгу поведінки [7, с. 17].

У той час як інформаційна роль контролінгу є релевантною у прийнятті одноосібних рішень, мотиваційна роль є важливою у відносинах двох і більше осіб. Адже основною метою контролінгу поведінки є поєднання та узгодження інтересів зацікавлених у діяльності компанії сторін та менеджерів, яким делеговані повноваження щодо прийняття рішень, що визначатимуть результативність даної компанії.

Припускається, що особи мають певний набір цілей і переважень та можуть передбачити наслідки своїх рішень та дій. Відповідно до цього вони приймають рішення, які максимізують їхню корисність. Крім того, вони роблять раціональний вибір між можливими варіантами, враховуючи екзогенні² обмеження та беручи до уваги різні ймовірності виникнення того чи іншого сценарію дій.

Таким чином, у той час як особи, які приймають рішення, мають намір діяти раціонально, вони насправді не можуть бути повністю раціональними. У науковій літературі використовується термін «обмежена раціональність³», що передбачає, що раціональність індивідів обмежується інформацією, особистими обмеженнями щодо сприйняття цієї інформації та часом, яким вони володіють для прийняття того чи іншого рішення [5].

Мотиваційна роль контролінгу реалізується шляхом моніторингу, оцінки та аналізу результативності менеджера і відповідно до цього визначення його винагороди [7, с. 17]. Передумовою, звичайно, є те, що особа, чия поведінка оцінюється та підлягає контролю, знає про використання цієї інформації. Наприклад, щоб приймати економічно виважені рішення, менеджер заздалегідь має знати, що, наприклад, відхилення фактичних від запланованих витрат буде визначатися після прийняття ним рішення і визначатиме розмір його премії за звітний період [1]. Тому в межах контролінгу поведінки інформація використовується для:

- Оцінки дій після прийняття рішення.
- Аналізу результативності та складання звітності.
- Підтримки функції інформації, що спрямована на повернення уваги менеджерів до нагальних проблем.

Призначення цієї інформації – мінімізація та подолання проблем контролю в організації, які виникають у межах організації через ймовірне прагнення власників щодо максимізації вартості компанії і бажання менеджерів максимізувати власну корисність [6]. Крім того, агенти, які не в змозі досягти мети через несприятливі умови навколишнього середовища, можуть бути демотивованими. В таких ситуаціях

² Екзогенні фактори – це ті фактори, на які індивіди не можуть впливати своїми діями при прийнятті рішень.

³ «Обмежена раціональність» (англ. bounded rationality) – це термін, запропонований Г. Саймоном (Simon H.A. (1981) *Entscheidungsverhalten in Organisationen*, 3rd edn. Verlag Moderner Industrie, Landsberg am Lech), основним припущенням якого є те, що прийняття відмінних раціональних рішень на практиці є практично неможливим через обмеженість необхідних для цього ресурсів.

агенти можуть бути схильними до прийняття на себе надмірних ризиків для того, щоб досягти своїх цілей, незважаючи на несприятливі умови. Вказані фактори можуть бути передумовою егоїстичної, або так званої опортуністичної, поведінки менеджера, тому дана інформація забезпечує прийняття тих рішень, що відповідають цілям компанії. Опортуністична поведінка агента спрямована на максимізацію власної вигоди за рахунок інших [8].

Проблемі опортуністичної поведінки менеджерів значна увага приділяється у дослідженнях з вартісно-орієнтованого управління. Причиною цього є поділ власності та контролю, що призводить до конфлікту інтересів між акціонерами (принципалами) та менеджерами (агентами), а також різних форм інформаційної асиметрії [1]. Конфлікти та опортуністична поведінка менеджерів, які виникають унаслідок цих агентських відносин, зумовлені такими чинниками:

- Як принципал, так і агент прагнуть до максимізації власної корисності.
- Наявність інформаційної асиметрії.
- Принципал та агент мають у певній мірі різні цілі та схильність до ризику.
- Контроль за діями агента потребує значних затрат часу та ресурсів (агентські витрати) [5].

Серед суперечливих інтересів у відносинах «власник – менеджер» особливо вагомими при досягненні мети – максимізації вартості є відмінності у часових перевагах та схильності до ризику. Недалекоглядні переваги менеджера можуть спричинити виникнення агентських втрат. Менеджери мають обмежений часовий горизонт у фірмі, першою чергою через вихід на пенсію і можливості покинути компанію. Останнє ж, своєю чергою, залежить або від умов договору, або від наявності привабливих альтернативних робочих місць. Таким чином, відмінні часові горизонти є однією з важливих проблем, що розглядаються в управлінні вартістю компанії, щоб уникнути прийняття короткострокових рішень за рахунок негативного впливу на вартість фірми у майбутньому.

Крім того, менеджери зазвичай несуть високий, якщо не надмірний, ризик: вони інвестують свій людський капітал і часто значну частину свого фінансового капіталу (наприклад, пенсійні фонди) в компанію. Тоді як акціонери мають можливість диверсифікувати несистематичний ризик і прагнуть мінімізувати систематичний ризик, пов'язаний із діяльністю компанії, менеджери мають мало можливостей для диверсифікації, а отже, несуть як систематичний, так і несистематичний ризик. Тому існує припущення, що менеджери менш схильні до ризику, ніж власники, і можуть утриматися від прийняття тих чи інших рішень, що несуть підприємницькі ризики, навіть у випадках, коли ці рішення сприяють зростанню вартості [1].

Вартісно-орієнтоване управління призначене для спрямування управлінських рішень на зростання акціонерної вартості. К. Ітнер та Д. Ларкер визначають вартісно-орієнтоване управління як інтегровану структуру для оцінки та управління бізнесом з метою створення довгострокової вартості з урахування інтересів власників. Запропонований вказаними авторами підхід до імплементації вартісно-орієнтованого управління включає шість етапів, що утворюють безперервний цикл:

1. Вибір основних цілей діяльності компанії. Основним питанням на даному етапі є те, які внутрішні завдання та цілі дозволять найкращим чином узгодити рішення та дії менеджменту з основною метою компанії – максимізацією її вартості.

2. Розробка стратегії та організаційної структури. Визначається, яким чином найкраще підвищити вартість компанії. Крім того, відповідно до поставлених на першому етапі завдань визначається організаційна структура, тобто розробка внутрішніх підрозділів компанії з урахуванням проблем координації та мотивації персоналу. Це включає, наприклад, розподіл повноважень щодо прийняття рішень у межах визначеної організаційної структури.

3. Визначення драйверів вартості. Це невід'ємна частина вартісно-орієнтованого управління, що передбачає виділення факторів, які впливають на вартість компанії. Таким чином, драйвери впливають безпосередньо або опосередковано на зростання вартості. Тому важливим є не тільки їхнє визначення, а й аналіз взаємозв'язків між ними.

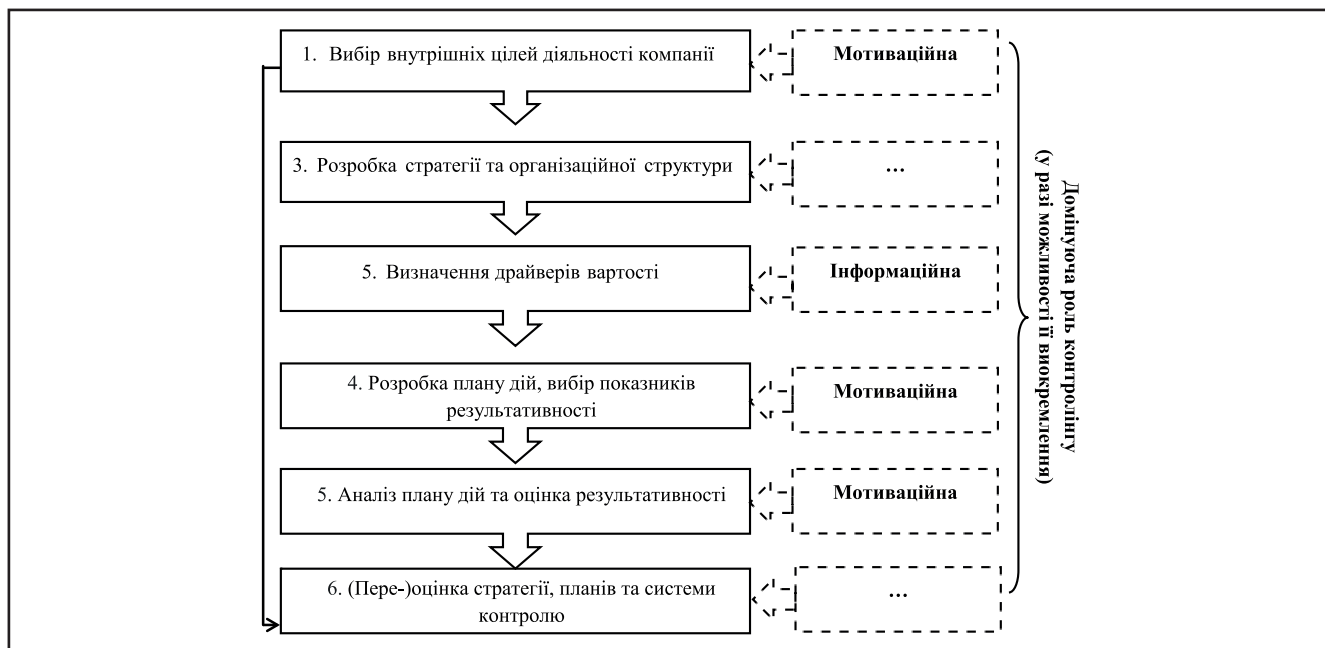
4. Розробка плану дій, вибір показників результативності та конкретизація поставлених цілей. На даному етапі визначаються дії, що матимуть вплив на зазначені на попередньому етапі драйвери вартості. До того ж вибираються ключові показники результативності для оцінки ефективності визначених дій, а також необхідний рівень цих показників.

5. Аналіз плану дій та оцінка результативності. Доцільність цього етапу є очевидною після прийняття та реалізації управлінських рішень та дій. Основним завданням на цьому етапі є оцінка досягнутих результатів у порівнянні із запланованими та аналіз відхилень.

6. (Пере-)оцінка стратегії, планів та системи контролю. Виходячи з отриманих результатів на даному етапі аналізується ефективність визначеної стратегії компанії та діючої системи внутрішніх цілей, планів та контролю. У разі необхідності здійснюється їхнє коригування та вдосконалення. Після цього процес повторюється, починаючи з першого етапу [9].

На кожному з етапів контролінг має специфічні завдання та інструменти, тому умовно можна визначити, яка роль контролінгу (інформаційна чи мотиваційна) переважає на кожному з етапів вартісно-орієнтованого управління, що представлено на рисунку.

На таких етапах, як: 1. Вибір внутрішніх цілей. 4. Розробка плану дій, вибір показників результативності. 5. Аналіз плану дій та оцінка результативності, – мотиваційна роль контролінгу переважає. Передбачається, що на цих етапах можна вплинути на поведінку менеджерів, мотивуючи їх до прийняття тих рішень, що сприятимуть зростанню акціонерної вартості компанії шляхом використання інструментів контролінгу поведінки. З іншого боку, на третьому етапі при визначенні драйверів вартості компанії, важливе значення має надання інформації щодо ідентифікації факторів зростання вартості, яка дозволить зменшити невизначеність до прийняття тих чи інших операційних, фінансових чи інвестиційних рішень. Адже передбачається, що драйвери вартості пов'язані з кінцевою акціонерною вартістю причинно-наслідковими зв'язками, і, таким чином, приймаючи навмисно ті чи інші рішення, що впливають на той чи інший фактор вартості, менеджери тим самим неминуче сприяють зростанню вартості компанії [1]. Проте варто зазначити, що дане визначення



Роль контролінгу в реалізації вартісно-орієнтованого управління

Джерело: власна розробка автора.

ролей контролінгу є досить умовним, адже окрема інформація та інструменти контролінгу можуть бути використані як для контролінгу прийняття рішень, так і контролінгу поведінку, тобто виконують як інформаційну, так і мотиваційну роль.

У даній статті, розглядаючи вартісно-орієнтоване управління, увагу зосереджено на управлінні акціонерною вартістю та задоволенні інтересів власників (shareholder value perspective). Дискусії стосовно того, чиї інтереси мають бути на першому плані при прийнятті тих чи інших управлінських рішень – власників чи стейкхолдерів (stakeholder value perspective)⁴ – точаться протягом десятиліть та стосуються визначення того, який з підходів до управління вартістю є все ж таки найбільш ефективним та прийнятним з погляду теорії та практики. Проте запропонована К. Ітнером та Д. Ларкером структура вартісно-орієнтованого управління майже у повній мірі підходить і для управління вартістю з урахуванням інтересів стейкхолдерів компанії. Послідовність зазначених шести етапів є такою ж, проте існують деякі фундаментальні відмінності у сутності цих етапів та вимог до циклу реалізації вартісно-орієнтованого управління. І саме ці відмінності мають важливий вплив на використання інформації та інструментів контролінгу прийняття рішень та поведінки відповідно. Адже створення вартості для окремих зацікавлених сторін трактується по-різному з погляду управління акціонерною вартістю та підходу до управління вартістю, в основі якого на першому місці стоять інтереси стейкхолдерів, тому можна виділити такі ключові розбіжності між вказаними підходами:

- В управлінні акціонерною вартістю компанії (shareholder value management) створення вартості для окремих стейкхолдерів (за виключенням власників) досягається лише тоді, коли це безпосередньо впливає на зростання вартості акціонерного капіталу, або, інакше кажучи, коли вартість окремих стейкхолдерів є драйвером акціонерної вартості. Вартість

для зацікавлених сторін не максимізується, а оптимізується, базуючись на інтересах власників компанії. Це слугує основою для розробки моделей драйверів вартості компанії. Наприклад, задоволення інтересів клієнтів та лояльності споживачів є фактором зростання акціонерної вартості.

- На противагу зазначеному вище підходу, в управлінні, орієнтованому на створення вартості для зацікавлених сторін (stakeholder value management), створення вартості для окремої групи стейкхолдерів є кінцевою і основною метою і у цей же час засобом створення вартості для інших зацікавлених сторін. Таким чином, функція створення вартості має багатоцільовий характер, а цілі тісно взаємопов'язані між собою. З погляду релевантності інформації для підтримки прийняття рішень у даному випадку виникає ряд проблемних питань: 1) визначення відповідних зацікавлених сторін та вартості, яка для них створюється; 2) аналіз питомої ваги кожної групи стейкхолдерів та їхнє ранжування повинні бути визначені для того, щоб досягти збалансованого компромісу між конфліктуючими сторонами; 3) вибір правил поєднання вартостей зацікавлених груп та можливість управління факторами, що на них впливають, на рівні всіх структурних підрозділів компанії [1].

Варто зазначити, що управління акціонерною вартістю набуло значного поширення як у науці, так і на практиці. Що ж стосується підходу до управління вартістю, враховуючи інтереси стейкхолдерів компанії, то значна кількість питань стосовно ролі контролінгу та його інструментів потребують змістовного дослідження. Особливої актуальності ці питання набувають з поширенням концепції сталого розвитку. Порівняльна характеристика стану досліджень у науці та використання на практиці інструментів контролінгу у розрізі вказаних підходів управління вартістю наведені у табл. 1.

Отже, в управлінні акціонерною вартістю інструменти контролінгу є інтегрованою частиною управління з розвинутою теоретичною базою, значною кількістю проведених емпіричних досліджень щодо ефективності цих інструментів.

⁴ Стейкхолдери – це всі зацікавлені у діяльності компанії сторони, до яких відносяться: власники, клієнти, постачальники, працівники, уряд, суспільство та ін.

Таблиця 1. Стан розвитку контролінгу, орієнтованого на прийняття рішень, та контролінгу поведінки у розрізі концепцій управління вартістю (shareholder–vs. stakeholder–value management)

	Управління акціонерною вартістю	Управління вартістю, орієнтоване на стейкхолдерів
Інструменти контролінгу прийняття рішень	Драйвери вартості та причинно–наслідкові зв'язки між ними являються основою прийняття рішень	Інструменти лише по окремих групах стейкхолдерів; Відсутність підходів щодо інтегрованої оцінки створення вартості для стейкхолдерів
Інструменти контролінгу поведінки	Оцінка результативності та система мотивації, особливо, на основі показників залишкового прибутку	Перші кроки щодо розробки систем оцінки результативності з невіришеними проблемами балансування і поєднання та оцінки інтересів зацікавлених сторін
Стан розвитку та використання зазначених інструментів на практиці	Чітко розроблені теоретичні основи (теорія контрактів (contracting theory), теорія агентських відносин (agency theory), теорія управління (stewardship theory*)) та інші дослідження на дану тематику; Значне поширення вказаних інструментів на практиці; Чисельні емпіричні дослідження щодо впровадження зазначених інструментів	Відсутність чіткої концепції того, що являє собою вартість, створена для стейкхолдерів; За винятком підготовки CSR** – звітності, незначне впровадження на практиці

* Теорія управління (stewardship theory) на відміну від теорії агентських відносин припускає, що менеджери є тими управліннями, чия поведінка співпадає з цілями принципала, а інтереси пов'язані з бажаннями досягнення високої результативності діяльності компанії.

** CSR (Corporate Social Responsibility) – корпоративна соціальна відповідальність – це відповідальність компанії перед суспільством та навколишнім середовищем (як екологічним, так і соціальним), в якому вона оперує.

Джерело: [1].

Таблиця 2. Напрями майбутніх досліджень використання інструментів контролінгу в розрізі концепцій вартісно–орієнтованого управління

	Управління акціонерною вартістю	Управління вартістю, орієнтоване на стейкхолдерів
Питання щодо інформаційної ролі контролінгу	Вдосконалення методів розробки та оцінки моделей драйверів вартості; Розуміння моделей драйверів вартості з урахування специфічних характеристик компанії (організаційна структура, галузь, розмір компанії, розподіл влади); Впровадження та ефективність моделей драйверів вартості на практиці	Визначення інструментів цілісної оцінки створення вартості; Вимірювання внеску окремих груп стейкхолдерів; Вдосконалення підходів до оцінки нефінансових факторів створення вартості; Ідентифікація драйверів вартості; Розробка методів підтримки прийняття рішень щодо проблеми балансування вартості усіх зацікавлених груп; Розширення існуючих підходів до поєднання інтересів та вартості стейкхолдерів
Питання щодо мотиваційної ролі контролінгу	Дослідження відкритих питань щодо вибору показника залишкового прибутку та, наприклад, особливості його використання на різних рівнях організаційної структури Зусилля та дії менеджера за умов морально–го ризику (moral hazard); Імплементация та ефективність вартісно–орієнтованих показників результативності на практиці	Дослідження переваг та недоліків системи мотивації у ситуаціях зі змішаними інтересами; Розробка систем управління результативністю з урахуванням інтересів зацікавлених сторін; Покращення вимірювання внеску менеджерів у створенні вартості стейкхолдерів

Джерело: [1].

Проте вказані теорії та дослідження базуються на значній кількості припущень, тому потребують вдосконалення і подальшого дослідження. Щодо управління вартістю, орієнтованого на стейкхолдерів компанії, то роль контролінгу та його інструментів потребує ґрунтовного дослідження. Першою чергою існує необхідність визначення того, що являє собою створена для стейкхолдерів вартість. Підсумовуючи, питання, що потребують подальшого розвитку, можна згрупувати таким чином (табл. 2).

Висновок

Отже, у статті обґрунтовано, що контролінг як система інформаційного забезпечення підтримки прийняття управлін-

ських рішень може впливати на процес прийняття рішень прямо (надаючи інформацію для зменшення рівня невизначеності та розробки найбільш ефективного плану дій) та опосередковано (впливаючи на поведінку менеджера та його мотивацію до прийняття тих операційних, фінансових та інвестиційних рішень, що сприятимуть максимізації вартості компанії). Таким чином, у результаті проведених досліджень можна сформулювати такі висновки:

- Виділяють інформаційну та мотиваційну ролі контролінгу, відповідно до яких визначають дві опції: контролінг прийняття рішень та контролінг поведінки.
- Умовно можна визначити домінуючу роль контролінгу на кожному з етапів імплементации системи вартісно–орієнто-

ваного управління. Так, на етапах: 1. Вибір внутрішніх цілей. 4. Розробка плану дій, вибір показників результативності. 5. Аналіз плану дій та оцінка результативності, – мотиваційна роль контролінгу переважає, і опція контролінгу поведінки є домінуючою. З іншого боку, на третьому етапі при визначенні драйверів вартості компанії важливе значення має надання інформації щодо ідентифікації факторів зростання вартості, яка дозволить зменшити невизначеність до прийняття тих чи інших операційних, фінансових чи інвестиційних рішень, тому на даному етапі перевага надається інструментам контролінгу прийняття рішень. Проте варто зазначити, що дане визначення ролей контролінгу є досить умовним, адже окрема інформація та інструменти контролінгу можуть бути використані як для контролінгу прийняття рішень, так і контролінгу поведінки, тобто виконують як інформаційну, так і мотиваційну роль.

- Аналізуючи інформаційну та мотиваційну ролі контролінгу в системі вартісно-орієнтованого управління, варто зосередити увагу на окремих інструментах контролінгу, таких як: збалансована система показників чи показниках залишкового прибутку, як, наприклад, економічна чи грошова додана вартість, залишковий економічний прибуток та ін.

- Подальшого дослідження потребують такі питання щодо особливостей та ефективності використання інструментів контролінгу в управлінні акціонерною вартістю: 1) вдосконалення методів розробки моделей драйверів вартості та їхнє впровадження на практиці, враховуючи специфічні характеристики фірми, такі як: організаційна структура, галузь, розмір компанії, розподіл влади та повноважень; 2) проблема вибору показника не тільки для оцінки результативності компанії, а й для оцінки роботи, мотивації та винагороди менеджменту. Крім того, в умовах поширення концепції сталого розвитку виникає необхідність вирішення значної кількості проблем під час управління вартістю, яке орієнтоване на задоволення інтересів зацікавлених у діяльності компанії сторін. Серед них: 1) визначення відповідних зацікавлених груп та трактування вартості, що для них створюється; 2) аналіз питомої ваги кожної групи стейкхолдерів та їхнє ранжування для досягнення збалансованого компромісу між конфлікту-

ючими інтересами сторін; 3) визначення інструментів цілісної оцінки створеної вартості компанії; 4) ідентифікація драйверів вартості, зокрема нефінансових, враховуючи інтереси всіх зацікавлених груп; 5) розробка систем мотивації менеджменту та управління результативністю.

- Також варто приділити увагу аналізу обох концепцій вартісно-орієнтованого управління і особливостей контролінгу та його інструментів у компаніях на ринках, що розвиваються, а також в умовах кризи, що є надзвичайно актуальним питанням для діяльності вітчизняних підприємств та їхньої здатності до виживання та підвищення результативності в умовах складного конкурентного середовища.

Список використаних джерел

1. Wall, F., Grelling, D. Accounting information for managerial decision-making in share holder management vs stake holder management // *Review of Managerial Science*, 2011, Vol. 5, p. 91–135.
2. Demski J.S., Feltham G.A. Cost determination: a conceptual approach // *Iowa State University Press*, 1976.
3. Sprinkle, G.B. Perspectives on experimental research in managerial accounting, in: *Accounting, Organizations and Society*, 2003, Vol. 23, p. 287–318, p. 287.
4. Hall, M. Accounting information and managerial work // *Accounting, Organization and Society*, 2010, 35 (3), 301–315.
5. Rausch, A. Reconstruction of decision-making behavior in shareholder and stakeholder theory: Implications for management accounting systems // *Review of Managerial Science*, 2011, Vol. 5. – P. 137–169.
6. Asel, J.A., Posch, A., Speckbacher, G. Squeezing or cuddling? The impact of economic crises on management control and stakeholder management // *Review of Managerial Science*, 2011. – №5. – P. 213–231.
7. Leitner, S. *Information Quality and Management Accounting: A Simulation Analysis of Biases in Costing Systems*, 2012, Berlin, Heidelberg: Springer, 187 p.
8. Терещенко О.О. Контролінг поведінки концепції біхевіористичних фінансів.
9. Ittner C.D., Larcker, D.F. Assessing Empirical Research in Managerial Accounting: A Value-Based Management Perspective, in: *Journal of Accounting and Economics* 32 (2002). – P. 349–410.

Н.М. БЕЛОВОЛОВА,
старший викладач КФ, Запорізький національний університет

Удосконалення методичних підходів до управління маркетинговою діяльністю підприємств машинобудування

Досліджено функції маркетингу, які використовуються на підприємствах машинобудування. Визначено пріоритети маркетингового аналізу діяльності підприємств машинобудування. Виконано аналіз структури продажів автомобілів в Європі та розділ українського авторинку за класами. Запропоновано методичні підходи до детального аналізу діяльності підприємства і зовнішнього середовища, вибору оптимальних стратегій, вироблення остаточної оцінки ринкового потенціалу проекту і побудови прогнозу продажів за декількома сценаріями – песимістичному, усередненому, оптимістичному.

Ключові слова: маркетинг, маркетингові стратегії, маркетингові заходи, маркетингові дослідження, ринок, ціна, споживачі, конкуренти, маркетинговий аналіз.

Н.Н. БЕЛОВОЛОВА,
старший преподаватель КФ, Запорожский национальный университет

Усовершенствование методических подходов к управлению маркетинговой деятельностью предприятий машиностроения

Исследованы функции маркетинга, которые используются на предприятиях машиностроения. Определены приоритеты маркетингового анализа деятельности предприятий машиностроения. Выполнен анализ структуры продаж автомобилей

в Европе и распределение украинского авторынка по классам. Предложены методические подходы к детальному анализу деятельности предприятия и внешней среды, выбору оптимальных стратегий, выработке окончательной оценки рыночного потенциала проекта и построению прогноза продаж по нескольким сценариям – пессимистическому, усредненному, оптимистическому.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговые стратегии, маркетинговые мероприятия, маркетинговые исследования, рынок, цена, потребители, конкуренты, маркетинговый анализ.

N.N. BELOVOLOVA,
senior teacher KF Zaporizhzhya national university

Improvement of methodical approaches before management by marketing activity of enterprises of engineer

Marketing functions which are used on the enterprises of engineer are investigational. Certainly priorities of marketing analysis of activity of enterprises of engineer. The analysis of structure of sales of cars in Europe and division of the Ukrainian automarket are executed after classes. The methodical going is offered near the detailed analysis of activity of enterprise and external environment, choice of optimal strategies, making of final estimation of market potential of project and construction of sales forecast after a few scenarios – pessimistic, middlestic, optimistic.

Keywords: marketing, marketing strategies, marketing measures, marketing researches, market, price, consumers, competitors, marketing analysis.

Постановка проблеми. Специфіка продукції машинобудівних підприємств полягає в тому, що ціна на неї визначається корисністю продукції з погляду споживачів, які, своєю чергою, теж є виробниками певної продукції. Корисність продукції машинобудівних підприємств визначається насамперед її експлуатаційними характеристиками, які зрештою відображаються у собівартості та питомій капіталомісткості продукції тих підприємств, основні засоби яких виготовляються у машинобудівній галузі промисловості.

Формування ціни на продукцію машинобудування прямо пов'язане з обсягами виробництва. Зростання обсягів сприяє зниженню відпускної ціни, і навпаки. Зважаючи на те, що обсяги мають тенденцію до зниження, можна казати про зростання собівартості, і відповідно ціни, при збереженні існуючої якості продукції.

Проте застосовувати більш сучасні методи формування цінової політики (наприклад, ціннісний метод) підприємство не має можливості, бо орієнтовано на випуск традиційної (застарілої) продукції, в якій цінність міститься в її основній функції.

Метою статті є дослідження функцій маркетингу, які використовуються на підприємствах машинобудування.

Виклад основного матеріалу. Незалежно від рівня ухвалення рішення маркетинговий аналіз починається із загальної оцінки ринку і закінчується визначенням ринкового потенціалу підприємства, тобто максимально можливого обсягу продажів, а також складанням на заданий період часу прогнозу продажів. Даний прогноз є головною метою маркетингового аналізу, базою для всього інвестиційного розрахунку. На підставі цього визначається економічна доцільність проекту.

Залежно від технологічної складності, міри ризику і капіталоемності проекти мають різні терміни реалізації і міру деталізації робіт. Проте всі проекти мають три основні етапи, в ході яких реалізуються відповідні маркетингові функції.

I етап – передінвестиційний. Підсумком етапу є розробка бізнес-плану проекту. Реалізуються функції стратегічного маркетингу:

- проведення маркетингових досліджень,
- сегментація споживачів,
- розробка маркетингових стратегій, визначення орієнтовних бюджетів маркетингу.

Основним підсумком маркетингових заходів першого етапу є визначення ринкового потенціалу і побудова прогнозу продажів планованого виробництва (виражені у грошовому і в натуральному вираженні), визначення рівня конкурентоспроможності підприємства. Фактично маркетингові заходи передінвестиційного етапу і є маркетинговий аналіз інвестиційного проекту.

Складаючи прогноз продажів, поважно враховувати плани конкурентів по збільшенню обсягів постачань продукції на ринок і можливу зміну власних конкурентних переваг.

II етап – інвестиційний. Підсумком етапу є задача підприємства в експлуатацію. В рамках прийнятих на першому етапі проекту маркетингових стратегій розробляються і частково реалізуються заходи комплексу маркетингу, направлені на реалізацію ринкового потенціалу проекту:

- товар: безпосередня розробка торгівельної марки, упаковки товару і др.;
- ціна: розробка контрактної політики, системи знижок і др.;
- розподіл товару: проведення переговорів з торговельними компаніями, відкриття представництв у вибраних містах і др.;
- стимулювання продажів: розробка рекламної компанії, спеціальних акцій.

III етап – експлуатаційний. Реалізуються функції оперативного маркетингу, тобто виконуються заходи комплексу маркетингу, включаючи продажі – здобуття запланованих доходів.

Маркетинговий аналіз проводиться з використанням системного і ситуаційного підходів. До функцій стратегічного маркетингу в ході маркетингового аналізу можна віднести:

- 1) проведення маркетингових досліджень;
- 2) сегментація споживачів;
- 3) розробка маркетингових стратегій.

Проведення маркетингових досліджень: вивчається зовнішнє середовище – проводиться комплексний аналіз ринку, в тому числі оцінюється дія на процес реалізації проекту зовнішніх макроекономічних чинників; по-друге, проводиться внутрішній аналіз підприємства.

Вивчення зовнішнього середовища включає аналіз наступних суб'єктів і чинників, що відносяться до них і показників.

Ринок: структура ринку і сили, здатні її змінити; етап життєвого циклу галузі; об'єми і канали товаропотоків (від сировини

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ни до готової продукції); вплив різних некомерційних організацій (державних органів, галузевих союзів і ін.); зв'язки між учасниками ринку; масштаб конкуренції; система ціноутворення; основні ринкові тенденції і сили, що впливають на них; макроекономічні чинники.

Конкуренти (галузеві – що існують і потенційні, виробники товарів субститутів): склад; економічні характеристики; маркетингові стратегії, що реалізуються; ринкові потенціали і конкурентоспроможність; орієнтовний рівень собівартості продукції; найбільш успішні моменти в діяльності (бенчмаркінг), проводиться SWOT аналіз.

Торгівельні підприємства (оптові і роздрібні): склад; економічні характеристики, оптимальні умови взаємодії виробника з даними організаціями і ін.

Споживачі: основні характеристики, поведінкові і мотиваційні чинники покупки, структура попиту, поточна і прогнозна ємкість ринку (декількома методами – аналогів, екстраполяції, шляхом опиту споживачів).

При визначенні прогнозованої ємкості ринку необхідно детально пропрацювати вплив товарів-субститутів і зрозуміти економічний механізм взаємовпливу різних конкуруючих галузей по задоволенню однієї потреби, що робиться досить рідко.

У ході внутрішнього аналізу проекту проводиться SWOT-аналіз підприємства, оцінюється його конкурентоспроможність, у тому числі конкурентоспроможність різних його складових: продукції, маркетингової інформаційної системи і ін.

Сегментація споживачів: визначаються всі сегменти споживачів, у тому числі їхня ємкість, характеристики, етап життєвого циклу, особливості комунікацій підприємств із споживачами різних сегментів.

У результаті визначаються: стратегічна ситуація на ринку, можливості і погрози, чинники конкурентного успіху, необхідний рівень конкурентоспроможності підприємства. Тобто створюється інформаційна база для розробки маркетингових стратегій і побудови прогнозу продажів.

Розробка маркетингових стратегій: розробляється декілька альтернативних продуктово-ринкових стратегій, а також стратегій комплексу маркетингу (марочна, ціноутворення, розподілу, комунікацій), вибираються оптимальні стратегії.

Після проведення детального аналізу планованого підприємства і зовнішнього середовища, вибору оптимальних стратегій виробляється остаточна оцінка ринкового потенціалу проекту і побудова прогнозу продажів по декількох сценаріях – песимістичному, усередненому, оптимістичному. Який варіант приймати як базовий для ухвалення рішення про реалізацію проекту – залежить від конкретної ситуації, зокрема від співвідношення обсягів інвестицій/ризик/прибуток, від особистих вказівок власників підприємства і його менеджерів і ін.

Функції стратегічного маркетингу, окрім реалізації в ході окремих інвестиційних проектів, повинні здійснюватися на регулярній основі. Зокрема, при постійному аналізі ринку і стратегічної ситуації на ньому має відбуватися пошук адекватних ситуації змін стратегічного потенціалу підприємства, тобто майбутніх інвестиційних проектів.

Найбільш затребуваними на авторинку залишаються автомобілі середнього класу С. Він розійшовся за десять місяців 2013 року тиражем 65 тис. екземплярів – безпрецедентний показник, майже третина загальних продажів. У цьому сегменті дуже висока конкуренція, тому лідер – Hyundai Accent – має лише 9%–ну частку в класі.

Другий різновид машин, перед якими українцям важко встояти, – невеликі кросовери, сегмент SUV-Compact. Такіх автомобілів за десять місяців 2012 року продали 22,2 тис. штук. Безумовний лідер – KIA Sportage: 12% від загального числа реалізованих компакт-кросоверів.

