

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№3 (154)**

Київ 2014

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 3 (154) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2014. – 199 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

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

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

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

І.Г. МАНЦУРОВ, доктор економічних наук, професор (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. ШАГОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2014. Реєстраційний № КВ 5350 від 01.08.2001 року.

© Науково–дослідний економічний інститут, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, 2014

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

М.М. АРТУС,
д.е.н., доцент, професор кафедри міжнародної економіки та теорії фінансів, Львівська державна фінансова академія

Економічна сутність фінансового механізму як засобу реалізації фінансової політики

У статті обґрунтовано економічну сутність фінансового механізму як засобу реалізації фінансової політики, показано його організаційно-економічну будову та взаємозв'язки і сукупну взаємодію елементів.

Ключові слова: фінансовий механізм, фінансова політика, система забезпечення, система регулювання, фінансові відносини.

В статье обоснована экономическая суть финансового механизма как средства реализации финансовой политики, показано его организационно-экономическое строение и взаимосвязи и совокупное взаимодействие элементов.

Ключевые слова: финансовый механизм, финансовая политика, система обеспечения, система регулирования, финансовые отношения.

In the article the economic entity of the financial mechanism as a means of implementing monetary policy, displayed his organizational and economic structure and the relationship and interaction between elements.

Keywords: financial mechanism, financial politics, system of providing, adjusting system, financial relations.

Постановка проблеми. Головною метою сучасного соціального-економічного розвитку України є вихід її економіки на рівень розвинених європейських держав. Реалізація цієї мети вимагає створення сприятливих умов для ефективної діяльності економічних суб'єктів і, зокрема, забезпечення їх

необхідними фінансовими ресурсами шляхом раціональної організації фінансів. Оскільки фінансові ресурси в умовах ринкових відносин обмежені і є найбільш дорогими, їх оптимальне формування і ефективне використання потребує належної організації через фінансовий механізм. Тому дослідження фінансового механізму як засобу реалізації фінансової політики з метою раціональної організації фінансових ресурсів на макро-, мезо- і мікроекономічних рівні та в усіх підрозділах (сферах і ланках) фінансової системи є актуальним у сучасних умовах розвитку ринкових відносин в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження організації фінансового механізму в центрі уваги багатьох зарубіжних і вітчизняних учених: О. Василика, П. Буряка, С. Бугіля, Д. Гелбрайта, Г. Кірейцева О. Ковалюка, М. Крупки, Б. Мізюка, В. Олійника, В. Опаріна В. Сенгачова, Р. Филипів та інших. Водночас недостатньо дослідженими є економічна сутність фінансового механізму як засобу реалізації фінансової політики. Тому дослідження фінансового механізму як засобу реалізації фінансової політики і виконання завдань в усіх підрозділах (сферах і ланках) фінансової системи, спрямованого на формування оптимальних обсягів фінансових ресурсів та їх найбільш ефективного використання залишається актуальним і потребує подальшого вивчення.

Мета статті. Основною метою даного дослідження є обґрунтування економічної сутності фінансового механізму як цілісної єдності елементів, спрямованого на формування оптимальних обсягів фінансових ресурсів та їх ефективного

використання для виконання завдань, визначених фінансовою політикою у відповідності з потребами соціально-економічного розвитку суспільства.

Виклад основного матеріалу. Поняття «фінансовий механізм» досить широко використовується в сучасній економічній літературі. Водночас достатньо економічно обгрунтованої єдиної думки щодо трактування економічної сутності фінансового механізму як засобу реалізації фінансової політики серед економістів немає. Більшість економістів розглядає фінансовий механізм як сукупність форм, методів, важелів і інструментів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. Зокрема, у колективній монографії «Фінансовий механізм охорони довкілля: теорія, методологія, практика» зазначається: «Фінансовий механізм – це сукупність видів, форм методів організації фінансових відносин, за допомогою яких здійснюється регулювання конкретних галузей та сфер національної економіки» [8, с. 29]. У підручнику «Фінанси» наводиться таке визначення: «Фінансовий механізм у широкому розумінні – комплекс фінансових методів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства» [9, с. 85]. На думку В. Опаріна, «фінансовий механізм – сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства» [4, с. 55]. О. Василик стверджує, що фінансовий механізм це «... комплекс спеціально розроблених і законодавчо закріплених в державі форм і методів створення й використання фінансових ресурсів для забезпечення економічного розвитку та соціальних потреб громадян» [1, с. 102]. На думку Г. Кірейцева: «Фінансовий механізм – це сукупність методів реалізації економічних інтересів шляхом фінансового впливу на соціально-економічний розвиток підприємства. Складовими фінансового механізму є фінансове забезпечення, фінансове регулювання, система фінансових індикаторів і фінансових інструментів, які дають змогу оцінити цей вплив» [11, с. 19]. Учений О. Ковалюк показує, що «...фінансовий механізм – це система фінансових форм, методів, важелів та інструментів, які використовують у фінансовій діяльності держави і підприємств за відповідного нормативного, правового та інформаційного їхнього забезпечення, а також за відповідної фінансової політики на мікро- і макrorівні» [3, с. 54]. За В. Сенчаговим «Фінансово-кредитний механізм являє собою взаємопов'язану систему методів фінансово-кредитного планування, фінансово-кредитних важелів і форм організації управління фінансами і кредитом» [6, с. 5].

Наведені трактування економічної сутності фінансового механізму не дають всебічної характеристики його ознак та не розкривають належного взаємозв'язку і сукупної взаємодії елементів. Водночас фінансовий механізм з позиції реалізації фінансової політики на різних рівнях економічної системи є засобом регулювання фінансових відносин, відображає взаємозв'язок економічних явищ і процесів та їх цілеспрямовану сукупну взаємодію. За економічною сутністю фінансовий ме-

ханізм необхідно розглядати як методологію розроблення і застосування системи забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства, шляхом створення належних умов за допомогою організаційно-економічних заходів регулювання фінансових відносин з використанням фінансових методів, фінансових важелів і фінансових інструментів. Організація фінансового механізму забезпечується цілеспрямованою сукупною взаємодією і взаємозв'язком його елементів, які на нашу думку, мають задовольняти такі вимоги:

- дії елементів фінансового механізму спрямовані на реалізацію фінансової політики у відповідності з потребами соціально-економічного розвитку суспільства;
- виконання кожним елементом фінансового механізму властивого йому економічного навантаження;
- взаємозв'язок і сукупна взаємодія елементів фінансового механізму забезпечуються вертикальною й горизонтальною координацією;
- фінансовий механізм та його елементи спрямовані на узгодження економічних інтересів усіх суб'єктів фінансових відносин.

Фінансовий механізм формується для вирішення конкретних економічних завдань з чіткою визначеністю і точно обмеженою кількістю елементів, які відображають найбільш прості фінансові відносини. Тому формування фінансового механізму обумовлюється двоєдиним завданням: по-перше, визначенням його функціонального призначення шляхом раціональної організації фінансових відносин та регулювання потоків фінансових ресурсів і, по-друге, встановленням засобів та способів практичної реалізації функціонального призначення через систему забезпечення, систему регулювання і виконання фінансової політики.

Організація фінансових відносин економічних суб'єктів суспільства є різнобічною і потребує різних підходів, оскільки вони є взаємозалежними і взаємозв'язаними з іншими явищами і процесами та відображають причинно-наслідкові зв'язки. Тому поняття «фінансовий механізм» обумовлюється різноманітністю підходів сприйняття його економічної сутності як засобу реалізації фінансової політики і відображає реальність, практичну цілеспрямованість та об'єктивність. Реальність фінансового механізму, яка проявляється через організацію фінансових відносин та регулювання потоків фінансових ресурсів, забезпечується через встановлення засобів і способів для застосування у практичній діяльності усіх підрозділів фінансової системи. Практична цілеспрямованість фінансового механізму підпорядкована меті вирішення поставлених завдань: організації фінансових відносин та регулювання потоків фінансових ресурсів. Цим визначається його структура, складність будови, набір елементів тощо. Об'єктивність фінансового механізму проявляється через його дії, які є правомочними та позбавленими упередженого, суб'єктивного підходу.

Фінансовий механізм забезпечує реалізацію фінансових відносин і характеризується певними організаційно-еконо-

мічними властивостями. По–перше, цілісністю, яка характеризується взаємозв'язком і сукупною взаємодією елементів фінансового механізму, спрямованих на виконання фінансової політики. Цілісність розглядається як внутрішня єдність усіх елементів фінансового механізму, завдяки чому він ідентифікується в економічному середовищі суспільства. Зміна інтенсивності дії будь–якого елемента, що перебуває під впливом сукупної взаємодії елементів за прямими і зворотними зв'язками безпосередньо впливає на дію всього фінансового механізму. Сукупна взаємодія складових фінансового механізму внутрішньо упорядковує їх функціонування, надає йому цілісності і нової якісної характеристики. Водночас фінансовий механізм є елементом економічного механізму суспільства – системи вищого рівня, яка, своєю чергою, є складовою економічної системи суспільства.

По–друге, ієрархічністю фінансового механізму в економічній системі суспільства, що обумовлено визначеною упорядкованістю суспільних відносин в процесі їх сукупної взаємодії. Оскільки всі складові економічної системи перебувають у взаємній та субординаційній залежності, функціонування фінансового механізму підпорядковано економічному механізму.

По–третє, інтегрованістю фінансового механізму, що визначає об'єднання множини елементів економічної системи у взаємодіючу стійкість та зближення їх зі спорідненими системами: податковою, грошовою, ціною, кредитною тощо. Фінансовий механізм відображає сутнісну характеристику кожного його елемента, що забезпечує відносну стійкість до деструктивних впливів економічного середовища. Інтенсивність дії фінансового механізму відображає основні ознаки і властивості кожного елемента з властивими особливостями та характером функціонування, що забезпечується їх інтегрованістю в цілісну єдність.

По–четверте, налагодженістю комплексу інформації про фінансові відносини та зв'язки економічних явищ і процесів. Інформованість та знання економічними суб'єктами суспільства головних параметрів ринкових відносин, сприяє здійсненню регулюючих заходів через фінансовий механізм, спрямованих на найповнішу реалізацію їх інтересів та намірів.

Враховуючи особливості формування та властивості фінансового механізму, його організаційно–економічна будова, на нашу думку, об'єднує систему забезпечення, систему регулювання та реалізацію фінансової політики. Структура фінансового механізму наведена на рис. 1.

У системі забезпечення фінансового механізму виокремлюється законодавче забезпечення, закони і постанови Верховної Ради України, укази президента України, постанови і розпорядження уряду. Нормативно–правове забезпечення – це накази і листи міністерств і відомств, інструкції, нормативи, норми, методичні рекомендації тощо. Інформаційне забезпечення включає показники статистичних збірників і довідників, звітів тощо, ресурсне, організаційне, програмне забезпечення функціонування фінансового механізму.

Система регулювання фінансового механізму включає фінансові методи, фінансові важелі і фінансові інструменти. Фінансові методи – це конкретні способи впливу визначених фінансових відносин на практичну діяльність економічних суб'єктів суспільства і реалізацію поставлених завдань фінансової політики. До них належать фінансове проектування, прогнозування й планування, бюджетування, та фінансове регулювання і фінансовий контроль. Дія фінансових методів реалізується через фінансові важелі й інструменти.

Фінансові важелі – це засоби, які застосовуються для виконання завдань, визначених фінансовою політикою. Вони вказують на конкретний економічний зміст певної сукупно–

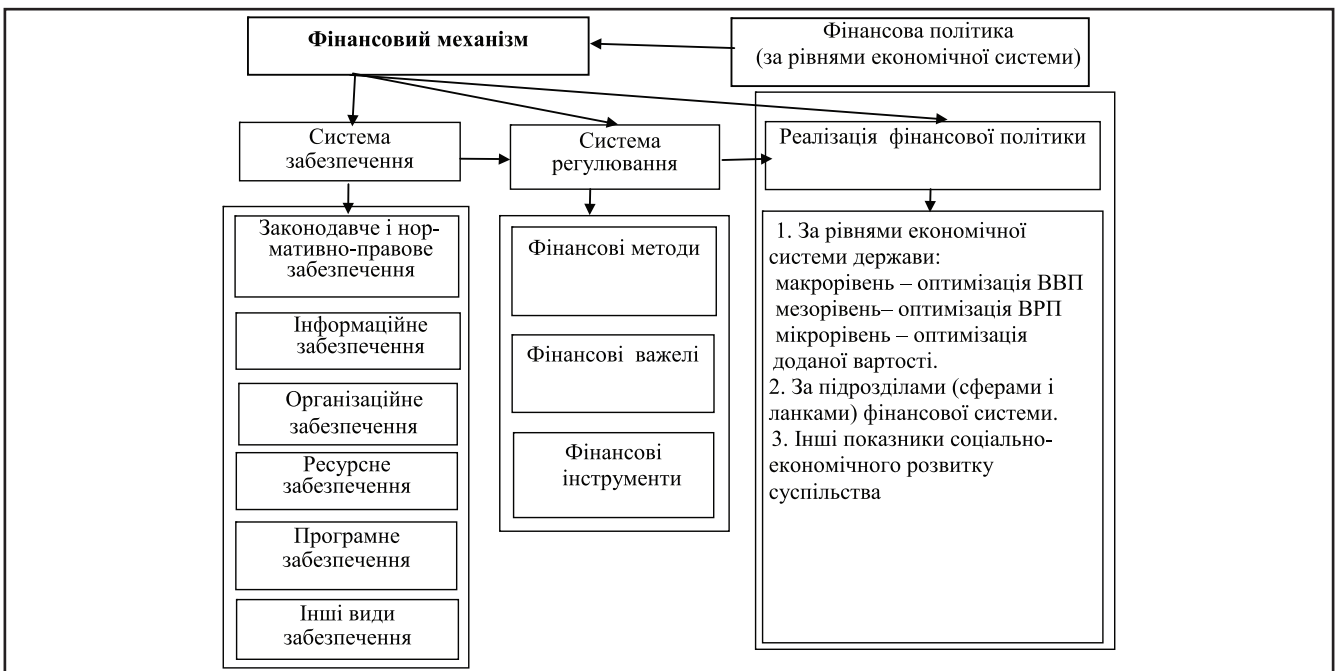


Рисунок 1. Організаційно–економічна структура фінансового механізму

Джерело: складено автором.

сті економічних відносин (бюджети, податки, доходи і видатки, ціни, фінансування, страхування, стимули і санкції, соціальні позабюджетні фонди) та їхній сукупний вплив на виконання фінансової політики. Фінансові важелі характеризують прийоми дії фінансових методів. Вони коригують і конкретизують дії фінансових інструментів.

Фінансові інструменти діють у межах фінансових важелів і характеризують техніку впливу певного важеля на економічні відносини, узгоджуючи інтереси і наміри в діяльності економічних суб'єктів з інтересами суспільства. З їхньою допомогою забезпечується стимулювання або стримування розвитку певної сукупності економічних відносин. Фінансові інструменти впливають з фінансового важеля і конкретизують його регулюючу дію у фінансовому механізмі. Зокрема, в якості бюджетів як фінансового важеля, інструментами є консолідований, місцевий та інші щорічні бюджети, стратегічні бюджетні плани тощо, а в якості податків, зборів і внесків як фінансового важеля виступають конкретні види податків, внесків і зборів, їх ставки, терміни сплати тощо. Схематично система регулювання фінансового механізму та взаємозв'язок його елементів наведено на рис. 2.

Цілеспрямований вплив фінансового механізму на діяльність економічних суб'єктів забезпечується горизонтальною й вертикальною координацією його елементів. Горизонтальна координація складових фінансового механізму здійснюється за допомогою впливу елементів вищого рівня (фінансових методів), через елементи нижчого рівня (фінансові важелі), які безпосередньо конкретизують рівень інтенсивності регулюючої дії за підпорядкованими їм фінансовими інструментами. Вертикальна координація забезпечується саморегулюючим налаштуванням кожного елемента на ви-

конання властивих йому функцій в реалізації фінансової політики. З її допомогою узгоджуються дії безпосередньо не пов'язаних елементів за горизонтальною координацією, що належать до різних горизонтальних рівнів.

Результативність фінансового механізму залежить від обґрунтованості фінансової політики, обсягу фінансових ресурсів, необхідних для задоволення визначеного рівня потреб соціально-економічного розвитку суспільства та ефективності системи регулювання. Водночас немає підстав стверджувати, що функціонування нині діючого фінансового механізму є достатньо плідним. Це доводять показники досягнутого рівня валового внутрішнього продукту України та валової доданої вартості. Зокрема, за допомогою фінансового механізму в 2011 році досягнуто ВВП у розмірі \$6372 на душу населення, що становить 44,8% до Російської федерації, 35,5% – до Польщі, 18,4% – до Німеччини, 15,0% – до США та 20,0% до Данії [7, с. 537–538]. За десять років – з 2003 по 2012 рік – обсяг валової доданої вартості в Україні, що містить первинні доходи, які створюються учасниками виробництва і розподіляються між ними у фактичних цінах, зріс у 5,6 раза, а у цінах 2003 року – у 2,1 раза. Валовий внутрішній продукт України за цей же період зріс у 5,3 раза у фактичних цінах, а у цінах 2003 року – у 2 рази [7, с. 30, 68]. При цьому оплата праці найманих працівників за цей же період у фактичних цінах зросла у 5,9 раза, а у цінах 2003 року – у 2 рази [7, с. 30, 68]. Враховуючи, що частка оплати праці найманих працівників становить близько 60% валової доданої вартості і більше 50% ВВП, виявляється, що переважна величина новоствореної вартості в Україні спрямовується на споживання.