На третьому місці за популярністю йдуть автомобілі класу C-high, яких продали в кількості 20,6 тис. примірників. Номер один тут – вже згадуваний «монстр» Skoda Octavia A5, який готується до припинення виробництва автомобіль, який захопив 32,3%–ну частку у своєму класі.

Трохи рідше, ніж машини а-ля Octavia, українці набувають більш компактні моделі В-класу. Подібні автомобілі, найпопулярнішим представником яких в 2012 році став VW Polo, розійшлися загальним тиражем майже 17 тис. штук.

У рейтингу класів наступні місця по продажах займають середньорозмірні кросовери зі своїм лідером Hyundai Santa Fe і великі седани D-класу (найбільш продаваний серед них – демократичний китайський Geely Emgrand EC7).

За прогнозами «УкрАвто», в 2013 році очікується зростання ринку на рівні 10%. У даний час в більшості випадків як інвестиційні проекти прийнято розглядати або відкриття нового підприємства, або збільшення виробничих потужностей вже функціонуючого виробництва.

Висновки

Розробка ефективної маркетингової стратегії для інвестиційного проекту залежить від точності проведення маркетингового аналізу. Маркетинговий аналіз інвестиційних проектів – визначення доцільності реалізації інвестиційного проекту з погляду маркетингу і розробка рекомендацій по його реалізації.

Список використаних джерел

1. Дорофеев О.В. Досвід використання маркетингового інструментарію при розробці операційної стратегії / Вісник Полтавського державного сільськогосподарського інституту – 2001. – №4 – С. 108–114.
2. Балабанова І.В. Маркетингові стратегії розвитку підприємств / І.В. Балабанова, Т.Л. Мітєєва, Л.О. Попова; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х.: ХДУХТ, 2011. – 143 с.
3. Балабанов Л.В. Управління реалізацією стратегій підприємства: маркетинговий підхід / Л.В. Балабанова, І.С. Фоломкіна; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – 402 с.
4. Басій Н.Ф. Стратегічний маркетинг: навч. посіб. для вивч. курсу самост. роботи студ. ден. і заоч. форм навчання екон. спец. / Басій Н.Ф., Балук Н.Р.; Укоопспілка, Львів. комерц. акад. – Львів: Вид-во Львів. комерц. акад., 2011. – 455 с.

Функціонування системи управління якістю в контексті теорії життєвого циклу

У статті розглянуто трактування поняття «життєвий цикл системи управління якістю», визначено основні стадії життєвого циклу системи управління якістю, виявлено характерні функціональні особливості розвитку системи управління якістю на кожній зі стадій її розвитку.

Ключові слова: життєвий цикл організації, система управління якістю, стадії розвитку, життєвий цикл системи управління якістю.

Функционирование системы управления качеством в контексте теории жизненного цикла

В статье рассмотрено определение понятия «жизненный цикл системы управления качеством», определены основные стадии жизненного цикла системы управления качеством, выявлены характерные функциональные особенности развития системы управления качеством на каждой из стадий ее развития.

Ключевые слова: жизненный цикл организации, система управления качеством, стадии развития, жизненный цикл системы управления качеством.

Functioning of management quality system in the life cycle of theory context

Interpretation of the essence of concept «life cycle of control system of quality» is offered in the article, the basic stages of life cycle of control system of quality are determined; the characteristic functional features of development of control system of quality are deduced on each of the stages of its development.

Keywords: life cycle of the organization, the management quality system, the development stages, the life cycle of management quality system.

Постановка проблеми. Одним з ключових моментів подальшого розвитку підприємства у сфері якості є ухвалення вищим керівництвом рішення про розробку та впровадження системи управління якістю. Реалізація даного рішення передбачає здійснення цілого комплексу організаційних змін, що характеризуються видозміною процесів функціонування основних підсистем підприємства, а також загальною переорієнтацією управлінської діяльності на застосування сучасних методів управління якістю. Впровадження інноваційних інструментів управління якістю забезпечує підприємству отримання суттєвих конкурентних переваг та відкриває нові можливості щодо вдосконалення, становлення та розвитку. Тому важливим та своєчасним є дослідження особливостей інтеграційного процесу системи управління якістю в загальну систему управління підприємством з урахуванням динаміки її розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Особливості розроблення та впровадження системи управління якістю детально розглядалися в публікаціях Т.Б. Харченко, О.М. Сафонова, О.І. Шаповаленка, В.І. Логаніної, Ю.Ф. Мельника та ін. Проте питання розвитку та функціонування системи управління якістю в контексті теорії життєвого циклу є малодослідженими і потребують подальшого розгляду.

Метою статті є визначення сутності поняття «життєвий цикл системи управління якістю» та визначення особливостей функціонування системи управління якістю в контексті теорії життєвого циклу організації.

Виклад основного матеріалу. Питання розвитку підприємства, з огляду застосування концепції життєвого циклу, на-

буває все більшого поширення в теорії сучасної управлінської науки, що підтверджується значним науковим інтересом до моделювання стратегічного розвитку підприємства та управління організаційними змінами на різних стадіях життєвого циклу. В економічних джерелах представлені численні наукові підходи та концепції застосування життєвого циклу, що характеризуються значними відмінностями у застосуванні, оскільки спрямовані на дослідження різних об'єктів. Умовно об'єкти дослідження можна відобразити у вигляді трирівневої системи [1, с. 82], на першому «надорганізаційному» рівні якої знаходиться галузь, на другому «організаційному» рівні – підприємство (організація), а на третьому «внутрішньоорганізаційному» – відповідно товар, бренд, знання. Розглянувши запропоновану [1, с. 82] трирівневу систему об'єктів життєвого циклу можна зробити висновок щодо необхідності її удосконалення шляхом виділення ще одного рівня дослідження – дослідження системи управління (рис. 1).

Виділення системи управління як додаткового об'єкта дослідження в рамках теорії життєвого циклу є винятково важливим, оскільки характер та специфіка розвитку підприємства, головною мірою, залежать від особливостей функціонування підсистем, що взаємодіючи забезпечують здійснення належної виробничо-господарської діяльності.

Проблематика функціонування системи управління в контексті теорії життєвого циклу є досить новим напрямом дослідження, що вперше, у 1972 році була відображена в наукових працях американського дослідника Л. Грейнера. Він передбачив очевидне: зі зростанням (розвитком) організації



Рисунок 1. Система об'єктів життєвого циклу в теорії управління

вимоги до системи управління змінюються, і відповідно самі системи управління повинні змінюватися. Якщо ж системи управління не змінюються у відповідності до вимог бізнесу, на підприємство чекають неминучі кризи [9, с. 45]. Такий підхід став основою запропонованої Л. Грейнером теорії трансформацій систем управління.

У сучасних економічних джерелах питання життєвого циклу системи управління є малодослідженими, тому пропонуємо детально розглянути особливості функціонування та характер розвитку інноваційної системи управління – системи управління якістю, в контексті життєвого циклу.

Розгляд даного питання передбачає вирішення таких завдань, а саме: визначення сутності поняття «життєвий цикл системи управління якістю», виокремлення основних стадій життєвого циклу системи управління якістю, виявлення характерних функціональних особливостей системи управління якістю на кожній із стадій її розвитку. Оскільки в сучасних наукових публікаціях не представлено однозначне трактування поняття «життєвий цикл системи управління якістю», для визначення його економічного змісту пропонуємо розглянути наукові погляди щодо формулювання сутності близького за значенням поняття – життєвий цикл організації (табл. 1).

Проаналізувавши представлені вище погляди щодо трактування сутності життєвого циклу підприємства, було визначено головні аспекти даного поняття, які складають його основу та формують основний ідейний зміст. Необхідно відмітити, що виділені аспекти є справедливими і для застосування щодо визначення сутності поняття «життєвий цикл

системи управління якістю». Так, аспект послідовної еволюційної зміни внутрішнього середовища є характерним для життєвого циклу системи управління якістю, оскільки впровадження системи управління передбачає здійснення визначеного комплексу робіт, що поступово удосконалюють функціонування певних підсистем внутрішнього середовища підприємства, які, своєю чергою, відносяться до основних складових елементів системи управління якістю.

Наступними, притаманними для системи управління якістю аспектами є закономірність та послідовність розвитку. Як зазначалося раніше, процес впровадження системи управління якістю ґрунтується на поетапному здійсненні чітко визначених операцій, які саме і викликають поступові та закономірні зміни характеру діяльності основних підсистем підприємства (елементів СУЯ). Така зміна функціонування внутрішніх підсистем підприємства в теорії життєвого циклу є умовною основою для виділення стадій (етапів) еволюційного розвитку об'єкта дослідження.

Оскільки переважна більшість визначених аспектів життєвого циклу підприємства є характерною для функціонування та розвитку системи управління якістю, сутність досліджуваного поняття можна сформулювати таким чином: «Життєвий цикл системи управління якістю – це сукупність етапів закономірного розвитку системи, що послідовно змінюючись в часі створюють закінчене коло розвитку, та характеризуються комплексом організаційних змін у функціонуванні внутрішніх підсистем підприємства, які в процесі взаємодії створюють основний механізм управління якістю».

Таблиця 1. Наукові погляди щодо визначення сутності поняття «життєвий цикл організації»

Автор	Визначення	Головний аспект
Н.В. Родіонова [6]	Життєвий цикл – певні закономірності в розвитку будь-якого підприємства, які можуть відрізнятися швидкістю перебігу та амплітудою рівня розвитку	Закономірності розвитку підприємства
Н.О. Степаненко [4]	Еволюція внутрішнього середовища підприємства звичайно розглядається як його життєвий цикл, що включає послідовність певних етапів розвитку від виникнення до ліквідації. Головною причиною зміни етапів цього циклу є зміна масштабів діяльності підприємства, яка призводить до зростання невизначеності умов роботи, накопичення внутрішньо-організаційних проблем, до появи структурних конфліктів	Послідовна еволюційна зміна внутрішнього середовища підприємства
І.А. Бланк [3, с. 674]	Життєвий цикл – загальний період часу від початку діяльності підприємства до природного припинення його існування або відродження на новій основі (з новим складом власників і менеджерів, з принципово новою продукцією, технологією тощо)	Період існування підприємства від початку виникнення до занепаду
Л.О. Лігоненко [2, с. 10]	Життєвий цикл – сукупність стадій, які проходить підприємство в перебігу своєї життєдіяльності від створення до ліквідації, кожна з яких характеризується певною системою стратегічних цілей та завдань, особливостями формування ресурсного потенціалу, досягнутими результатами функціонування	Сукупність стадій розвитку підприємства
Г.О. Козаченко [5]	Життєвий цикл – сукупність етапів діяльності системи, що послідовно змінюють один одного, і кожний з яких характеризується певною метою діяльності і станом як великої виробничо-фінансової системи в цілому, так і її структурних одиниць, особливою формою організаційного механізму, що реалізує досягнення стратегічних та оперативних цілей діяльності системи	Етапи розвитку підприємства, що послідовно змінюють один одного

Із визначенням сутності поняття «життєвий цикл системи управління якістю» виникає необхідність у виділенні основних стадій її розвитку. Питання щодо розподілу життєвого циклу системи управління якістю на певну кількість стадій (етапів) пропонуємо розглянути в контексті набутого наукового досвіду у сфері дослідження життєвого циклу підприємства, використовуючи при цьому метод аналогій.

У теорії управлінської науки існують різні авторські погляди на визначення основних стадій життєвого циклу організацій, які відрізняються кількістю виділених стадій, їх змістом та послідовністю. Серед значної кількості існуючих моделей життєвого циклу підприємства виокремимо незначну їх частину (табл. 2) з метою дослідження та порівняння основного ідейного змісту, а також виявлення спільних характерних ознак, що у подальшому стануть основою для визначення основних стадій розвитку системи управління якістю.

Представлені наукові підходи щодо визначення основних стадій життєвого циклу підприємства першою чергою відрізняються кількістю визначених еволюційних етапів розвитку. Так, Л.О. Лігоненко, Л.А Брагін, Т.П. Данько та Б. Коласс вважають, що розвиток підприємства ґрунтується на проходженні чотирьох основних стадій; А.М. Штангрет та О.І. Копилюк розглядають життєвий цикл підприємства, виділивши п'ять ключових етапів його розвитку; Р. Дафт та І.А. Бланк вважають, що життєвий цикл підприємства можна розподілити на шість стадій. У той же час В.І. Гуменник, О.С. Кондур та Ю.С. Копчак висловлюють ідею, за якою життєвий цикл підприємства складається із восьми етапів. Й. Адізес пропонує найбільш деталізований підхід щодо опису еволюційного розвитку підприємства, поділивши його на десять послідовно протікаючих стадій розвитку.

Попри суттєві розбіжності авторських думок щодо кількості визначених етапів розвитку підприємства та їх характерних особливостей, можна виділити загальні моменти у судженнях дослідників. До основних принципів, що притаманні всім вище наведеним моделям життєвого циклу підприємства, можна віднести: 1) послідовність проходження стадій, адже не можливо досягнути найвищого ієрархічного рівня розвитку, не пройшовши попередніх етапів; 2) завершеність циклу розвитку, що за різними авторськими баченнями, закінчується стадією «смерті» або «старості»; 3) стандартизованість виділених етапів, оскільки їх можна узагальнити та представити в межах чотирьох основних (стандартних) стадій.

Принцип «завершеності циклу розвитку» в контексті життєвого циклу організації сприймається різними науковцями неоднозначно. Наприклад, Й. Адізес, А.М. Штангрет та О.І. Копилюк вважають, що життєвий цикл підприємства починається зі стадії народження та обов'язково закінчується стадією ліквідації або смерті. Однак у теорії життєвого циклу існує думка про те, що кінцевою стадією життєвого циклу підприємства не обов'язково має бути смерть, це може бути стадія оновлення, коли підприємство кардинально змінює свої організаційні засади, стратегічні наміри тощо. В такому разі організація переживає кризу стадії занепаду та перенароджується. Це свідчить про можливість існування декількох життєвих циклів у житті підприємства [1, с. 84].

Прояв принципу «стандартизованості виділених стадій» можна простежити під час порівняння та узагальнення різноманітних авторських підходів щодо кількості та змістовності визначених етапів розвитку, оскільки всі існуючі моделі життєвого циклу підприємства можна розглядати як численні модифікації, із різним ступенем узагальнення та деталізації, стандартизованої моделі життєвого циклу розвитку підприємства, що базується на виділенні чотирьох основних стадій: народження, зростання, стабільності та занепаду.

Результати, отримані у процесі аналізу та порівняння характерних особливостей моделей життєвого циклу організації, пропонуємо перенести у площину дослідження життєвого циклу системи управління якістю. Застосуємо основні аспекти життєвого циклу підприємства як аксіоматичні твердження щодо опису еволюційного розвитку системи управління якістю та побудови моделі її життєвого циклу. Виходячи з цього життєвий цикл системи управління якістю можна представити такими стадіями розвитку: розроблення, впровадження, розвиток та стагнація. Розмежування життєвого циклу системи управління на відповідну кількість етапів здійснювалося з урахуванням особливостей процесу її впровадження в загальну систему управління підприємством, характером її впливу на ефективність виробничо-господарської діяльності, та на основі застосування принципів послідовності, завершеності та стандартизованості стадій розвитку. Ієрархічну послідовність визначених етапів життєвого циклу системи управління якістю представлено на рис. 2.

Розглянемо особливості розвитку системи управління якістю в межах кожної із чотирьох основних стадій життєвого циклу. Відповідно до представленої моделі (рис. 2) створення системи управління якістю здійснюється на першому етапі її розвитку –

Таблиця 2. Авторські підходи до визначення основних стадій життєвого циклу підприємства

Автор	Стадії життєвого циклу
Р. Дафт [7, с. 197]	Створення, виживання, успіх, піднесення, зрілість ресурсів
Й. Адізес [1, с. 85]	Зародження, дитинство, давай-давай, юність, розквіт, стабільність, аристократизм, рання бюрократизація, бюрократизація, смерть
В.І. Гуменник, О.С. Кондур, Ю.С. Копчак [8, с. 39]	Народження, дитинство, отрочтво, рання зрілість, розквіт сил, повна зрілість, старіння, оновлення
Л.О. Лігоненко [2, с. 86]	Підйом, гальмування розвитку, криза, пожвавлення
Л.А Брагін, Т.П. Данько [2, с. 19]	Стадія становлення; стадія розширення, стадія стабілізації, стадія затухання
І.А. Бланк [3, с. 19]	«Народження», «дитинство», «юність», «рання зрілість», «кінцева зрілість» та «старіння»
Б. Коласс [2, с. 19]	Дитинство (виникнення), юність (швидкий економічний ріст), зрілість (сповільнення економічного росту), старість (економічний спад)
А.М. Штангрет, О.І. Копилюк [1, с. 86]	Зародження, становлення, призупинення темпів зростання, спад, банкрутство та ліквідація

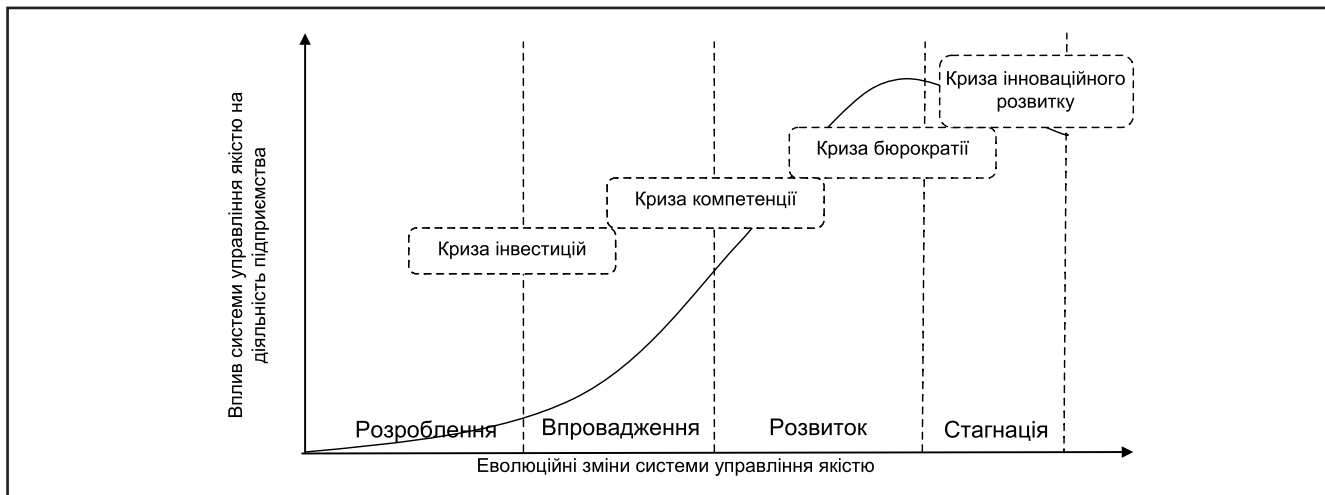


Рисунок 2. Модель життєвого циклу системи управління якістю

етапі «розроблення», що розпочинається в момент прийняття вищим керівництвом рішення про впровадження системи управління якістю. З ухваленням даного рішення на підприємстві необхідно сформувавши робочу групу, що відповідатиме за планування, координацію виконання робіт з розроблення та впровадження системи управління якістю, а також звітуватиме перед найвищим керівництвом про хід виконання робіт. Основними завданнями робочої групи на етапі розроблення є:

- розроблення основного пакету документації, що визначений вимогами ДСТУ ISO 9001:2009;
- описування процесів системи управління якістю та узгодження взаємозв'язків між ними;
- аналіз наявної документації і формування структури документації системи управління якістю;
- розроблення структурної схеми системи якості;
- розроблення функціональної схеми керування якістю;
- визначення функцій і завдань у сфері управління якістю.

Процедуру розроблення системи управління якістю підприємство може здійснити власними силами, готуючи своїх фахівців чи приймаючи на роботу спеціалістів з даної сфери, або залучаючи консультантів задля отримання кваліфікованої допомоги у створенні та впровадженні системи якості. У разі завершення робіт із формування обов'язково встановленого переліку документів розвиток системи управління якістю продовжується на новому рівні – етапі «впровадження».

Стадія «впровадження» системи управління якістю характеризується істотними функціональними змінами налагодженої системи управління підприємством. З моменту затвердження розробленої документації на підприємстві розпочинається трансформаційна переорієнтація загально-управлінських процесів, що передбачає врахування та дотримання основних вимог щодо управління якістю на всіх етапах виробничо-господарської діяльності. Ефективність перебудови загальної системи управління залежить від злагодженої та кваліфікованої дії залученого персоналу, тому на даній стадії важливо продовжувати підготовку керівників вищої ланки управління та представників робочої групи, а також слід розпочати навчання керівників середнього управлінського рівня. Як правило, на даному етапі розвитку системи управління якістю здійснюється формування відділу управління якістю, відбувається перерозподіл функцій та

обов'язків, деталізуються процеси управління якістю, ідентифікуються та узгоджуються зв'язки між ними, визначаються показники їх результативності. Процеси планування носять формальний характер і спрямовані на розробку короткострокових планів, що підлягають постійному коригуванню задля врівноваженого функціонування структурних підрозділів в умовах організаційних змін. Система стимулювання переглядається, розробляються заходи щодо підвищення вмотивованості персоналу, що передбачають врахування ступеню реалізації цілей у сфері якості. Даний етап за своєю сутністю є переломним періодом, оскільки супроводжується структурною перебудовою механізму функціонування основних складових підсистем підприємства.

Наступним етапом еволюції життєвого циклу системи управління якістю є стадія «розвитку». Даний етап розвитку відзначається горизонтальним розподілом завдань, стратегічним характером планування робіт у сфері якості, удосконаленням міжфункціональних зв'язків, оптимізацією процесів управління якістю, удосконаленням мотиваційного механізму, розгалуженою системою комунікацій. Також підвищується ступінь ефективності функціонування системи контролю, що охоплює діяльність всіх підсистем підприємства. Слід зауважити, що на етапі «розвитку» філософія управління якістю набуває загальноорганізаційного характеру та стає центральною ідеєю корпоративного управління.

Життєвий цикл системи управління якістю закінчується стадією «стагнації». Для даного етапу характерним є проходження процедури сертифікації, що спрямована на встановлення рівня відповідності функціонування системи управління якістю щодо вимог, визначених міжнародними стандартами. Здійснення процедури сертифікації підтверджується наявністю сертифікату відповідного зразка. З часом в умовах динамічної зміни факторів зовнішнього середовища після завершення сертифікації характер впливу системи управління якістю на ефективність діяльності підприємства поволи зменшується, набуває інертних рис і, в кінцевому результаті, стає малопомітним.

Характерні особливості кожної із стадій життєвого розвитку системи управління якістю представлено в табл. 3.

Подальший розвиток системи управління якістю, яка перебуває на останній стадії свого життєвого циклу, не закінчується,

Таблиця 3. Основні характеристики стадій життєвого циклу системи управління якістю

Характеристики	Стадії життєвого циклу			
	розробка	впровадження	розвиток	стагнація
Головна стратегічна ціль	Формування пакету документації	Інтеграція в загальну систему управління підприємством	Оптимізація процесів управління якістю	Пошук додаткових засобів оптимізації процесів управління якістю
Залучення працівників	Керівники вищого ієрархічного рівня, відповідальні за впровадження СУЯ, сторонні організації	Працівники відділу управління якістю, відповідальні за впровадження СУЯ, сторонні організації	Працівники відділу управління, керівники структурних підрозділів	Працівники, що відповідають за здійснення процесів у сфері якості
Вплив СУЯ на діяльність підприємства	Відсутній	Локальний	Загальний	Всеохоплюючий
Навчання персоналу	Керівники вищої керівної ланки, відповідальні за впровадження СУЯ,	Керівники вищої та середньої ланки управління, працівники відділу управління якістю	Працівники відділу управління якістю, керівники структурних підрозділів	Працівники, що відповідають за здійснення процесів у сфері якості
Документування процесів управління якістю	Створення основного пакету документації	Документування основних процесів та додаткових процедур	Документування додаткових процесів	Актуалізація системи документації
Організація взаємодії	Виділення групи працівників, що відповідають за впровадження СУЯ	Створення відділу управління якістю, розподіл робіт на основі матриці відповідальності	Налагодження роботи відділу управління якістю з іншими структурними підрозділами підприємства	Злагоджена робота всіх структурних підрозділів
Розподіл робіт	Відсутній (Локальний)	Вертикальний характер розподілу робіт	Горизонтальний розподіл робіт	Горизонтальний розподіл робіт

а може продовжитися на якісно-новому рівні, що стане початком нового еволюційного циклу. Перехід на новий виток розвитку можливий лише за умови впровадження інноваційних заходів, спрямованих на удосконалення діяльності підприємства у сфері якості та покращення якості готової продукції. Сучасним інноваційним засобом оптимізації процесів управління якістю може стати впровадження додаткової системи управління, а саме: системи управління безпечністю харчових продуктів (HACCP) та/або системи екологічного менеджменту (ISO 14001). Розвиток системи якості в межах нового еволюційного циклу передбачає поетапне проходження чотирьох основних стадій життєвого циклу, але з обов'язковим взаємоузгодженим функціонуванням двох систем управління, що забезпечує створення на підприємстві інтегрованої системи управління якістю. Саме застосування інтегрованої системи управління якістю допомагає підприємству отримати синергетичний ефект та виводить його на новий рівень розвитку у сфері управління якістю.

Висновки

У процесі розгляду та дослідження наукових підходів щодо визначення сутності поняття життєвий цикл організації виявлено основні аспекти, які лягли в основу формулювання сутності поняття «життєвий цикл системи управління якістю», що запропоновано розглядати, як сукупність етапів закономірного розвитку системи, які послідовно змінюються в часі створюють закінчене коло розвитку, та характеризуються комплексом організаційних змін у функціонуванні внутрішніх підсистем підприємства. Продовжуючи розгляд

питання функціонування системи управління якістю в контексті життєвого циклу організації, також було визначено основні стадії її розвитку, а саме: розроблення, впровадження, розвиток та стагнація.

Список використаних джерел

1. Матюшенко О.І. Життєвий цикл підприємства: сутність, моделі, оцінка // Проблеми економіки. – 2010. – №4. – С. 82–91.
2. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. – К.: КНЕУ, 2001. – 580 с.
3. Бланк І.А. Управление активами. – К. «Ника-Центр», 2000. – 720 с.
4. Степаненко Н.О. Внутрішньофірмове планування діяльності промислових підприємств: Автореф. дис. к-та екон. наук: 08.06.02 / ХДЕУ. – Харків, 2000. – 21 с.
5. Козаченко Г.О. Формування механізму стратегічного управління великими виробничо-фінансовими системами промисловості: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.07.01 / Інститут економіки промисловості НАН України. – Донецьк, 1998.
6. Родионова Н.В. Антикризисный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 223 с.
7. Дафт Р.Л. Менеджмент [Текст]: учебник / Р.Л. Дафт; [пер. с англ. С. Жильцова]. – 6-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 863 с.
8. Менеджмент організації: навч. посіб. / В.І. Гуменник, Ю.С. Кочак, О.С. Кондур. – К.: Знання, 2012. – 503 с. (Вища освіта XXI століття).
9. Стахурська С.А., Литвинюк О.П. Менеджмент організації: Конспект лекцій. – К.: НУХТ, 2010. – 115 с.

А.В. БОДЮК,

к.е.н., с.н.с., в.о. завідувача кафедри, Київський університет управління та підприємництва

Обґрунтування сутності фіскальної плати за користування надрами

Дано обґрунтування правових положень щодо сутності та застосування надро–ресурсних і фіскальних понять, фіскальних платежів за господарське використання надр із врахуванням права власності на них народу.

Ключові слова: надра, корисні копалини, власність, надрокористування, доход, фіскальний платіж.

А.В. БОДЮК,

к.э.н., с.н.с., и.о. завкафедрой, Киевский университета управления и предпринимательства

Обоснование сути фискальной платы за пользование недрами

Дано обоснование правовых положений относительно сути и применения надро–ресурсных и фискальных понятий, фискальных платежей за хозяйственное использование недр с учетом права собственности на них народа.

Ключевые слова: недра, полезные ископаемые, собственность, недропользование, доход, фискальный платеж.

A.V. BODYUK,

c. e. s., s. r. w., head of department of the Kiev management and entrepreneurship

A ground of essence of the fiscal pay for using of subsoil

The substantiation of the legal provisions regarding the nature and application of subsoil and resource and fiscal terms, fiscal payments for the economic use of mineral resources taking into account the ownership of these people.

Keywords: subsoil, mineral resources, propert, subsoil users, profit, fiscal payment.

Постановка проблеми. Як народногосподарську частину земної кори слід називати її надра. Вони за ст. 1 Кодексу України про надра розташовані під поверхнею суші та дном водоймищ, яка простягається до глибин, доступних для геологічного вивчення та освоєння [2].

Одним із найбільш вагомих для народного господарства складових надр є корисні копалини, оскільки вони являють собою мінеральні утворення земної кори, що багаті за хімічним складом і фізичними властивостями та придатні для використання в матеріальному виробництві.

Перспективність використання надр для суспільства, зокрема економіки країни, науки, підвищення добробуту народу, визначається їм притаманними специфічними особливостями як джерела народного багатства, ресурсів виробництва, в тому числі енергетичних, місця буття підземних організмів, наявності підземних просторів, придатних для різного використання за потребами, офіційно встановленими державою.

Існує точка зору, що надра є основним знаряддям виробництва при видобуванні корисних копалин. Але ж знаряддя у класичному розумінні – це те, чим діють на предмет праці. А, наприклад, корисні копалини, як складові надр, якраз належать до предметів праці.

Надра є і територіально–просторовим базисом для використання підземних об'ємів для розміщення підземних складів, прокладання газових і нафтових трубопроводів, спорудження газових і нафтових сховищ, прокладки лінії метрополітену, захоронення шкідливих речовин, підземного скидання стічних вод. Підземні обсяги простору застосовуються для наукових, військових потреб, для створення лікувальних закладів тощо. Але основною народногосподарською цінністю надр є глобальність застосування їхніх ресурсів в економіці країни, її регіонів, важливість як фактора і важелів у політичних відносинах й найбільша місткість як джерела сировинних ресурсів.

Як відомо, у Радянському Союзі криза, що розпочалася в мінерально–сировинному комплексі, сприяла роз-

валу всієї економіки, а разом з іншими факторами, зокрема суб'єктивними, треба вважати, сприяла і розпаду його як країни. На теренах України криза йшла протягом 10–15 років і була стабілізована тим же мінерально–сировинним комплексом [10, с. 57].

Досконалість економічного механізму управління господарським надрокористуванням об'єктивно впливає на стан економіки будь–якої країни.

Тому за тенденцій постійних змін показників ринку мінеральної сировини та закономірного зростання витрат на її видобування завжди є потреба удосконалення економічного механізму управління надрокористувачами з тим, щоб їхня діяльність відповідала національним інтересам у вирішенні завдань економічного задоволення потреб народу в життєвих ресурсах, сталого розвитку вітчизняного мінерально–сировинного комплексу та вирішення проблем екологічної політики держави.

У числі важливих складових цього механізму вагоме місце належить платежам за використання надр для видобування корисних копалин. Оскільки саме на них покладено такі функції, як наповнення коштами місцевих бюджетів, централізації частки доходу надрокористувачів державою на основі уособлення права власності на надрові ресурси, вирівнювання економічних умов господарювання видобувних підприємств, заохочення їх до раціональнішого надрокористування.

Зокрема, недосконалість існуючої системи платежів за користування надрами в Україні призводить до негативних наслідків. Так, гірничу ренту концентрують в основному надрокористувачі. Вони являють собою, як правило, приватні підприємства. До речі, за даними Держстату України, в Україні кількість гірничодобувних підприємств з недержавною формою власності, що добувають металічні та неметалічні корисні копалини, приблизно на рівні 97%. Число приватних підприємств, що добувають горючі корисні копалини, становить близько 75% [10, с. 59]. Отже, доходи від даної надро–ресурсної власності практично накопичуються у приватних надрокористувачів.

Далі, з ліквідацією збору за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету, геологічна галузь лишилася «власного» джерела фінансування. В результаті знизилися обсяги геологічного вивчення надр підприємства перейшли на скорочений робочий тиждень тощо.

Тому складною правовою проблемою є створення законодавчої бази, що дозволяє досягнути об'єктивності в нарахуванні доходів від користування надрами, направлення цих доходів конституційному власнику надр та на розвиток геологічної галузі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню проблем мобілізації доходів держави від надрокористування, зокрема у формі ренти, присвячені праці науковців: І.Д. Андрієвського, О.Б. Боброва, О.М. Вітенка, М.Д. Красножона, Б.І. Малюка, В.В. Матюхи, В.С. Міщенко та ін. В їхніх наукових працях проводяться дослідження механізмів справляння платежів за користування надрами, зокрема рентних, у рамках економічного механізму управління надрокористуванням у тій чи іншій мірі й проблем з позицій його законодавчого регулювання. Так, О.Б. Бобров, М.Д. Красножон, Б.І. Малюк висвітлюють питання нормативно-правового забезпечення геологорозвідувальної галузі за кордоном [7, с. 57–140].

Але питання на предмет вдосконалення правових положень, зокрема понятійного апарату, відповідно товарно-грошових відносин між державою і власниками надр ґрунтовно ними не розглядаються.

Провівши дослідження динаміки показників з використанням поліноміальних трендів, науковці зробили висновок, що зі зниженням фіскального навантаження зростали фізичні обсяги видобування корисних копалин. А з підвищенням нормативів плати за користування надрами обсяги їх видобування падали. До 2002 року в Україні застосовувалися стабільні нормативи збору за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету, та рентної плати. В розрахунках плати до нормативів плати за користування надрами для видобування корисних копалин застосовувалися понижувальні коефіцієнти. Такі важелі сприяли нарощенню на 14% фізичних обсягів видобування корисних копалин. Але після 2002 року держава відмінила понижувальні коефіцієнти та щорічно підвищувала розмір нормативів, що призвело навіть економіку країни до тупикового стану [10, с. 57].

Таким чином, на наш погляд, за наукову проблему слід визнати обґрунтування сутності доходів держави від організованого нею господарського використання надр з врахуванням конституційного права власності народу на надра.

Метою статті є обґрунтування фіскальних платежів за господарське використання надр із врахуванням права власності на них народу.

Виклад основного матеріалу. Право на експлуатацію надр для видобування корисних копалин належить до поширених видів права на надрокористування, установлене Кодексом України про надра та Цивільним кодексом України.

Його суб'єктами є, як правило, гірничодобувні підприємства різних форм власності, а об'єктами – ділянки надр у межах гірничого відводу. Суб'єкти права користування надрами для видобування корисних копалин мають право експлуатувати надра за тією метою, для якої вони надані відповідно до офіційно виданих дозвоільних документів.

Основними видами платежів за користування надрами у світовій видобувній промисловості є бонуси, роялті, орендна плата та рента.

В Україні засади, вихідні положення щодо управління використанням надр, їх корисних копалин зафіксовані у Податковому кодексі України (ПКУ), Кодексі України про надра (Кодекс) та Цивільному кодексі України. За ст. 28 Кодексу «Плата за користування надрами» користування надрами є платним, крім випадків, передбачених ст. 29. Плата справляється за користування надрами в межах території України, її континентального шельфу і виключної (морської) економічної зони у вигляді:

- 1) плати за користування надрами для видобування корисних копалин;
- 2) плати за користування надрами в цілях, не пов'язаних із видобуванням корисних копалин;
- 3) рентної плати за видобуток нафти, природного газу і газового конденсату (справлялася);
- 4) збору за видачу спеціальних дозволів на користування надрами.

Плата за користування надрами та рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат встановлюються ПКУ. Запроваджена і плата за користування надрами відповідно до угоди про розподіл продукції, що справляється відповідно до Закону України «Про угоди про розподіл продукції».

За ст. 31 «Розподіл плати за користування надрами» Бюджетного кодексу України плата за користування надрами зараховується до державного і місцевих бюджетів. Це положення необхідно уточнити, оскільки, наприклад, конкретні платежі можуть зараховуватися до одного з названих бюджетів.

Система платежів за користування надрами для видобування корисних копалин в Україні, що була встановлена законами України, базувалася на сукупності адвалерних ставок, тобто відсоткових ставках нарахування плати від вартості видобутих корисних копалин, що видобувається в Україні, для кожного їх виду. Тобто нараховувалися відсотки вартості одиниці об'єкта оподаткування. З 1 липня 2012 року адвалерні ставки були замінені на базові нормативні платежі, що встановлювалися за одиницю видобутих або погашених запасів корисних копалин. Ці платежі являли собою фіксовані вартісні показники одиниці об'єкта оподаткування [10, с. 57].

Динаміка змін нормативів плати за користування надрами для більшості видів корисних копалин мала тенденцію до зростання. Тому в Україні були, є і залишаються проблеми з розширення геологічного вивчення надр і видобування корисних копалин. Оскільки зростання нормативів призводить до підвищення фіскального навантаження на надрокористувачів, їх збіднення, а тому і скорочення надрокористування і як джерела його фінансування.

У зарубіжних країнах метою гірничого оподаткування є досягнення таких двох результатів, як збільшення доходів, контроль поведінки платників податків. Застосовуються такі стимули: перенесення витрат на розвідку на майбутні доходи; вилучення витрат на екологію, рекультивуацію, закриття; знижка на виснаження (рідко) та ін. [7, с. 129–132].

Існуюча система платежів за користування надрами як елемент економічного механізму управління фондом надр не стимулює розробку родовищ корисних копалин, що ха-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

рактизуються складними гірничо-геологічними умовами видобування. Наприклад, при видобуванні підземним способом залізної руди багаті з глибини 450 м і при підтвердженні запасів руди на цій самій ділянці, тільки на глибині 870 м. За таких умов значно збільшуються витрати на 1 т товарної продукції і відповідно зменшується рентабельність, а при сезонному коливанні цін вона взагалі може бути від'ємною [10, с. 59]. Однією з причин є недосконалість методик обчислення фіскальних платежів за користування надрами для видобування корисних копалин.

В основу обчислення цих платежів покладені обсяги видобування корисних копалин або погашення їхніх запасів та нормативи (ставки) відрахувань від цих показників. Нормативи можуть коригуватися залежно від факторів, зокрема умов видобування, передбачених державою з метою сприяння зростання видобування або надходження платежів до бюджетів.

За статтею 263.6.9. ПКУ розрахункова вартість одиниці відповідного виду видобутої корисної копалини (Цр) обчислюється за формулою:

$$Цр = \frac{Вмп + (Вмп * Крмпе)}{Вмп},$$

де *Вмп* – витрати, обчислені згідно з ПКУ (у грн);

Крмпе – коефіцієнт рентабельності гірничодобувного підприємства, обчислений у матеріалах геолого-економічної оцінки запасів корисних копалин ділянки надр, затверджених Державною комісією України по запасах корисних копалин (десятьковий дріб);

Вмп – обсяг (кількість) корисних копалин, видобутих за звітний період [6, с. 324].

На наш погляд, дана формула не об'єктивно відображає вартість одиниці видобутої корисної копалини. Цю вартість необхідно визначати за складовими по даним бухгалтерського обліку.

Якщо за ст. 263.6.9 для корисної копалини ставка плати (Свнз) встановлена у відносних показниках (відсотках), то сума плати за користування надрами для її видобування в межах однієї ділянки надр за звітний період обчислюються за такою формулою:

$$Пзн = Vф * Вкк * Свнз * Кпп,$$

де *Vф* – обсяг (кількість) відповідного виду видобутої корисної копалини у звітному періоді (в одиницях маси або об'єму);

Вкк – вартість одиниці відповідного виду видобутої корисної копалини, обчислена згідно з пунктом 263.6 цієї статті;

Свнз – величина ставки плати за користування надрами для видобування корисних копалин, встановлена в пункті 263.9 цієї статті;

Кпп – коригуючий коефіцієнт, встановлений у пункті 263.10 цієї статті [6, с. 324].

Оскільки показник *Вкк* оцінюється не об'єктивно, тому за даною формулою також не об'єктивно визначається сума плати за користування надрами.

Недоліки тільки приведених формул не дозволяють об'єктивно встановити й наступний показник: доход народу як власника надр.

Відповідно до ст. 4 Кодексу України про надра в межах території України, включаючи підземний простір і корисні ко-

палини, які містяться в надрах, енергетичні та інші ресурси є виключною власністю народу України і надаються тільки в користування. Тому і платіж за користування надрами для видобування корисних копалин необхідно сформувати і як платіж народу. Він, по суті, має бути названий доходом народу, а не рентою, як його названо у новому ПКУ.

Надра тісно поєднані із землею, тобто як єдине ціле. Це поєднання простежується в тому, що надра виступають безпосереднім продовженням земельної території. Тому надкористувачі водночас вносять плату за землю. Плата за землю також названа рентою. Хоча поняття ренти має інше наукове визначення.

Висновки

Як показали дослідження, немає стабільності в методиках і ставках нарахування платежів за користування надрами для видобування корисних копалин. Існуюча система платежів за користування надрами як елемент економічного механізму управління вітчизняним фондом надр не створює дієві стимули для розвитку розробок родовищ корисних копалин, особливо зі складними гірничо-геологічними умовами видобування.

Фіскальні платежі за господарське користування надрами необхідно методологічно обчислювати як доход народу від користування суб'єктами господарювання його власними надрами. Новації щодо зміни назви плати за користування надрами на рентну плату за користування надрами, аналогічно плати за землю, науково не обґрунтовані, тому потребують відміни на законодавчому рівні.

Список використаних джерел

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28.06.96. – К.: Велес, 2006. – 48 с. (зі змінами).
2. Про надра: Кодекс України від 27.07.94 № 132/94-ВР (зі змінами і доп.).
3. Про державну геологічну службу України: Закон України від 04.11.99 № 1216-XIV (зі змін і доп.).
4. Положення про Державну службу геології та надр України: затв. Указом Президента України від 06.04.2011 № 391/2011.
5. Закон України «Гірничий закон України» від 06.10.99 № 1127-XIV (зі змін і доп.).
6. Податковий кодекс України. – К.: Вісник Міністерства доходів і зборів України, 2014, січень, № 2–3. – 430 с.
7. Малюк Б.І., Бобров О.Б., Красножон М.Д. Надкористування у країнах Європи і Америки: Довідникове видання. – К.: Географіка, 2003. – 197 с.: іл. 90. – Бібліогр: С. 196–197.
8. Сучасний тлумачний словник української мови: 50000 слів / За ред. д-ра філол. наук, проф. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД «Школа», 2006. – 832 с.
9. Вітенко О., Коваленко Г. Плата за користування надрами / Вісник податкової служби. – 2012. – № 14. – С. 18–19.
10. Матюха В.В., Андрієвський І.Д. Платежі за видобування корисних копалин в Україні: історичний і методологічний аспекти питання // II Міжнародна науково-практична конференція «Актуальні питання моніторингу і наукового супроводження надкористування та геологічної експертизи «Геомоніторинг-2014», 7–13 вересня 2014 р. – С. 55–62 / http://geonews.com.ua/userfiles/files/matiuha_andrievsky_2014.pdf

О.Г. ПЕНЬКОВА,
д.е.н., доцент, Уманський національний університет садівництва

Стан та перспективи розвитку зернового виробництва в Україні

У статті показано, що від існуючого диспаритету цін на зерно на внутрішньому та зовнішньому ринках українські агро-виробники не отримують економічного прибутку. Автор доводить, що сучасна система розподілу доходів між виробниками зерна та логістичними монополістами перешкоджає реалізації експортного аграрного потенціалу України. За результатами аналізу досвіду розвинутих країн обґрунтовується положення про необхідність створення рівних ринкових можливостей для всіх економічних агентів через ширше використання інструментів строкового біржового ринку.

Ключові слова: зернове виробництво, зернотрейдери, закупівельні ціни, експортні ціни, умови постачання зерна, механізми біржового ринку, ф'ючерсні контракти, агровиробники, виробники зерна, біржовий ринок.

О.Г. ПЕНЬКОВА,
д.э.н., доцент, Уманский национальный университет садоводства

Состояние и перспективы развития производства зерна в Украине

В статье показано, что от существующего диспаритета цен на зерно на внутреннем и внешнем рынках украинские аграрные производители не получают экономической прибыли. Автор доказывает, что современная система распределения доходов между производителями зерна и логистическими монополистами препятствует реализации экспортного аграрного потенциала Украины. По результатам анализа опыта развитых стран обосновывается положение о необходимости создания равных рыночных возможностей для всех экономических агентов путем более широкого использования инструментов биржевого рынка.

Ключевые слова: зерновое производство, зернотрейдеры, закупочные цены, экспортные цены, условия поставки зерна, механизмы биржевого рынка, фьючерсные контракты, агропроизводители, производители зерна, биржевой рынок.

O.G. PENKOVA,
D. Sc. (Econ.), Associate Professor Uman National University of Horticulture

Status and prospects of grain production in Ukraine

The article shows that the Ukrainian agricultural producers receive no economic profit in the domestic and foreign markets because of existing disparity in grain prices. The author argues that the current system of the revenue sharing between the grain producers and the logistics monopoly prevents the realization of the export agricultural potential of Ukraine. The analysis of the experience of developed countries is justified by the need for provision of equal market opportunities for all economic agents through wider use of the term stock market instruments.

Keywords: grain production, grain traders, prices, export prices, grain supply arrangements stock market, futures contracts.

Постановка проблеми. Невпинне зростання чисельності населення світу відбивається у висхідному тренді світового попиту на зернові культури, як для харчових цілей, так і для використання у тваринництві та при виробництві біопалива. Аграрний сектор України відіграє значну роль у задоволенні зовнішнього попиту на зерно, а сприятливі для вирощування зернових культур природно-кліматичні умови нашої країни дають змогу і надалі розширювати експортний потенціал у цій сфері. Проте діючий механізм розподілу доходів від виробництва та реалізації зерна між суб'єктами ринку стає перешкодою у виконанні цього завдання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням розвитку зернового ринку в Україні присвятили свої праці Н. Голомша, Т. Лозинська, П. Саблук та ін. [1–3]. Проблеми розширення експорту зерна та вдосконалення державного регулювання цієї сфери висвітлені у наукових доробках В. Губенка, О. Кименка, І. Кузнецової, О. Нікішиної та ін. [4–7]. Однак чимало питань стосовно перспектив подальшого розвитку зернового виробництва в Україні в контексті вдосконалення механізмів розподілу доходів між суб'єктами ринку в сучасних умовах залишаються недостатньо дослідженими.

Метою статті є визначення перспектив розвитку зернового виробництва в Україні на основі аналізу механізмів утворення та розподілу доходів в цій сфері, та формулювання пропозицій щодо оптимізації цих механізмів.

Виклад основного матеріалу. Україна посідає гідне місце серед провідних світових експортерів зерна. Але така ситуація окрім позитивних впливів на вітчизняну економіку призводить до значної залежності товаровиробників від цінової кон'юнктури світового ринку. Численні зернотрейдери намагаються страхувати свої ризики шляхом встановлення низьких закупівельних цін на зерно для товаровиробників навіть за сприятливої цінової ситуації на зовнішніх риках. У цей же час товаровиробники працюють за мінімальною рівня рентабельності (табл. 1).

Аналізуючи дані табл. 1, можемо зробити такі висновки: рівень рентабельності виробництва зерна у 2013 році знаходиться на дуже низькому рівні і у середньому по зернових культурах становить 1,8%. Середня ціна реалізації зернових культур за офіційним курсом НБУ майже вдвічі нижча від світових цін. Так, ціна реалізації 1 тонни пшениці становить \$171,7, що на \$176,3 менше від світової ціни на дану культуру.

Отже, вітчизняні виробники зерна одержують тільки близько 50% від його світових цін. Виникає закономірне питання про те, як аграрії, що займаються вирощуванням зернових, можуть працювати за такої низької рентабельності. Відповідь проста: жодне селянське, фермерське і будь-яке інше хліборобське господарство не є монокультурним. Навіть за невеликого розміру земельного фонду аграрії вирощують різні зернові та олійні культури. Тож прибутковість

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Аналіз показників ефективності виробництва та реалізації зернових культур в Україні у 2013 році

Культура	Собівартість, грн./т, * 2013 рік	Середня ціна реалізації, грн./т, * 2013 рік	Рівень рентабельності виробництва для виробників, %	Середня ціна реалізації, \$/т, * 2013 рік (за офіційним курсом НБУ)	Експортовано, млн. т ** 2012/2013 М.Р	Світові ціни ** 2012/2013 М.Р. (липень 2012/червень 2013)
Пшениця	1339,9	1372,1	2,4	171,7	6,9	348
Кукурудза	1185,8	1204,1	1,5	150,6	13,5	311
Ячмінь	1439,5	1447,4	1,6	181,0	2,2	298

Джерело: * [8], ** [9].

однієї підтримує збитковість іншої, і така диверсифікація виробництва в умовах постійних погодних і цінових ризиків підтримує його загальну рентабельність.

Але настільки низькі закупівельні ціни на зернові стримують подальше зростання експортного потенціалу України за даними культурами. Тому необхідно проаналізувати чинники, що визначають механізми ціноутворення на ринку зернових та, відповідно, з'ясувати розмір і генезис додаткової ренти на даному ринку.

З погляду виробника, за такого рівня рентабельності виробництва не спостерігається значних доходів від використання основних факторів виробництва. Якщо проаналізувати структуру витрат на виробництво окремих зернових культур (табл. 2) та зіставити із розміром абсолютного прибутку, мова може йти про існування лише бухгалтерського прибутку, а не економічного.

Слід відмітити, що, аналізуючи дохідність виробництва тієї чи іншої культури та її конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринку, варто враховувати те, що фактичні витрати на виробництво продукції є не зовсім об'єктивними. За оцінками експертів, частка амортизаційних відрахувань у собівартості продукції збільшується при оцінці основних засобів за ринковою (справедливою) вартістю. За таких умов рентабельність виробництва за мінімальними підрахунками знижується на 10 відсоткових пунктів [10].

Проаналізуємо подальше утворення прибутку інших структур, наявність якого, як правило, лежить вже не тільки в економічній площині.

За розрахунковими даними балансу попиту та пропозиції зерна, складеного фахівцями Міністерства економічного розвитку і торгівлі України станом на 01.08.2013, пропозиція зернових культур становить 58 060 тис. т, а попит внутрішнього ринку – 28 767 тис. т, зовнішнього – 23 531 тис. т, решта – 5862 тис. т залишки на кінець періоду.

Формують попит на продукцію вітчизняних виробників зерна зернотрейдери, орієнтовані на зовнішні ринки, та переробні підприємства, які задовольняють потреби переважно внутрішнього ринку.

Що стосується закупівельних цін переробних підприємств, то тут діють такі чинники. Ціновий попит на сільськогосподарську сировину, як правило, менш еластичний порівняно з ціновим попитом на продовольчі товари, вироблені з цієї сировини. Тому очевидно, що зі збільшенням обсягу виробництва і пропозиції сільськогосподарської продукції ціни на неї знижуються швидшими темпами, ніж ціни на кінцеві продукти її переробки. При цьому переробні підприємства, маючи ринкову владу, встановлюють ціни на сільськогосподарську сировину так, щоб з урахуванням зниження цін на продовольчі товари їх маркетингова маржа (різниця між ціною на сільськогосподарську продукцію і ціною на кінцевий продукт переробки за одну і ту саму кількість товару) щонайменше не змінилася [11].

Підсумком дії цих чинників є формування монополюючих низьких цін для сільгоспвиробників, у тому числі зернових. Таке явище отримало назву «диспаритет цін», воно характерне для всіх видів сільськогосподарської продукції і для

Таблиця 2. Структура витрат виробництва зернових культур в Україні у 2013 році

	Культури		
	пшениця	кукурудза	ячмінь
Собівартість, грн./т	1339,9	1185,8	1439,5
Структура витрат, %			
Витрати – всього у тому числі:	100	100	100
Прямі матеріальні витрати з них	65,0	71,8	64,1
насіння та посадковий матеріал	15,9	24,2	20,0
мінеральні добрива	31,8	23,5	26,5
пальне і мастильні матеріали	19,6	14,1	23,1
оплата послуг і робіт сторонніх організацій	13,0	21,2	11,8
решта матеріальних витрат	19,7	17,0	18,6
прямі витрати на оплату праці	6,8	5,0	7,4
інші прямі витрати і загальновиробничі витрати з них	28,2	23,2	28,5
амортизація необоротних активів	100	100	100
відрахування на соціальні заходи	21,3	19,5	22,4
решта інших прямих та загальновиробничих витрат	8,7	7,9	9,6
	70,0	72,6	68,0

Джерело: [9].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

всіх країн. Саме тому ціни реалізації зерна сільськогосподарськими підприємствами на внутрішньому ринку є досить низькими за всіма каналами реалізації.

Що стосується трейдерів, то в них до закупівельної вартості зерна додаються витрати на:

- транспортування зерна (логістика із застосуванням власних чи орендованих засобів);
- очищення, просушування та зберігання зерна;
- збір ринкової інформації;
- кредитування агровиробників (поодинокі випадки, коли трейдери фактично авансують виробника і тому є власниками зібраного врожаю, ще до його закупівлі);
- страхування ризиків: валютних, податкових тощо.

Однак зазначені витрати в повному обсязі несуть лише великі трейдери. А потенційні ризики вони намагаються перекласти на плечі аграріїв шляхом встановлення мінімальних закупівельних цін, іноді навіть прибігаючи до змови з іншими потужними трейдерами.

За даними дослідження американських експертів проекту USAID, прибутковість зернотрейдерів в Україні становить близько 19% на кожній тонні, тоді як на розвинених ринках Північної Америки та Європи – близько 1% (усі розрахунки – на базі FOB) [12].

Отримання цих надприбутків зумовлено в тому числі політикою основних п'яти іноземних зернотрейдерів, які, по суті, утворили олігополію у сфері постачання вітчизняного зерна на експорт. Вони диктують такі закупівельні ціни на зерно, які ледве покривають витрати вітчизняних виробників, а вартість операцій, пов'язаних з реалізацією зерна, навпаки, значно перевищує рівень цін у багатьох західноєвропейських країнах [13].

Такий стан став можливим лише за наявності потужного лобі у парламенті, яке перешкоджало будь-яким спробам переломити ситуацію в цій сфері. Тому вважаємо, що утворення надприбутків, або ренти, отриманої зернотрейдерами, не є лише результатом корисної дії основних факторів виробництва, а пов'язане з існуванням політичного лобі.

Щоб проаналізувати прибутковість експортної діяльності провідних зернотрейдерів, необхідно дослідити їхню спеціалізацію, географію постачань та пов'язані з транспортуванням видатки (див. рис.).

Фактичні обсяги експорту зерна з України за 1 липня – 4 грудня 2014 року становлять 15 663 тис. т, з яких:

- пшениці – 7483 тис. т;
- кукурудзи – 4620 тис. т;
- ячменю – 3374 тис. т;

– інших зернових – 187 тис. т.

Завантажено на кораблі – 455 тис. т.

Таким чином, обсяги експортованих та підготовлених до експорту зернових становлять 16 118 тис. т (пшениці – 7562 тис. т, ячменю – 3375 тис. т та кукурудзи – 4995 тис. т). Однак це не межа зовнішнього попиту на зернові. Так, якщо в 2013 році Україна мала змогу тільки в Європу безмитно експортувати 1,6 млн. т зернових, то у разі імплементації угоди про зону вільної торгівлі Україна – ЄС дана квота буде збільшена до 2 млн. т.

Українське зерно на експорт за контрактами постачається переважно за умовами FOB (франко-борт) або СРТ-порт (фрахт і перевезення оплачені до місця призначення). В першому випадку зернотрейдер зобов'язується доставити і завантажити на борт судна покупця обумовлену кількість зерна відповідної якості, а у другому – доставити в порт.

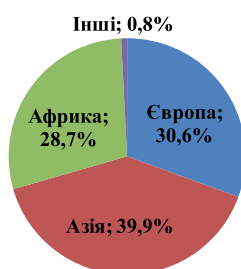
Вітчизняні зернотрейдери заробляють на постачанні зерна на експорт, навіть не вивозячи його за межі країни (табл. 3).

За даними табл. 3 видно, що різниця між ціною, яку дають трейдери фермерам за зерно при умові постачання його до елеватора, та ціною, яку вже трейдери встановлюють для імпортерів за умови постачання до портів Чорного моря (СРТ) без завантаження на судно, становить від \$9 до \$9. Така маржа значно перевищує видатки трейдерів, пов'язані з транспортуванням зерна у межах країни. Але контрактам СРТ – порти Чорного моря надають перевагу невеликі трейдери. Як правило, в портах це зерно в них перекуповують потужні трейдери, що й укладають контракти на постачання в інші країни значних обсягів зерна. При цьому маржа потужних трейдерів за умовами FOB – порти Чорного моря становить у випадку самостійної закупівлі зерна у фермерів від \$64 до \$93, а у випадку закупівлі у дрібних трейдерів безпосередньо в порту – приблизно \$55.

Однак великим зернотрейдерам вигідно працювати і за умовами CIF (товар страхується і постачається до порту країни-покупця).

Транспортування українського зерна здійснюється як по морю, так і суходолом (в європейські країни).

Транспортна складова при перевезенні залізницями України пшениці II класу на експорт є незначною і становить 5,07% [16]. Якщо тариф на перевезення 1 тонни зерна на Укрзалізницю на відстань 500 км становить \$12,77, то аналогічні послуги залізничного транспорту в інших країнах коштують більше: в Білорусії – \$13,1, у Росії – \$17,03, в Угорщині – \$28,02, у Румунії – \$50,56, у Словаччині – \$53, у Польщі – \$62,52.



Географічна структура експорту зернових з України в 2013/2014 МР

Джерело: [14].

Таблиця 3. Рівень цін на пшеницю в Україні станом на 03.12.2014

Умови поставки	Одиниці виміру	Ціна
Україна (EXW елеватор)		
2 клас	\$/т	188–194
3 клас	\$/т	149–184
фуражна	\$/т	148–158
Україна (CPT порти Чорного моря)		
2 клас	\$/т	197–211
3 клас	\$/т	188–194
фуражна	\$/т	168–174
Україна (FOB порти Чорного моря)		
2 клас	\$/т	252–255 (груд/січ)
3 клас	\$/т	242–243 (груд/січ)
фуражна	\$/т	215–220 (груд/січ)

Складено автором за даними [15].

Що стосується вартості фрахту судів для перевезення зерна, то станом на 21 березня 2014 року фрахт на транспортну 3 тис. т пшениці з Миколаївського МТП у напрямку Туреччини коштував \$22–23/т. Фрахтові ставки на партії ячменю 4–5 тис. т у напрямку Лівії становили \$36–37/т із Севастопольського МТП і \$38/т з Ренійського МТП. Фрахтові котирування на партії кукурудзи обсягом 3 тис. т з Миколаївського МТП у напрямку Туреччини становили \$22–23/т (Чорне море – \$22/т, Мармурове море – \$23/т) і у напрямку Лівії – \$39/т. Ставки фрахту на 25 тис. т пшениці з Керченського МТП в напрямку Судану і з Миколаївського МТП у напрямку ОАЕ становили \$31/т і \$41/т відповідно. Фрахт аналогічного обсягу ячменю з Одеського МТП у напрямку Саудівської Аравії становив \$32/т. Ціна морського перевезення 25 тис. т кукурудзи з Миколаївського МТП в напрямку Тунісу – \$24/т. Фрахт на перевезення 50 тис. т кукурудзи з Південного МТП у напрямку Ємену і Китаю становив \$32/т і \$43/т відповідно [17].

Вищенаведені дані свідчать, що монополізація каналів реалізації зерна не дозволяє виробникам підвищувати ефективність власного виробництва, а ризики природного та ринкового характеру повністю лягають на їхні плечі.

Цілком зрозуміло, що проблему справедливого розподілу доходів між виробниками зерна та логістичними компаніями можливо вирішити лише шляхом зміни механізмів державного регулювання в цій сфері та подальшого розвитку ринкової інфраструктури.

Якщо звернутися до досвіду розвинутих країн та країн, що розвиваються, можна зробити висновок про значну роль держави у регулюванні виробництва та реалізації зернових культур. Завдяки постійній державній підтримці виробники мають можливість забезпечити необхідний рівень доходів, застосовувати нову техніку і прогресивні технології, здійснювати структурну перебудову з урахуванням кон'юнктури ринку.

У країнах ЄС сільгоспвиробники за рахунок ціни отримують лише частину прибутку, а решту сплачує держава, що дозволяє захистити аграріїв від впливу світового ринку. Так, у собівартості пшениці в цих країнах державна підтримка сягає 56%. Комісія ЄС періодично регулює ціни за трьома головними напрямками:

- індикативні ціни для зернових культур;

- граничні ціни імпорту для зернових. Захист від імпорту відбувається шляхом обкладання додатковим митним збором, що дорівнює різниці між національною торговельною ціною й ціною імпорту;

- мінімальні ціни, ціль яких гарантувати виробникові нормальний рівень доходу й диференціювати заготівельні ціни по районах за видами продукції [18].

Досвід діяльності біржових ринків у країнах із розвинутою економікою доводить їх спроможність виконувати функції прозорого ціноутворення, страхування цінних ризиків, трансферу товарних і фінансових потоків, прогнозування та планування виробництва тощо. Створення рівних ринкових можливостей для виробників зерна (незалежно від обсягів їх виробництва) у більшості розвинутих країн світу досягається через механізми біржової електронної торгівлі як на ринку реального, так і майбутнього товару. Наприклад, понад 80% світової торгівлі ф'ючерсними контрактами на пшеницю здійснюється на Чиказький CME Globex, яка у 1992 році стала першою торгово-аналітичною платформою, призначеною для глобальної електронної торгівлі.

В Україні за останні роки чисельність товарних бірж значно зросла: з 77 у 1995 році до 574 у 2013 році. В секторі ж агропромислового біржового ринку спостерігаються тенденції щодо зменшення кількості бірж з 30 у 2005 році до 24 зареєстрованих і лише 11 реально діючих у 2013 році. Проте жодна з цих бірж не відповідає світовим стандартам біржової діяльності.

При загальній тенденції розвитку біржового товарного ринку є ряд факторів, які негативно впливають на його розвиток, а саме:

- слабкі інтеграційні зв'язки між товарними біржами та іншими організаційними елементами ринкової інфраструктури;

- відсутність на біржах систем гарантування виконання зобов'язань за біржовими угодами, що послаблює зацікавленість учасників ринку у біржовій торгівлі, що у свою чергу тягне за собою незначні обсяги біржової торгівлі;

- незначні обсяги біржової торгівлі, що не зацікавляє товарні біржі у розвитку сучасних біржових технологій та примушує їх здебільшого здійснювати організації позабіржової аукціонної діяльності.

Це стримує розвиток вертикальних інтеграційних зв'язків, що призводить до відсутності налагодженої системи това-

ропосування від товаровиробників до споживачів, а також ринкових систем визначення справедливих цін.

На сьогодні в Україні залишається низьким й ступінь використання сучасних біржових технологій. Близько 90% усіх біржових угод укладається на умовах спот, решта угод припадає на форвардні контракти. Незважаючи на постійну державну підтримку та сприяння у розвитку біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією, досі не відбулося становлення біржової торгівлі деривативами, а саме ф'ючерсами та опціонами на сільськогосподарську продукцію. Хоча проекти створення майданчиків з торгівлі ф'ючерсами в Україні періодично виникали, починаючи з 2000 року, проте не знаходили свого практичного завершення.

Ще в травні 2011 році було підписано меморандум про співробітництво Кабінету Міністрів і Національного банку України з Чиказькою товарною біржею. Метою меморандуму був пошук можливостей відкриття на території нашої країни Причорноморської зернової біржі. Проте і на сьогодні така біржа не створена.

6 червня на Чиказькій товарній біржі CME Group був введений ф'ючерс на причорноморську пшеницю CBOT Blak SEA Wheat і розпочаті перші торги. Контракти мають укладатися в доларах США, а їхній розмір має становити від 136 т (близько 5 тис. бушелів). Ф'ючерси безпосередньо пов'язані з фізичною поставкою продовольчої пшениці з ринку зерна Чорноморського регіону. Цілком зрозуміло, що безпосередньо скористатися перевагами даної платформи зможуть лише потужні зернотрейдери.

Проте, як показав початковий досвід, впровадження ф'ючерсного контракту на чорноморську пшеницю на Чиказькій біржі CME Group не набрало достатньої ліквідності, адже був розрахований на наших учасників. Проте ні вітчизняні хедери, ні спекулянти не працюють з ним в основному через брак досвіду. Однак біржа CME Group не поспішає його ліквідувати, зважаючи на значний експортний потенціал України на ринку зернових, і очікує підвищення рівня досвідченості основних вітчизняних суб'єктів аграрного сектору щодо використання даного виду інструменту [19].

Висновки

Ресурсний потенціал та природно-кліматичні умови України щодо формування пропозиції високоякісного зерна свідчать про потенційну здатність нарощувати обсяги виробництва й залишатися нашої країні в числі найбільших світових експортерів зернових. Проте перешкодою для реалізації цих завдань на сьогодні постає сформована система розподілу доходів від реалізації продукції між товаровиробниками та трейдерами. За даної системи аграрії несуть усі ризики, внаслідок чого рентабельність їхньої діяльності значно коливається, в той час як зернотрейдери стабільно отримують не менш ніж 19% рентабельності.

Можна констатувати, що в Україні держава не відіграє ролі ефективного регулятора сфери зернового виробництва. Проведений аналіз засвідчив, що притаманні ринковій економіці такі непрямі методи регулювання, як антимонопольні заходи, страхування, кредитування, податкове регулювання в нашій країні застосовуються безсистемно, не стали стимулом для значного зростання обсягів виробництва зерна.

Забезпечити прозоре ціноутворення та рівні ринкові можливості як для потужних, так і дрібних господарств, що спеціалізуються на вирощуванні зернових культур, можливо через використання біржових механізмів торгівлі як на ринку реального, так і майбутнього товару. Активізація в Україні роботи біржового ф'ючерсного ринку дозволить детінізувати торгівлю зерном на внутрішньому ринку, забезпечить прозорість ціноутворення та страхування цінних ризиків аграріїв.