В Україні діє механізм недостатньо економічно обґрунтованого підвищення життєвого рівня населення. Якщо порівнюва-

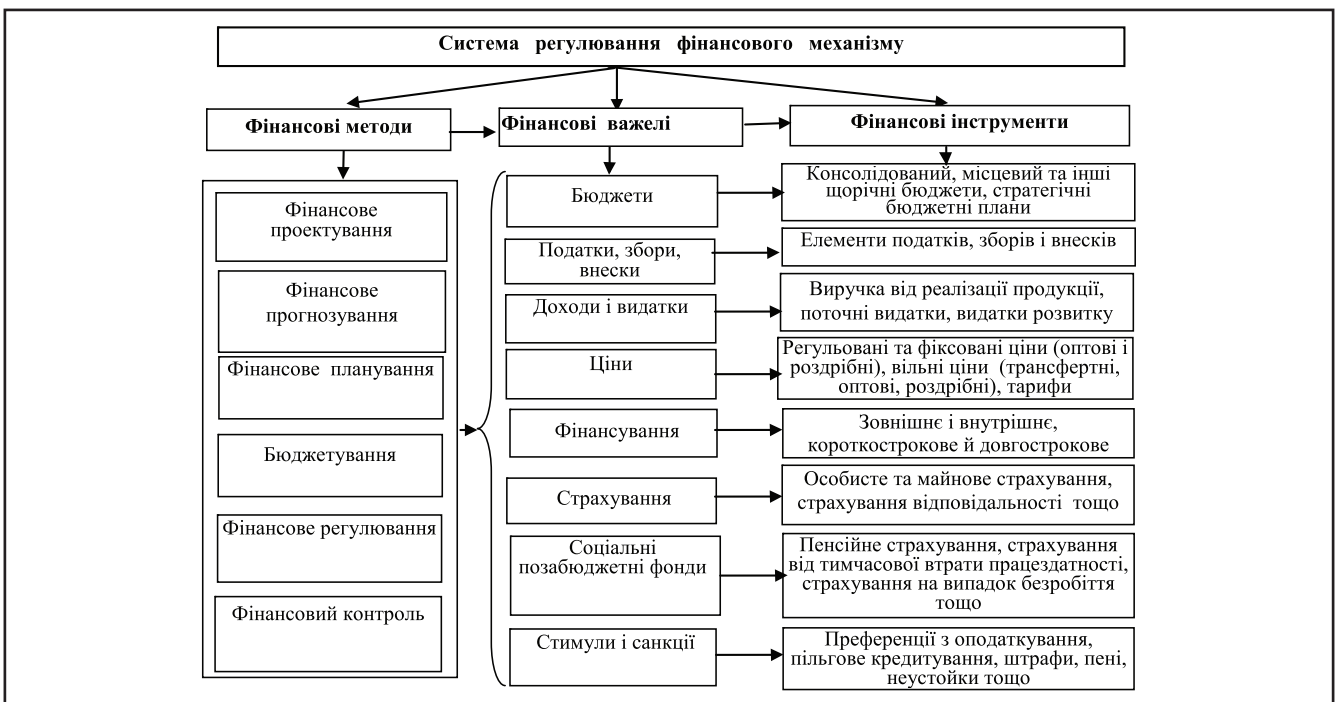


Рисунок 2. Система регулювання фінансового механізму та взаємозв'язок його елементів

Джерело: складено автором.

ти окремі країни, то співвідношення доходів багатих і найбідніших верств населення у Китаї становить 7:1, у країнах ЄС – 5–7:1, а в Україні – 30:1 [5, с. 5]. Аналізуючи соціальну диференціацію населення, учений Г. Волинський зазначає: «Елементарний життєвий досвід підштовхує до висновку про те, що розрив кінцевих доходів в Україні перевищує розрив первинних доходів у розвинутих демократичних країнах, включаючи США, де, як уже зазначалося, він становить майже 16 разів» [2, с. 82]. Водночас «Статистичний щорічник України за 2012 рік» наводить дані щодо співвідношення грошових доходів найбільш та найменш забезпечених 20% населення становить 3,6 раза, а частка населення із середньодушовими еквівалентними доходами у місяць нижче прожиткового мінімуму 2012 року становила 14,1%» [7, с. 385]. Проте у міжнародній статистичній практиці прийнято порівнювати доходи 10% найбагатшого (верхній дециль) і 10% найбіднішого (нижній дециль) населення. У результаті розрив у витратах (а отже, і доходах) крайніх страт зменшується, оскільки порівнюються витрати і доходи не найбагатших і найбідніших прошарків населення. «За допомогою цього нехитрого статистичного виверту, – як зазначає Г. Волинський, – реальна картина спотворюється» [2, с. 83]. Тому зіставлення наведених показників щодо співвідношення грошових доходів найбільш та найменш забезпечених 20% населення з аналогічними показниками інших країн не може вважатися достатньо коректною.

Отже, фінансовий механізм як засіб реалізації фінансової політики функціонує як регулюючий комплекс фінансових відносин, який через систему забезпечення (законодавчого і нормативно-правового, організаційного, інформаційного, ресурсного тощо) і систему регулювання (фінансових методів, фінансових важелів і фінансових інструментів) здійснює цілеспрямований вплив на діяльність економічних суб'єктів суспільства з метою формування оптимальних обсягів фінансових ресурсів та їх найбільш ефективного використання для забезпечення реалізації фінансової політики у відповідності з потребами виконання завдань соціально-економічного розвитку суспільства. За такого погляду фінансовий механізм розглядається як методологія практичного застосування взаємозв'язку і сукупної взаємодії системи забезпечення і системи регулювання, спрямованих на реалізацію його функціонального призначення.

Висновки

Проведене дослідження фінансового механізму як засобу реалізації фінансової політики в ринковій економіці України дозволяє зробити такі висновки: по-перше, фінансовий механізм як засіб реалізації фінансової політики – це регулюю-

чий комплекс фінансових відносин, який через систему забезпечення і систему регулювання цілеспрямовано впливає на діяльність економічних суб'єктів суспільства з метою формування оптимальних обсягів фінансових ресурсів та їх найбільш ефективного використання для реалізації фінансової політики у відповідності із завданнями забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства.

По-друге, фінансовий механізм має конкретне функціональне призначення: організацію фінансових відносин і регулювання потоків фінансових ресурсів та визначені засоби, що здійснюють реалізацію його практичного застосування через систему забезпечення, систему регулювання і виконання фінансової політики.

По-третє, фінансовий механізм відображає взаємодію організаційних, фінансових, соціальних та правових відносин, які характеризують його реальність, практичну цілеспрямованість і об'єктивність за такими особливостями, як цілісність, інтегрованість, ієрархічність і інформованість. Фінансовий механізм спрямований на забезпечення поєднання фінансових інтересів держави з інтересами економічних суб'єктів суспільства.

Список використаних джерел

1. Василик О.Д. Теорія фінансів / О.Д. Василик. – К.: НЮС. – 2000. – 416 с.
2. Волинський Г. Про соціальну диференціацію населення / Г. Волинський // Вопросы экономики. – 2008. – №2. – С. 79–84.
3. Ковалюк О.М. Методологічні основи фінансового механізму / О. Ковалюк // Фінанси України. – 2003. – №4. – С. 51–59.
4. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник / В. Опарін. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2001. – 240 с.
5. Папів М. Світовий досвід застосування соціальних стандартів // Економіка України. – 2004. – №1. – С. 5.
6. Сенчагов В.К. Финансовый механизм и его роль в повышении эффективности производства. – М.: Финансы, 1979. – 61 с.
7. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державна служба статистики України. За ред. О.Г. Осауленка. – К.: 2013. – 552 с.
8. Фінансовий механізм охорони довкілля: теорія, методологія, практика: Буряк П.Ю., Римар М.В., Филипів Р.С., Бугіль С.Я. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2012. – 196 с.
9. Фінанси: Підручник / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – Знання, 2008. – 611 с.
10. Фінанси (теоретичні основи): підручник / М.В. Грідчина, В.Б. Захожай, Л.Л. Осипчук та ін.; Під кер-вом і за наук. ред. М.В. Грідчиної, В.Б. Захожая. – К.: МАУП, 2002. – 280 с.
11. Фінанси підприємств: Навч. посібник: Курс лекцій / За ред. д.е.н., проф. Г.Г. Кірейцева. – К.: ЦУЛ, 2002. – 286 с.

Економічні чинники концентрації виробництва в Україні

У статті узагальнені інвестиційні напрями зростання концентрації виробництва. Досліджені рівні впливу матеріало-, зарплато-, енергомісткості та фондоемності видів економічної діяльності в Україні на стан інвестиційної активності та процеси концентрації.

Ключові слова: матеріаломісткість, зарплатомісткість, електромісткість, фондоемність, види економічної діяльності, види промислової діяльності.

В статье обобщены инвестиционные направления роста концентрации производства. Исследованы уровни влияния материало-, зарплато-, энергоёмкости и фондоемкости видов экономической деятельности в Украине на состояние инвестиционной активности и процессы концентрации.

Ключевые слова: материалоемкость, зарплатоемкость, электроёмкость, фондоемкость, виды экономической деятельности, виды промышленной деятельности.

Investment directions of growth of concentration of production are generalized in the article. Level of influence of resource, salary, energy and fund capacity of different types of economic activity in Ukraine on the state of investment activity and processes of concentration is investigated.

Keywords: resource capacity, salary capacity, energy capacity, fund capacity, types of economic activity, types of industrial activity.

Постановка проблеми. За весь період існування ринкового середовища в Україні розвиток підприємств відбувався шляхом консолідації активів і, як наслідок, концентрації виробництва. В основі процесів концентрації виробництва лежить низка чинників, які враховуються при прийнятті будь-якого стратегічного рішення. До таких чинників найперше відносяться політичні, економічні, ринкові, галузеві та мікроекономічні чинники конкретного суб'єкта господарювання. Кожна група чинників має різний вплив на обсяги та динаміку процесів концентрації для різних видів економічної діяльності. Однак визначальними серед означених груп є ринкові та галузеві чинники. Ринкові чинники дозволяють оцінити доцільність діяльності визначеного виду, а галузеві – її ефективність та відповідність інтересам власникам.

На сьогодні дослідження груп чинників, які впливають на процеси концентрації виробництва, не є новими, однак постійні динамічні зміни умов господарювання впливають на ефективність діяльності у відповідній галузі, а отже і на процеси концентрації.

Мета статті. На основі порівняльного аналізу виявити чинники, які найбільше впливають на процеси концентрації виробництва різних видів економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Концентрація виробництва відбувається шляхом:

- 1) модернізації діючих виробничих потужностей;
- 2) будівництва нових виробничих потужностей;
- 3) зростання рівня спеціалізації виробництва шляхом структурних зрушень асортименту, розширення профільних виробничих активів;
- 4) злиття профільних підприємств;
- 5) поглинання підприємств конкурентів.

Реалізація кожного зі шляхів концентрації виробництва відбувається з використанням як загальних, так і специфічних елементів механізму інвестиційної діяльності.

Результатами реалізації кожного напрямку є як економічні, так і особисті наміри власників. Зокрема, до економічних чинників концентрації слід віднести зростання рівня концентрації виробництва та концентрації на ринку, знищення конкурента, домінування на ринку, збільшення рівня інвестиційної привабливості підприємства тощо.

При прийнятті рішення про доцільність діяльності в даній галузі необхідним є використання порівняльного аналізу, який дозволить виявити міру задоволення комерційних інтересів інвесторів. В інвестиційному менеджменті виокремлюються декілька способів розміщення вільних грошових коштів, які є альтернативними при прийнятті рішення щодо інвестування. Серед найпоширеніших із них слід виділити такі: вкладання грошей на депозитний вклад у національній, іноземній валюті, золоті; валютообмінні операції; придбання корпоративних облігацій; придбання акцій; придбання промислової нерухомості і здавання її оренду тощо. Кожний із визначених способів має різні критеріальні ознаки порівняння, до головних з яких відносяться: дохідність, ліквідність, ризиковість.

Дохідність – це додатковий грошовий потік, очищений від витрат.

Ліквідність – це здатність до швидкого перетворення активу в гроші.

Ризиковість – це невизначеність умов діяльності, яка може стати причиною отримання збитків.

Дохідність за різними альтернативними варіантами інвестування коштів матиме різне числове значення, а відповідно і буде причиною переливу капіталу між ними. Однак з урахуванням різної психології інвестора (консервативні, ризиковані) та інших, окрім дохідності, критеріїв інвестування в економіці відбувається певне вирівнювання умов інвестування у різні альтернативні варіанти, що й зумовило однакову представленість інвестора у різних варіантах інвестування та різних сферах економічної діяльності.

Таблиця 1. Порівняння критеріїв основних напрямів розміщення вільних грошових коштів потенційного інвестора

Напрями	Дохідність	Ліквідність	Ризик
Плаваюча дохідність			
Інвестування в розвиток підприємства	Рентабельність	Низька	Залежно від виду економічної діяльності
Валютообмінні операції	Різниця ціни придбання та ціни купівлі валюти	Висока	Зміна ціни валюти
Придбання акцій	Дивіденди. Різниця ціни акції	Залежно від рейтингу	Залежно від рейтингу, виду діяльності, іміджу емітента
Фіксована дохідність			
Депозитний вклад у національній валюті	Депозитна ставка	Середня	Низький
Депозитний вклад в іноземній валюті	Депозитна ставка. Зміна валютного курсу	Середня	Девальвації іноземної валюти
Депозитний вклад у золоті	Депозитна ставка. Зміна ціни золота	Середня	Зниження ціни золота
Придбання корпоративних облігацій	Процент дохідності	Середня	Низький
Придбання промислової нерухомості і здавання її в оренду	Орендна плата	Низька	Високий

Таблиця 2. Дохідність альтернативних видів інвестування в 2012 році

Рентабельність операційної діяльності, %	Зміна курсу USD/UAH, %	Дивіденди, %	Депозитна ставка за вкладами в грн., %	Депозитна ставка за вкладами в \$, %	Депозитна ставка в золоті, %	Процент за облігаціями, %
Від -5 до 40%	0,2	0	16-18	8-10	6-8	11-15

Таблиця 3. Індекси цін виробників [1]

Види діяльності	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	126,2	142,1	111,4	149,3	146,0	88,0
Сільськогосподарське виробництво	138,0	110,3	106,4	130,0	113,6	106,8

На сьогодні серед усіх альтернативних варіантів інвестування найвищу дохідність має діяльність у сфері сільськогосподарського виробництва, добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних.

Отже, за даними табл. 2, серед альтернативних напрямів отримання дохідності на вкладений капітал виробнича діяльність у сфері високорентабельних виробництв у найбільшій мірі відповідає економічним інтересам інвестора.

З огляду на прибутковість видів економічної діяльності в сфері сільського господарства та добуванні корисних копалин, крім паливно-енергетичних, слід відмітити, що основним чинником, який забезпечував зростання дохідності даних видів економічної діяльності, є зростання ціни виробника даної продукції. Так, за даними Держкомстату України, в галузі добування корисних копалин щорічне зростання цін на її продукцію становило від 11 до 49% (за виключенням 2012 року) при зниженні або незмінності кількості продукції, що добувається (табл. 3).

Однак, як зазначалося вище, висока дохідність, як правило, прямо пропорційна високому ризику діяльності. Зокрема, в аграрному виробництві це природно-кліматичні ризики, цінові ризики, ризики зміни зовнішнього попиту, що зумовлює коливання рівня прибутковості діяльності підприємств даної сфери за регіонами, за роками тощо.

До групи видів діяльності, які за період 2007–2012 років відзначаються тенденціями зростання прибутковості діяль-

ності, відносяться більшість видів економічної діяльності в Україні. Не вдаючись в причини зростання прибутковості операційної діяльності (зростання ціни, зниження витрат, зростання обсягу виробництва, структурні зміни), на основі тенденцій її зростання можна заявляти про ті види економічної та промислової діяльності, які дозволять їхнім власникам досягти найшвидшої окупності вкладених в їхній розвиток коштів (рис. 1).