Список використаних джерел

1. Голомша Н.Є. Конкурентоспроможність зернових на аграрному ринку / Н.Є. Голомша // Економіка АПК. – 2009. – №12. – С. 83–88.
2. Лозинська Т.М. Національний продовольчий ринок в умовах глобалізації: [моногр.] / Т.М. Лозинська. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2007. – 272 с.
3. Формування і розвиток ринку зерна в Україні / О.Г. Шпикуляк, Ю.П. Воскобійник, Р.П. Саблук, О.В. Овсянніков. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 190 с.
4. Губенко В.І. Конкурентоспроможність продукції АПК: стан та можливості в умовах глобалізації / В.І. Губенко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Сер.: Економіка та менеджмент. – 2010. – Вип. 5.2. – С. 3–7.
5. Кименко О.Г. Оцінки ефективності державного регулювання експорту та експортних цін на ринку зернових та олійних культур в Україні / О.Г. Кименко, О.В. Артюшин // Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи. – К.: ІАЕ УААН, 2009. – С. 23–30.
6. Кузнецова І. Яка ж роль відведена Україні в світовому виробництві та експорті пшениці? / І. Кузнецова // Зерно і хліб. – 2008. – №2. – С. 3–6.
7. Нікішина О.В. Пріоритети національної зернової політики та механізми їх реалізації в умовах глобалізації економіки / О.В. Нікішина // Економіка харчової промисловості. – 2012. – №4 (16) – С. 14–22.
8. Статистичний бюлетень «Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2013 рік» // Державна служба статистики України. – К. – 2014. – 84 с.
9. Аграрний сектор України. Огляд рослинництва: попередні підсумки 2013 року [Електрон. ресурс] // Режим доступу: http://www.bakertilly.ua/media/pdf/BT_Agri2013.pdf
10. Бондар О.В. Формування цін і витрат на виробництво зерна в сільськогосподарських підприємствах України // О.В. Бондар // Наука й економіка. – 2014. – Вип. 1. – С. 90–96.
11. Андрійчук В.Г. Внутрішня будова ринку сільськогосподарської продукції: теоретико-методологічний аспект / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2004. – №3. – С. 29–34.
12. Іщенко Г. Апетити трейдерів ростуть / Г. Іщенко // Урядовий кур'єр. – 23.11.2014.
13. Шебанін В.С. Ретроспектива трансформації сільськогосподарських підприємств та основні напрями підвищення їх ефективності / В.С. Шебанін, О.В. Шебаніна, І.О. Пюренко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Миколаїв, 2010. – Вип. 1(52)Т.1. – С. 3–13.
14. Експорт зернових із України в 2013/2014 коментує Сергій Парпуланський, спеціаліст департаменту інвестиційного банкінгу Pro Capital Investment [Електрон. ресурс] // Режим доступу: http://invest.pro-capital.ua/ua/press_center/invest-digest/eksport-zernovux-z-ukrainy-v-2013/2014/
15. Інформаційний бюлетень незалежної громадської Експертної ради з питань цінової ситуації на аграрному ринку [Електрон. ресурс]

// Режим доступу: <http://www.aau.org.ua/rynky-ta-ciny/novini-rinkiv-1>

16. Укрзалізниця забезпечує максимально ефективно управління зернових вантажів [Електрон. ресурс] // Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art_id=246554094&cat_id=244277212

17. Фрахт судов для перевозки зерна в Азово-Черноморском регионе подорожал [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://>

http://unimar-logistics.net/post/fraht_sudov_dlya_perevozki_zerna_v_azovo-chernomorskom_regione_podorojal

18. Шпаар Д. Реформа Общей аграрной политики в Евросоюзе и ее последствия для ФРГ / Д. Шпаар, К. Беме // АПК: экономика, управление. – 2004. – №7. – С. 67–76.

19. Яворська В.О. Тенденції розвитку вітчизняної біржової торгівлі товарними деривативами на сільськогосподарську продукцію / В.О. Яворська // Моніторинг біржового ринку. – 2014. – №1 (20). – С. 16–17.

*О.В. ТИМОШЕНКО,
к.е.н., доцент, декан ФЕІТ КНУКіМ,
Я.В. ЧАПЛІНСЬКА,
магістр кафедри економіки і менеджменту КНУКіМ*

Особливості формування брендингової політики підприємств в Україні

У статті досліджено теоретичні основи сутності понять «бренд» та «брендинг», проаналізовано особливості позиціонування брендів на вітчизняних підприємствах на основі комплексного та систематичного підходів з урахуванням специфіки маркетингової діяльності вітчизняних підприємств. Узагальнено стратегії позиціонування брендів, розроблено напрями щодо удосконалення брендової політики як одного з основних та найбільш дієвих методів утримання конкурентних переваг підприємницьких структур, що в цілому дозволить підвищити їхні ринкові позиції та ефективність фінансово-господарської діяльності.

Ключові слова: бренд, брендинг, ребрендинг, стратегії позиціонування, матриця позиціонування брендів, брендова політика.

*Е.В. ТИМОШЕНКО,
к.э.н., доцент, декан ФЭИТ КНУКиИ,
Я.В. ЧАПЛИНСКАЯ,
магістр кафедри економіки і менеджменту КНУКіИ*

Особенности формирования брендинговой политики предприятий в Украине

В статье исследованы теоретические основы сути понятий «бренд» и «брендинг», проанализированы особенности позиционирования брендов на отечественных предприятиях на основе комплексного и систематического подходов с учетом специфики маркетинговой деятельности отечественных предприятий. Обобщены стратегии позиционирования брендов, разработаны направления по совершенствованию брендовой политики как одного из основных и наиболее действенных методов удержания конкурентных преимуществ предпринимательской структуры, что в целом позволит повысить их рыночные позиции и эффективность финансово-хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: бренд, брендинг, ребрендинг, стратегии позиционирования, матрица позиционирования брендов, брендовая политика.

*O.V. TIMOSHENKO,
PhD, associate professor, dean FEIT KNUKiM,
J. CHAPLINSKA,
master department. eq. and Maine. KNUKiM*

Features of the formation branding policies of companies in Ukraine

This article explores the theoretical foundations of the essence of the concepts of «brand» and «branding», analyzes the features of brand positioning in the domestic enterprises in an integrated and systematic approaches with specific marketing activities of domestic enterprises. Overview positioning strategy brand developed areas for the improvement branded policy as the main and most effective methods of keeping the competitive advantages of enterprise structure as a whole will improve their market position and efficiency of financial and economic activity.

Keywords: brand, branding, rebranding positioning strategy, brand positioning matrix, Brand policy.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку ринкових відносин в Україні брендингова політика підприємств, починаючи від створення товару й продовжуючи його існування на ринку, є важливою частиною маркетингової діяльності, оскільки досить мало товарів мають унікальні характеристики, завдяки яким вони здатні перевершити товари конкурентів [9]. У боротьбі за споживачів перемагають ті товари, до яких існує прихильне емоційне ставлення,

оскільки стали позитивні емоції можна сформуватися тільки до брендovаних продуктів. Сильний бренд є найціннішим активом компанії, інструментом формування довгострокових конкурентних переваг підприємства, а наявність бренда означає, що навіть при наближено рівних споживчих і інших властивостях товар є більш конкурентоздатним [2].

В англо-американській рекламно-комунікативній моделі «бренд» – поняття майже священне. Це закріпилося ще

на початку XX ст., коли на Заході утвердилася теорія «вільно розташованих брендів». На практиці це означало, що, якщо компанія випускала кілька товарів чи товарних ліній, вони позиціонувалися незалежно один від одного і від компанії-виробника (назва якої найчастіше була навіть невідома покупцеві). Створення нового бренду для західної компанії є довгостроковою інвестицією. В перші роки це вимагає величезних вкладень як у виробництво, так і в рекламу. Причому через деякий час після звикання покупців до нового товару бренд починає давати прибуток [7].

За допомогою ефективної брендингової політики на підприємствах можна досягти високої ефективності та результативності їх діяльності, а саме: підтримувати запланований об'єм продажів на конкретному ринку, забезпечити збільшення прибутковості в результаті розширення асортименту товарів і знань про їх загальні унікальні якості, відобразити в рекламних матеріалах і кампаніях культуру країни, регіону, міста.

В Україні технологія брендингу широко почала використовуватися спочатку в діяльності транснаціональних корпорацій, а потім до неї стали уважно придивлятися і українські виробники. Незважаючи на всі існуючі проблеми, кожен виробник розумів, що тільки побудувавши сильний бренд, він зможе вижити на ринку. Науково-практичні дослідження в цій сфері доводять, що покупець в більшості випадків зробить вибір на користь сильного та відомого бренду, аніж невідомого продукту.

Важливість подальших теоретичних досліджень щодо формування брендингової політики підприємств України є актуальною, оскільки концепція брендингу стає відповіддю на потреби в нових формах забезпечення конкурентоспроможності товарів та послуг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У зв'язку з важливістю дослідження даного питання науковці та практики проводять вивчення й узагальнення зарубіжного досвіду формування брендингу та ролі брендової політики зокрема, основні теоретико-методичні засади якої закладені такими відомими вченими, як Т. Амблер, І. Ансофф, І. Астахова, Р. Базел, М. Бейкер, І. Березин, Р. Браун, Г. Дж. Болт, С. Гаркавенко, І. Грищенко, А. Дайан, С. Денисов, Д. Джоббер, Дж. Джонс, В. Дорошев, К. Дробо, Н. Івашова, Ф. Котлер, С. Махнуша, І. Мельник, А. Павленко, В. Радько, І. Роль, О. Шафалюк.

Однак особливості позиціонування брендів на підприємствах України вітчизняними та зарубіжними вченими комплексно не розглядалися. Таким чином, об'єктивна необхідність обґрунтування основ позиціонування брендів на вітчизняних підприємствах на основі комплексного та системного підходів з урахуванням специфіки маркетингової діяльності вітчизняних підприємств обумовлюють актуальність теми дослідження.

Метою статті є дослідження теоретичних засад визначення сутності категорії «брендингова політика», узагальнення стратегічних підходів до позиціонування брендів і на цій основі розробка найбільш дієвих засобів щодо посилення позиціонування брендів вітчизняних підприємств як одного із потужних елементів конкурентних переваг компанії.

Виклад основного матеріалу. Поняття «брендинг» для багатьох це не більш ніж створення ярлику, логотипу, яскравого упакування для продукту. Насправді це поняття наба-

гато ширше, при правильному використанні брендинг може стати ефективним управлінським рішенням, довгостроковою інвестицією в розвиток бізнесу, який окупиться в майбутньому. Для України притаманний такий тип створення брендів, де компанії інвестують у бренд на рівні корпорації в першу чергу, а лише в другу чергу, в набагато меншому ступені, на рівні продукту.

Для того щоб зрозуміти, як можна удосконалити брендинг компанії, потрібно дослідити економічну сутність даного поняття, його взаємозв'язок із існуючими маркетинговими концепціями, виокремити типові проблеми сьогоденних брендів та розробити напрями для пошуку шляхів їх ефективного вирішення.

Бренд підприємства – це сукупність асоціацій споживачів, ділових партнерів, громадських організацій, контактних аудиторій та персоналу з реально існуючим підприємством та його товарами, що обумовлені його цінностями та виділяють серед підприємств-конкурентів [1].

Так, Н.В. Івашова у своїй науковій праці «Місце брендингу в сучасних маркетингових концепціях» зазначає, що бренд є ключовим елементом діяльності підприємства, який концентрує в собі споживчу цінність продукції та є джерелом конкурентоспроможності підприємства. Вся діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення формування бренду, а концепція бренду втілюється в цінovій, товарній, комунікаційній та розподільчій політиці підприємства і не є частиною комплексу маркетингу [5].

Вчений-економіст А.Ф. Павленко дотримується думки, що бренд містить не тільки товарну марку компанії чи товару, а й інші складові: характер образу компанії чи товару, що склався у свідомості споживача; механізм диференціювання товару, збереження його індивідуальності, правові інструменти захисту, систему комунікацій зі споживачем [8].

Вчені-науковці С.В. Махнуша та С.М. Березова при дослідженні наукових засад та практичних аспектів оцінки ринкових позицій бренду на прикладі галузі шоколадних і кондитерських виробів України наголосили на тому, що наявність власне вітчизняних брендів незначна, оскільки вони перебувають на початковому етапі формування. Перехоплення ініціативи в закордонних конкурентів, які мають багаторічний досвід роботи, вимагає від вітчизняних виробників цілеспрямованих і чітко скоординованих зусиль для створення успішних брендів та активного їх позиціонування на ринку [6].

Професор О.К. Шафалюк у своїй науковій праці, яка присвячена особливостям сприйняття старого, але в той же час сучасного бренду Malboro, зазначив, що побудова успішної стратегії брендингу, орієнтованої на потенційних та існуючих споживачів компанії, залежить від урахування складного комплексу процесів споживацької поведінки, яка ототожнюється з трьома основними характеристиками: сприйняттям, навчанням, переконанням та мотивацією [10].

Отже, саме бренд як підхід до управління підприємством або товаром стає інтегруючою технологією, яка об'єднує в собі всі маркетингові тенденції та сучасні вимоги до забезпечення конкурентоспроможності підприємств, обумовлені розвитком ринків.

Бренд є маркетинговим поняттям і означає широко відомий товарний знак. Як правило, якщо не менше 20% цільо-

Таблиця 1. Інтеграція різних сучасних концепцій маркетингу в концепції бренд-орієнтованого управління

Концепція маркетингу	Прояв концепцій у бренд-орієнтованому управлінні підприємством
Емоційний маркетинг	Сутністю бренда є врахування та задоволення не тільки раціональних потреб, а й емоційних, соціальних, психологічних
Внутрішній маркетинг	Персонал є основним носієм бренда та однією із головних цінностей компаній
Креативний маркетинг	Пошук нових рішень у сфері продукту, просування тощо з метою підкріплення сутності бренда
Маркетинг відносин	Частина інструментарію формування довготривалих стосунків бренда зі споживачами
Глобальний маркетинг	Формування товарів для глобальних ринків та їх адаптація до локальних особливостей з метою створення максимального комфорту в сприйнятті споживачами, пропонування максимальної споживацької цінності бренда
Латеральний маркетинг	Пошук нових товарних рішень для задоволення через продукт не лише прямих функціональних потреб, а й додатково емоційних
Екологічний маркетинг	Урахування екологічної складової як частини соціальних потреб суспільства при формуванні цінностей бренда
Соціально-відповідальний маркетинг	Задоволення суспільних потреб та врахування суспільних цінностей є необхідним у рамках задоволення не лише раціональних, а й емоційних, соціальних, психологічних потреб споживачів
Управління стосунками з клієнтами	Частина інструментарію формування довготривалих стосунків бренда зі споживачами

вої аудиторії позитивно відносяться до даного товару, то його можна назвати брендом [3]. Хоча, звичайно, цей показник залежить від конкурентності ринку, тому визначається експертно. Перетворення торгової марки в бренд відбувається саме в той час, коли об'єктивно сприйняття цінностей продукту і торгової марки замінюється стійким особистим відношенням до них. Для того щоб товарний знак підприємства перетворився на бренд, йому необхідно стати символом надійності, бути гарантом якості товару або послуги, вигідно характеризувати їх специфічні властивості.

Дослідимо факти, які є підтвердженням того, що концепція бренд-орієнтованого управління підприємством інтегрує в собі всі напрями сучасних концепцій маркетингу (табл. 1) [1].

Для здійснення брендової політики підприємства в умовах маркетингової орієнтації доцільно використовувати наступний інструментарій: сегментування і вибір цільових ринків, позиціонування, комунікації-міх.

Процес створення бренда і керування ним називається брендингом. Він може містити в собі створення, посилення, відновлення і зміну стадії розвитку бренда, його розширення і поглиблення. Брендинг визначається як сукупність дій фірми, спрямованих на реалізацію певної стратегії просування її товарів і послуг, тобто на створення бренда. Така стратегія має бути сформована з перших днів існування підприємства і виконуватися впродовж всієї його подальшої діяльності.

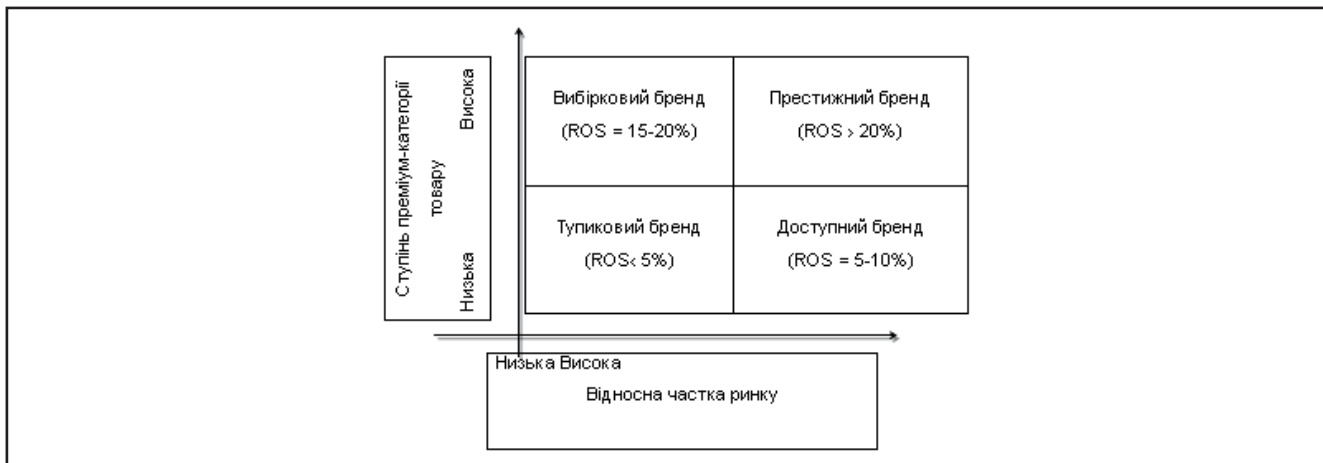
Брендинг об'єднує творчі зусилля рекламодавця, рекламної агенції, торгових фірм і посередників у широкомасштабному впливові на свідомість споживача бренд-іміджу – персоналізованого позитивного образу торгової марки на основі науково обґрунтованих висновків маркетингових досліджень [4].

Процес формування бренда може включати такі етапи:
 1) позиціонування бренда на ринку, тобто пошук місця бренда на ринку, а також набору купівельних потреб і сприйняття товару;

Таблиця 2. Підходи до стратегії позиціонування

Вид підходу	Характеристика
Позиціонування за ціною і якістю	Характеристика продукту ціна-якість настільки корисна і поширена, що слід розглянути її окремо. В багатьох товарних категоріях існують торгові марки, що пропонують більше послуг, особливостей та є найбільш ефективними. Виробники таких торгових марок призначають високу ціну, щоб частково покрити високі витрати, і частково, щоб довести високу якість. І навпаки, в тій же категорії продукту звичайно є інші торгові марки, які привертають споживачів ціною, хоча вони намагаються представити наявність зів'язаного або, принаймні, адекватної якості. В багатьох товарних категоріях проблема ціна-якість настільки важлива, що вимагає уваги при будь-якому ухваленні рішення про позиціонування
Позиціонування по використуванню або по вживанню	Інший спосіб створення іміджу полягає в тому, щоб пов'язати продукт з використанням або вживанням
Позиціонування по споживачу продукту	Інший підхід позиціонування полягає в тому, щоб асоціювати продукт із споживачем або класом споживачів
Позиціонування по класу продукту	Деякі продукти повинні ухвалювати критичні рішення позиціонування, які залучають асоціації класу продукту
Позиціонування по культурних символах	Багато рекламодавців використовують глибоко укорінені культурні символи для встановлення відмінностей між своєю торговою маркою і торговою маркою конкурентів. Основна завдання полягає в тому, щоб визначити щось дуже значуще для людей і то, що інші конкуренти не використовують, і пов'язати торгову марку з цим символом
Позиціонування по конкурентах	У більшості стратегій позиціонування присутнє явне або неявне посилання на одного або більше конкурентів. В деяких випадках посилання на конкурента може бути домінуючим аспектом стратегії позиціонування. Позиціонування по конкуренту може бути чудовим способом створення позиції щодо характеристики продукту, особливо ціни і якості

* Розроблено автором на основі [1].



Матриця позиціонування бренда

* Розроблено автором на основі [10].

2) формування стратегії бренда, тобто програми стратегічного характеру, що використовується фірмою для створення цінності бренда. Стратегічне планування бренда має здійснюватися за допомогою методів, які дозволяють встановити, як товар зроблений, названий, класифікований, виставлений і рекламований;

3) розробка змісту, ідеї бренда. Основна ідея бренда повинна відображати обіцянку, пропозицію його переваг. Для створення унікального бренда потрібно знати про товар і про його виробника якомога більше, все, що пов'язане з використанням товару в даній і суміжній галузях. Ідея бренда повинна зацікавити і захопити покупця, звернути його увагу на марку і товар. Крім того, для розробки бренда можуть притягуватися: розробники компанії-виробника; професіонали спеціалізованої бренд-фірми; цільова аудиторія потенційних споживачів; фахівці в області розробки бренда з інших фірм;

4) аналіз торговельної марки і пошук імені бренда. Торговельна марка представляє собою умовний знак, який за допомогою асоціації його з товаром або послугою повідомляє споживачеві інформацію про товар, його споживчі характеристики.

Стратегія позиціонування бренда може бути задумана і здійснена шляхом різноманітного використання атрибутів, конкуренції, специфічного вживання, типів споживачів або характеристик класу продукту. Кожний по-різному підходить до розвитку стратегії позиціонування, хоча остаточною метою для всіх – розвиток або зміцнення певного образу торгової марки в свідомості аудиторії. На основі аналізу думок учених можна виділити основні підходи до визначення основних підходів до стратегії позиціонування (табл. 2).

Для розробки стратегії позиціонування бренда використовується матриця позиціонування бренда за двома показниками: ступінь преміум-категорії товару в сегменті ринку і відносна частка ринку, яку займає бренд (див. рис.).

Концепція позиціонування бренда на товарному ринку – це система підходів та способів пізнання явищ і процесів формування можливих позицій бренда залежно від його вигод і переваг і актуальності цієї позиції для цільового сегмента споживачів. Концепція позиціонування є потужним інструментом, який дає змогу ефективно донести до споживача основну відмінність товару від маси інших товарів на ринку.

Позиціонування як процес вивчається багатьма вченими та практиками, оскільки є базовим при побудові бренда. Із поступовим насиченням ринку товарів та послуг і українські виробники надаватимуть позиціонуванню все більшого значення, адже грамотне певне позиціонування наряду з емоційною складовою, є основа для успішного існування бренду, є вагомий аргумент для споживача, змученого складним вибором серед однотипних товарів, що не володіють виразними відмінностями. Позиціонування – це аргумент, який в змозі не просто підштовхнути споживача до покупки, а й допоможе йому відчувати стан задоволеності від споживання.

Обравши стратегію позиціонування, фірма може розпочати розроблення комплексу маркетингу. Обираючи цільову орієнтацію на перепозиціонування, підприємство використовує нові характеристики товарів підприємства, тобто прагне знайти і зайняти нову незайняту нішу, що є цінною для досить великої кількості споживачів. Обрана стратегія позиціонування повинна мати певну стабільність, тобто залишатися незмінною протягом деякого часу, оскільки швидка і часта зміна стратегії позиціонування спричинює встановлення конфузного іміджу.

Висновки

В умовах жорсткої та переважно недобросовісної конкуренції перед вітчизняними підприємствами досить гостро постає питання утримання своїх позицій на ринку та підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності. Одним з основних та найбільш дієвих методів утримати свої конкурентні переваги навіть для доволі відомих товаровиробників є удосконалення їх брендингової політики. В цьому напрямі пропонуємо найбільш дієві засоби щодо посилення позиціонування брендів вітчизняних підприємств:

1) успішний бренд завжди повинна підтверджувати висока якість товару чи послуги, що випускає чи надає компанія, оскільки якість обов'язково повинна відповідати очікуванням споживача;

2) орієнтація на цілісний підхід до брендингу в контексті розуміння його не лише як реклами для просування, а й всієї діяльності компанії – від закупівлі та виробництва до керування персоналом і збутом. Брендінг насамперед є філософією керування компанією, товарними потоками, людськими ре-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

сурсами, заснованою на соціально-психологічних законах, які дозволяють керувати свідомістю споживачів з метою збільшення рентабельності та ефективності діяльності підприємства через торгову марку, її ім'я, упаковку, історію, репутацію та спосіб рекламування [2];

3) рекламування споживчих товарів та послуг має носити інформативний та необтяжливий характер, реклама має привертати увагу своєю унікальністю та креативністю, наявністю яскравих ілюстрацій, які повинні привертати увагу покупців;

4) брендингова політика повинна здійснюватися з розумінням того, що бренд має відрізнятися від інших. Він має бути унікальним і неповторним, має бути визначена та виражена сильна емоційна перевага. Характер бренда обов'язково має бути цікавим і сильним та викликати у споживачів визначений набір позитивних емоцій: довіру, прихильність, бажання придбати рекламний продукт за умови його необхідності;

5) поєднання зовнішньої спрямованості маркетингу та внутрішньої направленості брендингу, що своєю чергою забезпечуватиме ефективність бренд-повідомлення та візуалізації бренду, задовольняючи всі потреби та сподівання споживача. Дана пропозиція передбачає комбіноване використання брендінг-технологій та маркетингових досліджень [7];

6) необхідно враховувати природну динаміку споживачів, тобто напрями руху бренду та особливості розвитку потреб споживачів повинні співпадати, а навіть в окремих випадках брендінгова політика підприємства повинна вдосконалюватися з випереджаючими темпами у порівнянні зі зміною смаків та уподобань клієнтів.

Для досягнення стратегічно важливих цілей діяльності підприємств в умовах економічної та політичної нестабільності їх діяльності необхідно підтримувати стабільність позиціонування фірми та формувати сильні бренди як потужні елементи конкурентних переваг компаній. Допоміжними засобами в цьому напрямі можуть бути:

- приведення бренду у відповідність з поточним станом бізнесу і планами компанії, тобто проведення так званого ребрендингу, який може допомогти бренду еволюціонувати;
- підвищення іміджу українських товаровиробників завдяки участі в українських і міжнародних виставках і конференціях;
- проведення тематичних прес-конференцій, спрямованих на формування позитивної думки про продукцію й послуги як екологічно чистих, безпечних для користувачів і навколишнього середовища;

– активно спілкуватися з широкою аудиторією, проводити різноманітні акції, інформувати населення про діяльність компанії, досягнення на ринку тощо;

– постійно вдосконалити роботу власного інтернет-порталу, постійно оновлюючи дані про особливості діяльності та інновації, які були введені з метою покращення обслуговування споживачів, поновлювати інформацію про асортимент продукції;

– розробити цінову політику, яка буде прийнятною для широких верств населення із різним рівнем доходів, враховуючи малозабезпечених громадян, поширювати інформацію про вигідність цінової політики, особливо для людей із низьким рівнем доходів.

Список використаних джерел

1. Астахова І.Е. / Маркетинг: Навч. посіб. / Харківський національний економічний ун-т. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2006. – 208 с.
2. Березин І.С. Маркетинговий аналіз. Ринки. Фірма. Товар. – 3-є вид. – М.: Вершина, 2008. – 480 с.
3. Денисов С. Актуальні проблеми теорії і практики брендингу // Рекламний світ. – 2005. – №6. – С. 46–54.
4. Дробо Кевин. Секрети сильного бренду: Як добитися комерційної унікальності / К. Дробо. – М.: Альпіна Бізнес Букс, 2005. – 274 с.
5. Івашова Н.В. Місце брендингу в сучасних маркетингових концепціях / Н.В. Івашова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №4. – Т. II. – С. 89–97.
6. Махнуша, С.М. Наукові засади та практичні аспекти оцінки ринкових позицій бренду (на прикладі галузі шоколадних і кондитерських виробів України) [Текст] / С.М. Махнуша, С.М. Березова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – №1. – С. 105–113.
7. Мельник І.В. Комбіноване використання брендингу та маркетингових досліджень як засіб проведення ефективної комунікативної політики компаній та організацій // Наукові записки Інституту журналістики. – 2005. – Т. 20. – С. 85–89.
8. Павленко А.Ф. Маркетингові комунікації: сучасна теорія і практика: монографія / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак, Т.О. Приймак. – К.: КНЕУ, 2005. – 408 с.
9. Радько В.І. Роль та місце маркетингу інновацій в економічному брендингу та їх взаємозв'язок / В.І. Радько, Р.Д. Бала // Маркетинг та логістика в системі менеджменту. – 2012. – С. 350–351.
10. Шафалюк О.К. Бенчмаркінг досвіду ребрендингу та можливості його використання у маркетингових стратегіях вітчизняних підприємств / О.К. Шафалюк // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2011. – Вип. № 26. – Ч. 1. – С. 454–462.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 719+332.834

М.М. ГАБРЕЛЬ,
д.т.н., професор,
Н.М. ЛИСЯК,
к.е.н., Навчально-науковий Інститут підприємництва та перспективних технологій
Національного університету «Львівська політехніка»

Інвестиційно-просторова узгодженість як умова ефективної ревіталізації та розвитку центральних частин історичних міст

Обґрунтовано критерії узгодженості інвестиційної політики та просторових характеристик для задач ревіталізації та розвитку центральних частин історичних міст. Підтверджена необхідність змішаного фінансування реконструктивних заходів зусиллями держави, місцевих органів та інвестора. Запропонована модель просторово-інвестиційних узгоджень може служити методичним інструментом при обґрунтуванні конкретних проектів з ревіталізації міського простору. Експериментальну перевірку моделі здійснено на прикладі вибраного району Львова.

Ключові слова: інвестиційна політика, інвестиції, ревіталізація, просторові характеристики міст.

М.М. ГАБРЕЛЬ,
д.т.н., професор,
Н.М. ЛЫСЯК,
к.э.н., Учебно-научный институт предпринимательства и перспективных технологий
Национального университета «Львовская политехника»

Инвестиционно-пространственная согласованность как условие эффективной ревитализации и развития центральных частей исторических городов

Обоснованы критерии согласованности инвестиционной политики и пространственных характеристик для задач ревитализации и развития центральных частей исторических городов. Подтверждена необходимость смешанного финансирования реконструктивных мероприятий усилиями государства, местных органов и инвестора. Предложенная модель пространственно-инвестиционных согласований может служить методическим инструментом при обосновании конкретных проектов ревитализации городского пространства. Экспериментальная проверка модели осуществлена на примере выбранного района Львова.

Ключевые слова: инвестиционная политика, инвестиции, ревитализация, пространственные характеристики городов.

N. GABREL,
doctor of technicals, professor,
N. LYSYAK,

National university Lviv Polytechnic Educational and Scientific Institute of Enterprise and Perspective Technologies

Investment and space consistency as a condition effective revitalisation and development of the central parts historic city

In the article was grounded the criteria of coherence investment policy and spatial indicators for the revitalization and development of the central parts of historic cities. Sub-statements need reconstructive mixed financing activities efforts by the

state, local authorities and investors. The proposed model of space and investment agreements can serve as a methodological tool for justifying specific revitalization projects of urban space. Experimental verification of the model implemented by the example of the selected area of the Lviv.

Keywords: investment policy, investment, revitalization, urban spatial indicator.

Постановка проблеми. Історичні центри багатьох міст регіону переживають у сучасних умовах функціонально-просторову кризу, яка полягає у втраті ними містоутворювальних функцій. До таких функцій слід віднести: житлову, торгову, послуг, а також функції вищого рівня – адміністративну й промислову. Наявна криза обумовлена просторовими та соціально-економічними процесами як у самих містах, так і їхньому оточенні, передусім у приміських зонах. У багатьох містах активно розвинулися процеси субурбанізації, які теж виявляють вплив на розміщення інвестицій, а також суспільного (людського) капіталу.

Значно простіші умови реалізації через девелоперські чи будівельні фірми нових житлових утворень у приміських зонах зменшують шанси на системне оновлення старих будинків центральних частин, скорочення приватних інвестицій на ревіталізацію окремих будівель і кварталів. Постає проблема дослідження орієнтованості ринку нерухомості, що створить додаткові умови для розвитку, зменшить загрози і покращить підхід до збереження історичного середовища.

Прикладом ділянки, де спостерігаються прояви витоку інвестицій з міста, є Підзамче у місті Львові, що розташоване близько історичного центру та виступає цінним історичним елементом міської структури, володіє значними ресурсами і передумовами для розвитку. Окрім свого центрального розміщення у структурі простору міста і рядом важливих функцій, які вона виконує, ця ділянка є, з одного боку, «жертвою» минулого, зокрема соціалістичного, а з іншого – «жертвою» нових господарських умов та відносин. Це применшує роль і значення району Підзамче в місті, поглиблює його деградацію.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми збереження міського, і зокрема історичного, середовища розглядаються в багатьох наукових публікаціях. Вагомі наукові напрацювання з порушеної проблематики мають львівські історики та архітектори М. Бевз, Ю. Дуба, Б. Посацький, О. Рибчинський та ін. [8]. Питання підвищення ефективності діяльності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій висвітлюються у працях В. Бакаєва, В. Вакуленка, В. Куйбіди, Т. Мотренка, О. Оболенського та ін. Питання модернізації застарілого житла висвітлюються в дослідженнях О. Авдієнка, Г. Онищука, Л. Красовського, Н. Костецького та ін. [2, 4, 12].

Існуючі напрацювання в окресленій сфері охоплюють широке коло питань, однак умови господарювання та зростаюча кількість нерозв'язаних проблем у сфері реконструкції й розвитку міст, зокрема їх центральних частин, потребують розробки науково-практичних пропозицій щодо нової інвестиційної політики розвитку центральних частин, її узгодженості з просторовими особливостями міст.

Метою статті є обґрунтування моделі інвестиційної політики для історичних міст із різними просторовими характеристиками та проблемами. Вирішувалися задачі:

- проаналізувати структуру інвестицій та бюджет міст;
- розглянути моделі узгодження інвестиційної політики з просторовими характеристиками та проблемами міст;

- здійснити аналіз просторової локалізації інвестицій у місті, зокрема ринку нерухомості;

- детально розглянути вибраний фрагмент простору міста;
- обґрунтувати узгоджену просторово-інвестиційну модель для ревіталізації вибраної ділянки у м. Львові.

Об'єктом дослідження служить діяльність з ревіталізації міського середовища.

Предмет дослідження – інвестиційно-економічне забезпечення цієї діяльності.

Уточнення категоріально-понятійного апарату охоплює поняття: ревіталізація, інвестиційна політика, інвестиції.

Ревіталізація – термін, що використовується в науково-практичній діяльності для позначення процесів відтворення і відновлення деградованого міського простору. Її пов'язано з частиною міста або комплексу будівель, які в результаті соціально-економічних змін та інших факторів втратили головну функцію. В цьому сенсі ревіталізація означає заходи в сфері міського планування, соціально-адміністративної політики та економіки, спрямованої на поліпшення функціональних і естетичних характеристик об'єкта і, таким чином, створення умов для поліпшення якості життя. Має переваги над точковими заходами (ремонтами), передбачає суттєві зміни в містобудівній структурі, у тому числі і функціонального використання території, дозволяє реалізувати крупніші й соціально та комерційно привабливіші для міста проекти. При ревіталізації можна оптимізувати витрати, кооперувати кошти на проекти залежно від їх масштабу. Великої популярності в сучасній практиці набуває ревіталізація існуючих промислових комплексів, що знаходяться в межах міста, втратили свою первинну функцію і створюють протиріччя між потребами мешканців міста й складеною структурою міського простору. В таких випадках ревіталізація розглядається як комплексна реконструкція промислової архітектури зі зміною її функцій.

Інвестиції – всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницької й інших видів діяльності для одержання прибутку (доходу) чи досягнення соціального та екологічного ефекту. Існує їх класифікація з урахуванням часу реалізації, мети, предмета інвестицій. Характерними критеріями оцінки інвестицій є тривалість реалізації, витрати при цьому, очікувана корисність, ризик реалізації. Інвестиції в ревіталізацію об'єктів та території міста – фінансові довготермінові інвестиції, скеровані на загальносуспільні цілі. Важлива роль тут відводиться державі та органам місцевого самоврядування.

Інвестиційна політика – загальнодержавні рішення й регіональні заходи, що визначають напрями використання інвестицій у процесі розвитку територій, управління державними коштами, регулювання умов інвестиційної діяльності і контроль за її здійсненням усіма учасниками інвестиційного процесу.

Виклад основного матеріалу

1. Структура інвестицій та бюджетна політика міст. У загальній структурі інвестицій, що вкладаються у розвиток те-

риторій, виокремлюють інвестиції приватні, державні, іноземні, міжнародні.

Приватні інвестиції здійснюються недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності та громадянами. Джерелами фінансування є власний капітал підприємств, кошти громадян, позики та кредити банків. Такі інвестиції орієнтовані на економічний ефект (отримання прибутку) і спрямовуються у ті сфери економіки, які гарантують швидку оборотність капіталу. До таких сфер, зокрема, належить торгівля, банківська діяльність, готельне й ресторанне господарство, окремі галузі промисловості, будівництво, операції з нерухомим майном, послуги.

Державні – інвестиції, що здійснюються органами державної влади за рахунок коштів державного й місцевих бюджетів, позабюджетних фондів і позичкових коштів, а також державними підприємствами й установами через власні й позичкові кошти. Такі інвестиції, орієнтовані на соціальні, екологічні й інші позаекономічні цілі, не розраховані на отримання інвестиційного прибутку. Основними напрямками такого інвестування є: будівництво соціального житла та об'єктів соціально-культурного призначення; збереження, розвиток, реконструкція та реставрація пам'яток історії та культури; будівництво, реконструкція, ремонт інфраструктурних систем; діяльність у сфері охорони природного середовища.

Іноземні інвестиції – інвестиції, що здійснюються юридичними і фізичними особами, урядовими та неурядовими організаціями іноземних держав, іншими іноземними суб'єктами інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України.

Міжнародні інвестиції здійснюються за кошти міжнародних організацій (ЮНЕСКО, МВФ, ЄБРР) для проведення заходів та виконання проектів у сфері їх компетенції.

Отже, інвестиції у структурі різняться джерелами фінансування та формами вкладень, що необхідно враховувати в інвестиційній політиці щодо розвитку територій міста, в тому числі і ревіталізації його деградованих частин. Ревіталізація – комплексний процес, у ході якого повинні вирішуватись задачі економічні, пов'язані з підвищенням ефективності використання та забудови територій; містобудівні, що стосуються дотримання містобудівних умов використання території; соціальні – підвищення якості середовища, забезпечення об'єктами соціальної інфраструктури, транспортної доступності; екологічні та естетичні як покращення комфортності та умов візуального сприйняття.

Постає потреба змішаного фінансування реконструктивних заходів зусиллями інвестора, держави і місцевих органів, а також іноземних і міжнародних структур. Інвестиційна політика має визначити:

- заходи щодо взаємної фінансової, організаційної та іншої підтримки (надання тимчасової фінансової допомоги, позик, відтермінувань платежів), у тому числі заходи підтримки за рахунок місцевих бюджетів;

- умови фінансування інвестицій, зокрема основні умови кредитних угод (терміни кредиту, розмір відсоткової ставки, періодичність сплати відсотків тощо);

- організацію реалізації проекту, яка повинна забезпечити (у тому числі при можливих змінах умов) необхідну синхронізацію діяльності окремих учасників, захист інтересів кож-

ного з них та своєчасне корегування їх наступних дій у цілях успішного завершення проекту;

- зобов'язання учасників, які вони прийматимуть у зв'язку з виконанням або взаємодією при реалізації проекту, гарантії таких зобов'язань та санкції за їх порушення.

На території міста можуть бути реалізовані інвестиції органів місцевого самоврядування (місцевого бюджету), інших суб'єктів господарювання та приватних осіб. Інвестиційна діяльність органів місцевого самоврядування відрізняється від інших своєю метою, джерелами фінансування та очікуваними ефектами. Найважливішою метою є покращення умов життєдіяльності місцевих мешканців, а не безпосередній прибуток міста. Характерна ознака бюджетних інвестицій – їх тривалість, що пов'язується з довготривалим обтяженням бюджету, наприклад, постійні витрати на транспортну інфраструктуру не приносять доходу в бюджет. Ці інвестиції з бюджету відрізняються також специфікою фінансування: органи самоврядування мають чіткі умови використання бюджету; підприємці зі свободою рішень щодо скерування коштів.

Бюджетні інвестиції розпочинаються, коли з'являються вільні фінансові ресурси після покриття обов'язкових витрат. Вони повинні розширювати умови для зовнішніх чи приватних інвестицій, реалізовувати ефективну земельну діяльність та містобудівну політику. Завдяки цьому території з низькою атрактивністю можуть стати місцями локалізації нових інвестицій.

Конституція гарантує самостійність органів місцевого самоврядування, в тому числі й щодо використання коштів бюджету. Існує чимало критеріїв поділу доходів територіальної громади. Бюджет формують власні доходи з різних джерел, субвенції з державного бюджету та цільові дотації. Місто може старатись про дофінансування своєї діяльності з міжнародних фінансових структур. З'являються можливості дофінансування передусім екологічних та проектів, зорієнтованих на гуманізацію середовища життєдіяльності мешканців.

2. Модель узгодження інвестиційної політики з просторовими характеристиками міст. Для характеристики простору міст використано модель яка включає виміри: «людина – функції – умови – геометрія – час» [1]. На етапі аналізу просторових структур міст сформовано множину показників із застосуванням методики відбору найвагоміших характеристик простору та їх взаємодій:

- у людському вимірі (L) – чисельність населення, частка економічно активних мешканців;

- у функціональному (F) – кількість суб'єктів господарювання; площа функціональних зон міста – фокусів тяжіння (промислова, рекреаційна, житлова); зовнішні функції;

- у вимірі умов (X) – природні та екологічні умови, а також умови розміщення міста в надсистемі;

- у геометричному вимірі (G) – територія; конфігурація; протяжність транспортних магістралей;

- у часовому вимірі – історичні й прогностичні характеристики.

На взаємодії вимірів творять різноманітні характеристики простору міста. Так, зокрема, на взаємодії LX і XL творяться характеристики умов життя й діяльності, освоєності простору; на взаємодіях LF і FL – структура зайнятості населення; на LG і GL – щільність та розподіл населення (чол./кв. м); на взаємодіях FG і GF – розташування суб'єктів у плані міста, функціональне освоєння території; LT і TL – зміни структури

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

зайнятості населення, майнового стану; на взаємодіях ХТ і ТХ – динаміка екологічних та інших умов міста в часі; на GT і TG – зміни геометричних характеристик міста.

Узгодженість інвестиційної політики з просторовими характеристиками міста доцільно проаналізувати стосовно певних функціональних зон.

а) центр міста – територія, що характеризується високими показниками щільності забудови, наявністю історичної забудови; має яскраво виражений багатофункціональний характер, пов'язаний з концентрацією адміністративних, ділових, культурно-просвітницькі, торгових, наукових, громадських та побутових функцій;

б) середина – зона розміщення різноманітних форм забудови, характеризується середньою щільністю забудови; значна частина цієї зони зайнята промисловими й комунально-складськими територіями, що розвинулись тут у міжвоєнний період та перші роки радянського періоду;

в) периферія – територія міст, що міститься на стику міста з приміськими формами забудови; характеризується високою щільністю забудови нових житлових районів, наявністю значної кількості вільних від забудови ділянок. Є територією для розміщення функцій, які потребують великих площ: промислової, транспортної, логістичної;

г) приміська зона – активна динамічна територія з наростаючими урбанізаційними процесами, на якій відбуваються взаємопроникнення видів розселення і способів життєдіяльності, характерних як для міста, так і для сільської місцевості. Приміські землі характеризуються багатофункціональністю навантаження різними видами економічної діяльності; виступають територією дифузії (змішування) міського й сільського середовищ, накладання їх функцій. За рахунок цього тут особливо активно проявляються системні ефекти і виникають нові просторові властивості. Території характеризуються також підвищеною часткою забудови сільської місцевості та вищою щільністю населення порівняно з іншими територіями області, розміщенням житлової, комерційної, рекреаційної функцій. Сільськогосподарська та інфраструктурна функції орієнтовані на потреби міста.

Аналіз структур інвестицій та міського простору дозволяє визначити множину факторів, які ідентифікують ситуацію стану

й динаміку інвестицій у місто. Це передусім: матеріальне становище міста, потреба в покращенні ситуації (соціальний запит), наявність відповідних техніко-технологічних засобів реалізації інвестицій, наявність просторових умов для інвестування; вартість земельних ділянок, інженерне оснащення території тощо.

Множину факторів попиту та умов на інвестування, а також взаємозв'язків між ними можна подати у вигляді орієнтованого графа та побудувати матрицю взаємозв'язків. Шляхом проведення відповідних ітераційних процедур отримуємо ієрархічно виражену графічну модель, яка відображатиме упорядковану дію вибраних факторів на загальний процес прийняття рішень з інвестування в різні просторові ситуації міста. Для адекватного оцінювання ситуації використовується метод парних порівнянь та побудова матриці значень за результатами експертних порівнянь факторів. Використовуючи шкалу важливості, експерт визначає вагові коефіцієнти факторів (перевагу одного фактора над іншим) [11].

3. Аналіз просторової локалізації інвестицій в ринок нерухомості на прикладі Львова. Місто Львів – найбільше на теренах західних областей України. Чисельність населення міста станом на 01.01.2014 становила 758,1 тис. осіб (40% населення Львівської області). Загальна площа земель міста Львова становить 17101 га, у тому числі 66% території міста складають забудовані землі, 20% території міста займають ліси, 11% – інше. Щільність населення в межах Львова становить 4500 чол./кв. км території і є однією з найбільших серед великих міст України. Територія міста має радіально-кільцеву структуру, відповідно до якої сформована й вулично-транспортна мережа (найкоротші маршрути, які з'єднують більшість масивів міста, проходять через його центр) [10].

Аналіз просторової локалізації інвестицій у нерухомість здійснено відносно інвестування «центр – периферія».

Центральна частина м. Львова займає площу 1811,76 га (10% території міста). Частка забудованих земель – 97%. Характеризується найвищою щільністю забудови, майже повною відсутністю територіальних резервів. У центрі міста сконцентровано 60% кредитно-фінансових установ, 40% установ державної влади, 30% готелів, 80% закладів освіти, науки і культури, 45% закладів торгівлі й громадського харчування. Історична частина міста площею 140,0 га нале-



Рисунок 1. Динаміка інвестування економіки м. Львова за видами економічної діяльності [5, 6]

жить до культурної спадщини ЮНЕСКО. В цих межах налічується 1276 пам'яток архітектури, в тому числі 216 пам'яток загальнодержавного значення.

Відкоригований генеральний план (2008) розглядає Львів у контексті навколишніх територій, де виділяються дві зони: приміського розселення в межах радіуса приблизно 30 км та формування містобудівної системи «Великий Львів» у межах території на відстані 3–5 км від зовнішньої межі. Межі приміської зони формують території п'ять сільських адміністративних районів області – Жовківський, Яворівський, Городоцький, Пустомитівський, Кам'яно-Бузький [5].

Динаміка інвестування економіки Львова впродовж 2005–2014 років характеризується нарощуванням обсягів інвестицій з 2005 року та зниженням темпів зростання у 2008–2014 роках (рис. 1). Головним джерелом інвестицій були власні кошти підприємств та кредити банків (рис. 2): їхня частка у загальній структурі інвестицій становила 80%. Пріоритетними сферами інвестування стали торгівля, діяльність транспорту та зв'язку, житлове будівництво, операції з нерухомим майном, промисловість [6, 7].

У 2008–2012 роках відбулося підвищення надходжень інвестицій, що зумовлено підготовкою Львова до чемпіонату з футболу Євро–2012. Тоді в економіку міста було спрямовано 10,5 млрд. грн., з яких 77% (8,1 млрд. грн.) – державні кошти, 2,0% (0,28 млрд. грн.) – місцевий бюджет, 21% (2,2 млрд. грн.) – кошти інвесторів. Із загального обсягу інвестицій 60% спрямовано в інфраструктуру міста (реконструйовано аеропорт, проведено реконструкцію і ремонт комунальних доріг та доріг загального користування, частково оновлено рухомий склад громадського транспорту), 28% усіх інвестицій – на будівництво спортивних арен [3].

При дослідженні інвестицій, що надійшли в економіку м. Львова, бралися до уваги інвестиції в матеріальну сферу: капітальне будівництво, незавершене будівництво, придбання землі й нерухомості. За отриманими показниками виділено типи інвестиційних об'єктів та просторовий аспект локалізації інвестицій у місті (рис. 3). До таких об'єктів віднесено: нові центри торгівлі і послуг; об'єкти побудовані в рамках підготовки міста Львова до Євро–2012; житлове будівництво.

а) Нові центри торгівлі, розваг та послуг у Львові. У пострадянський період, особливо після 2000 року, в місті спостерігається активне будівництво супер– та гіпермаркетів – торгово–виробничих комплексів («Південний», ряд супермаркетів «Арсен», «ВАМ», «Метро», «Епіцентр»); починають формуватися поліфункціональні центри – розважальні комплекси з новим набором функцій (King Cross Leopold на вул. Стрийській загальною площею 116 546 кв. м та інші комплекси в середній зоні та нових районах міста).

б) Об'єкти, побудовані в рамках підготовки міста Львова до чемпіонату з футболу:

міжнародний аеропорт «Львів» ім. Данила Галицького. Загальний обсяг інвестицій становив 4,6 млрд. грн. (кошти державного бюджету). Здійснена реконструкція та розширення аеропорту з доведенням пропускної здатності до 1000 пас./год., а також видовження злітно–посадкової смуги і благоустрої площі перед аеропортом з будівництвом автостоянки на 900 місць та реформування під'їзних шляхів; стадіон «Арена – Львів» на 34 тис. місць. Територія 25 га, розташований у південній частині м. Львова. Обсяг інвестицій – 2,94 млрд. грн. (кошти державного бюджету). Окрім того, здійснено ремонт та реконструкцію окремих фрагментів головних вулиць міста на загальну суму 55,0 млн. грн.

в) Житлове будівництво. Частка інвестицій у житлове будівництво в місті упродовж 2005–2014 років становила у середньому 11% у рік від загального обсягу інвестицій. Частка земель житлової забудови в місті у 2001 і 2014 роках становила відповідно 19,7 і 19,8%. Стосовно локалізації житлового будівництва в місті мають місце такі процеси:

– нове житлове будівництво ведеться в уже сформованих житлових районах, забезпечених інженерно–транспортною інфраструктурою (район Сихів), у північній частині міста (вул. 700–річчя Львова, Гетьмана Мазепи, Варшавська) та в західній (райони Левандівка, Рясне), або за рахунок винесення виробничих і комунальних об'єктів з кварталів існуючої забудови та їх переосвоєння. Забудова розпорошеної форми, більші місця концентрації знаходяться в районах багатопверхової забудови (Сихів, Північний), а також у зонах індивідуальної забудови за рахунок ущільнення й перебудови;

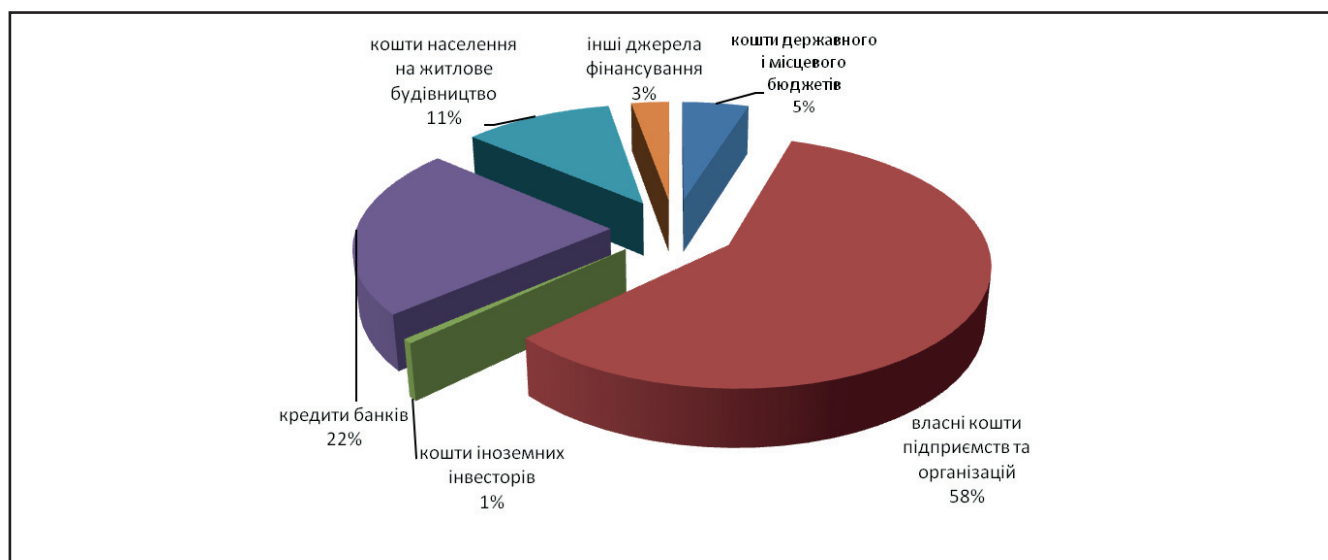


Рисунок 2. Структура інвестицій за джерелами фінансування, що надійшли в економіку м. Львова у 2013 році [6]

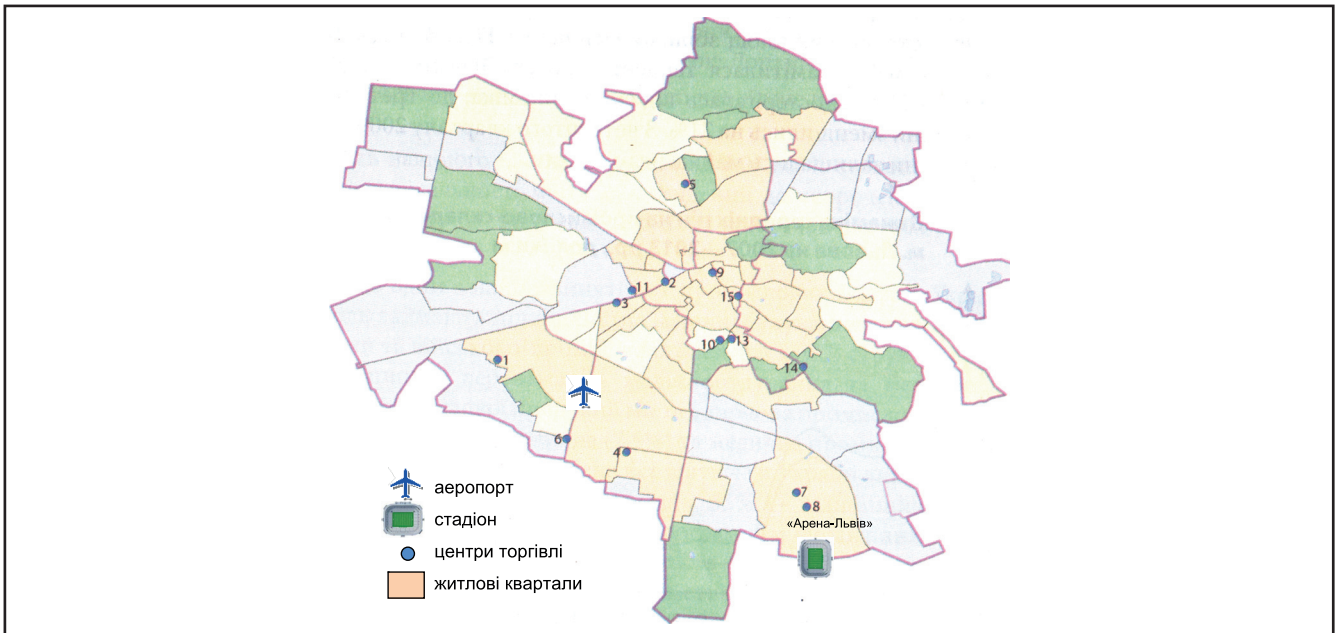


Рисунок 3. Просторова локалізація інвестиційних об'єктів у м. Львові

– у період 1990–2010 років значний вплив має процес локалізації житлової багатоповерхової забудови в серединній зоні міста. Серед реалізованих у цих зонах житлових інвестицій переважає забудова 3–, 4–поверхової апартментного типу, а також елітна одnorodинна. Негативним явищем щодо розміщення нової житлової забудови є «оббудова» вилітних міських магістралей, які обумовлюють розпорощення забудови й погіршення візуального сприйняття природно-ландшафтних доміант міста. У старій тканині міста реалізується доповнювальна забудова, яка виникає на незагосподарованих ділянках;

– упродовж останніх 20 років спостерігається тенденція посилення урбанізації прилеглих до Львова територій, що знаходить своє відображення в показниках частки забудованих земель та земель промислового й комерційного використання (рис. 4–5).

Індивідуальне житлове будівництво в приміській зоні набирало динаміки перших десяти пострадянських років, досягнувши максимуму в 2000–2005 роках, і розпочало зниження темпів із входженням в економічну кризу, на кінець 2010 року набувши найнижчих показників. Найвищу динаміку приросту нової житлової забудови спостерігаємо на

межі Львова з подальшим зниженням відносно віддалі від міста. Відзначається концентрація нових будинків уздовж основних доріг, що виходять зі Львова, а освоєним засобом комунікації служить автомобіль. Високий рівень активності процесів урбанізації охоплює сільські ради, розташовані радіусі до 10–15 км від міста, що безпосередньо межують з містом та вирізняються найвищою кількістю урбанізованих територій у загальній структурі використаних земель – близько 30% від площі відповідних сільських рад.

г) *Оцінка просторової локалізації інвестицій.* Спостерігається посилення концентрації людей і комерційних функцій у центральній частині міста. На це вказує й висока вартість нерухомості в центрі, проведена авторами на основі даних агенції нерухомості в місті. Пріоритетом для приватних інвестицій у центрі міста є об'єкти готельної та банківської сфер, громадського харчування, торгівлі. Водночас така концентрація загострює ряд проблем, серед яких:

– транспорту, що проявляється у перевантаженні транспортної мережі через щільну забудову й невідповідність історично сформованої вуличної мережі новим транспортним навантаженням;

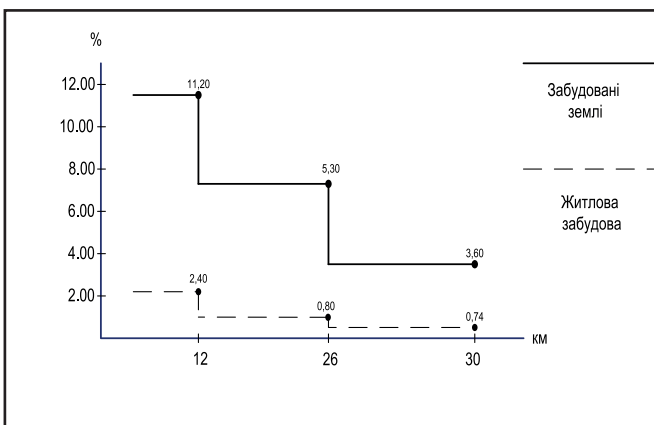


Рисунок 4. Зміна структури забудови приміської зони відносно віддалі від міста

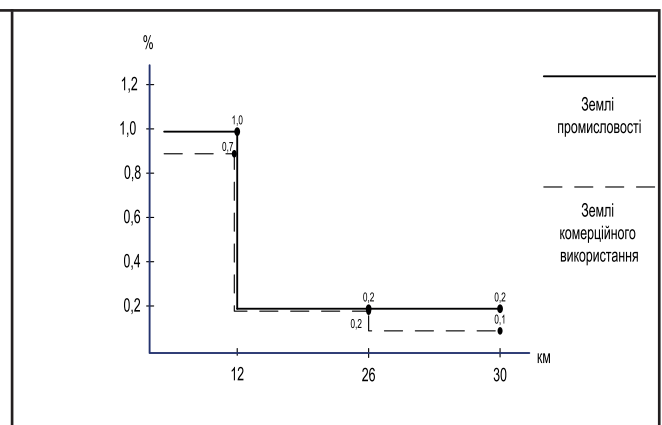


Рисунок 5. Зміна частки земель промисловості та комерційного використання відносно віддалі від міста

– збереження історичного середовища, де великий старий житловий фонд вимагає не тільки збереження, а й модернізації для поліпшення побутових зручностей.

Нецентральні (серединні) райони міста – зона розширення різноманітних форм забудови, передусім комерційної й житлової. Ці райони мають вищу, ніж інші території, інвестиційну привабливість через значно нижчу вартість землі та більші площі. Існує й об'єктивна тенденція локалізації торгових функцій у периферійній частині міста, що пов'язано з будівництвом великих багатофункціональних торгових центрів, загальна площа яких перевищує 0,25 га. Такі об'єкти потребують великих площ, зокрема для облаштування автомобільних стоянок, і орієнтовані на масового споживача з власним автомобілем, для якого фактор віддаленості не є домінуючим. Роботи активізувалися в південній частині міста у зв'язку з будівництвом тут нового стадіону та розбудови аеропорту до Євро-2012, а також з розширенням відповідної транспортної інфраструктури. Ця частина території має потенціал для створення нових центрів: спорт, бізнес, торгівля, освіта, розваги.

У приміській зоні земля набуває високої інвестиційної привабливості й користується підвищеним попитом серед суб'єктів економічної діяльності та населення. З одного боку, інтенсивне індивідуальне будівництво в передмісті є позитивним явищем, а з іншого – спостерігається наростаючий конфлікт між урбанізаційними процесами, що відбуваються в просторі прилеглих до міста територій, і майбутніми потребами самого міста. Ці території місто розглядає для вирішення власних проблем та як можливість покращення інфраструктурного облаштування своїх територій.

4. Аналіз ситуації для та обґрунтування просторово-інвестиційної моделі для ревіталізації території Підзамче у м. Львові. Підзамче – територія належить Шевченківському району м. Львова. Загальна площа території 72,4 га, частка забудови 52% (рис. 6) [9, 11].

Умови: рельєф території характеризується незначними висотами, що створюють вигідні умови для розвитку будівництва. Територія безпосередньо межує з парком Високий Замок, що є рекреаційною зоною і знаходиться під охороною як архітектурна та природна пам'ятка. Територія Підзамче відокремлена від центральної частини міста залізничною лінією, яка сьогодні активно експлуатується.

Транспортне сполучення. Через територію Підзамче проходять важливі транзитні транспортні потоки, зосереджені вздовж проспекту Чорновола та вулиці Б. Хмельницького. Найбільше транспортне навантаження припадає на перехрестя вулиць Хмельницького та Опришківської, оскільки саме ними здійснюється рух з північно-східних житлових районів у центральну частину міста (1860 автом./год), а також на перехресті проспекту Чорновола та вул. Під дубом, якими відбувається рух з північних житлових районів у центр міста (1404 автом./год.). Обидва пункти є одночасно пунктами перетину транспортного бар'єру, яким служить залізнична лінія Львів – Броди. Автомобільний рух у районі є менш інтенсивним і складає в межах залізничної станції Львів – Підзамче та на перехресті вулиць Замарстинівська і Хмельницького 514 та 516 автомобілів на годину.

Стан навколишнього природного середовища території оцінюється як негативний. Основними видами забруднення середовища є:

- викиди в атмосферне повітря, спричинені концентрацією промислових об'єктів на території, передбачуваній для ревіталізації, та в її оточенні (безпосередньо на території Підзамче функціонує 7, а в радіусі 1 км від меж території ще 53 промислових підприємства);
- відходи від звалищ небезпечних відходів, яких на території Підзамче та навколо неї розміщено шість із 18 існуючих на території Львова. Крім того, тут найбільша концентрація подібних звалищ у масштабі міста;

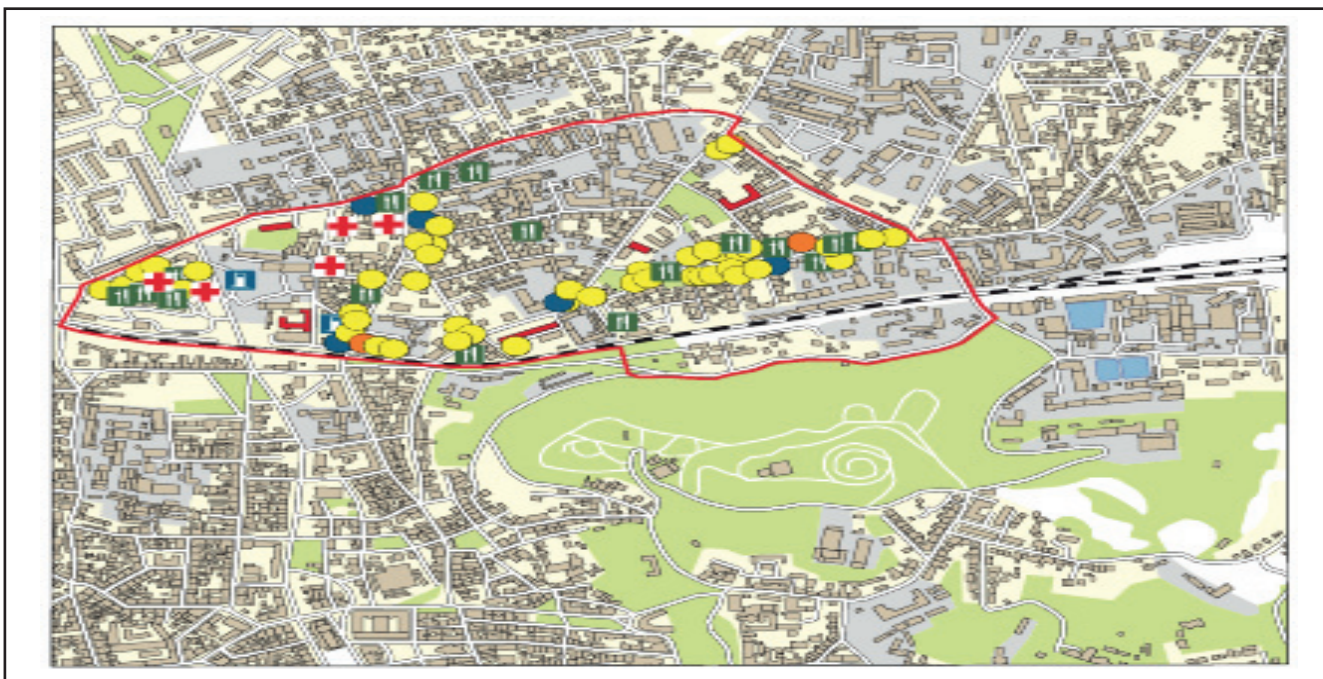


Рисунок 6. Територія району «Підзамче» у м. Львові [11]

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

– шум, спричинений високою інтенсивністю руху автомобільного і залізничного транспорту, зокрема вантажними перевезеннями на залізниці.

Функціональне використання території. На сьогодні дві найважливіші функції району – промислова і житлова. Частка земель промисловості становить 34,3% території району. Територія Підзамче та прилеглі до неї території є одним з чотирьох основних осередків промислового виробництва у місті з огляду на кількість розташованих на них промислових об'єктів. Це так звана північна промислова зона. Житлову функцію виконують чисельні будинки, переважна більшість яких побудована наприкінці XIX ст. та в першій половині XX ст. Кількість будинків – 676 (серед яких 320 житлових). Територія Підзамче виконує важливі для міста в цілому транспортні функції (залізнична станція Підзамче, дороги виїзду з центру міста, трамвайна лінія тощо). Інші функції, зокрема обслуговуюча, безпосередньо пов'язані з основними транспортними маршрутами, що проходять через територію району. На території Підзамче зосереджені заклади, які надають громадські послуги, – охорони здоров'я (лікарні та поліклініки), послуги у сфері освіти (вищі та середні навчальні заклади), а також кінотеатр та будинок культури. Сектор комерційних послуг зорієнтований переважно на локальних мешканців.

Історична та культурна спадщина району Підзамче. Територія «Підзамче» – один з найдавніших районів Львова, який ще у XIX ст. був територією, де стрімко розвивалась промисловість. До 1930 року ця територія знаходилась поза межами міста, відповідно земельна рента тут була значно меншою. Після Другої світової війни згідно з положеннями політики індустріалізації в країнах СРСР у місті відбувається швидкий розвиток таких галузей промисловості, як машинобудівна, металургійна, хімічна та електротехнічна, що змінює просторово-функціональну структуру міста, а також район Підзамче – істотно збільшено промисловий потенціал району, зокрема, шляхом розташування тут нових промислових підприємств.

Сьогодні на території є 29 історичних об'єктів, які займають площу 24,5 га (33,8% від загальної площі), що внесені до Списку ЮНЕСКО. В безпосередній близькості від цієї території розташовані історичні об'єкти промислового призначення, а саме будівлі колишньої фабрики повидла на вул. Хмельницького, 124, будівлі колишнього горілчаного заводу Бачевського на вул. Хмельницького, 114–116. Обидва ці об'єкти важливий елемент історичної спадщини і підтверджують ідентичність району Підзамче. Найважливішою пам'яткою архітектури району є церква св. Параскевії на вул. Хмельницького.