Інвестиційна привабливість виду економічної діяльності визначається не лише додатковим грошовим потоком, який буде генерований протягом відповідного періоду, а й структурою витрат, які понесе потенційний інвестор у процесі виробничої діяльності. Структура та величина витрат визначають міру залежності виробника від стану економіки його партнерів. Кожний із партнерів підприємства формує свою частку в ціні реалізації готової продукції. Тому наявність альтернативності в партнерстві, достатність обсягів ресурсів, що ними поставляється, стабільність середовища діяльності партнерів, сталість умов партнерських взаємовідносин визначають активність інвестиційних процесів, а відповідно і темпи та обсяги концентрації виробництва.

Матеріаломісткість виробництва характеризує міру залежності даного виробництва від матеріальних факторів виробництва, куди у відповідності з методиками калькулювання продукції відноситься використана сировина, матеріали, комплектуючі, тара, паливно-енергетичні ресурси, які вико-

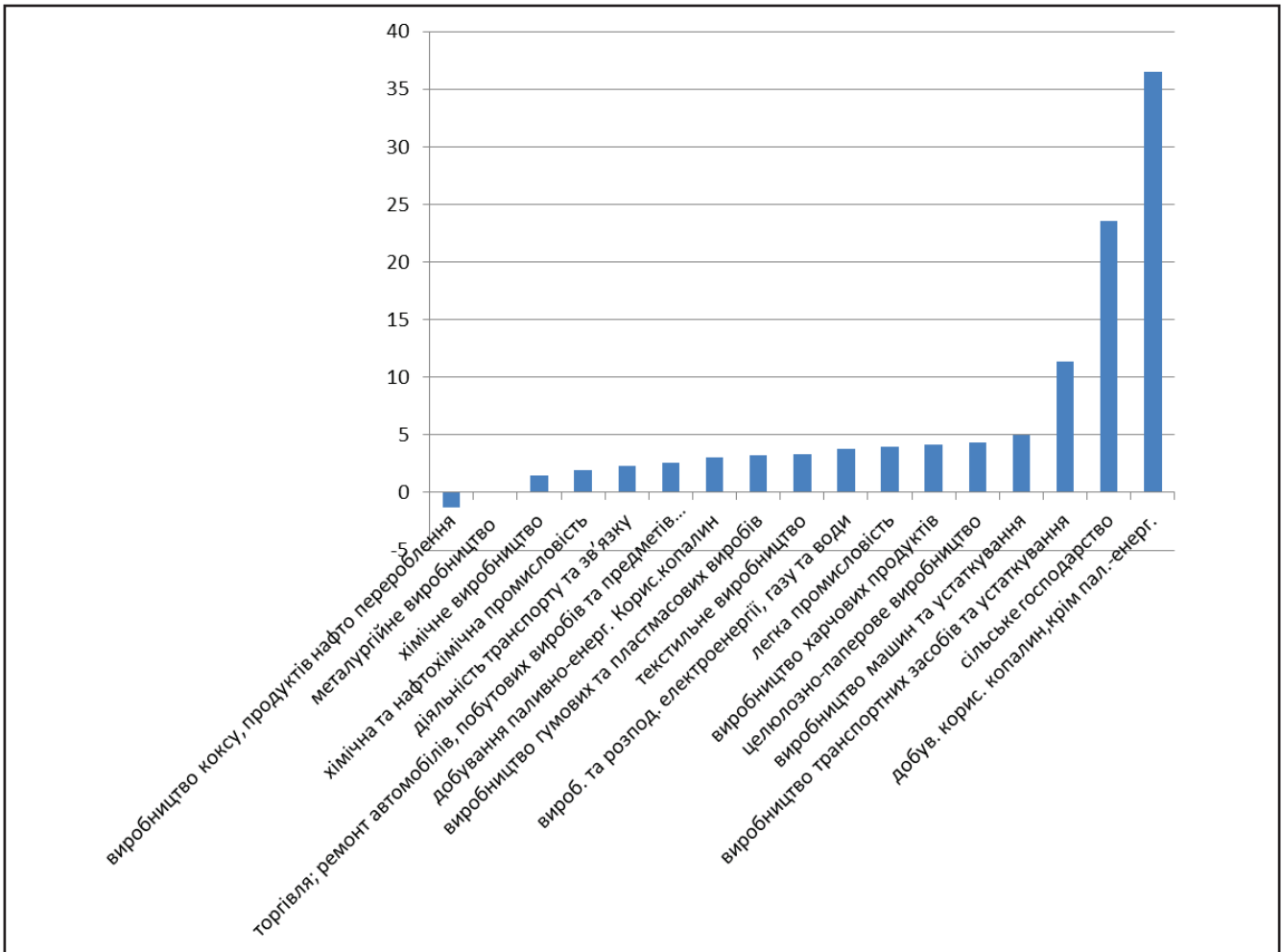


Рисунок 1. Рентабельність операційної діяльності видів економічної діяльності в Україні в 2012 році

ристовуються на підприємстві. Значна частка матеріальних ресурсів у ціні реалізації продукції ставить виробників відповідної продукції в залежність економіки стану ринку виробників матеріальних ресурсів. Доступ до джерел матеріальних ресурсів визначає обсяги та наслідки процесів концентрації в галузях переробної промисловості.

Окрім того, в переробній промисловості доступ до джерел сировини є одним з основоположних чинників консолідації активів та централізації управління. Слід відмітити, що міра активності процесів консолідації визначається природою походження сировини. Природний характер сировини, її обмеженість, географічна нерівномірність розташування зумовлюють активний попит на неї. До таких галузей відносяться металургійна, харчова. В даних галузях промисловості консолідація активів відбувається по вертикальному типу, мотивом якої є доступ до сировинних ресурсів. Доступ до джерел сировини виступає основним чинником потенціалу концентрації виробництва для таких галузей промисловості.

Ті галузі промисловості, які в процесі виробничої діяльності використовують штучну сировину (хімічна, частково легка та текстильна промисловість), не є особливо залежними від об'єктивних ризиків діяльності виробників сировини. В таких галузях консолідація активів відбувається здебільшого по го-

ризонтальному типу, а мотивом її є активний попит споживача. Концентрація виробництва є результатом процесів злиття, поглинання, приєднання профільних підприємств.

За даними 2012 року, види економічної діяльності в Україні мають різну частку матеріальних ресурсів у ціні реалізації продукції. Так, найбільш матеріаломісткими видами діяльності були виробництво коксу, сільськогосподарське виробництво, виробництво гумових та пластмасових виробів. Основна частка видів економічної діяльності має матеріаломісткість виробництва на рівні 0,40 грн. – 0,60 грн. (рис. 2).

Отже, для більшості видів промислового виробництва частка сировинних видів економічної діяльності становить близько половини вартості продукції переробних галузей.

Витрати на оплату праці в усіх видах промислової діяльності України становлять частку, яка значно менша, ніж в європейських країнах. Так, у добувних галузях промисловості така частка становить 2–5% у ціні реалізації продукції. Найбільшу частку оплати праці мають ті види діяльності, які надають послуги (діяльність транспорту та зв'язку – 29%). У більшості видів промислового виробництва частка заробітної плати становить 5–11% ціни реалізації відповідної продукції (рис. 3).

Такий стан оплати праці на промислових підприємствах України є, з одного боку, причиною низької купівельної спро-

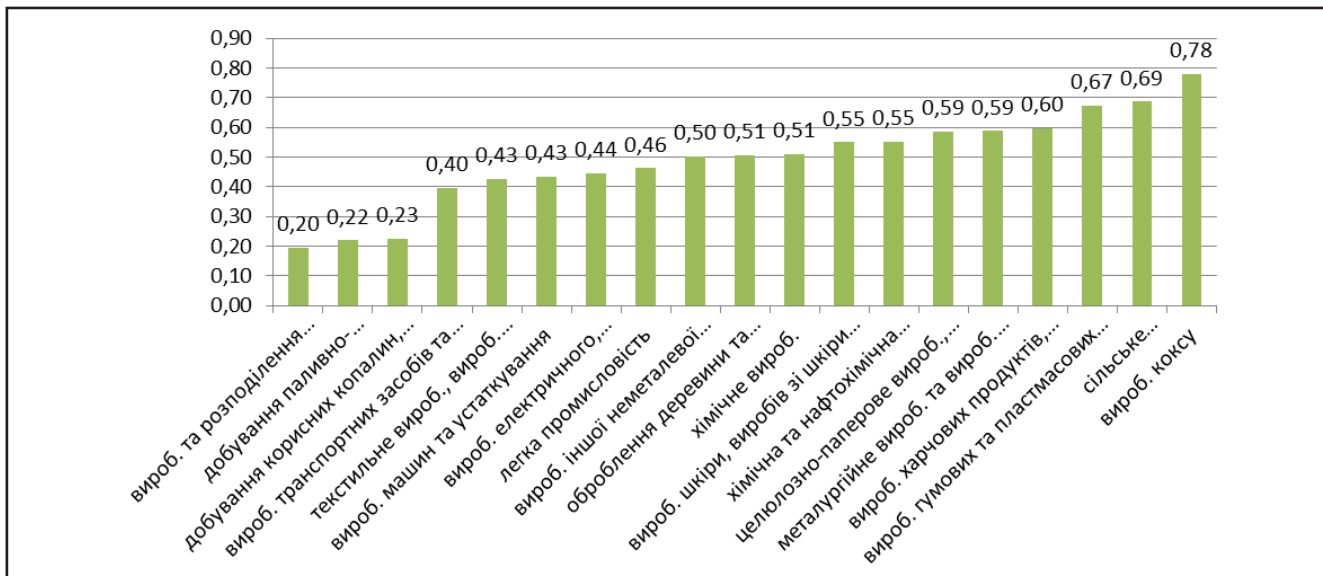


Рисунок 2. Матеріаломісткість виробництва, грн./грн. [1]

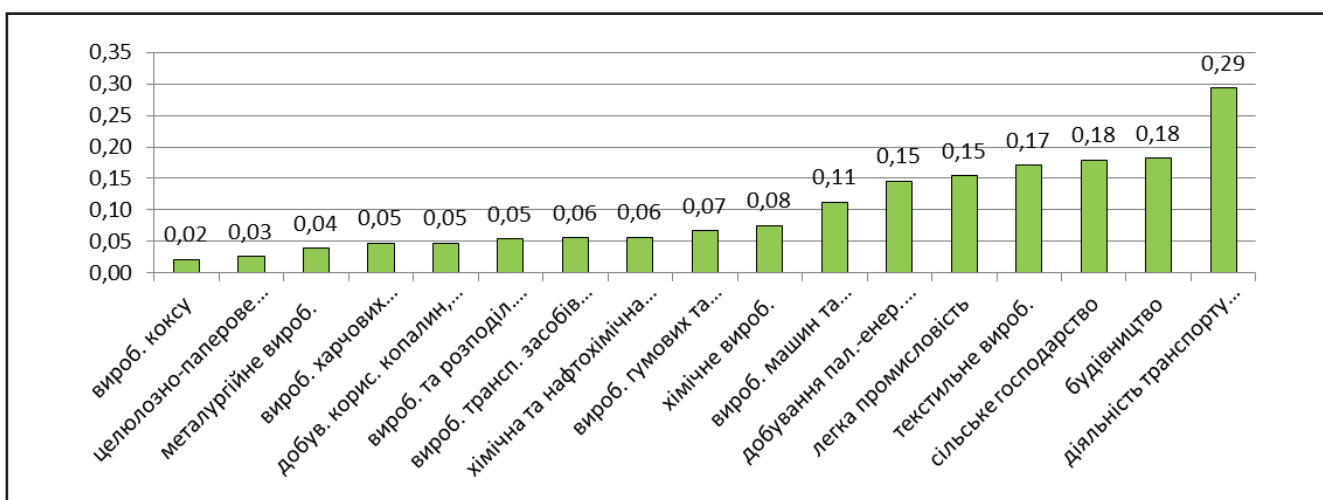


Рисунок 3. Зарплатомісткість виробництва, грн./грн. [1]

можності більшої частини населення України, а з іншого боку, привабливим фактором для зростання участі іноземного інвестора в процесах концентрації експортноорієнтованих видів виробництва. Прикладом таких процесів є легка, харчова промисловість, сільське господарство, в яких частка іноземного інвестора обумовлена значним потенціалом експорту продукції даних видів діяльності.

Серед економічних чинників привабливості видів економічної діяльності для реалізації процесів концентрації в Україні слід відзначити відносно низьку їх енергоємність. Так, щодо споживання електроенергії, то варто відзначити обернену його залежність до витрат на оплату праці. Так, незначна частка споживання електроенергії має місце у тих виробництвах, які мають значний обсяг ручної праці та механічних пристроїв. Найбільша частка споживання електроенергії має місце при виробництві продукції харчової промисловості де частка витрат на оплату праці в структурі ціни реалізації продукції була низькою, що відповідає логіці взаємозв'язків між економічними категоріями.

Для видів діяльності зі значною часткою енергетичних ресурсів у ціні реалізації готової продукції важливим чинником концентрації є стан економічних процесів в енергогенеруючих галузях виробництва. Мова йде як про достатність ціни для задоволення їх комерційних інтересів, так про відсутність будь-яких ризиків для їх діяльності.

До чинників, які визначають доцільність концентрації виробництва, відносяться сума капітальних витрат та частка витрат на відшкодування вартості основних засобів в ціні реалізованої продукції. Показником, який засвідчує ефективність використання основних засобів у процесі виробничої діяльності, є фондоємність виробництва. Чим нижчою є фондоємність, тим більша ефективність використання основних засобів підприємства, а відповідно нижчими будуть інвестиційні витрати інвестора в процесі діяльності підприємства.

За рівнем фондоємності виробництва більшість видів діяльності в Україні є галузями зі значним обсягом основних засобів (рис. 5). До галузей із високою фондоємністю відносяться ті із них, коефіцієнт завантаження виробничих по-

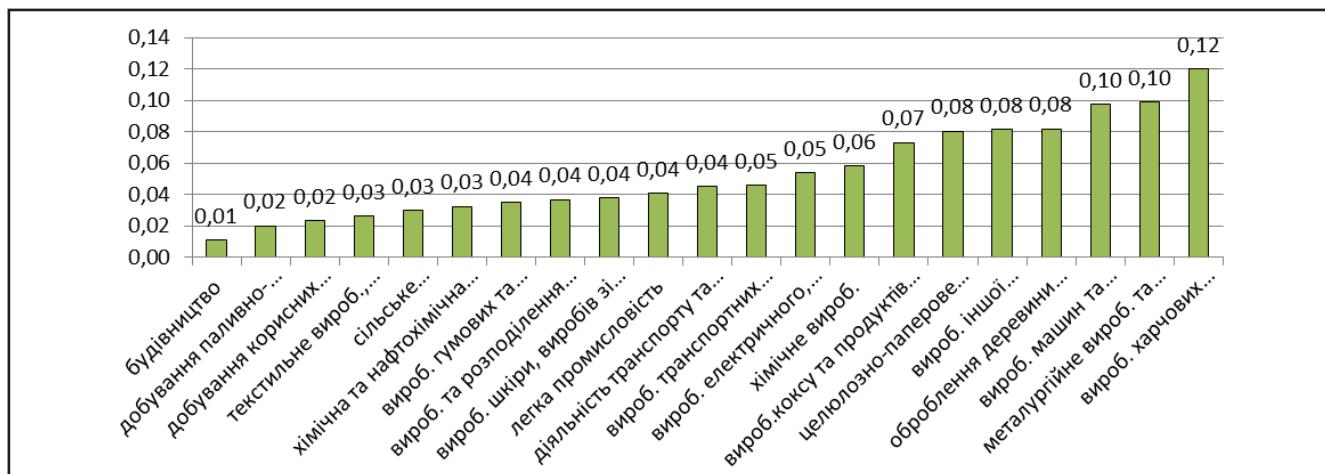


Рисунок 4. Електричність виробництва, грн./грн. [1]

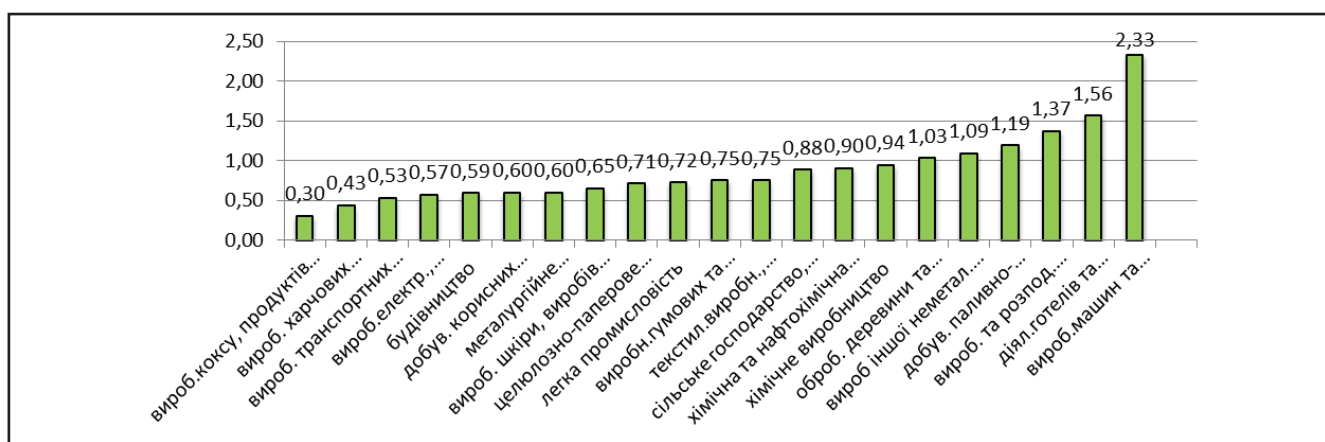


Рисунок 5. Фондоємність видів діяльності в Україні, грн./грн. [1]

тужностей в яких є незначним. Нереалізований виробничий потенціал розвитку таких галузей формує умови для зростання фондоємності виробництва, що збільшує собівартість продукції та негативно впливає на формування ціни реалізації готової продукції.