На основі аналізу виділено характерні риси простору району «Підзамче»:

- територія прилягає до центру міста з північної частини, має нижчу щільність, меншу історичну і матеріальну цінність;
- велика частина міста на північ від залізничної колії (район Підзамче) деградована; район схожий на місто періоду післявоєнних часів – недоглянутий і похмурий;
- характерне нерациональне використання площі одно-, двоповерхових споруд рядової забудови та значна щільність промислових об'єктів; не до кінця зрозуміла ситуація з діловим центром у цьому;

– існують великі територіальні резерви, близькість і можливість доброго зв'язку з історичним центром, відсутність історичних обмежень на нове будівництво.

Таким чином, визначена територія може бути ефективніше використана для вирішення загальноміських потреб, зокрема створення нового загальноміського центру, а також для розв'язання транспортних проблем у центральній частині Львова.

5. Просторово-інвестиційна модель для ревіталізації вибраної ділянки включає зміни в просторі району: заміна залізниці в північній частині на швидкісну автомагістраль. Пропонована магістраль пройде на естакаді через Полтвинську улоговину між Кортумовою горою і Високим Замком, матиме розгалуження поза межами центру; на сході – у напрямку північного житлового масиву, Майорівки, Сихова, а за умови прокладення тунелю під Високим Замком – вихід на Стрийську і в південний житловий район; на заході – в житлові й промислові райони Рясне, Левандівка, Білогорща, а після спорудження тунелю під Кортумовою горою – на вулицю Городоцьку, в південно-західний житловий район Львова;

– продовження вулиці Підвальної тунелем під Високим Замком з виходом у район станції «Підзамче» та сполучення тут зі швидкісною автомагістраллю, а також створення об'єктів транспортної інфраструктури під Високим Замком у поєднанні з тунелем;

– перенесення транспортних навантажень з вулиці Клепарівської на вул. Джерельну, яка пройде на естакаді від швидкісної автомагістралі, далі тунелем під горою Страчення з виходом на вулиці Тараса Шевченка, Ярослава Мудрого і Городоцьку в районі площі перед цирком;

– диференціація транспортних вулиць у центральній частині Львова з розширенням кільця всередині центральної частини як системи тунелів і естакад. Кільце окреслюється естакадою швидкісної магістралі: вулиця Джерельна – тунель під горою Страчення – вулиця Ярослава Мудрого – площа перед цирком – тунель під парком ім. Франка і Цитаделлю з виходом на вулиці Вітовського – Івана Франка – Підвальна – тунель під Високим Замком. Тунелі передбачаються під зеленими зонами центральної частини, естакади – над пониженими ділянками рельєфу;

– окреслене кільце виступає базовою транспортною ланкою центральної частини й матиме добре сполучення з загальноміськими магістралями. На його основі розвивається система обслуговуючого транспорту в центрі Львова;

– функціональне продовження існуючого центру Львова в північному напрямку формуванням трьох осей: історично орієнтованої, яка повинна сполучити площу Ринок і Старий Ринок пішохідними зв'язками вздовж вулиць Краківської і Богдана Хмельницького, завершитись на території сьогоднішньої станції «Підзамче»; осі ділової активності – як продовження проспекту Свободи вздовж проспекту Чорновола, завершення його пересадочною станцією громадського транспорту на швидкісній автомагістралі; торгової осі, яка розвивається від площі перед ТЦ «Магнус» до ринку «Краківський», далі вздовж вулиці Базарної, і закінчується автовокзалом приміського транспорту під швидкісною магістраллю;

– насичення виділених осей новими об'єктами, які відповідатимуть їх принциповому функціональному змісту: на істо-

рично орієнтованій осі – виставковий зал і молодіжний центр у районі площі Старий Ринок і вулиці Лева; на осі ділової активності – бізнес-центр на вулиці Під дубом і банк на вільній ділянці між проспектом В'ячеслава Чорновола і вулицею Пантелеймона Куліша; на торговій осі – розбудова ЦУМу й створення нових торгових пасажів, розбудова ринку «Краківський» і розташування тут універсального торгового центру;

– «заповнення» території між виділеними смугами історичного, ділового й торгового змісту житловою забудовою з відповідальною організацією відкритих і підземних просторів. Поступово витіснятимуться з цієї території функції, не властиві центру (склади, промислові підприємства, ремонтні майстерні та ін.);

– максимальне збереження існуючого житлового фонду, його модернізація, поліпшення благоустрою дворових просторів. На місці колишнього єврейського цвинтаря пропонується розвинути меморіальну площу, а також Музей єврейської культури в Галичині;

– створення пішохідного кільця навколо центральної частини Львова, включаючи території, що долучаються з північного боку. Кільце формуватиметься пішохідним бульваром поблизу швидкісної автомагістралі, відкосами Кортумової гори й Високого Замку з виходом через вулицю Клепарівську до озелених масивів парку Івана Франка, Цитаделі, вулиці Підвальної, створення пішохідного поперечного зв'язку від Високого Замку через площу Старий Ринок до вулиці Зернової, Балабана й далі через площу перед ринком «Краківський» на Кортумову гору;

– композиційна організація території на основі поєднання й взаємного підпорядкування площі пішохідних бульварів, які домінують у просторі центру. Наприклад, на торговій осі виділяються три площі (перед ТЦ «Магнус», ринком «Краківський» та поблизу готелю «Карпати» перед торгово-виставковим центром). У межах історичної осі вже сформовані площі, які є основними її вузлами (площі Ринок і Старий Ринок), що поєднуються з невеликими площами перед основними об'єктами цієї частини центру пішохідним бульваром вулиці Богдана Хмельницького;

– поєднання зелених масивів, які підходять до центру Львова системою пішохідних бульварів;

– на перспективу доцільно розвинути новий діловий центр Львова за межі сьогоднішньої залізниці (швидкісної автомагістралі) біля підніжжя Високого Замку компактною формою вздовж вулиці Богдана Хмельницького. Таким чином, Високий Замок виступатиме структуроформуючим і композиційним вузлом усього центру Львова. Підняття швидкісної магістралі на естакаду відкриває добрі пішохідні зв'язки з цієї частини центру в напрямку Високого Замку.

Інвестиційна діяльність на цих територіях передбачає:

– фінансування заходів із перенесенням залізниці з цього фрагмента міста поза його межі за рахунок коштів Укрзалізниці. Це вигідний проект, який дозволить залізниці після виносу колії володіти великими територіальними ресурсами. Грошова оцінка земельних ділянок цієї частини міста, виконана авторами відповідно до діючих методик оцінки земельних ділянок несільськогосподарського використання, за сьогоднішніх умов та після виносу залізниці вказує на зростання вартості одиниці території в 6–7 разів. При врахуванні

величин території, якими володіє залізниця в цій частині міста, приріст вартості в 50 разів перевищить витрати на винесення колії та її прокладку поза межами Львова;

– на сьогодні існує чимало методів фінансування різних інвестицій, але засоби міського бюджету скеровуються на технічну й соціальну інфраструктуру (ремонт доріг, модернізацію водоводу та каналізаційної мережі). Інфраструктурні інвестиції мають значний вплив на суспільно-економічний розвиток та стан середовища міста, скеровані вони на покращення умов життя мешканців та загальної естетики. Реформування інженерної інфраструктури за участі міського бюджету в цій частині міста не лише поліпшить умови життєдіяльності місцевих мешканців, а й відкриє значні перспективи для приватних інвестицій та території понад 70 га для створення тут нового ділового центру Львова;

– дослідження показало наявність значних територій для розміщення приватних інвестицій, у тому числі значних як фінансово, так і територіально. Головним напрямом інвестування повинно стати створення тут нових адміністративно-офісних об'єктів, конференційних та виставкових центрів, готелів, а також об'єктів транспортної інфраструктури.

Місцеві мешканці виявляють зацікавленість у реорганізації та розвитку цього району, в тому числі і через інвестування в окремі проекти. Існує підтримка місцевого населення на інвестування в ці деградовані території, тоді як наявні принципові заперечення громадян на нове будівництво в історичному центрі міста, що розташований на віддалі сто метрів від означених територій.

Важливим завданням влади є пошук інвесторів та фінансів із Європи, а також узгодження й управління інвестиціями. На основі проаналізованих матеріалів можна стверджувати, що місцева влада успішно шукає інвесторів та ефективно використовує інвестиції. Діяльність місцевої влади слід скеровувати не лише на короткотермінові проекти, а й на стратегічний проект «Нового ділового центру Львова», який дозволить принципово реформувати архітектурне середовище та інвестиційну політику на локальному рівні.

Висновки

1. Здійснено обґрунтування потреби та інструментарію нової інвестиційної політики для ревіталізації деградованих частин міст, і на цій основі запропоновано модель узгодження інвестиційної діяльності з просторовими характеристиками міст. Для урахування особливостей просторово-інвестиційних взаємодій розроблена класифікація факторів, які визначають просторову ситуацію та особливості інвестиційних умов.

2. Дослідження інвестиційної діяльності та просторової локалізації інвестицій у м. Львові підтверджує їх різноманітність. Визначено, що деградовані території міст, які утворились у пострадянський період у зв'язку зі змінами, що охопили всі сфери життя, не вдається «повернути до життя» лише місцевими інвестиціями. Вирішення проблем та реалізація їх просторового потенціалу вимагає координації всіх учасників інвестиційної діяльності та активної допомоги з боку держави.

3. Підтверджена необхідність змішаного фінансування реконструктивних заходів зусиллями держави, місцевих органів та інвестора, зокрема надання останніми пільг, які заощаджують витрати і роблять процес рентабельним. За-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

пропонована модель просторово–інвестиційних узгоджень може служити методичним інструментом при обґрунтуванні конкретних проектів з ревіталізації міського простору. Перевірка моделі на прикладі району «Підзамче» підтверджує її обґрунтованість, постає потреба опрацювання бізнес–плану нового проекту та плану його інвестування.

Список використаних джерел

1. Габрель М.М. Просторова організація містобудівних систем / М.М. Габрель. – К.: Видавничий дім А.С.С., 2004. – 400 с.
2. Габрель М.М. Інвестиційне моделювання збереження та реконструювання історичного середовища міст (приклад Львова) / Габрель М.М., Лисяк Н.М, Герич О.Т. // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць; Наук.–досл. економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – К., 2013. – Вип. 7 (146). — С. 52–57.
3. Завдання і заходи з підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу [Електрон. ресурс]: Додаток до постанови КМУ від 14.04.2010 №357. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1805-14>.
4. Инвестиционное обеспечение программ жилищно–гражданского строительства в городах Украины / [под ред. Г.И. Фильварова]. – К.: Будівельник, 1992. – 16 с.
5. Коригування генерального плану м. Львова. [II стадія]. Генеральний план. Пояснювальна записка. – Львів, 2008. – Т. 2. – 6: Коригування генерального плану м. Львова [I стадія]. Генеральний план. Пояснювальна записка. – Львів, 2001.
6. Основні показники соціального і економічного становища міста Львова за 2011 рік: [стат. довід.] / Держкомітет статистики України. – Львів, 2011. – 131 с.
7. Основні показники соціального і економічного становища міста Львова за 2013 рік: [стат. довід.] / Держкомітет статистики України. – Львів, 2013. – 135 с.
8. Посацький Б.С. Основи урбаністики: навч. посіб. – Ч. 1: Процеси урбанізації та територіальне розпланування / Б.С. Посацький. – Львів: Арніка, 1997. – 116 с.
9. Про комплексну реконструкцію кварталів (мікрорайонів) застарілого житлового фонду: Закон України №525–V від 22.12.2006; [чинний] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2007. – №10.
10. Про охорону культурної спадщини [Електрон. ресурс]: Закон України №1805–III від 08.06.2000; [чинний, ред. від 12.12.2012] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2000. – №39. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1805-14>.
11. Програма ревіталізації Львів – Підзамче 2012–2025 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: irm.krakow.pl/.../Rewitalizacja%20Lwowa%20Podzamcza%202012_2025.pdf
12. Хорев Б.С. Проблемы городов. Урбанизация и единая система расселения в СССР [Электрон. ресурс] / Б.С. Хорев. – 2–е изд. – М., 1975. – Режим доступа: www.dissercat.com/.../poselki-gorodsk

СОЦІАЛЬНО- ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

А.О. ЗАЙНЧОВСЬКИЙ,
д.е.н., професор, Національний університет харчових технологій,
Ю.Л. ТРУШ,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
Ю.Г. ЛЕВЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Планування та контроль у системі управління якістю на підприємстві

Запропоновано основні дії для управління якістю продукції на підприємстві на основі функцій управління за структурними підрозділами (планування, контроль), що слугують методичними підходами до формування системи управління якістю на підприємстві.

Ключові слова: планування, контроль, функція, підприємство, якість, система.

А.А. ЗАЙНЧОВСЬКИЙ,
д.э.н., профессор, Национальный университет пищевых технологий,
Ю.Л. ТРУШ,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,
Ю.Г. ЛЕВЧЕНКО,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий

Планирование и контроль в системе управления качеством на предприятии

Предложены основные действия для управления качеством продукции на предприятии на основе функций управления по структурным подразделениям (планирование, контроль), которые служат методическими подходами к формированию системы управления качеством на предприятии.

Ключевые слова: планирование, контроль, функция, предприятие, качество, система.

A.A. ZAYINCHKOVSKYY,
doctor of economic sciences, National University of Food Technologies,
Y.L. TRUSH,
candidate of economic sciences, National University of Food Technologies,
Y.G. LEVCHENKO,
candidate of economic sciences, National University of Food Technologies

Planning and control in the management of quality

The basic steps for quality management in the enterprise based on management functions for the structural units (planning and control), which serve as the methodological approach to the system of quality management in the enterprise.

Keywords: planning, control, function, enterprise, quality, system.

Постановка проблеми. Управління якістю продукції передбачає застосування функцій управління як однієї з складових системи управління. Вони виражають види організаційної діяльності, що утворилися внаслідок розподілу і спеціалізації праці у сфері управління, сукупність взаємозв'язків та взаємодію суб'єктів і об'єктів. Основою

системи на підприємствах є орган управління якістю продукції, який здійснює планування, контроль, облік якості продукції та інші функції, спираючись на принципи управління якістю, методи контролю та аналізу якості на основі стандартів та іншої нормативно–технічної документації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Узагальнення праць зарубіжних і вітчизняних учених показало, що там ґрунтовно розглядаються організаційні, методичні та методологічні питання підвищення якості продукції та управління нею. Відчутною є відсутність системних розробок, які відображали б сучасні функції управління за структурними підрозділами (планування, контроль), що слугували б методичними підходами до формування системи управління якістю на підприємстві.

Серед вітчизняних учених вагомих внесок у розвиток теорії і практики управління якістю зробили Д.С. Львов, В.І. Сєдов, В.І. Сиськов, В.М. Ларін, В.Л. Скрипка, В.І. Сірохман, А.В. Глічев, В.Ю. Огвоздін та багато інших.

Метою статті є обґрунтування основних дій для управління якістю продукції на підприємстві на основі функцій планування і контролю управління за структурними підрозділами.

Виклад основного матеріалу. Вчені трактують визначення системи управління якістю по–різному. Так, наприклад, наводимо висловлювання Д.С. Львова, В.І. Сєдова, В.І. Сиськова: «Система управління якістю продукції – це сукупність економічних, адміністративних і організаційних засобів та методів впливу на господарську діяльність з метою забезпечення економічно цілеспрямованого відновлення виробів і підвищення якості продукції» [3, с. 368]

Важливим моментом плану є врахування оцінки ефекту від впровадження заходів щодо підвищення рівня якості продукції. Зауважимо, що ефект за своїм змістом може бути як кількісним, так і якісним, що не має грошового вираження. На нашу думку, необхідно вказувати два види ефекту, тому що процес управління якістю спрямований не тільки на кількісний ріст економічних показників діяльності підприємства, але й на покращення управління якістю, забезпечення узгодженості роботи підприємства, вдосконалення системи управління, збільшення задоволення споживачів продукції і персоналу підприємства в результатах своєї праці.

Відображення в плані очікуваного ефекту дозволяє поєднати в єдине запропоновані заходи, цілі їхнього впровадження, витрати, пов'язані з ними та ступінь їх досягнення у виконанні планових завдань. Цей підхід дозволяє тісно пов'язати функцію планування з регулюванням, прогнозуванням, координацією, організацією та регулюванням якості продукції в єдиному плановому документі. На основі нього можна комплексно впливати на процес управління якістю підприємства, що спрямовано на ліквідацію дефектів, браку й появу їх у майбутньому.

У системі управління якістю вагомою складовою є контроль якості продукції. З позиції комплексного підходу на підприємстві контроль здійснюють такі посадові особи: головний інженер, начальник організаційно–технічного контролю, директор виробництва, контролер організаційно–технічного контролю, майстри змін. Процес контролю якості передбачає:

- відстеження параметрів якості продукції;
- контроль стабільності результатів процесу;
- самоконтроль відповідальних за процес осіб.

З урахуванням комплексного підходу функціонує чотири види контролю якості продукції: вхідний, операційний, приймальний та періодичний. Вхідний контроль якості здійснює начальник організаційно–технічного контролю, а основною його задачею є недопущення постачання у виробництво сировини, що не відповідає вимогам стандартів. Вся сировина повинна супроводжуватися паспортом якості і сертифікатом.

Операційний контроль якості здійснюється постійно й охоплює весь процес виробництва продукції: від початку виробництва до надходження в торговельну мережу.

Приймальний контроль якості продукції є завершальним у закритому циклі процесу виробництва, а періодичний контроль якості полягає в тому, що він охоплює тільки один підрозділ – «виробництво», і розповсюджується на одну стадію реалізації проекту – «випуск продукції». Загальним недоліком існуючої системи управління якістю продукції є те, що він охоплює тільки один підрозділ підприємства – «виробництво», і одну стадію реалізації – «випуск продукції».

Дослідження питань з цієї проблематики свідчить, що сучасна система управління якістю продукції повинна розпо–

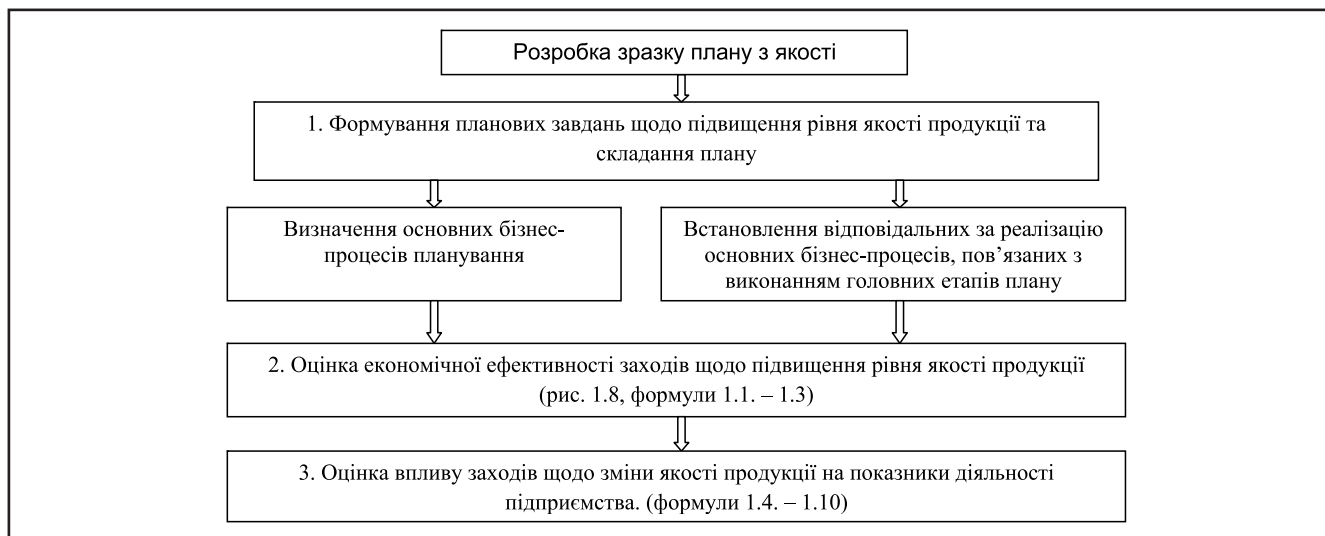


Рисунок 1. Умовна схема організаційно–економічних заходів щодо планування якості продукції на підприємстві
Розроблено автором.

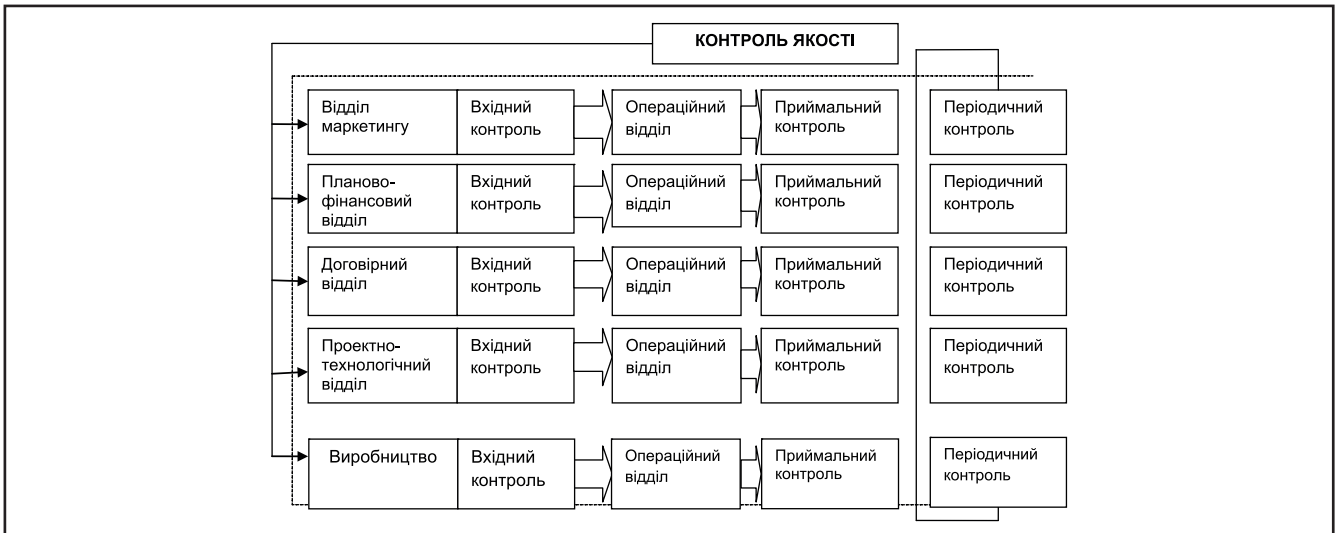


Рисунок 2. Система контролю якості продукції з урахуванням роботи всіх підрозділів підприємства

всюджуватися на всі етапи її виробництва і охоплювати всі підрозділи. Підприємства хлібопекарської галузі включають такі основні підрозділи: відділ маркетингу, планово-фінансовий відділ, проектно-технологічний та виробництво. Пропонуємо таку схему контролю за якістю продукції, що відображає взаємозв'язок роботи всіх підрозділів підприємства на рис. 2.

Висновки

Така система контролю та планування якості продукції дозволить поєднати роботу всіх підрозділів підприємства та забезпечити надійне виробництво якісних виробів, що зменшить: ризик появи браку та виникнення дефектів; витрати і скоротить собівартість продукції; кількість прихованих дефектів у виготовленій та реалізованій продукції. В результаті

у сфері експлуатації витрати на гарантійне і сервісне обслуговування продукції будуть меншими.

Список використаної літератури

1. Глічев А.В. Основи управління якістю продукції – [2-ге вид., перероб. і доп]. – М.: «Стандарти та якість», 2001. – 424 с.
2. Львов Д.С. Качество та эффективность производства / Львов Д.С. – М.: «Знание», 1974. – 64 с.
3. Львов Д.С. Стандарт і якість (економічний аспект проблеми). – 2-ге видав., допов. і перероб. / Львов Д.С., Сєдов В.І., Сиськов В.І. – К.: Видавництво стандартів, 1975. – 368 с.
4. Огвоздин В.Ю. В дебрях терминологии / В.Ю. Огвоздин // Стандарты и качество. – 2005. – №7. – С. 79.
5. Сірохман В.І. Якість і безпечність зерноборошняних продуктів / В.І. Сірохман, Т.М. Лозова. – К.: Центр навчально-видавничої літератури.

С.Г. БАТАЖОК,

к.е.н., доцент, Білоцерківський національний аграрний університет

Проблеми формування доходів місцевих бюджетів за умов підвищення самостійності регіонів

У статті розглянуто особливості формування доходів місцевих бюджетів України, які є фінансовою базою органів місцевого самоврядування та вирішальним чинником регіонального розвитку. Обґрунтовано необхідність проведення децентралізації бюджетних відносин з метою надання регіонам стимулів для саморозвитку. Запропоновано заходи зміцнення матеріально-фінансової основи місцевого самоврядування.

Ключові слова: децентралізація державних фінансів, бюджетна самостійність, місцеві бюджети, власні та закріплені доходи, міжбюджетні трансферти.

С.Г. БАТАЖОК,

к.е.н., доцент, Белоцерковский национальный аграрный университет

Проблемы формирования доходов местных бюджетов в условиях повышения самостоятельности регионов

В статье рассмотрены особенности формирования доходов местных бюджетов Украины, которые являются финансовой базой органов местного самоуправления и решающим фактором регионального развития. Обоснована необходимость проведения децентрализации бюджетных отношений с целью предоставления регионам стимулов для саморазвития. Предложены меры укрепления материально-финансовой основы местного самоуправления.

Ключевые слова: децентрализация государственных финансов, бюджетная самостоятельность, местные бюджеты, собственные и закрепленные доходы, межбюджетные трансферты.

Problems of formation of income under local budget increase regional independence

The article deals with the peculiarities of formation of local budget revenues Ukraine, which are financial base of local governments and the decisive factor for regional development. The necessity of decentralization of fiscal relations to provide incentives for self-development regions. The measures to strengthen the material and financial basis of local government.

Keywords: decentralization of public finances, fiscal autonomy, local governments, and their fixed incomes, intergovernmental transfers.

Постановка проблеми. Місцеві бюджети є фінансовою базою органів місцевого самоврядування та вирішальним чинником регіонального розвитку. Наявність місцевих бюджетів закріплює економічну самостійність місцевих органів самоврядування, активізує господарську діяльність, дозволяє їм розвивати інфраструктуру на підвідомчій території, розширювати економічний потенціал регіону, виявляти і використовувати резерви фінансових ресурсів. У кінцевому підсумку все це розширює можливості місцевих органів влади в більш повному задоволенні потреб населення.

Особливої уваги потребують дослідження формування доходів місцевих бюджетів як головного чинника економічного розвитку території.

Реорганізація бюджетного устрою не обмежується вдосконаленням взаємовідносин між рівнями бюджетної системи, оскільки цього недостатньо для реальної децентралізації прийняття рішень у питаннях складання і виконання самостійних місцевих бюджетів. Основним напрямом досліджень має стати розмежування фінансових потоків між державою і самоврядуванням, яке ґрунтується на розподілі повноважень, функцій та відповідальності. Тобто стоїть завдання вдосконалити систему відносин у сфері формування доходної частини місцевих бюджетів. Існує проблема формування місцевих бюджетів з огляду на наявність власних доходних джерел, оскільки існуюча практика перерозподілу більшої частини фінансових ресурсів на рівні області й району є неефективною. Відкритим лишається питання визначення основних джерел по фінансуванню делегованих державою повноважень органам місцевого самоврядування.

Зазначені вище проблеми потребують наукового дослідження з позицій державного управління і місцевого самоврядування заради задоволення економічних, соціальних, культурних та інших потреб населення. Причому бюджет місцевого самоврядування є дієвим інструментом для досягнення поставленої мети.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Над питанням розподілу та формування доходів місцевих бюджетів для соціально-економічного розвитку територій і підвищення рівня життя населення працюють провідні науковці: О. Кириленко, Ю. Пасічник, І. Януль, К. Павлюк, О. Кравченко, О. Сунцова, С. Юрій, В. Федосова та ін. Виняткова значущість проблем бюджетної самостійності регіонів потребує подальшого вивчення, розробки та практичної реалізації інструментів підвищення фіскальної самостійності територій.

Метою статті є аналіз джерел формування доходів місцевих бюджетів та пошук шляхів подальшого зміцнення фінансової спроможності громад і регіонів.

Виклад основного матеріалу. Децентралізація системи державного управління в Україні є одним із найактуальніших та не вирішених завдань. Децентралізація є однією з форм розвитку демократії, що дозволяє створити фундамент незалежності та життєздатності органам місцевої влади, надає можливість участі місцевої влади у розвитку ввіреної їй території, сприяє ефективному забезпеченню суспільними послугами населення регіону.

Наразі дана проблема зумовлена недостатнім рівнем розвитку органів місцевого самоврядування і соціально-економічною нерівністю регіонів.

Практичне втілення бюджетної децентралізації полягає в тому, що органи місцевого самоврядування набувають більшої відповідальності. Щодо розподілу владних повноважень, то слід зазначити, що в Україні спостерігається тенденція передачі все більшої частини функцій і завдань від центрального до місцевого рівня. Практично всі питання місцевого життя, органи місцевого самоврядування мають вирішувати власними силами. Проте не завжди таке розширення переліку функцій і завдань місцевих владних структур супроводжується передачею їм адекватних фінансових ресурсів.

У результаті виникла суперечність між обсягами доходів, які зосереджуються на рівні місцевих бюджетів, і обсягами видатків, що згідно із чинним законодавством мають фінансуватися з цих бюджетів. Нині розміри видатків місцевих бюджетів перевищують закріплені за ними і їхні власні доходи майже удвічі.

Для місцевих органів влади важлива наявність фінансових можливостей самостійного вирішення питань, які входять у сферу їхньої компетенції.

Досвід діяльності органів місцевого самоврядування в умовах легітимізації їх прав свідчить, що саме фінансова незалежність є вирішальною у здійсненні покладених на них функцій і завдань. Матеріально-фінансова самостійність є необхідною умовою втілення усіх інших принципів місцевого самоврядування. Від фінансових можливостей залежить виконання реальних владних функцій органами місцевого самоврядування. Самостійність буде лише формальною, якщо залишатиметься фінансова залежність.

Матеріальною і фінансовою основою місцевого самоврядування є рухоме і нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, інші кошти, земля, природні ресурси, що є у комунальній власності територіальних громад сіл, селищ, міст, районів у містах, а також об'єкти їхньої спільної власності, що перебувають в управлінні районних і обласних рад [1].

Основною ознакою фінансової незалежності є самостійне розпорядження фінансовими ресурсами, обсяг яких відповідає функціям і завданням, що покладаються на органи місцевого

самоврядування. Такі фінансові ресурси потрібні місцевій владі для реалізації намічених цілей і програм економічного та соціального розвитку території відповідно до обраних пріоритетів [3].

У Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» є норми, які легітимізують фінансову незалежність місцевого самоврядування. Зокрема, до них належать [1]:

- самостійність розробки, розгляду, затвердження і виконання місцевих бюджетів; внесення змін до місцевих бюджетів;
- самостійність місцевих бюджетів гарантується власними та закріпленими за ними на стабільній основі законом загальнодержавними доходами, а також правом самостійно визначати напрями використання коштів місцевих бюджетів відповідно до закону;

- встановлення місцевих податків і зборів та величини їхніх ставок у межах, визначених законодавством;

- надання пільг за місцевими податками і зборами;

- об'єднання на договірних засадах коштів для виконання спільних проектів або для спільного фінансування комунальних підприємств, вирішення інших питань, що стосуються спільних інтересів територіальних громад;

- можуть здійснювати місцеві запозичення та отримувати позики місцевим бюджетам;

- можуть утворювати цільові фонди, які є складовою спеціального фонду відповідного місцевого бюджету;

- встановлення за узгодженим рішенням відповідних рад порядку використання коштів та іншого майна, що перебувають у спільній власності територіальних громад;

- встановлення в порядку і межах, визначених законодавством, тарифів на побутові, комунальні (крім тарифів на теплову енергію, централізоване водопостачання та водовідведення, перероблення та захоронення побутових відходів, послуги з централізованого опалення, послуги з централізованого постачання холодної води, послуги з централізованого постачання гарячої води, послуги з водовідведення, які встановлюються національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері комунальних послуг), транспортні та інші послуги;

- можуть створювати комунальні банки та інші фінансово-кредитні установи;

- виступати гарантами кредитів підприємств, установ та організацій, що належать до комунальної власності відповідних територіальних громад;

- здійснювати розміщення тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів на депозитах.

Сучасні реалії свідчать, що вирішальне значення для забезпечення матеріальної і фінансової основи місцевого самоврядування у більшості випадків, мають доходи місцевих бюджетів.

Досліджуючи процеси формування доходів місцевих бюджетів у вітчизняній практиці, розпочнемо з визначен-

ня частки місцевих бюджетів у перерозподілі ВВП, а також у зведеному бюджеті, що має важливе економічне та соціальне значення. Вона свідчить про участь місцевого самоврядування у розв'язанні актуальних проблем розвитку держави. Така частка є загальним показником, який відображає рівень фінансової незалежності органів місцевого самоврядування, дає можливість оцінити рівень розвитку місцевих бюджетів (табл. 1).

Частка доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України за 2009–2013 роки має тенденцію до зниження. Зростання частки трансфертів свідчить не лише про недостатність обсягу самостійно мобілізованих коштів, а й про посилення залежності місцевого самоврядування від рішень органів влади. Також знижується ініціативність у мобілізації коштів та пошуку власних резервів наповнення місцевих бюджетів.

Фінансова незалежність органів місцевого самоврядування безпосередньо пов'язана зі структурою доходів місцевих бюджетів, які є її основою. Залежно від територіальної локалізації у складі доходів місцевих бюджетів, доцільно виокремлювати доходи, одержані на території місцевого самоврядування і доходи у формі міжбюджетних трансфертів. Своєю чергою, доходи, одержані на території місцевого самоврядування, поділяються на власні й закріплені.