У процесах консолідації активів та концентрації виробництва фондоємність відноситься до показників, зростання яких стримує інвестиційну активність.

Отже, враховуючи той факт, що придбання основних засобів здійснюється за рахунок власних чи то позичених коштів,

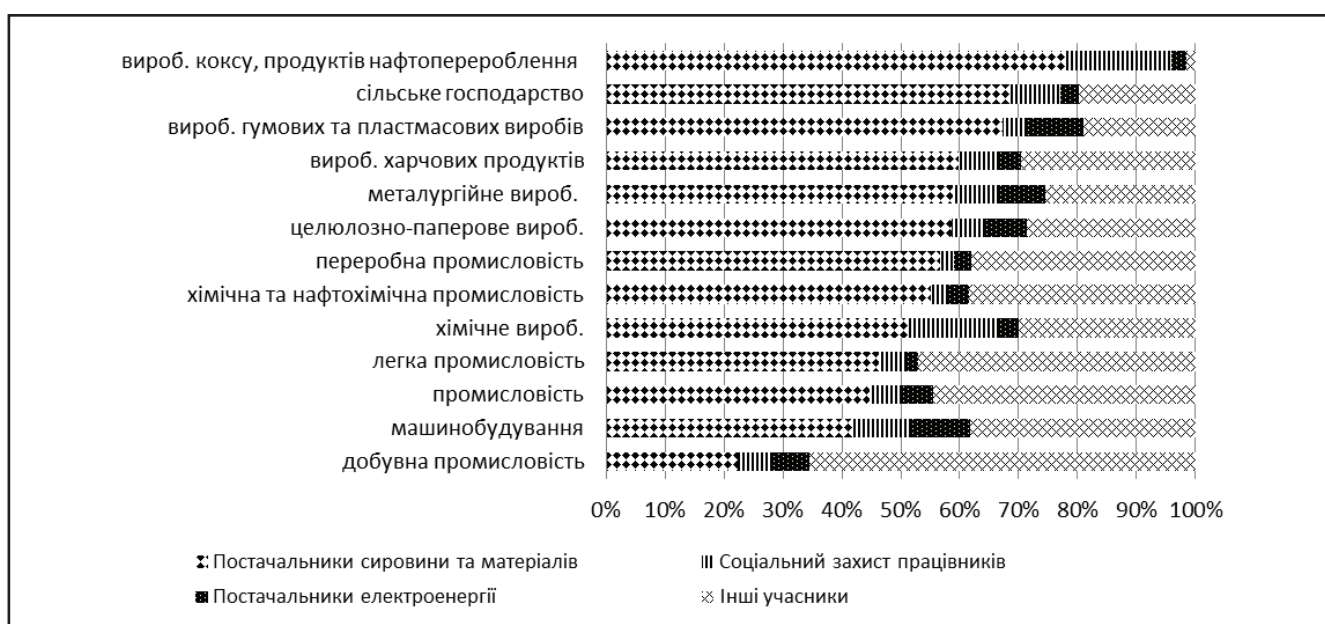


Рисунок 6. Учасники формування ціни реалізації продукції

при незначній фондоємності невисока рентабельність дозволяє спрямувати більшу частину прибутку на виплату дивідендів, аніж при високій фондоємності та високій рентабельності. Даний факт є частковим поясненням привабливості для інвестування у види діяльності з незначною фондоємністю.

Висновок

Проведене дослідження чинників впливу на процеси концентрації у різних видах економічної діяльності та їх участі у процесі формування ціни реалізації готової продукції дозволило зробити такі висновки:

1. Для підприємств з виробництва коксу та продуктів нафтопереробки, сільського господарства, виробництва гумових та пластмасових виробів, виробництва харчових продуктів та напоїв, металургійного, целюлозно-паперового, хімічного та нафтохімічного виробництва основним чинником концентрації є доступ до джерел сировини та матеріалів.

Ціна реалізації готової продукції підприємств даних видів діяльності більш ніж на 50% визначається умовами спів-

праці з постачальниками сировинних та матеріальних ресурсів. Залежність від наявності достатніх обсягів сировини та умов співпраці з постачальником визначає доцільність та ефективність концентрації.

2. У легкій, добувній промисловості та машинобудуванні чинники концентрації є інші, ніж ті що досліджувалися. Так, у легкій промисловості та машинобудуванні це рівень конкурентоспроможності та попит на продукцію даного виробництва, у добувній – система державного регулювання.

3. Концентрація у галузях промислової діяльності зі шкідливими умовами праці робітників (хімічне виробництво, виробництво коксу) відбувається з урахуванням можливого її впливу на зміну фонду оплати праці та ЄСВ.

Список використаних джерел

1. Промисловість України у 2007–2011 роках. Статистичний збірник. [Електрон. ресурс] – Державна служба статистики. – К.: 2013. – 307 с. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДК 339.923

Н.В. СЕМЕНЧЕНКО,
д.е.н., доцент, професор, Національний технічний університет України «КПІ»

Глобалізація світових економічних процесів та її вплив на економічну безпеку підприємств України

Досліджується поняття глобалізації та її вплив на економічну діяльність підприємств в Україні. Доводиться безперечно актуальність поняття «глобалізація» для економістів усього світу, оскільки це процес переходу економік окремих країн до економіки міжнародного масштабу. Зазначено, що основним завданням досліджень є розгляд різноманітних поглядів, доводів на користь і проти глобалізації, пошук та оцінювання можливих шляхів вирішення проблем, що виникають в Україні у зв'язку з глобалізацією. Оскільки глобалізація розповсюджує конкурентну боротьбу на всіх учасників, що призводить до знищення малого бізнесу та зниження рівня життя населення, визначається найважливіше завдання міжнародної політики – створення позитивного ефекту глобалізації для якомога більшої кількості країн світу, не виключаючи слабкі та економічно нерозвинені. Аналізується складність та суперечливість глобалізаційних тенденцій разом із можливими позитивними наслідками та рекомендаціями щодо рішень на державному рівні для створення умов ефективного функціонування підприємств та їх економічної безпеки.

Ключові слова: глобалізація, капітал, ефект, тенденція, транснаціональна корпорація, інтеграція, мікропроцеси, макросередовище, ресурси.

Исследуется понятие глобализации и ее влияние на экономическую деятельность предприятий Украины. Доказывается бесспорная актуальность понятия «глобализация» для экономистов всего мира, поскольку это процесс перехода отдельных стран к экономике международного масштаба. Отмечено, что основной задачей исследований является рассмотрение различных точек зрения, доводов за и против глобализации, поиск и оценивание возможных путей решения проблем, которые возникают в Украине в связи с глобализацией. Поскольку глобализация распространяет конкурентную борьбу на всех участников, что приводит к уничтожению малого бизнеса и снижению уровня жизни населения, определяется самая важная задача международной политики – создание позитивного эффекта глобализации для как можно большего количества стран мира, не исключая слабые и экономически не развитые. Анализируется сложность и противоречивость глобализационных тенденций вместе с возможными позитивными последствиями и рекомендациями относительно решений на государственном уровне для создания условий эффективного функционирования предприятий и их экономической безопасности.

Ключевые слова: глобализация, капитал, эффект, тенденция, транснациональная корпорация, интеграция, микропроцессы, макросреда, ресурсы.

It is investigated the notion of globalization and its impact on economics activity of enterprises in Ukraine. It is proved undeniable relevance of the notion of globalization for economists around the world, as it is the transition of national economics to economics of international scope. It is indicated that the main task of research is examine the various points of view, arguments in favor and against globalization, searching and evaluating possible solutions to problems that arise in Ukraine due to globalization. As globalization distributes competition for all participants, which leads to the destruction of small businesses and reducing living standards, it is defined the most important task of international politics – the creation of positive effect of globalization for largest possible number of countries, not excluding the poor and economically immature countries. It is analyzed the complexity and contradictions of globalization trends along with possible benefits and recommendations for decisions at the state level to create conditions for the effective functioning of enterprises and their economic security.

Keywords: globalization, capital, effect, tendency, multinational corporations, integration, micro-processes, macroenvironment, resources.

Постановка проблеми. Глобалізація економіки полягає у різкому збільшенні масштабів та темпів переміщення капіталу, випереджальному зростанні міжнародної торгівлі у порівнянні зі зростанням ВВП, виникненням працюючих цілодобово у реальному масштабі часу світових фінансових ринків. За останні десятиріччя інформаційні різноманітні системи значно посилюють здатність фінансового капіталу до швидкого пересування, що потенційно здатне спричинити руйнацію стійкості економічних систем.

При цьому неможливо дати однозначну оцінку глобалізації та її наслідкам, оскільки це надто складний та суперечливий процес. З одного боку, глобалізація полегшує господарчий взаємозв'язок між державами, створює умови для доступу країн до новітніх досягнень науки та техніки, з іншого боку, вона несе негативні наслідки: встановлення та закріплення периферійної моделі економіки й втрата власних ресурсів країнами. Глобалізація розповсюджує конкурентну боротьбу на всіх учасників, що призводить до знищення малого бізнесу та зниження рівня життя населення. Тому найважливішим завданням міжнародної політики сьогодні є створення позитивного ефекту глобалізації для якомога більшої кількості країн світу, не виключаючи слабкі та економічно нерозвинені.

Сьогодні термін «глобалізація» використовується широко, проте науковці, економісти, політики і громадські діячі і досі не дійшли єдиного висновку про її наслідки і висловлюють протилежні думки. Це зумовлюється складністю самого явища, а також тим, що воно відбивається на життєвих інтересах різних країн та верств населення по-різному. Існує

чимало визначень цього процесу, і нам найбільш вичерпним видається тлумачення Є. Савельєва: «Глобалізація (фр. Global – загальний, всесвітній, від лат. Globus – куля) – категорія, яка відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів і з 60-х років ХХ ст. набуває форм постійного й неухильно зростаючого міжнародного переплетіння національних економік». Савельєв зазначає, що на початку глобалізація характеризувалася насамперед перманентністю темпів зростання світової торгівлі та ВВП в усіх розвинутих країнах і проявилася у поширенні занурення компанії в економіку зарубіжних країн за допомогою експорту, а в ширшому значенні – за допомогою іноземних інвестицій у відкриття заводів з виробництва комплектуючих, виробничих підприємств або дочірніх підприємств зі збуту продукції. Таким чином компанії отримують додаткові можливості для збуту, який стримується через недостатні розміри внутрішнього ринку країни, та зменшують залежність від єдиного внутрішнього ринку при отриманні прибутку [1 с. 264].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Отже, глобалізація – це перехід економік окремих країн до економіки міжнародного масштабу, тому дослідження глобалізації залишаються актуальними для економістів всього світу. Прикладом можуть слугувати дослідження Дж. Сакса та Е. Уорнера (Гарвард), Д. Долара і А. Крайа (Світовий банк) та Дж. Френкеля і Д. Ромера (Берклі) [2].

Серед західних авторів досить вичерпний аналіз глобалізаційних процесів та їхніх наслідків було зроблено авторами: Е. Рагманом [3], Дж. Соросом [4; 5; 6], Х. Джеймсом [7], О'Рурком [8], Дж. Стігліцем [9; 15], І. Круксом [10], Б. Ейчегріном [11], С. Сассеном [12], К. Коффилдом [13], В. Істерлієм [14], М. Вульфом [16], Г. Кісінджером [17], Л. Туроу [18], Дж. Бхагваті [19], Р. Купером [20] та ін.

Серед вчених країн СНД глобалізаційні процеси досліджували В. Буланов, А. Булатов, А. Буров, Ю. Волков, Л. Грінін, Н. Зайцев, М. Ільїн, Б. Кононенко, В. Кувалдін, Н. Лівінцев, Є. Савельєв, І. Фамінський та ін.

Нині основним завданням досліджень є розгляд різноманітних поглядів, доводів на користь і проти глобалізації, пошук та оцінювання можливих шляхів вирішення проблем, що виникають в Україні у зв'язку із глобалізацією.

Осмилення межі глобалізаційних процесів приводить західних вчених до різноманітних за ступенем радикалізму поглядів – від підкреслення негативних наслідків глобалізації [5, 8, 9, 15, 19, 20], до акцентування на тому, що цей процес не є якісно новим порівняно з попередніми господарчими тенденціями [11–13, 15, 20].

Мета статті. В сучасних умовах основним напрямом досліджень стало неупереджене пізнання природної межі глобалізації, яка доволі часто приводить дослідників до парадоксального висновку про «не глобальність глобалізації» [3, 4, 6]. Одним з таких досліджень є робота Е. Рагмана [3], котрий досліджував транснаціональні корпорації (multinational enter-

prises). Автор намагається заперечити відому тезу про те, що корпорації підривають вплив національних урядів. Нині, коли 51 із 100 великих господарчих суб'єктів представлені саме корпораціями, а не національними державами, Е. Рагман намагається аргументовано спростувати думку про надмірний вплив корпорацій, оскільки: 1) навіть за умов глобалізації більша частина світового валового продукту виробляється в межах локальних співтовариств; 2) міжнародна конкуренція, що незмінно посилюється, радикально «скорочує можливості реалізації політичних інтересів транснаціональних корпорацій, змушуючи їх концентрувати увагу на повсякденній ефективності виробництва і проблемах стратегічного планування, що необхідно для виживання у ринковому середовищі» [3, с. 122]. І отже, на думку автора, активність транснаціональних компаній в останні десятиліття призводить не стільки до проникнення на екзотичні ринки, скільки до зміцнення позицій провідних постіндустріальних країн у світовій економіці. До цього автор додає, що «ми досягли останньої точки глобалізації» і що «сама ідея глобалізації трактується невірно – вільної торгівлі не існує і не існувало», а «реальністю минулого, сьогодення і майбутнього є виробництво та розподіл, що розвивається у рамках тріади (провідних постіндустріальних регіонів – США, ЄС, Східні країни)», тобто «глобалізація є регіональною, а не глобальною» [3, с. 123].

З цього випливає, що процеси глобалізації значною мірою обмежені країнами «тріадами», тоді як інша частина населення планети залишається практично поза тенденціями, які численні дослідники зображують як універсальні.

Розглядаючи статистику злиттів і поглинань у світі, автор Е. Рагман визначає її як показник інтеграції країни у світові процеси глобалізації. Відсутність таких процесів виштовхує країну за межі світової глобалізації, а отже і економічного розвитку як такого.

Такі висновки ми вважаємо вкрай важливими, оскільки можна стверджувати, що нині Україна є: 1) безперечним учасником інтеграційних процесів; 2) власні законодавчі, політичні та економічні процеси значною мірою залежать від уряду країни, а не від ТНК, які, щоправда, і корегують деякі процеси на ринку.

Справді, корпорації мають досить великий вплив, у них є гроші та політичне лобювання, проте можливість збирати податки дає державі більше політичної ваги. Економічна інтеграція обмежує діяльність уряду, проте вона й заважає тиранії. З огляду на мобільність пересування і можливість особистістю обирати кращі умови життя глобальні ринки стають захисниками прав людини.

Враховуючи таку міграцію, можна зробити висновки, що глобалізація відкриває можливості для більшої зайнятості та вищої реальної заробітної плати. Окрім цього, різні шляхи глобалізації взаємно доповнюються, а її розвиток сприяє створенню єдиного глобального ринку, в якому насамперед зацікавлені провідні розвинуті країни, які створили великі інтеграційні об'єднання – ЄС, НАФТА, АТЕС. Як головні скла-

дові нового глобального ринку формуються Європейський, Американський та Азіатсько-Тихоокеанський континентальні ринки. Водночас за участь у процесах змагаються країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою – Росія, Казахстан і Україна.

Виклад основного матеріалу. З огляду на інтеграцію України у світові глобальні процеси ми дослідили нову парадигму зміцнення підприємницьких зв'язків та розвитку структурної складової компаній, холдингів та корпорацій.