Зарубіжна і вітчизняна бюджетні практики показують, що власними вважаються доходи, які відповідають вимозі територіальної локалізації, тобто безпосередньо залежні від діяльності місцевої влади, яка повністю їх контролює і використовує на свій розсуд. Закріпленими вважаються доходи, які на стабільній основі повністю передаються до місцевих бюджетів.

У регіонах України є проблема недостатності коштів для фінансування самоврядного розвитку. Причиною такого становища є недостатність власних джерел надходжень і нерегульованість механізму надання міжбюджетних трансфертів. Власними доходними джерелами, які не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, забезпечується близько 20% доходів. Закріпленими податками та зборами, які враховуються при визначенні обсягу трансфертів, забезпечується до 80% доходів. Трансфертами забезпечується близько 40–70% доходів, а частка доходів, на мобілізацію яких органи влади мають вплив, становить приблизно 6–12%. Про фінансову самостійність місцевих бюджетів у сфері самостійного розпорядження мобілізованими коштами можна говорити досить умовно. Недостатність коштів місцевих бюджетів для виконання повноважень призводить до переважання в Україні бюджетів–реципієнтів серед усіх бюджетів регіонів (табл. 2).

Застосований принцип покриття нестачі фінансових ресурсів у регіонах трансфертами із державного бюджету є дестимулюючим для активізації внутрішнього потенціалу розвитку регіону.

Таблиця 1. Частка місцевих бюджетів у ВВП та зведеному бюджеті України, %

Показник	2009	2010	2011	2012	2013
Частка доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України	26,0	25,6	21,7	22,6	23,8
Частка видатків місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України	41,4	40,2	42,8	44,9	43,1
Частка трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів	46,0	48,8	52,3	55,2	52,4
Частка доходів місцевих бюджетів до ВВП	14,7	14,7	13,9	16,0	15,2

Джерело: [4].

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Таблиця 2. Частка міжбюджетних трансфертів у доходах регіонів України, %

Регіони	2012	2013	Регіони	2012	2013
Україна	55,2	52,4	Миколаївська обл.	58,5	59,4
АРК	45,0	42,5	Одеська обл.	54,8	52,6
Вінницька обл.	65,4	63,2	Полтавська обл.	45,3	45,6
Волинська обл.	74,0	74,0	Рівненська обл.	70,4	71,4
Дніпропетровська обл.	42,19	36,6	Сумська обл.	58,1	58,5
Донецька обл.	48,3	39,3	Тернопільська обл.	73,6	74,4
Житомирська обл.	66,7	66,8	Харківська обл.	49,2	46,7
Закарпатська обл.	75,7	76,6	Херсонська обл.	66,0	66,7
Запорізька обл.	48,4	47,3	Хмельницька обл.	67,7	66,0
Івано-Франківська обл.	71,4	71,9	Черкаська обл.	59,3	58,9
Київська обл.	50,8	46,6	Чернівецька обл.	72,2	71,8
Кіровоградська обл.	63,7	62,0	Чернігівська обл.	65,0	63,3
Луганська обл.	53,6	50,9	Київ	41,4	21,9
Львівська обл.	61,5	62,2	Севастополь	39,9	34,3

Джерело: [4].

Доходи місцевих бюджетів за економічною природою поділяються на податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, цільові фонди, офіційні трансферти. Структура доходів місцевих бюджетів України представлена в табл. 3.

Доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок податкових надходжень та офіційних трансфертів. Неподаткові надходження не мають істотної ролі у наповненні місцевих бюджетів. Офіційні трансферти від органів державного управління, які надаються місцевим бюджетам у вигляді дотацій і субвенцій, займають найбільшу частку структури доходів.

Основними недоліками системи міжбюджетних відносин є відсутність чіткого і науково обґрунтованого критерію розподілу бюджетних повноважень. Значна перевага делегованих повноважень в їх загальному обсязі, нестача фінансових ресурсів для їхньої реалізації на мінімальному, гарантованому законодавством України рівні, відсутність зацікавленості територій у

пошуку нових джерел доходів, суб'єктивна оцінка потенціалу податкоспроможності регіонів, утриманська позиція регіонів, низька ефективність використання бюджетних коштів. У цілому система міжбюджетних взаємовідносин характеризується високим ступенем централізації та спрямована на розв'язання лише поточних бюджетних проблем і не зорієнтована на перспективу соціального та економічного розвитку країни [2].

Податки займають центральне місце в системі доходів бюджетів, у тому числі й місцевих. Вони є універсальною і водночас вихідною категорією, яка виражає риси фінансів, що функціонують у розвиненій економіці ринкового типу. Саме в умовах функціонування ринкової економіки податкові методи мобілізації доходів бюджетів є домінуючими в системі фінансових взаємозв'язків.

Однак частка податкових надходжень у доходах місцевих бюджетів менша за частку офіційних трансфертів. Це пояснюється тим, що в Україні збалансування місцевих бюджетів

Таблиця 3. Структура доходів місцевих бюджетів України, %

Доходи	2011	2012	2013
Податкові надходження:	40,3	38,1	41,3
податок на доходи фізичних осіб	29,8	27,1	29,2
податок на прибуток підприємств	0,2	0,2	0,3
податки на власність	0,4	0,3	0,3
збори та плата за спеціальне використання природних ресурсів	7,1	6,7	6,8
акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції)	0,5	0,6	0,6
місцеві податки і збори	1,4	2,4	3,3
інші податки і збори	0,9	0,8	0,8
Неподаткові надходження:	6,0	5,6	5,5
доходи від власності та підприємницької діяльності	0,2	0,3	0,2
адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності	1,0	0,8	0,9
інші неподаткові надходження	0,2	0,4	0,4
власні надходження бюджетних установ	4,6	4,1	4,0
Доходи від операцій з капіталом	1,0	0,8	0,6
Цільові фонди	0,5	0,3	0,2
Разом доходів	47,7	44,8	47,6
Офіційні трансферти від органів державного управління	52,3	55,2	52,4
дотації	26,5	26,9	27,7
субвенції	25,8	28,3	24,7
Всього доходів	100	100	100

Джерело: [4].

здійснюється за рахунок офіційних трансфертів, а не за рахунок регулюючих загальнодержавних податків.

Найбільшим джерелом доходів місцевих бюджетів є податок на доходи фізичних осіб (I коштик), який забезпечує 80% надходжень до місцевих бюджетів, проте він є загальнодержавним. До того ж як місцевий цей податок не відповідає принципу справедливості оподаткування та використання надходжень, оскільки місце сплати податку може не відповідати місцю проживання громадянина і відповідно надходження збільшуються на користь тих адміністративно-територіальних одиниць, де більший рівень зайнятості (в основному міста чи великі села), проте не завжди вищий рівень потреб. Потужніша економічна база формується у тих регіонів, де зосереджено більше платників податку на доходи фізичних осіб. Не відбувається вирівнювання обсягів фіскального і бюджетного забезпечення по територіях. Відтак збільшується навантаження на державний бюджет для проведення фінансового вирівнювання [6]. Чинна система зарахування податку з доходів фізичних осіб до місцевих бюджетів не створює зацікавленості місцевих органів влади в залученні населення на свою територію та врахування його потреб при формуванні місцевих бюджетів.

Другим за значимістю видом податкових доходів місцевих бюджетів є плата за землю (II коштик). Проте зростання надходжень від неї, стримується ставками орендної плати, розмір яких не відповідає ринковим умовам і давно не змінювався. Неврегульованість ситуації із ринком землі сільськогосподарського призначення не дозволяє цьому податку бути фінансовою основою місцевих бюджетів. Податок на прибуток підприємств, ПДВ, акцизний податок є джерелами доходів державного бюджету (табл. 4).

Доходи місцевих бюджетів складають основу фінансової бази органів місцевого самоврядування, тобто є підґрунтям їх фінансової незалежності. У 2012 році були внесені зміни до Бюджетного кодексу України: до власних надходжень регіональних бюджетів з 2013 року передано сім видів плати за ліцензії та плата за державну реєстрацію.

Суттєвими залишаються відмінності між рівнями доходів місцевих бюджетів на одну особу в різних регіонах України. У розрахунку на одну особу найвищі доходи без міжбюджетних трансфертів у 2013 році спостерігалися у м. Києві (4512,4 грн.), м. Севастополі (3302,6 грн.), Дніпропетровській області (3071,8 грн.), Донецькій області (2856,9 грн.), Київській області (2735,8 грн.) та АР Крим (2997,5 грн.);

найнижчі – у Закарпатській області (1163,6 грн.); у середньому по Україні доходи становили – 2312,0 грн. Видатки у розрахунку на одну особу в середньому по Україні становлять 4798,8 грн. Найвищі у м. Києві (6153,1 грн.), Рівненській (5314,1 грн.) та Волинській областях (5360,1 грн.), а найменші – у Луганській області (4143,7 грн.).

Значне перевищення видатків над доходами свідчить про неспроможність громад та регіонів самостійно, без трансфертів, фінансувати власні потреби. Досягнуті в результаті вирівнювання обсяги видатків на одну особу відповідають лише принципам соціальної справедливості, не віддзеркалюють відповідність реального рівня розвитку економіки (зокрема доходів) та рівня видатків. Відбувається недоотримання достатнього обсягу коштів для виробничої, інвестиційної та будівельної діяльності у регіонах, скорочуються обсяги виробництва, згортається підприємницька активність на місцях. Посилюються патерналістські очікування регіонів відносно держави [6].

Значні відмінності в рівні економічного розвитку регіонів і умовах життя в них ведуть до соціальних конфліктів та політичної нестабільності, що негативно позначається на розвитку регіонів.

Бюджетна самостійність – це один з основних принципів побудови бюджетної системи, визначений у Бюджетному кодексі України. Практичному втіленню принципу самостійності сприятиме суттєве зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів за рахунок розширення переліку власних доходів, чітке розмежування на довготривалій основі доходів та видатків усіх бюджетів, запровадження прозорого і зрозумілого механізму перерозподілу бюджетних ресурсів із метою проведення фінансового вирівнювання тощо [3].

Підвищення самостійності регіонів вимагає формування принципово нового механізму фінансових відносин, що базуються на принципах самоуправління, самофінансування та самозабезпечення, які відповідають ринковим умовам господарювання і водночас зберігають цілісність та єдність усіх ланок бюджетної системи країни. Необхідність реалізації принципу самоуправління пов'язана з концентрацією саме на регіональному рівні всіх проблем життєдіяльності населення, вирішення яких має покладатися на найбільш наближені до них органи влади. Виникає потреба перегляду характеру і змісту фінансових відносин та в розробці підходів до забезпечення фінансової спроможності регіонів, які дозволять автоматично забезпечити виконання принципів са-

Таблиця 4. Питома вага надходжень окремих податків та платежів до державного та місцевих бюджетів, %

Найменування	2009	2010	2011	2012	2013
Податок на доходи фізичних осіб до державного бюджету	–	–	10,2	10,3	10,5
Податок на доходи фізичних осіб до місцевих бюджетів	100	100	89,8	89,7	89,5
Податок на прибуток підприємств до державного бюджету	98,6	99,0	99,4	99,2	98,8
Податок на прибуток підприємств до місцевих бюджетів	1,4	1,0	0,6	0,8	1,2
ПДВ до державного бюджету	100	100	100	100	100
ПДВ до місцевих бюджетів	–	–	–	–	–
Акцизний податок до державного бюджету	98,4	97,5	97,3	96,8	96,3
Акцизний податок до місцевих бюджетів	1,6	2,5	2,7	3,2	3,7
Плата за землю до державного бюджету	–	–	–	–	–
Плата за землю до місцевих бюджетів	100	100	100	100	100

Джерело: [4].

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

мофінансування та самозабезпечення. Самофінансування в умовах підвищення самостійності регіонів полягає у концентрації на місцях достатнього обсягу доходних джерел, які дозволять не лише забезпечувати фінансування поточних потреб територій, а й стабільне розширене економічне самовідтворення. Його суть полягає в підвищенні зацікавленості органів місцевого самоврядування створювати умови стабільного зростання обсягів виробництва товарів і послуг, високому рівні ефективності використання усіх видів ресурсів, зростанні прибутковості під час виробництва регіонального продукту та соціальному захисті працюючих і непрацюючих у регіоні. Однак реалізація принципу повного самозабезпечення неможлива у всіх регіонах країни, що пов'язано з наявністю різних фінансових ресурсів. Механізм вирівнювання фінансового забезпечення розвитку територій має стимулювати намагання органів місцевої влади максимально використовувати наявний потенціал територій [2].

Фінансову самостійність місцевих органів самоврядування обмежує не лише майже повна їх залежність від загальнодержавних доходів, а й нестабільність практики бюджетного регулювання.

Як показує світова практика, в унітарних державах не може бути повністю самостійних органів місцевого самоврядування. В усіх випадках надходження до місцевих бюджетів формуються за рахунок двох джерел: власних доходів і частини загальнодержавних доходів. Закономірною є потреба визначення власних доходів у обсягах, достатніх для виконання повноважень органів місцевого самоврядування.

З проблемами формування власної дохідної бази місцевих бюджетів тісно пов'язане питання податкової автономії місцевої влади. Для України характерний низький рівень податкової автономії місцевого самоврядування, тому що більша частина коштів місцевих бюджетів формується за рахунок закріплених доходів і бюджетних трансфертів, які надаються за рішенням уряду України. Податкова автономія обмежується лише правом запровадження місцевих податків і зборів згідно з переліком і в межах, визначених Верховною Радою України, а також наданням пільг зі сплати місцевих податків та зборів відповідно до чинного законодавства [3].

В умовах політичної та економічної кризи виникла об'єктивна необхідність у децентралізації державних фінансів. Слід переглянути структуру податків, трансфертний механізм, перегрупувати відповідальність за витрати згідно з різними рівнями урядових структур та змінити урядову політику. Вся діяльність громадського сектору має бути кардинально змінена. Новий місцевий уряд має самостійно набирати штат та кількість установ і відповідно звітувати за свої фіскальні рішення. Місцеві уряди приймають на себе відповідальність за ту діяльність, яка нещодавно реалізовувалася лише центральним урядом.

У демократичних державах при формуванні доходів місцевих бюджетів перевага має бути віддана принципу бюджетної еквівалентності або принципу національної солідарності. В основі першого з них лежить принцип податкової справедливості. Згідно з цим принципом доходи місцевих бюджетів мають відповідати тому податковому навантаженню, яке несуть жителі регіону. Отже, можливості отримання ними суспільних благ і послуг, які надаються за рахунок місцевих бю-

джетів, мають зростати зі збільшенням обсягу податків, які збираються в даному регіоні.

В основі другого принципу лежить не лише громадянська солідарність, а й ряд економічних аргументів, згідно з якими держава має прагнути вирівнювати фінансові можливості регіонів [5]. По-перше, держава гарантує надання громадянам ряду соціальних послуг на певному рівні. Послуги у сферах освіти і охорони здоров'я є важливими з точки зору створення рівних стартових умов для реалізації інвестицій в людський капітал. По-друге, низький рівень розвитку в окремих регіонах соціальної інфраструктури призводить до неефективного міжрегіонального переміщення капіталів, праці та виробничих факторів. У ряді випадків регіональна диференціація податкових надходжень зумовлена технікою стягнення податків і з огляду на це, теж може потребувати перерозподілу доходів.

Збільшення або зменшення частки регіону України в загальній сумі державних доходів, як правило, не спричинює відповідного збільшення або зменшення доходів його місцевих бюджетів. Відсутність чіткого взаємозв'язку між обсягом податків, які збираються та доходами місцевих бюджетів позбавляє місцеві органи влади стимулів до збільшення державних доходів, що в свою чергу, загострює проблему нестачі коштів не лише на місцевому, а й на загальнодержавному рівні.

Міжрегіональний перерозподіл державних доходів досі не має чітко сформульованого змістовного обґрунтування. Непрозорість такого перерозподілу призводить до того, що бюджети, де рівень податкоспроможності у розрахунку на одну людину вищий у порівнянні з аналогічним середнім показником по Україні, опиняються в гіршому становищі порівняно з бюджетами, де він нижчий.

Діюча система формування місцевих бюджетів, в якій відсутній чіткий розподіл відповідальності за витрати, чітке закріплення податків за різними видами бюджетів на досить тривалий час, а також зрозумілі правила й формули міжрегіонального перерозподілу доходів, не створює жорстких бюджетних обмежень для місцевих органів влади і не примушує їх жити відповідно до своїх достатків [5].

У кожному регіоні історично склалися господарські комплекси, які суттєво відрізняються між собою і цим визначаються великі відмінності в доходах місцевих бюджетів у розрахунку на душу населення як власних, закріплених, так і загальнодержавних. Тому й відсоток доходів, який залишається в місцевому бюджеті, не може бути однаковими для регіонів із різними господарськими комплексами.

Висновки

Бюджетна децентралізація має проводитися перекладанням не дефіциту та фіскального тиску на місцеві бюджети, а перекладанням повноважень та фінансових важелів на місцеві органи самоврядування від централізованих фондів.

Формування доходів місцевих бюджетів має здійснюватися за принципом бюджетної еквівалентності або за принципом національної солідарності.

Затратний підхід до формування місцевих бюджетів, що застосовується зараз, є наслідком виродження регіонів та відсутністю стимулів до підвищення доходної бази місцевих бюджетів.

Проведення децентралізації податково-бюджетних відносин має на меті надати регіонам стимули до саморозвитку,

а також знизити роль держави у фінансовому забезпеченні місцевого самоврядування.

Боротьба з тіньовою економікою є одним із чинників підвищення фінансової стійкості місцевих бюджетів. Неefективність системи контролю за формуванням доходів місцевих бюджетів є причиною, що гальмує забезпечення територіальних громад достатніми фінансовими ресурсами.

З метою подальшого удосконалення системи формування місцевих бюджетів, зміцнення фінансової спроможності громад і регіонів доцільно вжити низку заходів:

- Виведення з казначейського обслуговування доходів місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів.
- Фінансове забезпечення делегованих повноважень за рахунок коштів державного бюджету без відволікання власних доходів.
- Поширення програмно-цільового методу бюджетування на всі рівні місцевих бюджетів.
- Прийняття законодавчих актів, що врегульовують право місцевого самоврядування на частку загальнонаціональних податків.
- Компенсація державою органам місцевого самоврядування витрат, що виникли внаслідок рішень органів державної влади.
- Частку надходжень від податку на прибуток підприємств (10–25%) спрямовувати в доходи місцевих бюджетах.
- Збільшення кількості платників єдиного податку за рахунок детінізації системи оподаткування у цій сфері і внаслідок цього збільшення доходів до бюджетів територіальних громад.

• Передання частки надходжень від податку з доходів фізичних осіб і частки плати за землю до бюджету розвитку з метою створення фінансових можливостей для довгострокового інвестування.

• Удосконалення системи та інструментів врахування регіональних особливостей при розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів.

Список використаних джерел

1. Про місцеве самоврядування в Україні / Закон України №280/97-ВР від 21.05.97 [поточна редакція – від 26.10.2014, підстава 1697–18] [Електрон. ресурс] – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/280/97-вр
2. Воробйов Ю.М. Формування фінансової стійкості місцевих бюджетів в умовах підвищення самостійності регіонів: [монографія] / Ю.М. Воробйов, І.А. Когут. – Мелітополь: Видавничий будинок ММД. – 2012. – 249 с.
3. Кириленко О.П. Місцеві фінанси: [підручник] / За ред. О.П. Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 677 с.
4. Міністерство фінансів України. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua/
5. Сунцова О.О. Місцеві фінанси: [навч. посіб.] / О.О. Сунцова. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
6. Шевченко О.В. Щодо практичної реалізації інструментів підвищення фіскальної самостійності територій, передбачених Бюджетним кодексом України: [аналітична записка] / О.В. Шевченко. – К., НІСД, 2010. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.niss.gov.ua/articles/355/

Ю.А. БОГАЧ,

к.е.н., доцент, Тернопільський національний економічний університет

Удосконалення системи оцінювання діяльності працівників у медичних установах

У статті обґрунтовано об'єктивну необхідність удосконалення системи оцінювання діяльності працівників у медичних установах. Визначено роль інституційного забезпечення як важливого напрямку удосконалення системи оцінювання діяльності працівників у медичних установах.

Ключові слова: охорона здоров'я, медичні установи, медичний персонал, оцінювання діяльності працівників у медичних установах, кадрова політика у сфері охорони здоров'я, внутрішній аудит якості медичної допомоги в медичних установах.

Ю.А. БОГАЧ,

к.э.н., доцент, Тернопольский национальный экономический университет

Совершенствование системы оценки деятельности работников в медицинских учреждениях

В статье обоснована объективная необходимость совершенствования системы оценки деятельности работников в медицинских учреждениях. Определена роль институционального обеспечения как важного направления совершенствования системы оценки деятельности работников в медицинских учреждениях.

Ключевые слова: здравоохранение, медицинские учреждения, медицинский персонал, оценка деятельности работников в медицинских учреждениях, кадровая политика в сфере здравоохранения, внутренний аудит качества медицинской помощи в медицинских учреждениях.

Y. BOHACH,

associate professor, Ternopil National Economic University

Improvement of assessment of employees in medical institutions

The paper emphasizes the need to improve the objective evaluation system of employees in a medical facility. Defined the role of institutional support as an important direction of improving the system of evaluation of employees at a medical facility.

Keywords: health, medical institutions, medical personnel. evaluation of workers in health facilities, personnel policy in health care, internal audit quality of care in health facilities.

Постановка проблеми. Докорінні зміни, що сталися в системі національної економіки української держави та у функціонуванні вітчизняних організацій сфери охорони здоров'я, актуалізували потребу в нових управлінських знаннях, посилили значимість формування медичного персоналу з високими професійно-кваліфікаційними характеристиками, зумовили необхідність побудови дієвої системи оцінювання діяльності працівників медичних установ і їхніх структурних підрозділів. Крім того, можливості системи охорони здоров'я щодо задоволення потреб населення в медичних послугах сьогодні вкрай слабкі. Це пов'язано з нестачею необхідних ресурсів, жорстким розподілом коштів, якими оперують медичні установи, та ін. Тому підготовка високопрофесійного медичного персоналу, здатного до результативної роботи, його раціональне використання, зміна організаційної культури медичних установ вимагають удосконалення системи оцінювання діяльності працівників цих установ і їхніх структурних підрозділів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам менеджменту персоналу присвячено праці А. Кібанова, А. Колот, А. Кочеткова, Є. Маслова, М. Мескона, В. Храмова, Ф. Хедоурі, В. Шкатулла, Г. Щокіна та інших дослідників. Питання теорії управління і регулювання сфери охорони здоров'я розглядаються у роботах таких вітчизняних науковців, як Л. Жаліло, Н. Нижник, В. Цветков та ін. Проблемні аспекти управління медичними установами та їхнім персоналом досліджувалися З. Гладуном, В. Рудим, І. Солонко та ін. Попри наявність значного масиву наукових напрацювань, присвячених функціонуванню медичних установ в умовах реформування системи охорони здоров'я в Україні, недостатньо розкритим залишається питання удосконалення системи оцінювання діяльності працівників медичних установ і їхніх структурних підрозділів. Це обумовлює актуальність теми даної статті.

Метою статті є визначення ролі та обґрунтування необхідності удосконалення системи оцінювання діяльності працівників у медичних установах.

Виклад основного матеріалу. Удосконалення якості медичної допомоги, підвищення результативності роботи медичних установ, формування і розвиток системи оцінювання діяльності працівників цих установ в Україні має починатися з ґрунтовної систематизації чинної нормативно-правової бази, що врегульовує всі питання сфери охорони здоров'я (управління кадровим потенціалом, формування дієвого мотиваційного механізму впливу на персонал тощо).

За визначенням ВООЗ, якість систем охорони здоров'я визначається як рівень досягнення системами охорони здоров'я завдань щодо покращення здоров'я та відповідність справедливим очікуванням населення. ВООЗ запропоновано три основні моделі управління якістю в охороні здоров'я: професійна, бюрократична та індустріальна [1].

Внутрішню основу професійної моделі управління якістю первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини (ПМСД) складає концепція безперервного підвищення якості медичної допомоги (БПЯ) [2]. Ідеологія цієї концепції базується на двох положеннях:

1) більша частка проблем якості медичного обслуговування обумовлена не невдачами окремих співробітників, а не-

доліками системи охорони здоров'я (за даними деяких авторів [3], результативність медичної допомоги на 80–95% залежить від організації та управління);

2) заходи з удосконалення системи повинні бути спрямовані не на потреби медичних закладів, а передусім на потреби пацієнтів; і базуватися на чотирьох принципах:

- чітке визначення мети підвищення якості;
- встановлення, розподіл і застосування найкращих результатів (найкраща практика);
- постійна професійна самооцінка і самопідготовка;
- залучення пацієнтів до організації ПМСД.

Безперервне підвищення якості медичної допомоги передбачає комплексний та динамічний підхід до удосконалення якості роботи системи охорони здоров'я загалом (системний підхід), як шляхом постійної модифікації та удосконалення результатів діяльності системи в цілому, так і шляхом постійної модифікації та вдосконалення її складових (структура, процес, результат) і взаємозв'язків між ними, виявлення та вирішення існуючих проблем [4].

Основною метою підвищення якості медичної допомоги в умовах реформування системи охорони здоров'я в Україні є зміцнення здоров'я громадян, підвищення доступності та ефективності медичної допомоги. При цьому основним результатом є задоволення потреб пацієнта [5].

Удосконалення нормативно-правового забезпечення кадрової політики у сфері охорони здоров'я передбачає:

- розробку професійних стандартів фахівців охорони здоров'я, що дозволить сформувати єдині підходи до встановлення нормативів по різних розділах медичної, соціальної, психологічної тощо видів допомоги і сприятиме раціональному використанню кадрових ресурсів охорони здоров'я;
- удосконалення нормативно-правових актів щодо номенклатури спеціальностей і посад працівників сфери охорони здоров'я, кваліфікаційних вимог до посад і характеристик спеціальностей тощо;
- удосконалення обліково-звітної документації кадрового забезпечення сфери охорони здоров'я, системи моніторингу та критеріїв оцінки якості роботи медичних працівників, впровадження ефективних механізмів підвищення мотивації тощо;
- удосконалення системи збору й обробки вірогідної бази даних (як в регіональному, територіальному (місто-село) розрізі, так і на рівні держави, використовуючи принцип єдиного медичного простору, тобто враховуючи показники як державних, так і відомчих і приватних медичних закладів), що дозволить проводити цілісний аналіз ситуації в медичній сфері, дозволить вдосконалити механізми прогнозування та планування кадрових ресурсів охорони здоров'я, а також відстежити їхню ефективність [6, с. 30].

Зокрема, з метою підвищення ефективності системи планування і прогнозування медичних кадрів у систему звітності слід включати такі показники, як:

- показники вікової структури і приросту населення;
- існуючі та прогнозовані потреби в медичних кадрах, їх розподіл з урахуванням спеціалізації;
- усунення дублювання функцій, перерозподіл функцій між медичним персоналом;
- можливості використання немедичних працівників у сфері охорони здоров'я;

– вплив процесів міграції, співвідношення витрат на збільшення числа медичних працівників у порівнянні з іншими заходами (витрати на профілактику захворювань тощо);

– прогноз зміни епідеміологічної ситуації та пов'язане з цим скорочення або збільшення потреби у медичних послугах.

Ці показники повинні враховуватися при складанні планів професійної спеціалізації випускників медичних вузів, проведенні спеціалізації в закладах післядипломної освіти, формуванні державного замовлення на підготовку кадрів з охорони здоров'я (не лише лікарів, а й середнього медичного персоналу, соціальних працівників, задіяних в процес діяльності сфери охорони здоров'я, психологів та ін.) тощо [6, с. 31].

Удосконалення системи оцінювання діяльності працівників медичних установ та їхніх структурних підрозділів можна досягти шляхом впровадження моделі управління якістю медичної допомоги на основі медико-соціального механізму внутрішнього аудиту в цих установах.

«Єдиний термінологічний словник з питань управління якістю медичної допомоги» визначає аудит як систематичне незалежне дослідження для встановлення того, чи відповідають планам діяльність в сфері якості і отримані результати, наскільки ефективно реалізуються дані плани і чи підходять вони для досягнення поставлених цілей [7].

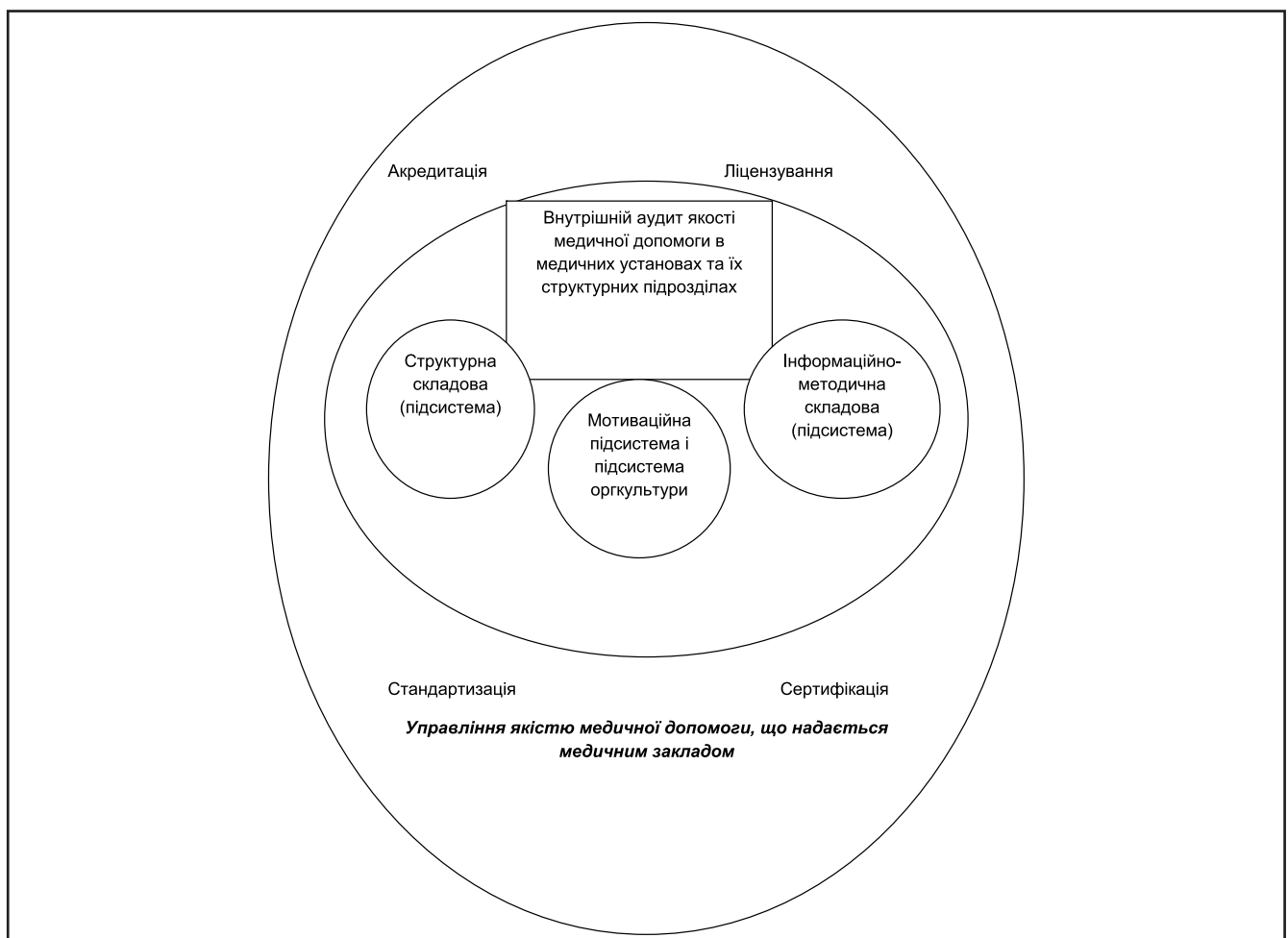
Внутрішній аудит передбачає існування каналів зворотного зв'язку, що працюють з метою збору та аналізу інформації

про надані медичні послуги. Формування каналів зворотного зв'язку і вибір цінної (корисної) інформації для оцінки якості медичних послуг, медичної допомоги, в цілому, є важливим елементом в структурі системи управління якістю медичної допомоги, що досягається здійсненням аудиту отриманого результату. Тобто мова йде про визначення вектору реалізації медико-соціального механізму внутрішнього аудиту якості медичної допомоги (він повинен відстежувати і відображати вплив на показники здоров'я споживачів медичних послуг, роботи медичного персоналу).

Пропонована структурно-логічна схема медико-соціального механізму внутрішнього аудиту якості медичної допомоги в медичних установах та їх структурних підрозділах представлена на рисунку.

Функціонування цієї моделі обов'язково має ґрунтуватися на процесах сертифікації, акредитації, стандартизації та ліцензування медичної допомоги.

Дієвість механізму медико-соціального механізму внутрішнього аудиту якості медичної допомоги має забезпечуватись чинною системою управління якістю такої допомоги в медичній установі. Причому правове підґрунтя такого механізму має бути чітко врегульоване на законодавчому рівні (законодавчі і нормативно-правові акти, що відображають процедуру проведення аудиту; передбачають і виписують програми навчання медичного персоналу щодо проведення



Пропонована структурно-логічна схема медико-соціального механізму внутрішнього аудиту якості медичної допомоги в медичних установах та їхніх структурних підрозділах, сформовано автором

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

аудиту; обумовлюють організаційні питання проведення внутрішнього аудиту в медичних установах та ін.).