Розглянемо ще декілька наукових висновків щодо глобалізації. Так, Дж. Сорос [4–6] ототожнює глобалізацію із «вільним рухом капіталів і зростаючою залежністю національних економік від глобальних фінансових ринків і транснаціональних корпорацій» [6, с. 121] що, на нашу думку, є досить обмеженим визначенням цього феномену. Його твердження про «вигоди глобалізації та соціальну роль її багатства, яке здатне покрити всі наслідки світової нерівності» взагалі сприймається нами сумнівним. Автор звертається виключно до фінансових методів, що, на нашу думку, не є правильним. Загальний висновок роботи Сороса [6] – штучне обмеження спектру проявів глобалізації і повна абстрагованість від історії цього процесу.

Досить цікавим є визначення Дж. Стігліца глобалізації як «все більш тісної інтеграції країн і народів, що породжена гігантським зниженням витрат транспорту і зв'язку та усуненням штучних перепон на шляху просування товарів, послуг, капіталу та знань і (у меншому ступені) людей крізь національні кордони» [9, с. 9]. Проте автор зазнає, і ми цілком згодні із цим твердженням, що глобалізація поглиблює прірву між багатими та бідними, і маса останніх продовжує зростати, і наголошує і наголошує, що відповідальність за негативні прояви покладається на інститути, які сприймаються як рушійні сили глобалізації – МВФ, Світовий банк, ООН та ін. Автор робить висновки щодо некерованості глобалізації, яка у цьому разі не є благом, а отже наразі постає нагальне питання управління глобалізацією.

Наведемо думку професора Колумбійського університету Дж. Бхагваті, який вважає глобалізацію цілковито позитивним процесом [19, с. 227] з огляду на її взаємозалежність, і водночас визнає, що «коли країни стають нерівними, за цим можуть приховуватись залежність, перспективи втручання в процес прийняття рішень, а також агресивні спроби нав'язати координацію дій, які принесуть інтереси залежних країн і добробут їх громадян у жертву інтересам більш могутніх держав». Ці міркування вкрай важливі для України з огляду на формування її подальшої зовнішньої політики. Слід враховувати такі положення в розрізі мікропроцесів, структуруванні бізнесу та реорганізації підприємств. У зведеній таблиці тлумачення глобалізації різними авторами.

З розпадом планової економіки, виникненням вільного ринку та інтеграцією (яка невинно зростає) зі світовою економічною системою український ринок став змінюватися: покупці отримали можливість вибору між продукцією різних

Визначення поняття «глобалізація» науковцями

Джерело 1	Визначення 2
Інвестиційний словник проекту «k2kapital»	Глобалізація – тенденція до утворення всесвітнього інвестиційного середовища та інтеграція національних ринків капіталів
Економічний глосарій проекту	Глобалізація – процес інтернаціоналізації політичних, економічних і соціальних структур
Большой словарь иностранных слов	Глобалізація: 1) глибоко суперечливий процес, що зачепив всі сфери життя сучасних суспільств: політику, економіку, культуру і мистецтво, соціальне життя, ЗМІ, науку; 2) політичний термін, що увійшов в ужиток з початку 1985 року, який означає, що США мають право втручатися у війни, що йдуть у країнах третього світу і в «зонах життєвих інтересів» США
Исследовательская группа МВФ о финансовой глобализации	МВФ визначає фінансову глобалізацію як ступінь зв'язку країн через взаємне транскордонне володіння фінансовими активами. Фінансова глобалізація де-факто являє собою відношення абсолютної суми зовнішніх активів і пасивів країни (чи групи країн) до її (їх) сукупного ВВП. Аналогічний показник – відношення суми експорту та імпорту до ВВП – застосовується для характеристики «торговельної відкритості» країн
Терминологический словарь банковских и финансовых терминов	Глобалізація – тенденція до утворення всесвітнього інвестиційного середовища та інтеграція національних ринків капіталів. Основним змістом нинішнього етапу процесу глобалізації є об'єднання світу, завершення формування цілісного планетарного «єго», а кінцевою метою – припинення війн і будь-якої геополітичної протидії взагалі. Економічний аспект глобалізації стосується здійснюваних останні два десятиліття програм МВФ та Світового банку з глобалізації світової економіки
Р. Робертсон	Глобалізація – процес всезростаючого впливу на соціальну дійсність окремих країн різних факторів міжнародного значення: економічних і політичних зв'язків, культурного та інформаційного обміну тощо
Теодор Левіт	Глобалізація – це серія емпірично фіксованих вимірів, різномірних, але об'єднаних логікою перетворення світу в єдине ціле
Є.А. Азроянц	Глобалізація є метою історичного процесу як такого. Динаміка його визначається протиборством тенденцій інтеграції та дезінтеграції. Реально результати процесу глобалізації можна спостерігати в тому, що умовні кордони стають більш прозорими для культурної, економічної і навіть політичної діяльності
П. Александер, С. Баден	Глобалізація – зростаюча інтеграція світового виробництва, торгівлі, комунікацій та фінансів. Глобалізація – не просто розширення світової торгівлі; вона основана на розвитку телекомунікаційних та інформаційних технологій за останні 20–30 років, а також на реформі фінансового сектора, що відкрило внутрішні ринки – насамперед у сфері послуг – для іноземних інвесторів
Б. Батлер, Б. Джонсон, Г. Сідуелл, Е. Вуд	Глобалізація – процес міжнародного масштабу, що став можливим завдяки інвестиціям на фінансових ринках. Умовами для цього стали технічні досягнення і дерегулювання
В.С. Буланов	Глобалізація – процес посилення взаємозалежності економічних агентів до такого ступеня, коли дії одного з них зачіпають інтереси всіх інших (набирають глобального характеру) й одночасно впливають на процеси та явища в інших сферах. Логічне продовження інтернаціоналізації світової економіки
А. Булатов	Глобалізація – процес перетворення світового господарства в єдиний ринок товарів, послуг, робочої сили і капіталу
А.С. Буров	Глобалізація – процес посилення взаємодії і взаємозалежності країн і економічних агентів до такого ступеня, коли дія одного з них зачіпає інтереси всіх інших і набуває глобального характеру; логічне продовження інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків
Ч. Войфел	Глобалізація – дія або стан, що охоплюють весь світ за своїми масштабами або застосуванням. Концепція глобалізації пов'язана з еволюцією фінансових ринків і установ до того рівня, коли географічні кордони не можуть обмежувати проведення операцій або інші дії
Ю.Г. Волков	Глобалізація – це історичний процес перетворення світу в єдину систему, що має єдині характеристики. Історично таку систему породжує дія факторів глобалізації. До таких факторів належать: електронні засоби комунікації, здатні стискати до мінімуму час і простір, що розділяє людей; технологічні зміни, що дозволяють поширювати по всьому світу вироблену продукцію; формування глобальних ідеологій, таких як екологічний або правозахисний рух
М.С. Горбачов	Глобалізація – технологічна революція у сфері інформатики і телекомунікацій
Л.Є. Грінін	Глобалізація – це процес, у результаті якого світ стає більш пов'язаним з усіма його суб'єктами і більш залежним від них. Відбувається як збільшення кількості спільних для держав проблем, так і розширення кількості й типів суб'єктів що інтегруються. Характеризується різким посиленням і ускладненням взаємних зв'язків в основних галузях економічного, політичного та суспільного життя, що перетворюються у планетарні масштаби
М.Л. Зайцев	Глобалізація – новий процес спільного економічного розвитку країн світу, спрямований на задоволення потреб світового ринку на основі міжнародного обміну результатами господарської діяльності, коли створення матеріальних чи духовних благ виступає як складова частина світового виробництва
І. Медведева, Т. Шишова	Можна скільки завгодно говорити, що глобалізація – створення «єдиного економічного та інформаційного простору», «відкритого суспільства», «світового ринку», але все це евфемізми, димова завіса. Насправді мова йде про побудову всесвітньої держави з єдиним урядом і єдиною армією, спільними для всіх фінансами, законами і культурою і розгортання цей проект почав ще в 60–70-і роки, коли міжнародні організації типу ООН стали набувати все більшого авторитету і влади, а національний суверенітет країн, їхня валюта й традиційний уклад життя, навпаки, стали цілеспрямовано послаблюватися
М. Ільїн	Глобалізація – якісне ускладнення політики і структур політичної організації, більш чітке розмежування різних рівнів політичної організації
Б. І. Кононенко	Глобалізація: 1) об'єктивний, природний процес поширення досягнень «високих» культур на весь світ, перш за все на культури «нижчі», з метою їх наближення до культури передових країн; 2) прагнення до диктатури США і Заходу над іншими народами та культурами з метою їх експлуатації як підпорядкування всіх національних культур єдиному космополітичному (переважно американському) культурному стандарту, тобто виступає крайньою формою вестернізації (глобалізація «біла» і «чорна»)
В. Кувалдин	Глобалізація – процес формування глобального людського співтовариства, яке поступово виробляє спільне розуміння основних принципів життєустрою
М. Н. Ливенцев	Глобалізація – це об'єктивний процес, закономірно випливає з досягнутого рівня продуктивних сил, з сучасних технологій у виробництві, інших сферах людської діяльності, спрямований на створення загальної міжнародної взаємозалежності країн, фірм і людей в межах відкритої системи фінансово-економічних зв'язків
Д. Сорос	Глобалізація проявляється в тому, що національні ринки, відносно закриті для взаємодії з ринками інших країн, в результаті процесів глобалізації стають більш пов'язаними один з одним, а також більш гомогенізованими. Таким чином, колись фрагментарні ринки перетворюються в єдиний ринок, інакше кажучи, глобальний
І. Фаминський	Глобалізація – зростання взаємозалежності економіки всіх країн світу, в основі якого – поглиблення інтернаціоналізації виробництва і капіталу. У результаті глобалізації вирівнюються умови господарювання, зближуються ціни, знімаються бар'єри при реалізації товарів і послуг; цінних паперів, у діяльності фінансових і фондових ринків різних країн

виробників; у багато разів збільшилося значення імпорту; з'явилися нові українські фірми, що активно почали реагувати на ситуацію на ринку; стала помітно інтенсивнішою конкуренція.

В умовах нової економічної реальності залишати централизоване управління компаніями стає дедалі важчим. Багато підприємств ще до приватизації були широко диверсифіковані – вони випускали різні види продукції. Ті ж, що належали до військово-промислового сектору, окрім випуску традиційної військової техніки почали освоювати нові види цивільної продукції. Їхні керівники мали оперативно вирішувати питання з різноманітних галузей діяльності, владнати справи відразу на декількох різних ринках та освоювати весь спектр навичок, необхідних для успішної роботи.

Для збереження конкурентоспроможності організаційна структура підприємства його мала бути такою, щоб вся його робота була сфокусована на конкретній продукції та на конкретному кінцевому споживачеві. Успіх став неможливим без компетентних людей, які знають покупців, особливості конкуренції й можливості виробництва для окремих видів та груп продукції. Для того щоб контролювати підприємство, акціонери і вище керівництво компанії мали створити таку систему, яка забезпечила б підзвітність керівників і їх відповідальність за результати роботи.

На жаль, розвиток сектору малих підприємств гальмувався і гальмується рядом чинників, а саме сильним податковим тиском, низьким рівнем доходів населення, загальною структурою економіки, успадкованою від СРСР. На тепер виробничі потужності більшості промислових підприємств в Україні використовуються лише на 30–40%. Часткова їх децентралізація полегшила б відродження виробництва і сприяла б створенню нових робочих місць.

Потенційні можливості децентралізації і створення бізнес-інкубаторів для нових підприємств на основі великих промислових корпорацій як з метою створення нових робочих місць, так і в цілях виживання материнського підприємства, вже продемонстровані на прикладі деяких компаній в Україні та Росії, які пройшли процес корінної трансформації. Водночас численні невдачі у спробах децентралізації великих промислових підприємств у багатьох викликали небажання ризикувати з реструктуризацією. Дослідження ситуації показали, що невдачі, здебільшого були викликані відсутністю ефективної методики та конкретних знань, невмінням провести реструктуризацію.

Названі проблеми досить ефективно можна вирішити поширенням необхідних досвіду і знань, підвищенням кваліфікації як менеджерів підприємств, так і окремих підприємців. Допомогу могли б надати міжнародні структури та ті вітчизняні консультанти, які вже нагромадили багаторічний досвід управління трансформаційними процесами і консультуванням. У процесі економічних реформ в Україні розроблено численні проекти, покликані надати допомогу в пошуках шляхів і засобів вирішення ряду гострих проблем.

Висновки

Глобальні тенденції досить швидко поширюються у світових економічних процесах, тому на рівні держави необхідно створювати механізми захисту економічної безпеки національних підприємств. Серед них – вдосконалення законодавства та забезпечення фізичної досяжності правових актів й законодавчих рішень з приводу захисту від недобросовісної конкуренції; досягнення необхідного рівня та стабільності виробництва за рахунок внутрішніх сировинних ресурсів та виробничих потужностей, створення резервних фондів; скорочення імпорту окремих видів товарів відповідно до галузевого і виробничого потенціалу країни; забезпечення відповідності якості товарів, що виробляються та реалізуються державним та міжнародним стандартам якості та безпеки; диверсифікація виробничих процесів та розширення вітчизняного виробництва конкурентоспроможної продукції у тому числі за рахунок підвищення технологічного рівня виробництва; створення ефективної системи управління підприємницькою діяльністю та реалізація єдиної науково-технічної політики у сфері виробництва; організація державного контролю у відповідності до зовнішніх змін та світових реалій ринкової економіки сьогодення.

Список використаних джерел

1. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: [у 3 томах] / С.В. Мочерний (відп. ред) [та ін.]. Т. 1. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
2. Sachs Jeffrey. D. The End of Poverty: Economic Possibilities for Our Time / Jeffrey D.Sachs. – New York, London: Penguin. – 2005. – P. 416.
3. Иноземцев В.Л. Пределы глобализации: мнимые и реальные [Рецензия на книгу: Rugman A. The End of Globalization. A New and Radical Analysis of Globalization and What It Means to Business, London: Random House Business Books, 2000] / В.Л. Иноземцев // Свободная мысль – XXI, – 2000. – № 11. – С. 122–124.
4. Soros George. On globalization / G. Soros // Oxford: Public Affairs. – 2002. – P. 208.
5. Soros George. The Crisis of Global Capitalism [Open Society Endangered] / G. Soros // London: Little, Brown & Co. – 1998. – P. 215.
6. Soros George. Open Society [Reforming Global Capitalism] / G. Soros // London: Little, Brown & Co. – 2000. – P. 369.
7. James H. The End of Globalization. Lessons from the Great Depression, Cambridge (Ma.) / H. James. – London: Harvard Univ. Press. – 2001. – P. 1–30.
8. O'Rourke K.H. Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Community / K.H. O'Rourke, J.G. Williamson. – Cambridge (Ma.), London: The MIT Press, 1999. – P. 1–5, 29–56, 207–268.
9. Stiglitz Joseph E. Globalization and Its Discontents / E. Stiglitz Joseph. – New York: W.W. Norton & Co. – 2002. – P. 282.
10. Crooks E. The Odd Couple of Global Finance / E. Crooks // Financial Times. – 2002. – P. 7.
11. Eichengreen B. The Globalization Wars: An Economist Reports From the Front Lines / B. Eichengreen // Foreign Affairs. – 2002. – Vol. 81. – No. 4, July/August. – 159 p.

12. Sassen S. Globalization and Its Discontents / S. Sassen – New York, London: The New Press, – 1998. – P. 253.
13. Caufield C. Masters of Illusion: The World Bank and the Poverty of Nations / C. Caufield. – London: Macmillan. – 1997. – P. 193–197, 225–228, 237, 252–253, 255–261.
14. Easterly W. A. Grand Tour of Crises / W. Easterly. // Financial Times. – 2002. – June 3. – 13 p.
15. Stiglitz J.E. From Miracle to Crisis to Recovery. Rethinking the East Asian Miracle / J.E. Stiglitz, Sh. Yusuf (eds.). – New York, Oxford: Press, 2001. – 521 p. – (World Bank and Oxford Univ).
16. Wolf M. Self-Satisfied, Simplistic, Cogent / M. Wolf. // Financial Times, 2002. – July 10. – 13 p.

17. Kissinger H.A. Does America Need a Foreign Policy? Toward a Diplomacy for the 21st Century / H.A. Kissinger. – New York, London: Simon & Schuster. – 2001. – 222 p.
18. Thurow Lester. Fortune Favors the Bold. What We Must Do to Build a New and Lasting Global Prosperity / L. Thurow. – New York: Harper Business, 2003. – P. 352.
19. Bhagwati Jagdish. In Defense of Globalization: [How the New World Economy Is Helping Rich and Poor Alike] / Jagdish Bhagwati. – Oxford, New York: Oxford Univ Press. – 2004. – P. 308.
20. Cooper Richard N. A False Alarm: Overcoming Globalization's Discontents / Richard N. Cooper // Foreign Affairs, January–February, 2004. – Vol.83. – No. 1. – 153 p.

336.21

О.М. ВОРОНКОВА,
д.е.н., доцент, Національний університет ДПС України

Вплив податків на економічну та інвестиційну діяльність в Україні

У статті досліджено вплив податків на економічну та інвестиційну діяльність в Україні. Проаналізовано взаємозалежність показників, які характеризують загальний рівень оподаткування та стан національної економіки. Оцінено співвідношення чистого та оподаткованого прибутку за видами економічної діяльності. Доведено наявність істотних диспропорцій при оподаткуванні прибутку підприємств різних видів економічної діяльності, що викликано широким переліком необґрунтованих галузевих та індивідуальних податкових пільг. Проведено аналіз показників капітального інвестування за видами економічної діяльності. Виявлено низький рівень інвестиційної направленості коштів, звільнених від оподаткування шляхом надання податкових пільг. Охарактеризовано механізм пільгового оподаткування прибутку підприємств, регламентований Податковим кодексом України, та вказано на його неефективність в аспекті стимулювання інвестиційної діяльності. Обґрунтовано пропозиції щодо оптимізації впливу податків на економічну та інвестиційну діяльність в Україні.

Ключові слова: податки, оподаткування, економічна діяльність, інвестиційна діяльність, податкове навантаження, податкові пільги, оподатковуваний прибуток, чистий прибуток, капітальні інвестиції, Податковий кодекс України.

В статье исследовано влияние налогов на экономическую и инвестиционную деятельность в Украине. Проанализирована взаимозависимость показателей, характеризующих общий уровень налогообложения и состояние национальной экономики. Оценено соотношение чистой и налогооблагаемой прибыли по видам экономической деятельности. Доказано наличие существенных диспропорций при налогообложении прибыли предприятий различных видов экономической деятель-

ности, что вызвано широким перечнем необоснованных отраслевых и индивидуальных налоговых льгот. Проведен анализ показателей капитального инвестирования по видам экономической деятельности. Выявлен низкий уровень инвестиционной направленности средств, освобожденных от налогообложения путем предоставления налоговых льгот. Охарактеризован механизм льготного налогообложения прибыли предприятий, регламентированный Налоговым кодексом Украины, и указано на его неэффективность в аспекте стимулирования инвестиционной деятельности. Обоснованы предложения по оптимизации влияния налогов на экономическую и инвестиционную деятельность в Украине.

Ключевые слова: налоги, налогообложение, экономическая деятельность, инвестиционная деятельность, налоговая нагрузка, налоговые льготы, налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль, капитальные инвестиции, Налоговый кодекс Украины.

The taxes influence on economic and investment activities in Ukraine is investigated in the article. The interdependence of indicators characterizing the overall level of taxation and the condition of the national economy is analyzed. Interrelation of net and taxable profit by types of economic activity is evaluated. The existence of substantial disparities in the taxation of the enterprises of various economic activities profits is proved. That caused existing wide list of ungrounded sector and individual tax exemptions. Indicators of capital investments by types of economic activity are analyzed. A low level of investment direction of the exempt from taxation funds by providing tax exemptions. The mechanism of preferential taxation of the enterprises profit regulated by Tax Code of Ukraine is characterized. Its inefficiency in terms of investment stimulating is marked.

Suggestions for optimization the taxes influence on economic and investment activities in Ukraine are grounded.

Keywords: taxes, taxation, economic activity, investment activity, tax burden, tax exemptions, taxable income, net income, capital investments, Tax Code of Ukraine.

Постановка проблеми. Здатність податків впливати на економічну сферу – явище об'єктивне, оскільки запровадження будь-якого податку вимагає визначення суб'єкта та об'єкта оподаткування, строків його сплати, переліку податкових пільг тощо. При визначенні цих параметрів податку закладається його регулюючий вплив на соціально-економічні процеси, які цей податок зумовлюють. Майже не буває податків, які б не мали можливості стимулювати або стримувати економічну та інвестиційну діяльність. Усе залежить від того, який механізм їх справляння закладено. Але треба обов'язково враховувати, що надмірне перевантаження податку пільгами з метою стимулювання виробництва або споживання окремих товарів нерідко може замість стимулювання призвести до різкого падіння податкових надходжень до бюджету і поставити під загрозу можливість виконання державою своїх функцій через недостатнє фінансування.

В Україні дотепер триває процес становлення податкової системи, у межах якого постійно відбувається пошук оптимальних інструментів податкового впливу на економічні та інвестиційні процеси. Важливим етапом на цьому шляху стало введення в дію Податкового кодексу України, одним із основних завдань якого було створення додаткових умов для активізації економічної та інноваційно-інвестиційної діяльності шляхом зниження податкового навантаження та надання істотних пільг з податку на прибуток підприємств. Проте неоднозначні та не виважені норми, закладені у відповідних положеннях цього кодексу, певною мірою перешкоджають виконанню вищевказаного завдання. Тому актуальним теоретичним і практичним завданням залишається наукове обґрунтування оптимізації впливу податків на економічні та інвестиційні процеси з метою їх активізації. Це питання тісно пов'язане з основними положеннями Державної програми активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 27.02.2013 № 187.

Дана програма пріоритетними напрямками реалізації економічної політики в 2013–2014 роках визначає підвищення конкурентоспроможності економіки та покращення інвестиційного клімату, підтримку національного товаровиробника та реалізацію політики імпортозаміщення, забезпечення розвитку високотехнологічних секторів економіки, стимулювання перетворень у стратегічних галузях та збільшення обсягу експорту товарів вітчизняного виробництва. Також у ній наголошується про те, що необхідність модернізації виробництва та структурної перебудови економіки потребує створення умов для акумулювання інвестиційних ресурсів і посилення інвестиційного потенціалу економіки [6].

Податки мають у цій сфері значні можливості, які при розробці вище згаданої програми залишилися не задіяними.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В той же час українські вчені мають важливі здобутки в дослідженні стимулюючих можливостей податків і податкової політики, зокрема щодо економічного зростання й активізації інвестиційних процесів. Серед них треба відмітити праці В. Вишневського, Ю. Іванова, З. Варналія, Т. Єфименко, І. Крисоватого, Л. Олейнікової, Л. Рябушки, А. Соколовської та ін. Утім проблема оцінки та оптимізації податкового впливу на результати економічної та інвестиційної діяльності розглядається у вітчизняній фінансовій науці фрагментарно, причому переважно увага приділяється стимулюючому впливу податкової політики. Звідси можна зробити висновок про те, що означена проблема потребує детальнішої розробки й актуалізації.

Метою статті є дослідження впливу податків на економічну та інвестиційну діяльність в Україні та обґрунтування на основі отриманих результатів пропозицій щодо його оптимізації.

Виклад основного матеріалу. Оскільки податкові відносини виникають у зв'язку з втручанням держави у розподіл та перерозподіл ВВП, то податки об'єктивно впливають на економічні процеси через рівень податкового навантаження. В Україні кількісна величина частини ВВП, яка перерозподіляється через податки, дотепер визначається емпіричним шляхом, на основі аналізу показників економічного розвитку країни. Причому податковий вплив на такий розвиток виявляється опосередковано, через різноманітні явища економічного життя. «Про межі подальшого зростання податкового навантаження сигналізують численні явища, наприклад, зниження норми накопичень, зростання... «тіньової економіки», існування груп населення, які віддають перевагу жити на державні допомоги» [1, с. 98]. І навпаки, зменшення податкового тиску має викликати підвищення ділової активності, активізацію зовнішньоекономічної діяльності, приплив інвестиційних ресурсів, збільшення кількості робочих місць тощо. В цьому аспекті становитиме інтерес аналіз відповідності у змінах показників, які характеризують загальний рівень оподаткування та стан економічної та інвестиційної діяльності (табл. 1).

Проведений аналіз надає можливість стверджувати, що за стабільних умов в Україні спостерігається детермінований зворотний зв'язок між податковим навантаженням та економічним розвитком, відповідно існують практичні можливості посилення позитивного регулюючого впливу оподаткування на економічне становище шляхом зниження рівня оподаткування. В той же час у результаті зниження податкового навантаження не спостерігається розширення бази оподаткування, а збільшення податкових надходжень досягається наступним підвищенням податкових ставок або скасуванням податкових пільг.

Тому уряд нашої країни (як і багатьох інших країн) має вибирати між підвищенням податкових ставок (і збільшенням у результаті цього дохідної частини бюджету) та їх знижен-

Таблиця 1. Індекси частки податкових надходжень у ВВП та окремих економічних показників (у відсотках до попереднього року)*

Показники	Роки			
	2005	2010	2011	2012
Податкові надходження до ВВП	126,2	93,9	118,7	101,2
ВВП	102,7	104,2	105,2	100,2
Обсяг реалізованої продукції та надання послуг	115,7	104,4	113,4	98,9
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	144,4	217,1	229,6	83,4
Чистий прибуток (збиток) підприємств		137,5	487,5	51,7
Валові капітальні інвестиції	124,5	98,0	137,9	108,3

* Джерело: складено і розраховано автором за [3].

ням (яке створить сприятливі умови для піднесення ділової активності і тим самим розширить базу оподаткування). Якщо у першому випадку зростання бюджетних доходів за рахунок податкових платежів має тимчасовий або разовий характер, то у другому випадку очікується поступове, але триваліше збільшення податкових надходжень. Держави з розвинутою ринковою економікою дотримуються в своїй податковій політиці тієї думки, що зниження податкових ставок урешті-решт викликає збільшення надходжень до бюджету.

Надзвичайне зростання ставок податків не зумовлює відповідне зростання податкових надходжень, а має зовсім інший результат. Великий податковий тиск знижує ділову активність і робить виробництво не вигідним. Підприємців починає більше цікавити відпочинок, ніж економічно недоцільна праця. У кращому випадку вони вкладають власні кошти в інші види діяльності або переносять виробництво до інших регіонів, що, своєю чергою, спричиняє непропорційність у розвитку економіки. Водночас стимулюється ухилення від оподаткування шляхом приховування доходів. Усе це призводить до різкого падіння податкових надходжень до бюджету.

Одним з перших зв'язок між ставками податків і загальною сумою податкових надходжень до бюджету встановив

А. Лаффер. Його концепція полягає у стимулюючому впливі зниження податків на економічне зростання. Високі ставки податків, навпаки, зумовлюють виникнення і розвиток тіньової економіки, змушують вести пошуки способів ухилення від оподаткування, підриваючи стимули до інвестування і сприяючи скороченню споживчого попиту. Взагалі оптимальним вважається вилучення через податки приблизно третини прибутку – умовно 30–40% його величини [2, с. 49].

Ми вже зауважували на тому, що економічно вплив оподаткування на процес господарювання визначається частиною доходів або прибутків, яка вилучається через податкові платежі до бюджету, оскільки від цього залежать обсяги коштів господарюючих суб'єктів, які можуть бути використані як на розширення їх діяльності, так і на інші їх власні потреби. З цього погляду показовим в Україні є співвідношення обсягів прибутку до і після оподаткування, наведене у табл. 2 та 3.

Співвідношення оподаткованого і чистого прибутку за видами економічної діяльності в Україні свідчить про вкрай нерівномірне податкове навантаження на прибуток підприємств. У свою чергу, це дає фінансову перевагу окремим видам економічної діяльності у вигляді частини оподаткованого прибутку, яка мала бути сплачена як податок, але за-

Таблиця 2. Співвідношення чистого та оподаткованого прибутку за видами економічної діяльності*

Види економічної діяльності	Роки					
	2005		2010		2011	
	Чистий прибуток, млн. грн.	Чистий прибуток до оподаткованого, %	Чистий прибуток, млн. грн.	Чистий прибуток до оподаткованого, %	Чистий прибуток, млн. грн.	Чистий прибуток до оподаткованого, %
Всього	66 603,0	74,6	155 197,6	73,6	208 896,3	75,4
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	5 265,3	97,3	22 162,7	96,4	30 348,8	99,4
Промисловість	26 768,7	72,1	50 339,6	76,1	82 470,1	77,1
Будівництво	2 060,9	78,0	3 669,4	89,8	3 972,1	86,7
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	12 283,1	79,3	36 099,8	81,7	40 423,6	83,2
Діяльність готелів та ресторанів	244,6	79,6	506,0	80,1	655,5	81,3
Діяльність транспорту і зв'язку	8 066,1	70,7	11 555,0	68,6	15 601,4	66,7
Фінансова діяльність	6 567,2	65,1	15 585,0	41,2	12 643,4	36,1
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	4521,7	81,5	14 233,5	84,2	21 754,0	84,1
Освіта	128,4	77,5	126,3	82,7	171,5	88,4
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	122,0	76,4	307,0	78,0	309,8	78,6
Надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури і спорту	398,8	68,9	592,7	66,7	513,9	64,1

* Джерело: складено і розраховано автором за [3].

Таблиця 3. Співвідношення чистого та оподаткованого прибутку за видами економічної діяльності в 2012 році*

Види економічної діяльності	Чистий прибуток, млн. грн.	Чистий прибуток до оподаткованого, %
Всього	210607,6	75,8
Сільське, лісове та рибне господарство	33731,6	99,5
Промисловість	67565,4	78,1
Будівництво	8367,0	91,2
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	35498,4	80,1
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	9728,6	69,8
Тимчасове розміщування й організація харчування	692,1	80,6
Інформація та телекомунікації	9103,8	78,2
Фінансова та страхова діяльність	17930,5	36,8
Операції з нерухомим майном	6497,6	93,5
Професійна, наукова та технічна діяльність	13725,0	97,3
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	6948,2	96,5
Освіта	177,3	89,5
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	321,2	77,1
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	185,9	52,4
Надання інших видів послуг	135,0	76,8

* Джерело: складено і розраховано автором за [3].

лишилася на підприємстві. У сільському та лісовому господарстві суми прибутку до і після оподаткування майже однакові, а отже, цю галузь майже повністю виведено з-під прибуткового оподаткування. В освіті та будівництві податкові платежі з прибутку в 2011 році становили 11,6 та 13,3% відповідно. У 2012 році у професійній, науковій та технічній діяльності, у діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, операціях з нерухомим майном, будівництві розрив між оподаткованим та чистим прибутком коливався у межах 2,7–8,8%. Такі види економічної діяльності, як торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям, діяльність готелів та ресторанів, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги до 2012 року через податки ві-

драховували до бюджету приблизно 20% оподаткованого прибутку. В 2012 році трохи більше 20% оподаткованого прибутку через податкові платежі віддавали до державної скарбниці промисловість, оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, тимчасове розміщування й організація харчування, діяльність у сфері інформації та телекомунікації, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги. Тим часом підприємства транспорту і зв'язку, а також з надання комунальних та індивідуальних послуг, заклади культури і спорту до 2012 року відраховували до бюджету близько третини оподаткованого прибутку, що значно перевищувало базову ставку податку на прибуток підприємств. У 2012 році така ситуація залишилась у транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності, а у сфері мистецтва, спорту, розваг та

Таблиця 4. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності*

Види економічної діяльності	Капітальні інвестиції					
	2005		2010		2011	
	млн. грн.	% до загальної суми	млн. грн.	% до загальної суми	млн. грн.	% до загальної суми
Всього**	105 999,2	100	167 205,8	100	230 618,1	100
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	6406,9	6,0	11 352,0	6,8	16 892,2	7,3
Промисловість	42 991,7	40,6	63 781,8	38,2	96 123,3	41,6
Будівництво	7027,3	6,6	5708,6	3,4	5906,6	2,6
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	12 082,6	11,4	23 283,1	13,9	25 442,3	11,0
Діяльність готелів та ресторанів	1188,9	1,1	2317,9	1,4	2265,8	0,9
Діяльність транспорту і зв'язку	19 765,2	18,6	28 928,1	17,3	41 697,5	18,1
Фінансова діяльність	757,8	0,7	1 026,6	0,6	1 540,4	0,6
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	13 430,6	12,7	26 142,5	15,6	34 021,8	14,7
Освіта	196,4	0,2	96,5	0,1	202,5	0,1
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	601,2	0,6	985,2	0,6	1 062,1	0,5
Надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури і спорту	1550,6	1,5	3583,5	2,1	5408,7	2,6

* Джерело: складено і розраховано автором за [3].

відпочинку чистий прибуток склав 52,4% оподаткованого. У 2011–2012 роках чистий прибуток підприємств фінансової діяльності взагалі становив приблизно 36% оподаткованого. Вказане доводить наявність істотних диспропорцій в оподаткуванні прибутку підприємств різних видів економічної діяльності, і насамперед це викликано широким переліком необґрунтованих галузевих та індивідуальних пільг.

Ці диспропорції посилюються ще й тим, що у більшості видів економічної діяльності з найменшим податковим навантаженням на прибуток (відповідно, з найбільшими податковими пільгами) спостерігається найнижча частка у загальному обсязі капітальних інвестицій (зокрема, в освіті, діяльності готелів та ресторанів, будівництві, сільському господарстві (табл. 3 і 4)). Це означає, що вивільнені від оподаткування кошти переважно направляються на інші потреби, ніж інвестування у виробничий розвиток.