Внутрішній аудит якості медичної допомоги в медичних установах та їх структурних підрозділах як система повинен включати і опиратися на такі елементи (підсистеми):

1) структурна підсистема внутрішнього аудиту (ієрархічні рівні, що долучатимуться до проведення внутрішнього аудиту (має бути законодавчо врегульована і виписана));

2) інформаційно-методична підсистема внутрішнього аудиту (законодавчі і нормативно-правові акти, що регламентують процедуру проведення аудиту; обґрунтовують і виписують програми навчання медичного персоналу щодо проведення аудиту та ін. (має бути законодавчо врегульована і виписана));

3) мотиваційна підсистема внутрішнього аудиту і підсистема організаційної культури (мотиваційні механізми впливу на персонал медичних установ щодо проведення внутрішнього аудиту, підвищення якості медичної допомоги, підвищення результативності роботи, ставлення організації до працівників і пацієнтів, визначення цінностей і норм, що підтримуються всіма працівниками організації та ін. (має бути законодавчо врегульована і виписана)).

Українським є те, щоб питання мотиваційної складової в медичних установах та їхніх структурних підрозділах було чітко врегульоване законодавством.

Зокрема, імплементація мотиваційної складової в кадрову політику, здійснювану досліджуваною медичною установою, вимагає:

- підвищення заробітної плати усім медичним працівникам з урахуванням рівня їх кваліфікації, обсягу, якості, складності, інтенсивності, результативності та умов виконуваної роботи, а також безперервності стажу роботи;

- запровадження індикаторів якості, процедури анонімного анкетування споживачів медичних послуг для визначення ступеня задоволеності рівнем кваліфікації медичного персоналу;

- атестації робочих місць на відповідність нормам безпеки праці з метою захисту медичних працівників, що працюють в особливих умовах;

- формування і реалізація програм щодо покращення умов і охорони праці медичного персоналу, забезпечення її безпеки;

- визначення частки (коефіцієнта) трудової участі працівника у лікувально-діагностичному процесі і здійснення на цій основі мотивації і стимулювання праці медичного персоналу. Приміром, визначення коефіцієнта трудової участі у лікувально-діагностичному процесі для кожного працівника структурного підрозділу медичного закладу дозволить в підсумку оцінити інтенсивність діагностично-лікувального процесу цього підрозділу, в цілому;

- об'єктивізації мотивації медичних працівників.

Приміром, об'єктивізація мотивації працівників персоналу є процесом, в якому мають органічно поєднуватися різні аспекти: інформаційний (потреба в отриманні інформації, орієнтація в суспільних процесах); прагматичний (потреба в професійній самореалізації, кар'єрному зростанні працівників); соціальний (потреба в підвищенні власного соціального статусу й отриманні позитивної оцінки з боку споживачів медичних послуг); емоційний (потреба в отриманні емоційного-психологічного задоволення від добре виконаної роботи). В

цій сукупності задоволення різних потреб мотивує прагнення медичного працівника до результативної діяльності.

Слід забезпечити ґрунтування роботи мотиваційної підсистеми в медичних установах та їхніх структурних підрозділах на використанні економічних методів, що сприятиме підвищенню якості медичної допомоги; покращенню кінцевих результатів як самого лікування, так і результатів роботи медичних кадрів, завдяки врахуванню залежності між якістю надання медичної допомоги і розмірами матеріального стимулювання медичного персоналу. Тобто повинна бути передбачена суворода відповідальність медичних кадрів за кінцевий результат лікування і його відповідність встановленим стандартам. Разом із тим сьогодні вимоги до лікарень в основному «у законодавстві України прив'язані не до стандарту, а до фінансування» [8].

Підсистема організаційної культури є важливим елементом внутрішнього аудиту якості медичної допомоги в медичних установах та їх структурних підрозділах.

Організаційна культура є ефективним засобом мотивації співробітників. Е. Шайн визначає організаційну культуру як «сукупність основних переконань, сформованих самостійно, за-своєних або напрацьованих певною групою і в міру того, як вона вчиться вирішувати проблеми адаптації до зовнішнього середовища та внутрішньої інтеграції, – як виявилось достатньо ефективними, щоб вважатися цінними, а тому передаватися новим членам організації в якості правильного способу сприйняття, мислення і відношення до конкретних проблем» [9, с. 110].

Якість медичної допомоги в медичних установах може і повинна бути досягнута на використанні при побудові організаційної культури в цих установах таких позитивів:

- культури влади (дозволяє організації швидко реагувати на зміну ситуації, швидко ухвалювати рішення і організувати їх виконання);

- ролівої культури (характеризується чітким функціональним розподілом ролей і спеціалізацією ділянок, системою правил, процедур і стандартів діяльності, дотримання яких повинне гарантувати ефективність роботи організації, яка цю культуру використовує);

- культури завдання (ефективність діяльності організації з такою культурою багато в чому визначається високим професіоналізмом працівників і ефектом від групової, командної діяльності).

Робота медичних установ і їх працівників безпосередньо залежить від керівників. У процесі формування ефективного керівництва, удосконалення взаємовідносин керівництва та працівників в контексті формування ефективної організаційної культури, забезпечення їх психологічної готовності до здійснення організаційної діяльності постає питання про критерії встановлення вимог до «ідеального» керівника, орієнтованого на реалізацію складних організаційних завдань. Такими критеріями логічно вважати:

- високу професійну компетентність керівника, обґрунтованість управлінських рішень, що ним приймаються, прогнозування наслідків їх виконання для споживачів медичних послуг та персоналу медичних установ;

- здатність формувати працездатні групи виконавців для вирішення проблемних питань роботи, об'єднувати їхню діяльність на основі спільних організаційних цінностей;

– вміння своєчасно вирішувати проблеми, передбачати виникнення і розвиток негативних процесів як у сфері управлінських відносин, так і у сфері міжособистісних взаємовідносин в колективі;

– комунікативні навички, володіння технологіями ефективного спілкування та здійснення управлінського впливу, використання різних засобів комунікації в системі «керівник – підлеглий»;

– здатність підтримувати атмосферу взаємодії та співробітництва всередині та поза межами організації в інтересах вирішення організаційних завдань і ефективної роботи медичного закладу.

Висновки

Отже, удосконалення системи оцінювання діяльності працівників у медичних установах створить реальні передумови для результативної роботи високопрофесійного медичного персоналу, розширення можливостей кваліфіковано, творчо вирішувати професійні, організаційні проблеми, розв'язувати складні завдання і вірно обирати організаційну стратегію.

Список використаних джерел

1. Шоу Ч. Основи для разработки национальных политик по обеспечению качества в системах здравоохранения / Шоу Ч., Кало И. – Европейское региональное бюро ВОЗ. – 2001. – 67 с.

2. Александрова А.Л. Методика мониторинга результативности услуг здравоохранения на муниципальном уровне / Александрова А.Л., Колесник А.Ю., Якимович М.В. – 2005. – 80 с.

3. Нагорна А.М. Проблема якості в охороні здоров'я / Нагорна А.М., Степаненко А.В., Морозов А.М. – Кам'янець-Подільський: Абетка-НОВА, 2002. – 384 с.

4. Лехан В.М. Стратегія розвитку системи охорони здоров'я: Український вимір / Лехан В.М., Слабкий Г.О., Шевченко М.В. – Київ, 2009. – 50 с.

5. Гойда Н.Г., Матюха Л.Ф., Слабкий В.Г., Полікова Л.В. Оптимізація первинної медико-санітарної допомоги населенню України / Методичні рекомендації. – Київ, 2010. – 25 с.

6. Кадрова політика у реформуванні вітчизняної сфери охорони здоров'я: аналіт. доп. / Т.П. Авраменко. – К.: НІСД, 2012. – 35 с.

7. Про затвердження Єдиного термінологічного словника (Глосарій) з питань управління якістю медичної допомоги: Наказ МОЗ України від 20.07.2011 №427. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/dn_20110720_427.html.

8. Права і законні інтереси людей з проблемами психічного здоров'я: міжнародні стандарти та українське законодавство: Доповідь за результатами моніторингу. – Чернівці, 2012. – 72 с.

9. Шайн Э.Г., Эдгар Н.Л., Хенді М.Г. Организационная культура и лидерство: построение, эволюция, совершенствование. – СПб.: Питер, 2005. – 336 с.

М.О. БІЛОУС,

асистент, Криворізький економічний інститут Криворізького національного університету

Регулювання соціально-трудових відносин методами соціального партнерства

У статті розглядаються системи заходів громадського та державного регулювання соціально-трудових відносин. Досліджується соціальне партнерство як ефективний метод регулювання соціально-трудових відносин, організації соціального ринкового господарства і одного із суттєвих аспектів партнерства між людьми у процесі виробництва і суспільного життя.

Ключові слова: соціально-трудові відносини, соціальне партнерство, генеральна угода, територіальна угода, колективний договір, профспілки.

М.А. БЕЛОУС,

асистент, Криворожский экономический институт Криворожского национального университета

Регулирование социально-трудовых отношений методами социального партнерства

В статье рассматриваются системы мер общественного и государственного регулирования социально-трудовых отношений. Исследуется социальное партнерство как эффективный метод регулирования социально-трудовых отношений, организации социального рыночного хозяйства и одного из существенных аспектов партнерства между людьми в процессе производства и общественной жизни.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, социальное партнерство, генеральное соглашение, территориальное соглашение, коллективный договор, профсоюзы.

The article deals with the system of measures of social and state regulation of social and labor relations. We study the social partnership as an effective method of regulating social and labor relations, organization of the social market economy and one of the essential aspects of partnership between people in the process of production and social life.

Keywords: social and labor relations, social partnership, the general agreement, the territorial agreement, the collective agreement, the trade unions.

Постановка проблеми. Проблема врегулювання соціально-трудових відносин виникла одночасно з розвитком капіталістичного товарного виробництва, коли власники на засоби виробництва і наймані працівники остаточно визначилися як суб'єкти трудових відносин. Оскільки їхні інтереси

у соціально-трудовій сфері не збігалися, постало питання про створення механізму їх узгодження та врегулювання конфліктів. Таким чином, усі ці чинники і сприяли виникненню нової форми регулювання соціально-трудових відносин – соціального партнерства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у вивчення даного питання зробили Ж.–Ж. Русо, Теренс М. Гакслі, К. Маркс, Н. Рибніков. Постійну увагу тенденціям розвитку приділяють сучасні вчені. Йдеться, зокрема, про праці відомих українських економістів О.А. Грішнєвої, В.А. Міхеєва, Р.І. Олексенка, А. Колота, В.Н. Толкунової, О.А. Іванова, А. Хоми, О. Петрое, А. Кудряченка.

Мета статті – проаналізувати методи регулювання соціального партнерства у світлі соціально-трудових відносин, визначити складові чинники зміцнення цього інституту як атрибуту демократичного поступу України.

Виклад основного матеріалу. Соціальна сфера є специфічною галуззю людської діяльності (сукупністю відповідних її видів, функцій та організаційних форм), предметом котрої є громадяни країни з їх потребами. Ця сфера охоплює охорону здоров'я, освіту, науку, культуру, мистецтво, ЗМІ, спорт та туризм, побутове обслуговування, торгівлю та громадське харчування, житлово-комунальне господарство, пасажирський транспорт, соціальну допомогу й соціальне страхування, пенсійне забезпечення, охорону праці та забезпечення безпеки і суспільного порядку (заходи оборонного та правоохоронного характеру). Регулювання соціальної сфери є одним із найважливіших напрямів державного управління, особливо, коли вплив держави на економічні процеси зменшується, а потреба в державному втручанні зберігається через кризовий стан економіки і особливо соціальної сфери. Тому необхідна ефективна соціальна політика, що спроможна реалізувати та сконцентрувати зусилля державних органів на розв'язанні найгостріших соціальних проблем. Головним є формування надійної системи соціального захисту. Це, насамперед, захист від безробіття, забезпечення допомоги для непрацездатних та найбільш вразливих прошарків населення, поєднання страхової та державної систем соціального захисту, розвиток системи охорони здоров'я, освіти та інших галузей соціальної сфери. Суб'єктами реалізації соціальної політики є державні органи влади, організації та установи, а також діючі у соціальній сфері недержавні організації, громадські об'єднання тощо, а об'єктами – все населення країни, окремі громадяни та соціальні спільноти.

Однією зі складових соціальної політики є соціальне партнерство – особлива система відносин, що виникають між найманими робітниками та роботодавцями за посередницької ролі держави з узгодження інтересів у соціально-трудовій сфері та врегулювання соціально-трудових конфліктів. Систему соціального партнерства називають трипартизмом, оскільки у врегулюванні соціально-трудових відносин беруть участь три сторони: організації, що представляють інтереси найманих працівників; об'єднання роботодавців; держава.

У сучасному світі дедалі більше країн перебувають у стані економічної кризи. У цих країнах розуміють, що для виходу з кризового стану соціальні питання економічної політики мають вирішуватися через діалог, консультації та переговори підприємців, органів виконавчої влади, профспілок. Курс України на необхідність побудови соціальної держави, що ґрунтується на соціальному партнерстві між громадянами та державою, робітниками та роботодавцями, виробниками та споживачами. Тому подальша розбудова українського суспільства потребує розвитку процесів конститування де-

мократичних, політичних та правових механізмів управління соціальними явищами. [3]

За радянських часів в Україні досить активно використовувалася майже вся атрибутика соціального партнерства – укладання колективних договорів і угод, участь робітників в управлінні виробництвом, провадилися консультації та переговори з соціальних питань тощо. Існували навіть плани соціального розвитку на підприємствах. Однак ці процеси ніхто не називав соціальним партнерством. Підґрунтям радянського суспільства, за офіційною ідеологією, була моральна, політична, економічна та соціальна єдність усіх членів суспільства. І нібито тому не могло існувати протилежних за своїм змістом інтересів і не виникало потреби у такому механізмі узгодження інтересів, як соціальне партнерство. У процесі реформування української економіки ставлення до соціального партнерства змінилося. Держава досить активно пропагує ідеологію соціального партнерства, оскільки вважається, що сучасне ринкове господарство не може розвиватися без такої системи. Соціальне партнерство мало б забезпечити громадянський мир в умовах жорстких реформ. Тому реформування національної економіки супроводжується цілеспрямованою роботою з вироблення необхідних правових актів, щоб забезпечити можливість формування системи соціального партнерства.

Важливу роль в регулюванні трудових відносин виконують наступні закони: «Про зайнятість населення», «Про колективні договори та угоди», «Про охорону праці». Закон України «Про колективні договори і угоди» спрямований на сприяння врегулювання трудових відносин і соціально-економічних інтересів найманих працівників з власниками підприємств, установ, організацій. До практики регулювання соціально-трудових відносин увійшло укладання на тристоронній основі Генеральної угоди між Кабінетом Міністрів України, Конфедерацією роботодавців України та Всеукраїнськими профспілками і профоб'єднаннями. Відповідно до Закону України «Про колективні договори і угоди» в державі почали реалізовуватися на практиці елементи вертикальної системи соціального партнерства на всіх рівнях суспільства. Укладаються генеральні, галузеві, територіальні та інші угоди, а також колективні договори [1]:

- Генеральна угода визначає загальні принципи регулювання соціально-трудових відносин на найвищому рівні і включає загальні напрями соціально-економічної політики у сфері зайнятості, оплати праці, доходів, рівня життя населення, соціального захисту, соціального забезпечення, а також соціального страхування.

- Галузеві угоди встановлюють норми оплати праці та інші умови, а також соціальні гарантії і пільги для працівників певної галузі (галузей).

- Територіальна угода регулює норми соціального захисту найманих працівників та може включати, виходячи з умов та економічних можливостей відповідних адміністративно-територіальних одиниць, більш високі порівняно з установленими генеральною або галузевою угодою соціальні гарантії та компенсації.

- Професійні тарифні угоди визначають норми оплати праці, соціальні гарантії і пільги для робітників певної професії.

- Колективний договір за Законом України «Про колективні договори і угоди» – це правовий акт, який регулює трудо-

ві та соціально-економічні відносини найманих працівників і роботодавців на підприємствах, в установах та організаціях незалежно від форми власності, за видом діяльності, галузевої належності, а також в їхніх структурних підрозділах.

Колективні договори доповнюють і розвивають норми, прийняті у генеральній, галузевій і територіальній угодах, але вони не можуть бути нижчі за ті, що передбачені іншими угодами. Колективно-договірне регулювання соціально-трудова відносин на всіх рівнях здійснюється передусім за такими пріоритетними напрямками: забезпечення продуктивної зайнятості, регулювання оплати праці, організації й охорони праці, розвитку персоналу [2].

Усе вищенаведене може свідчити про те, що для формування системи соціального партнерства вже є ряд необхідних умов, а саме:

- існує початкове необхідне правове підґрунтя для розвитку соціального партнерства; є профспілкові організації, що представляють і захищають інтереси працівників; виділився прошарок підприємців;

- держава заявила про свою готовність виступити посередником у відносинах між найманими працівниками і роботодавцями.

Основною формою погодження інтересів найманих працівників та роботодавців може бути та, що базується на партнерських відносинах і виключає диктатуру в соціально-трудова відносинах будь-якого класу, органу чи особистості. Соціальне партнерство – це альтернатива будь-якій диктатурі в соціально-трудова відносинах, воно є найприйнятнішим методом оптимізації, досягнення балансу інтересів роботодавців та найманих працівників.

Для ефективного функціонування соціально-трудова відносин у ринковій економіці, як свідчить міжнародний досвід і передусім досвід країн з розвинутою ринковою економікою, необхідна, з одного боку, наявність дієвої системи соціального партнерства, а з іншого, – активна діяльність держави в соціально-трудова сфері. Водночас украї важливо задіяти комплекс заходів (адміністративних, організаційних, економічних тощо), які оптимізують відносини між роботодавцем і найманими працівниками безпосередньо на виробничому рівні, забезпечують баланс інтересів суб'єктів та органів, що функціонують на цьому рівні. У розгорнутому вигляді методи регулювання соціально-трудова відносин, які мають використовуватися в економіці ринкового типу, можуть бути подані у вигляді таких груп: нормативно-правові; програмно-цільові; адміністративно-розпорядчі; організаційно-впорядкувальні; договірні; погоджувально-арбітражні, посередницькі, примирні; партисипативні.

Нормативно-правові методи є результатом нормотворчої діяльності держави (органів законодавчої, виконавчої влади та місцевого самоврядування). Ця форма регулювання соціально-трудова відносин передбачає застосування норм, що містяться в законах, постановах уряду, указах Президента, інших нормативних актах, які затверджуються органами державної влади та місцевого самоврядування.

Програмно-цільові методи передбачають розроблення й застосування програм у соціально-трудова сфері, які залежно від рівня реалізації поділяються на національні, регіональні (територіальні), галузеві та програми виробничого

рівня (підприємств, організацій). Так, на національному рівні в Україні розробляються та реалізуються програми зайнятості, соціальної політики, розвитку і використання трудового потенціалу, боротьби з бідністю.

Адміністративно-розпорядчі та організаційно-впорядкувальні методи застосовуються переважно на рівні підприємств й організацій та покликані регламентувати взаємовідносини в системі: роботодавець – адміністрація; адміністрація – наймані працівники; керівник – підлеглі працівники, а також взаємовідносини між працівниками, які пов'язані різними формами поділу та кооперації праці. Застосування цих методів на практиці передбачає розроблення організаційних регламентів (організаційних), положень про структурні підрозділи, посадових інструкцій, графіків робочого часу й відпочинку тощо.

Суть договірних методів, що використовуються в соціально-трудова сфері, пов'язана з проведенням консультацій, переговорів між соціальними партнерами та укладенням системи угод і договорів на різних рівнях соціально-трудова відносин. Використання цих методів – основа функціонування соціального партнерства. Застосування погоджувально-арбітражних, посередницьких, примирних методів має на меті запобігати трудовим конфліктам та залагоджувати їх без соціальних потрясінь і руйнівних процесів. Використання партисипативних методів передбачає запровадження сучасних форм і методів участі найманих працівників в управлінні виробництвом, у прийнятті та реалізації організаційно-управлінських нововведень.

Але це лише зовнішня сторона соціального партнерства. За змістом процеси, що розвиваються сьогодні в Україні під гаслом соціального партнерства, істотно відрізняються від тих, що декларуються. Незважаючи на те що сьогодні вже досить чітко виявляється протилежність інтересів найманих працівників і роботодавців, вони часто мають схожі позиції щодо вимог до влади на різних рівнях. Посилаючись на скрутне матеріальне становище трудових колективів, роботодавці таким чином намагаються вирішувати питання компенсацій, додаткового фінансування, встановлення пільг для досягнення власних цілей тощо. Проте така ситуація гальмує впровадження інтересів власне робітників, стримує процес формування системи соціального партнерства. Якщо в розвинутих країнах колективний договір – це документ, який дає змогу робітникам досягти значного поліпшення свого соціально-економічного становища, то в Україні колективні договори – це суто формальний документ, котрий мало що дає робітникам. Це насамперед зумовлено тим, що нині в Україні остаточно не сформувалися реальні суб'єкти, що представляють і захищають інтереси найманих працівників, з одного боку, та власників і роботодавців, з другого.

В Україні ще не сформувалися остаточно організації, що представляють та послідовно відстоюють інтереси окремих соціальних груп. Ці групи, у тому числі і робітничі, не навчилися ще чітко формулювати свої вимоги, дуже низькою є культура громадянського самоусвідомлення, мають місце пасивність населення та недовіра до профспілок тощо. Тобто, громадянського суспільства в Україні досі не існує, а без нього немає і не може бути соціального партнерства. Досвід розвинутих країн показує, що формування інститутів грома-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

дяньського суспільства і становлення системи регулювання соціально-трудова відносин на основі соціального партнерства – це процеси взаємопов'язані і взаємодоповнюють. Але водночас проявляється й інша тенденція. Закликаючи робітників домовлятися з підприємцями про рівень заробітної плати, розмір соціальних виплат тощо, держава намагається тим самим зняти з себе частину відповідальності щодо забезпечення гідного рівня життя населення. Отже, мають бути прийняті та практично діяти відповідні закони, що захищають працівників на тому рівні, нижче якого роботодавець не може встановлювати, скажімо, заробітну плату, на які могли б спиратися і профспілки у своїх діях. Нині це жалюгідний рівень, що дає можливість власникам нещадно експлуатувати найманих працівників. Соціальне партнерство може стати реальністю у тому випадку, коли економіка динамічно розвивається, створені необхідні передумови для її зростання і вже досягнуто необхідного рівня економічної могутності.

Для того щоб договірна практика регулювання соціально-трудова відносин між найманими працівниками та власниками підприємств справді розвивалася в Україні, недостатньо одних намірів профспілок, наявності відповідної правової бази та зацікавленості держави. Соціальне партнерство як особливий механізм регулювання соціально-трудова відносин передбачає наявність рівних за вагомістю сторін у сенсі можливостей протистояти іншій стороні у випадку виникнення конфлікту чи узгодження інтересів. З появою соціального партнерства варто інакше визначати підхід до правового регулювання соціальних і трудова відносин. Тобто державні владні структури, розробляючи законодавчі акти, мають враховувати пропозиції, що напрацьовані в органах тристороннього представництва. Більш правового характеру також мають набуті колективні договори і угоди. Цьому може сприяти розробка концепції механізму забезпечення договірного регулювання трудова відносин та створення оптимальних структур примирення, посередництва, арбітражу, трудова судочинства, інспекцій праці тощо. Для вирішення політико-правових питань з формування системи трипартизму допоможе розмежування компетенції у прийнятті актів у галузі трудова права між різними державними структурами, організаціями підприємців та найманих працівників. Організації підприємців та робітників мають стати справді представницькими та незалежними, щоб використовувати правові засоби для виконання своїх функцій. Сьогодні жодна з сторін не має поки належного досвіду, кадрового, учбового та наукового забезпечення для ведення колективних переговорів та врегулювання конфліктів. Держава регламентує переважну частину соціально-трудова питань.

Щодо відносин між владою та бізнесом, діалогу між державою та суспільством, то їх варто будувати на таких принципах:

- щодо суспільства: держава бере на себе відповідальність за підвищення рівня життя населення країни, забезпечення соціальних гарантій та безпеки, отримуючи натомість легітимність влади та підтримку суспільства;

- щодо бізнесу: держава забезпечує гарантії прав власності, сприятливий підприємницький клімат та сприяння бізнесу (в тому числі орієнтованому на зовнішній ринок), отримуючи замість того підтримку з боку національного капіталу та дотримання ним встановлених державою норм і правил;

- рівновага між суспільством та капіталом створюється за принципом: чесний бізнес – підтримка суспільством його інтересів та дій.

Створення нової системи соціального порядку ґрунтується на тому, що забезпечення гідного життя громадян не може бути тільки справою влади або однієї якоїсь структури. Формування в Україні таких передумов безперечно є важливою складовою демократичного суспільства та конкурентоспроможної ринкової економіки [5].

Висновки

Соціально-трудова відносини регулюються законодавчо-правовою та економіко-нормативною базами, системою програмно-нормативної регламентації, інструментами державних економічних і соціальних програм, а також заходами й інструментами громадського регулювання. Основною формою і найприйнятнішим методом регулювання соціально-трудова відносин є соціальне партнерство. Для регулювання СТВ держава створює систему законодавчої та нормативної діяльності, яка охоплює конкретні напрямки: зайнятість; соціальна політика; умови та охорона праці; міграційна політика; демографічна політика. Конституція України у відповідності до загальноприйнятих принципів і норм міжнародного права гарантує громадянам право на вільне використання та власності для підприємницької і іншої економічної діяльності. Трудова правовідносини регулюються актами компетентних органів. До них відносяться: міжнародні договори; закони; накази Президента України; постанови уряду України; конституції (статуту) суб'єктів України; накази та інструкції міністерств, комітетів; рішення органів самоврядування. Кодекс законів про працю є зведеним законом та діє на всій території України. Він регулює трудова відносини всіх робітників, сприяє зростанню продуктивності праці, покращенню якості роботи, ефективності суспільного виробництва та підвищенню рівня життя трудящих. Крім прав визначаються трудова обов'язки; виконання встановлених норм праці; підтримка трудова дисципліни; бережне відношення до майна підприємства. Правові акти, видані органами місцевого самоврядування, керівниками підприємств і організацій, розповсюджені на території самоврядування та членів трудова колективу. В якості локальних правових актів виступають:

- колективний договір – правовий акт для регулювання СТВ на мікроекономічному рівні;

- трудова договір (контракт) – угода між найманим працівником та роботодавцем;

- нормативні акти – правила внутрішнього розпорядку (положення про преміювання, графік відпусток...).

В умовах ринкових перетворень виникає об'єктивна необхідність модифікації системи регулювання СТВ, пріоритетними орієнтирами удосконалення якої є:

- удосконалення законодавчої бази, що регулює відносини у сфері праці й передусім прийняття Трудового кодексу, побудованого на міжнародних трудова нормах, надбаннях радянської системи трудова законодавства та сучасної міжнародної практики;

- посилення безпосередньої та опосередкованої участі держави в оптимізації відносин між працею й капіталом;

- підвищення соціальної відповідальності держави;

– піднесення ефективності діяльності представницьких органів найманих працівників і роботодавців у задіяні потенціалу соціального партнерства;

– створення дієвого механізму контролю за дотриманням трудового законодавства та підвищення відповідальності за його порушення;

– одночасне та узгоджене реформування відносин у суміжних галузях – податковій, пенсійній, житлово-комунальній тощо;

– широкий розвиток визнаних світовою практикою форм виробничої демократії, що має реалізовуватися за такими основними напрямками – застосування різних форм участі персоналу в управлінні виробництвом та участь персоналу організацій у розподілі результатів виробництва;

– опрацювання міжнародного досвіду формування соціально-трудових відносин та використання у вітчизняній практиці основних засад європейської (континентальної) моделі відносин у сфері праці.

Реалізація на практиці зазначених вище заходів дасть змогу здійснити суттєве просування до становлення націо-

нальної моделі соціально-трудових відносин, що відповідає інтересам усіх соціальних сил, сприяє розбудові соціальної держави та громадянського суспільства.

Список використаних джерел

1. Про колективні договори і угоди: Закон України від 16.20.2012 №5458-VI (зі змінами і доповненнями // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3356-12>

2. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-економічні відносини: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 559 с.

3. Колот А.М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика: Монографія / Колот А.М. – К.: КНЕУ, 2003. – 230 с.

4. Кудряченко А. Інститут соціального партнерства як чинник демократичного розвитку суспільства: світовий досвід та висновки для України [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Jul08/19.htm>

5. Михеев В.А. Основы социального партнерства: теория и политика: Учеб. для вузов. – М.: Экзамен, 2001. – 448 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ФИЛЮК Г.М., ФЕЩЕНКО В.П. Особливості реалізації конкурентної політики у країнах з трансформаційною економікою.....	3
ДРИГА С.Г., ГОРДІЙЧУК І.С. Політико–економічний аспект «державно–приватного партнерства».....	8
КУСТОВСЬКА О.В., ФРАНЧУК Д.О. Елементи механізму управління землями державної та комунальної власності.....	16
РЯБЧУК О.Г. Напрями вдосконалення контролю за сплатою податку на доходи фізичних осіб.....	19
ХРУПОВИЧ С.Є. Доларизація як індикатор економічної нестабільності.....	23
ДРОГОРУБ В.І. Використання фінансових ресурсів банківськими установами: проблеми ефективності та пріоритетні напрями підвищення.....	27
ДУДА М.О. Поєднання галузевих моделей і моделі «витрати–випуск» при прогнозуванні ВВП.....	31
ПЕТРУК І.П. Антикризове управління як інструмент подолання ірраціональності структури національної економіки.....	34
ЩЕРБАТЕНКО І.В., СЛЮСАР Л.А. Основні причини недосконалості діючої системи оподаткування в Україні.....	38

Інноваційно–інвестиційна політика

ПЕТУХОВА О.М. Управління інноваційною діяльністю підприємств: стан, тенденції, теоретико–методологічне забезпечення.....	42
ВАКУЛЕНКО В.Л. Індустріальні парки як інструмент підвищення інвестиційної привабливості України: проблеми сьогодення.....	46

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

САДЛОВСЬКА І.П. Рейтингова оцінка в системі стратегічного управління.....	50
ПАЩЕНКО Ю.Є., КУДРИЦЬКА Н.В. Модернізація автомобільного транспорту як важливої складової транспортної інфраструктури України.....	53
РОГАЧ С.М. Міжнародний досвід еколого–орієнтованого регулювання сфери природокористування.....	57
АМБРОСЕНКО О.П. Механізм державної підтримки сільськогосподарських підприємств.....	62
КРИВОКУЛЬСЬКА Н.М. Удосконалення організації роботи медичних установ як функції адміністративного менеджменту.....	67
НІКОНЕНКО У.М. Концепції та теорії розвитку міжнародної конкурентоспроможності країн у світовому економічному середовищі.....	71
НЕТРЕБСЬКА Н.В., ВДОВЕНКО І.О. Розробка системи протидії ризикам на підприємстві.....	74
КОРНІЛОВА І.М., ЛЯШЕНКО Т.В. Методичний інструментарій оцінювання інтелектуального капіталу організації.....	77
ЛИТВИНЕНКО Л.Л., СОБКОВА А.О. Особливості реінжинірингу бізнес–процесів на підприємствах ЄС.....	83
БЕРЕНДА Н.І., РУДЕНКО І.С., ПОСТНІКОВА В.С. Аудит підприємств, що перебувають у фінансовій кризі.....	87
БРИТАНСЬКА Н.Н. Аналіз ефективності виробництва засобами економічного моделювання.....	90
КОШЕЛЬНА В.М. Ресурсно–іміджевий потенціал підприємства: теоретичні аспекти визначення сутності та структури.....	96
ЗАЄЦЬ Т.О., ПОПОВИЧ Б.І. Удосконалення структури капіталу підприємства.....	101
МАКАРЕНКО Т.Ю. Опції контролінгу в системі вартісно–орієнтованого управління.....	104
БЄЛОВОЛОВА Н.М. Удосконалення методичних підходів до управління маркетинговою діяльністю підприємств машинобудування.....	109
ОСАДЧУК О.П. Функціонування системи управління якістю в контексті теорії життєвого циклу.....	112
БОДЮК А.В. Обґрунтування сутності фіскальної плати за користування надрами.....	117
ПЕНЬКОВА О.Г. Стан та перспективи розвитку зернового виробництва в Україні.....	120
ТИМОШЕНКО О.В., ЧАПЛІНСЬКА Я.В. Особливості формування брендингової політики підприємств в Україні.....	125

Розвиток регіональної економіки

ГАБРЕЛЬ М.М., ЛИСЯК Н.М. Інвестиційно–просторова узгодженість як умова ефективної ревіталізації та розвитку центральних частин історичних міст.....	130
---	-----

Соціально–трудова проблеми

ЗАЙНЧОВСЬКИЙ А.О., ТРУШ Ю.Л., ЛЕВЧЕНКО Ю.Г. Планування та контроль у системі управління якістю на підприємстві.....	140
БАТАЖОК С.Г. Проблеми формування доходів місцевих бюджетів за умов підвищення самостійності регіонів.....	142
БОГАЧ Ю.А. Удосконалення системи оцінювання діяльності працівників у медичних установах.....	148
БІЛОУС М.О. Регулювання соціально–трудова відносин методами соціального партнерства.....	152

До авторів збірника

Шановні автори!

*Науково–дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку
і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

При подачі статті до редакції необхідно оформити її за поданими нижче правилами, а також ретельно перевірити текст на предмет виявлення граматичних, орфографічних, стилістичних та інших помилок!

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до вимог ВАК необхідні такі елементи:
Стаття має містити: індекс УДК, відомості про автора (ів) на трьох мовах;
– **назва статті та анотація** на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
– **ключові слова** на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англійська);
– **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 – від 8 до 16 сторінок, формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 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 Microsoft Word, 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 диску, або іншому електронному носії інформації до диска обов'язково додаються статті в роздрукованому і якісному вигляді 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.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49
e–mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

**Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України**

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№2 (165) 2015 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 25.02.2015 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 18,48.
Гарнітура Еуро. Наклад 300 прим.

Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК № 1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28
<http://ndei.me.gov.ua>, e-mail: zbornik@ukr.net
Виготовлено СПД «Сердюк В.Л.»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції:
Серія ДК №3360 від 30.12.2008 р.