Тому сьогодні актуальним залишається питання переходу від галузевого принципу надання податкових пільг до цільового, із встановленням чіткого механізму дотримання їх цільового призначення. Відповідно, основним напрямом використання коштів, звільнених від оподаткування, має стати фінансування інвестиційних та інноваційних проектів як на рівні окремого підприємства, так і на загальнодержавному рівні. Тому зменшення податкового навантаження має відбуватися тільки під конкретну програму розвитку підприємства або бізнес-план. І взагалі, для отримання таких податкових пільг платники податків повинні за допомогою фактичних розрахунків довести виконавчим органам ефективність інвестиційного проекту або програми.

У своїх працях ми вже намагалися аналізувати можливість Податкового кодексу України щодо активізації інвестиційної діяльності шляхом надання податкових пільг, зокрема з податку на прибуток підприємств, і вказували на відсутність дієвого механізму підтримки інвестиційної направленості вказаних пільг. Тепер ми можемо підтвердити наші припущення відповідним, хоча і короткостроковим, статистичним матеріалом.

Розглянувши показники 2011–2012 років (період після введення в дію Податкового кодексу України), можна відмітити, що видавнича діяльність та електроенергетика відгукнулись у 2011 році на надані цим кодексом податкові пільги з податку на прибуток підприємств істотним зростанням капітального інвестування, а легка промисловість та діяльність готелів і ресторанів – значним зниженням індексів капітальних інвестицій порівняно з попередніми періодами. Проте вже у 2012 році ситуація кардинально змінилася – індекс капітальних інвестицій у видавничій діяльності зменшився майже у п'ять разів, а у електроенергетиці – майже вдвічі. У 2011 році також спостерігалось високе значення індексу капітальних інвестицій у виробництві транспортних засобів, проте воно було менше показника 2010 року приблизно на 30 п/п; в 2012 році ця тенденція мала своє продовження і відповідний індекс зменшився ще приблизно на 40 п/п (табл. 5).

Істотне зниження індексів капітальних інвестицій у 2011 році порівняно з попередніми періодами відбулося у діяльності готелів та ресторанів та легкій промисловості, але якщо тенденція до істотного згорання інвестування у легкій промисловості продовжилася і в 2012 році, то індекс капі-

Таблиця 5. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності в 2012 році*

Види економічної діяльності	Капітальні інвестиції	
	млн. грн.	% до загальної суми
Всього	263727,7	100,0
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	16052,8	6,1
Промисловість	94965,9	36,0
Будівництво	36415,1	13,8
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	23346,5	8,9
Діяльність готелів та ресторанів	1927,0	0,7
Діяльність транспорту та зв'язку	34700,7	13,2
Фінансова діяльність	6226,4	2,4
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	30757,1	11,7
Державне управління	11688,4	4,4
Освіта	1328,2	0,5
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2594,8	1,0
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	3682,7	1,3

* Джерело: складено автором за [3].

Таблиця 6. Індекси капітальних інвестицій за окремими видами економічної та промислової діяльності*

Види діяльності	Індекс капітальних інвестицій (у % до попереднього року)			
	2005	2010	2011	2012
Діяльність готелів та ресторанів	135,8	118,2	104,3	118,8
Легка промисловість	142,4	128,9	103,3	86,6
Видавнича діяльність	104,7	168,7	241,5	52,5
Виробництво транспортних засобів	95,7	185,3	152,7	115,2
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	86,1	88,4	193,7	105,5

* Джерело: складено і розраховано автором за [3].

тальних інвестицій у 2012 році в діяльності готелів та ресторанів збільшився (приблизно до рівня 2010 року).

Вищезазначене дає підстави стверджувати, що механізм пільгового оподаткування вказаних галузей, регламентований Податковим кодексом України, навряд чи можна назвати дієвим та ефективним в аспекті стимулювання інвестиційної діяльності.

До цього треба додати, що положення п. 21 Підрозділу 4 Перехідних положень Податкового кодексу України про те, що суми коштів, звільнені від оподаткування, направляються підприємствами – платниками податку на збільшення обсягів виробництва (надання послуг), переоснащення матеріально-технічної бази, впровадження новітніх технологій, пов'язаних з основною діяльністю такого платника податку, та/або повернення кредитів, використаних на зазначені цілі, і сплату процентів по них, а також про те, що у разі порушення вимог щодо цільового використання звільнених від оподаткування коштів платник податку повинен збільшити податкові зобов'язання з цього податку за результатами податкового періоду, на який припадає таке порушення, і сплатити пеню, нараховану відповідно до цього кодексу, істотно справи не змінюють, оскільки порядок цільового використання коштів, звільнених від оподаткування, встановлюється Кабінетом Міністрів України [5]. Інакше кажучи, можливості контролю за дотриманням порядку цільового використання прибутку, звільненого від оподаткування, є сумнівними. Існує високий ризик того, що, вичерпавши відповідні ресурси з метою максимального власного збагачення протягом дії податкових пільг, підприємці залишать відповідні галузі, так і не дочекавшись контролю за цільовим використанням звільненого від оподаткування прибутку. Набагато простіше та ефективніше було б внести положення про цільове призначення звільненого від оподаткування прибутку безпосередньо до відповідних норм Податкового кодексу України, як це зроблено у статті 154 «Звільнення від оподаткування» (зокрема, у п. 154.2–154.4, п. 154.8).

Висновки

Проведене дослідження дозволяє зробити певні висновки щодо впливу податків на економічну та інвестиційну діяльність в Україні.

По-перше, за стабільних умов господарювання спостерігається детермінований зворотний зв'язок між податковим навантаженням та економічним розвитком, тобто існують практичні можливості посилення позитивного впливу оподаткування на економічне становище шляхом зниження податків.

По-друге, в результаті зниження податкового навантаження не спостерігається розширення бази оподаткування, а збільшення податкових надходжень досягається наступним підвищенням податкових ставок або скасуванням податкових пільг.

По-третє, співвідношення оподаткованого і чистого прибутку доводить наявність істотних диспропорцій в опо-

даткуванні прибутку підприємств різних видів економічної діяльності, і насамперед це викликано широким переліком необґрунтованих галузевих та індивідуальних пільг.

По-четверте, у більшості видів економічної діяльності з найменшим податковим навантаженням на прибуток (відповідно, з найбільшими податковими пільгами) спостерігається найнижча частка у загальному обсязі капітальних інвестицій.

По-п'яте, результати аналізу можливостей Податкового кодексу України щодо розвитку окремих видів економічної діяльності на основі активізації їх інвестиційної діяльності шляхом надання істотних податкових пільг, зокрема з податку на прибуток підприємств, свідчать про неефективність закладеного у кодексі механізму пільгового оподаткування.

Тому в аспекті активізації економічної та інвестиційної діяльності в Україні сьогодні актуальним залишається питання переходу від галузевого принципу надання податкових пільг до цільового, із встановленням чіткого механізму дотримання їх цільового призначення. Відповідно, основним напрямом використання коштів, звільнених від оподаткування, має стати фінансування інвестиційних та інноваційних проектів як на рівні окремого підприємства, так і на загальнодержавному рівні. Для отримання інвестиційного податкового кредиту платники податків мають за допомогою фактичних розрахунків довести ефективність відповідного проекту або програми.

На загальнодержавному рівні необхідно законодавчо забезпечити інвестиційну направленість податкових пільг, а також запровадити механізм постійного моніторингу ефективності наданих пільг. Також відповідно до стратегічних напрямів державної економічної політики необхідно науково обґрунтувати і законодавчо регламентувати пріоритетні для пільгового оподаткування види економічної діяльності, які мають стати локомотивами інноваційного прориву, що в свою чергу потребує окремого комплексного дослідження.

Список використаних джерел

1. Государство и экономика развитых капиталистических стран в 80–х годах / [отв. ред. И.М. Осадчая, К.Б. Козлова]. – М.: Наука, 1989. – 267 с.
2. Никитин С. Налоговые льготы, стимулирующие предпринимательскую деятельность в развитых странах запада / С. Никитин, А. Никитин, М. Степанова // МЭ и МО. – 2000. – № 11. – С. 49.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Офіційний сайт Міністерства доходів і зборів України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua>
5. Податковий кодекс України: від 2.12.2010 №2755–VI [Електрон. ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
6. Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 27.02.2013 №187 [Електрон. ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

Відшкодування збитків при нецільовому використанні земель

Обґрунтовано теоретико–методичні засади економічно–го механізму забезпечення екологічної безпеки землекористування на основі використання економічних методів і важелів та взаємодії їх з нормативно–правовою базою.

Ключові слова: екологічна безпека, економічний механізм, цільове призначення земель, економічні методи, державний контроль.

Обоснованы теоретико–методические основы экономического механизма обеспечения экологической безопасности землепользования на основе использования экономических методов и рычагов и взаимодействия их с нормативно–правовой базой.

Ключевые слова: экологическая безопасность, экономический механизм, целевое назначение земель, экономические методы, государственный контроль.

Substantiated theoretical and methodological foundations of economic mechanism for ensuring ecological safety of land use through the use of economic levers and methods and their interaction with the regulatory and legal framework.

Keywords: ecological safety, economic mechanism, designated purpose of land, economic methods, state control.

Постановка проблеми. Сучасний стан та характер використання земель стає першопричиною виникнення багатьох негативних явищ як екологічної, так і економічної природи.

Унаслідок даних правопорушень держава та територіальні громади втрачають значні кошти від ненадходження до бюджетів різних рівнів плати за землю внаслідок її самовільного та нецільового використання, погіршення якості родючого шару ґрунту.

Зокрема, постанова Кабінету Міністрів України від 25.07.2007 №963 затверджено методику «Визначення розміру шкоди, заподіяної внаслідок самовільного зайняття земельних ділянок, використання земельних ділянок не за цільовим призначенням, зняття ґрунтового покриву (родючого шару) без спеціального дозволу».

Ця Методика спрямована на визначення розміру шкоди, заподіяної державі, територіальним громадам, юридичним та фізичним особам, на всіх категоріях земель внаслідок самовільного зайняття земельних ділянок, використання земельних ділянок не за цільовим призначенням, зняття ґрунтового покриву (родючого шару ґрунту) без спеціального дозволу.

Розмір шкоди визначається окремо по кожному із зазначених правопорушень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Досить актуальними є дослідження по даній проблематиці, окремі ас-

пекти цієї проблеми висвітлені у роботах таких відомих учених економістів–аграрників, як Д.І. Бабміндра, В.М. Будяк, В. Геєць, Д.С. Добряк, С.І. Дорогунцов, Ш.І. Ібатуллін, В.В. Кулініч, Б. Кваснюк, В.О. Льонець, А. Лисецький, І.Я. Лукінов, А.Г. Мартин, А.Я. Сохнич, А.М. Третяк, та інших. У той же час і дотепер чітко не встановлено економічні механізми визначення санкцій за порушення норм раціонального землекористування.

Метою статті є чітке визначення шкоди, яка завдається державі внаслідок невиконання норм раціонального землекористування.

Виклад основного матеріалу. Важливим завданням у процесі здійснення державного контролю за використанням та охороною земель є чітке визначення шкоди, яка завдається державі, внаслідок:

- невиконання умов зняття, збереження і нанесення родючого шару ґрунту;
- невиконання або неякісне виконання обов'язкових заходів, передбачених затвердженою відповідно до законодавства проектною документацією, щодо знімання, збереження і нанесення родючого шару ґрунту, що призвело до його псування чи знищення;
- невикористання земельної ділянки або фактичного її використання, яке не відповідає її цільовому призначенню, встановленому під час передавання земельної ділянки у власність чи надання в користування, в тому числі в оренду, а також недодержання режиму використання земельної ділянки або її частини в разі встановлення обмежень (обтяжень);
- самовільного зайняття винною особою чужої земельної ділянки і використання її без наявності законних підстав, тобто за відсутності оформленого у встановленому порядку права власності чи іншого передбаченого чинним законодавством права на землю, наприклад договору оренди землі.

Іноді самовільним зайняттям земельної ділянки вважається таке заволодіння нею, яке відбувається з порушенням встановленого порядку надання земельних ділянок, без відведення землі в натурі (на місцевості) та без одержання документа, що посвідчує, наприклад, право приватної власності на землю – витяг з Державного реєстру речових прав на нерухоме майно.

Самовільне зайняття земельних ділянок, використання земельних ділянок не за цільовим призначенням, а також зняття ґрунтового покриву (родючого шару ґрунту) без спеціального дозволу належать до правопорушень, що завдають збитків легальним власникам земельних ділянок, територіальній громаді та державі.

Так, унаслідок самовільного зайняття земельної ділянки її власник або користувач втрачає законне право користува-

тися ділянкою для створення певної продукції або отримання певного економічного ефекту. Порушник земельного законодавства, який здійснив самовільне захоплення земельної ділянки, у свою чергу, незаконно одержує доходи від використання її корисних властивостей.

Таким чином, власник земельної ділянки або землекористувач, відповідно до цивільного законодавства, має отримати відшкодування упущеної вигоди – доходів, які могли б бути отримані із даної земельної ділянки за звичайних умов, але слід також мати на увазі, що це відшкодування не має бути меншим за доходи, одержані правопорушником.

Тобто фактично мають бути відшкодовані: а) збитки, завдані невикористанням земельної ділянки за цільовим призначенням; б) додаткові доходи, які були незаконно отримані внаслідок використання ділянки не за цільовим призначенням, порівняно з тими, що характеризують цільове використання земель.

Право на відшкодування збитків, спричинених самовільним зайняттям земельних ділянок, належить особам, право користування землею яких було порушене – власникам земельних ділянок та землекористувачам. Державна та територіальні громади стають суб'єктами такого права у разі самовільного зайняття земель державної та комунальної власності. При використанні земельних ділянок не за цільовим призначенням, а також зняття ґрунтового покриву (родючого шару ґрунту) без спеціального дозволу, що здійснені користувачами земельних ділянок (у тому числі особами, які здійснили самовільне захоплення земельної ділянки), відповідні збитки мають бути відшкодовані державі та місцевим радам, які відповідно до законодавства розпоряджаються землями від імені Українського народу та територіальних громад.

Потрібно зауважити, що описані види шкоди внаслідок самовільного зайняття земельних ділянок, використання земельних ділянок не за цільовим призначенням, а також зняття ґрунтового покриву (родючого шару ґрунту) без спеціального дозволу не враховують витрат на приведення ділянок у придатний для використання за цільовим призначенням стан, адже такі витрати є специфічними для кожного конкретного правопорушення, а їх вартість не може бути унормована.

Державним регулюванням земельних відносин називається система заходів, вкладених у забезпечення раціонального й ефективного використання землі, її охорону, відтворення й підвищення родючості ґрунтів, збереження і створення сприятливого довкілля, право на захист прав власності, володіння і користування землею через здійснення комплексу організаційних, правових, економічних дій.

Право на земельну ділянку згідно зі статтею 111 Земельного кодексу України може бути обмежене законом або договором через встановлення:

- 1) заборони на продаж або інше відчуження певним особам протягом установленого строку;
- 2) заборони на передання в оренду (суборенду);
- 3) права на переважну купівлю в разі її продажу;

4) умови прийняття спадщини тільки визначеним спадкоємцем;

5) умови розпочати й завершити забудову або освоєння земельної ділянки протягом встановлених строків;

6) заборони на провадження окремих видів діяльності;

7) заборони на зміну цільового призначення земельної ділянки, ландшафту та зовнішнього виду нерухомого майна;

8) умови здійснити будівництво, ремонт або утримання дороги, ділянки дороги;

9) умови додержання природоохоронних вимог або виконання визначених робіт;

10) умови надавати право полювання, вилову риби, збирання дикорослих рослин на своїй земельній ділянці в установлений час і в установленому порядку;

11) інших зобов'язань, обмежень або умов.

Таким чином, визначені законодавством обмеження у використанні земель можна досить чітко розділити на ті, які пов'язані з розпорядженням земельною ділянкою як нерухомим майном, і ті, що визначають особливий режим користування земельною ділянкою або її частиною як цінним природним об'єктом чи місцем розташування споруд, котрі потребують спеціального поводження.

Глибока деградація ґрунтового покриву породжена галузевим підходом до використання земельних ресурсів, відсутністю усвідомлення їх глобальної середовище формувальної і соціальної ролі недосконалістю державної політики щодо охорони земель.

У процесі здійснення правової охорони земель держава виконує чотири основні функції: регулюючу, стимулюючу, контрольну та каральну.

Регулююча функція правової охорони земель полягає у встановленні правил раціонального використання земельних ресурсів.

Стимулююча функція правової охорони земель виявляється в запровадженні економічних стимулів раціонального використання та охорони земельних ресурсів.

Контрольна функція правової охорони земель полягає у здійсненні відповідними органами державної влади та місцевого самоврядування державного контролю за використанням і охороною земель.

Каральна функція правової охорони земель проявляється у встановленні санкцій за порушення правил раціонального використання й охорони земель та їх застосуванні до порушників земельного законодавства.

Система економічних регуляторів земельних взаємин в умовах переходу до ринкових відносин включає:

- земельний податок;
- орендну плату за землю;
- ринкову ціну землі;
- заставну ціну землі;
- компенсаційні платежі при вилученні земель;
- компенсаційні виплати при консервації земель;
- платежі за підвищення якості землі;

- штрафні платежі за екологічну шкоду;
- податкове оподаткування при цивільному земельному обороті;
- плату за право оренди та ін.

Економічний механізм регулювання земельних відносин повинен відповідати таким вимогам:

- забезпечення рівних стартових можливостей для здійснення відтворювального процесу задля всіх суб'єктів земельних відносин;
- використання земельної ренти як підстави формування системи економічних регуляторів, взаємодія рентних регуляторів з іншими економічними важелями (цінами, позичковим відсотком, прибутковим податком тощо);
- враховувати інтереси і рівноправність різних соціальних груп населення для реалізації прав земельної власності і різної форми землекористування;
- стимулювання раціонального розміщення й спеціалізації сільськогосподарського виробництва;
- посилення екологічного захисту земельних угідь.

Також слід мати на увазі, що на підставі показників нормативної оцінки земель можна визначити рентний дохід із земельної ділянки певного цільового призначення, а не дохід взагалі. Для переходу від рентного доходу до загального слід скористатися таким показником, як норма рентабельності, а саме – припущенням про те, що затрати на отримання певного доходу (економічного ефекту) компенсуються цим доходом із певним перевищенням, яке і являє собою ренту. Тобто відповідно до коефіцієнта норми рентабельності (відношення доходу до затрат) у 1,35, який застосовується при нормативних розрахунках, загальний дохід із земельної ділянки може бути визначений за формулою:

$$D = R_d / 0,35,$$

де D – загальний дохід від використання земель, грн./га;

R_d – рентний дохід від використання земель, грн./га.

Понаднормативний середньорічний дохід внаслідок фактичного використання земельної ділянки, яке не відповідає її цільовому призначенню, характеризує перевищення середньорічного доходу внаслідок фактичного функціонального використання земельних ділянок над тим, який відповідає їх використанню за цільовим призначенням.

Функціональне використання земельних ділянок – це параметри екологічних і соціально-економічних функцій земельних ділянок відповідно до їх цільового призначення, що визначаються певним складом земельних угідь та видами економічної діяльності згідно з даними кількісного обліку земель у складі державного земельного кадастру, який ведеться відповідно до наказу Державного комітету статистики України від 05.11.98 №377 «Про затвердження форм державної статистичної звітності з земельних ресурсів та Інструкції з заповнення державної статистичної звітності з кількісного обліку земель (форми №№6-зем, 6а-зем, 6б-зем, 2-зем)» (zareєстрований у Міністерстві юстиції України 14.12.98 за №788/3228).

Фактичне функціональне використання земельних ділянок з метою його однозначної діагностики при перевірці дотримання вимог земельного законодавства доцільно здійснювати за такими напрямками:

- 1) виробництво сільськогосподарської продукції (посіви сільськогосподарських культур, включаючи посіви багаторічних трав, а також чисті пари, парники і теплиці, багаторічні насадження);
- 2) поточне будівництво, проведення геологорозвідувальних, пошукових та інших робіт;
- 3) забудова об'єктами промисловості, дорогами;
- 4) забудова житловими будинками, гуртожитками, комерційними та торговельними об'єктами, спортивними спорудами, кемпінгами, турбазами, пансіонатами, будинками для відпочинку, садовими та дачними будинками з господарськими будівлями і дворами;
- 5) відкриті розробки, кар'єри, шахти та відповідні споруди;
- 6) звалища сміття всіх видів.

Зазначені напрями функціонального використання земельних ділянок або їх частин можуть бути чітко кваліфіковані державними інспекторами з контролю за використанням та охороною земель у природі (на місцевості), а також може бути встановлена їх відповідність цільовому призначенню земель, яке встановлене на підставі відповідних рішень органів державної влади та місцевого самоврядування.

Розрахунок понаднормативного середньорічного доходу внаслідок фактичного функціонального використання земельних ділянок, яке не відповідає її цільовому призначенню, розраховується як різниця між розрахунковим середньорічним доходом від фактичного функціонального використання земель та нормативним середньорічним доходом від використання земель даної категорії за основним цільовим призначенням.

Фактично розрахунок здійснюється за формулою:

$$P_{CD_{CB}} = H_{CD_{CB}} - H_{CD_{CB}},$$

де $P_{CD_{CB}}$ – понаднормативний середньорічний дохід внаслідок фактичного функціонального використання земельних ділянок, яке не відповідає її цільовому призначенню, грн./га;

$H_{CD_{CB}}$ – нормативний середньорічний дохід від фактичного функціонального використання земельних ділянок, яке не відповідає її цільовому призначенню, грн./га;

$H_{CD_{CB}}$ – нормативний середньорічний дохід від цільового використання земель, грн./га.

Певною методологічною проблемою за такого підходу є розрахунок понаднормативного середньорічного доходу внаслідок фактичного використання земельних ділянок для сільськогосподарських потреб, адже розрахунковий середньорічний дохід від їх використання є меншим за нормативний середньорічний дохід із земель усіх інших категорій, а понаднормативний дохід, відповідно, повинен мати від'ємне значення. Очевидно, в даному разі слід застосувати прийом, який у діючій нормативній базі застосовується, зокрема, при оцінюванні земель лісового фонду у степових регіо-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

нах, де відповідна рента має від'ємне значення, а дохід прирівнюється до відомого показника – затрат на лісорозведення. Тобто в нашому випадку можна вважати за можливе прирівняти понаднормативний середньорічний дохід до відомого показника – нормативного середньорічного доходу.

Розрахунковий середньорічний дохід від забудови земель об'єктами промисловості, дорогами приймається рівним нормативному середньорічному доходу від земель промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення.

Розрахункові середньорічні доходи для інших категорій земель беруться з урахуванням коефіцієнтів Порядку нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель у межах населених пунктів), що затверджений наказом Державне агентство земельних ресурсів України (Держкомзему України), Міністерство аграрної політики та продовольства України, Міністерство будівництва, архітектури та житлово-комунального господарства України, Державне агентство лісових ресурсів України, Державне агентство водних ресурсів України, Національної академії аграрних наук України від 27.01.2006 №19/16/22/11/17/12, а саме:

- комерційне та інше високодохідне використання – 2,5;
- поточне будівництво, розвідування корисних копалин – 0,5;
- відкриті розробки, кар'єри, шахти та відповідні споруди – 1,2;
- полігони зі звалищами сміття – 0,65.

Понаднормативний дохід унаслідок фактичного функціонального використання земель промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення, під недовзголену забудову об'єктами промисловості, взяти, який при використуваному підході мав би дорівнювати нулю, доцільно прийняти на рівні половини нормативного середньорічного доходу по цій категорії.

Визначаючи понаднормативний дохід, слід також врахувати регіональні відмінності у його формуванні, адже наведені вище показники є середніми по Україні, а в окремих областях та регіонах можуть спостерігатися істотні відмінності щодо дохідності земель, порівняно із середнім по державі рівнем. Такі відмінності мають бути враховані на основі відповідного коефіцієнта (табл. 1).

Відповідно до Земельного кодексу України виділяють такі території з особливим режимом використання земель:

- охоронні зони навколо цінних природних об'єктів;

Таблиця 1. Розрахунок коефіцієнтів, які враховують регіональні відмінності у формуванні понаднормативного середньорічного доходу внаслідок фактичного функціонального використання земельних ділянок, яке не відповідає її цільовому призначенню

№	Адміністративно-територіальні утворення	Облікова площа земель (крім земель житлової та громадської забудови, тис. га	Орієнтовний нормативний середньорічний дохід (без урахування земель житлової та громадської забудови), тис. грн.	Орієнтовний нормативний середньорічний дохід (без урахування земель житлової та громадської забудови), грн./га	Відношення орієнтовного нормативного середньорічного доходу по області до середнього по Україні
1	Автономна Республіка Крим	2541,8	6905972,9	2716,96	1,26
2	Вінницька	2556,9	4990765,4	1951,89	0,90
3	Волинська	2016,7	4971674,9	2465,25	1,14
4	Дніпропетровська	3067,2	6839934,5	2230,03	1,03
5	Донецька	2521,2	6905579,8	2739,00	1,27
6	Житомирська	2891,6	6296532,0	2177,53	1,01
7	Закарпатська	1374,9	3389939,8	2465,59	1,14
8	Запорізька	2687,2	5407956,9	2012,49	0,93
9	Івано-Франківська	1587,2	4403686,3	2774,50	1,28
10	Київська	2705,1	5932685,1	2193,15	1,01
11	Кіровоградська	2396,1	4648680,8	1940,10	0,90
12	Луганська	2454,7	5438944,4	2215,73	1,02
13	Львівська	2199,6	4874531,5	2216,10	1,02
14	Миколаївська	2390,8	4399580,8	1840,21	0,85
15	Одеська	3249,1	6381475,0	1964,08	0,91
16	Полтавська	2825,0	5942269,5	2103,46	0,97
17	Рівненська	2019,4	4400116,3	2178,93	1,01
18	Сумська	2418,6	4402692,6	1820,35	0,84
19	Тернопільська	1437,7	2849319,5	1981,86	0,92
20	Харківська	3059,4	6269290,0	2049,19	0,95
21	Херсонська	2805,2	5401843,9	1925,65	0,89
22	Хмельницька	2273,7	3935535,0	1730,90	0,80
23	Черкаська	2028,4	4395002,9	2166,74	1,00
24	Чернівецька	837,7	1386442,5	1655,06	0,76
25	Чернігівська	3224,8	6052724,0	1876,93	0,87
26	м. Київ	94,6	1637047,1	17304,94	7,99
27	м. Севастополь	107,8	935052,5	8673,96	4,01
	Всього (у середньому)	59772,4	129395275,5	2164,80	1,00

- охоронні зони навколо об'єктів культурної спадщини;
- охоронні зони навколо гідрометеорологічних станцій;
- особливо цінні землі сільськогосподарського призначення;
- навколо санітарної (гірничо–санітарної) охорони на територіях лікувально–оздоровчих місцевостей і курортів;
- прибережні захисні смуги уздовж річок, навколо водойм та на островах;
- прибережні захисні смуги уздовж морів, морських заток і лиманів та на островах у внутрішніх морських водах;
- водоохоронні зони уздовж морів, навколо озер, водосховищ та інших водойм;
- охоронні зони наземних, надземних і підземних трубопроводів;
- охоронні зони уздовж повітряних і підземних кабельних ліній зв'язку, що проходять поза населеними пунктами, а також навколо випромінювальних споруд телерадіостанцій та радіорелейних ліній;

- охоронні зони уздовж повітряних і підземних кабельних ліній електропередачі;
 - захисні, охоронні та інші зони з особливими умовами користування навколо військових та інших оборонних об'єктів;
 - зони відчуження та безумовного (обов'язкового) відселення, що зазнали радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи;
 - зона санітарної охорони навколо об'єктів, де є підземні та відкриті джерела водопостачання, водозабірні та водоочисні споруди, водоводи, об'єкти оздоровчого призначення;
 - санітарно–захисні зони навколо об'єктів, які є джерелами виділення шкідливих речовин, запахів, підвищених рівнів шуму, вібрації, ультразвукових і електромагнітних хвиль, електронних полів, іонізуючих випромінювань тощо;
 - прикордонна смуга вздовж державного кордону України;
 - території без особливого режиму використання земель.
- Головна мета створення таких територій – це охорона і захист особливо цінних природних та інших об'єктів від нес-

Таблиця 2. Коефіцієнти, які враховують наявність обмежень (обтяжень), що визначають особливий режим використання земельної ділянки

Території з особливим режимом використання земель	Важкість шкоди, що завдається внаслідок нецільового використання земель	Експертне значення коефіцієнтів, які враховують наявність обмежень (обтяжень), що визначають особливий режим використання земельної ділянки (K _о)
Зона санітарної охорони навколо об'єктів, де є підземні та відкриті джерела водопостачання, водозабірні та водоочисні споруди, водоводи, об'єкти оздоровчого призначення	Надзвичайна шкода: є ризик погіршення джерел питного водопостачання, незворотної втрати водних об'єктів	6
Прибережні захисні смуги уздовж морів, морських заток і лиманів та на островах у внутрішніх морських водах		5
Прибережні захисні смуги уздовж річок, навколо водойм та на островах		4,5
Охоронні зони навколо об'єктів культурної спадщини	Істотна шкода: є ризик втрати цінних природних об'єктів, створюється загроза суверенітету держави	4
Навколо санітарної (гірничо–санітарної) охорони на територіях лікувально–оздоровчих місцевостей і курортів		4
Охоронні зони навколо цінних природних об'єктів		3,5
Прикордонна смуга уздовж державного кордону України		3
Особливо цінні землі сільськогосподарського призначення	Помірна шкода: є ризик втрати особливо продуктивних ґрунтів, виникнення аварій, порушення державної системи спостережень та радіаційної безпеки	2,5
Охоронні зони наземних, надземних і підземних трубопроводів		2,5
Охоронні зони навколо гідрометеорологічних станцій		2
Зони відчуження та безумовного (обов'язкового) відселення, що зазнали радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи		2
Водоохоронні зони уздовж морів, навколо озер, водосховищ та інших водойм		1,5
Охоронні зони уздовж повітряних і підземних кабельних ліній зв'язку, що проходять поза населеними пунктами, а також навколо випромінювальних споруд телерадіостанцій та радіорелейних ліній	Низька шкода: є ризик погіршення водних об'єктів, погіршення здоров'я людей, що регулярно перебувають на земельній ділянці, завдання шкоди національній безпеці	1,5
Охоронні зони уздовж повітряних і підземних кабельних ліній електропередачі		1,5
Захисні, охоронні та інші зони з особливими умовами користування навколо військових та інших оборонних об'єктів		1,5
Санітарно–захисні зони навколо об'єктів, які є джерелами виділення шкідливих речовин, запахів, підвищених рівнів шуму, вібрації, ультразвукових і електромагнітних хвиль, електронних полів, іонізуючих випромінювань тощо		1,5
Території без особливого режиму використання земель	Відсутність особливої шкоди	1

приятливих антропогенних впливів або, навпаки, захист навколишніх земель від об'єктів, які спричиняють несприятливий вплив на довкілля.

Коефіцієнти, які враховують наявність обмежень (обтяжень), що визначають особливий режим використання земельної ділянки (K_o), доцільно брати на основі експертної оцінки важкості шкоди, що завдається внаслідок нецільового використання земель (табл. 2).

Таким чином, розмір шкоди, заподіяної внаслідок використання земельної ділянки не за цільовим призначенням, визначається за формулою:

$$Ш_{НВ} = S_{НВ} \times 0,33 \times (НСД_{ЦВ} + ПСД_{НВ} \times K_p) \times K_{op} \times K_i,$$

де $Ш_{НВ}$ – розмір шкоди, заподіяної внаслідок використання земельної ділянки не за цільовим призначенням, грн;

$S_{НВ}$ – площа, на якій виявлено використання земельної ділянки не за цільовим призначенням, га;

0,33 – коефіцієнт, який враховує частку нормативного середньорічного доходу, що перерозподіляється через державний та місцеві бюджети.

$НСД_{ЦВ}$ – нормативний середньорічний дохід від цільового використання земель, грн./га;

$ПСД_{НВ}$ – понаднормативний середньорічний дохід унаслідок фактичного функціонального використання земельних ділянок, яке не відповідає її цільовому призначенню, грн./га;

K_p – коефіцієнт, який враховує регіональні відмінності у формуванні понаднормативного середньорічного доходу внаслідок фактичного функціонального використання земельних ділянок, яке не відповідає її цільовому призначенню;

K_{op} – коефіцієнт, який враховує наявність обмежень (обтяжень), що визначають особливий режим використання земельної ділянки;

K_i – коефіцієнт індексації нормативної грошової оцінки земель.

Висновки

Громадяни та юридичні особи несуть цивільну, адміністративну або кримінальну відповідальність відповідно до законодавства за невиконання вимог щодо використання земель за цільовим призначенням. Згідно зі статтею 56 Закону України «Про охорону земель» шкода, заподіяна внаслідок порушення законодавства України про охорону земель, підлягає відшкодуванню в повному обсязі.

Унаслідок даних правопорушень держава та територіальні громади втрачають значні кошти від ненадходження до бюджетів різних рівнів від плати за землю внаслідок її самовільного та нецільового використання, погіршення якості родючого шару ґрунту та ін.

Використання земельної ділянки не за цільовим призначенням порушує принцип цільового використання земель та призводить до збитків, що визначаються, по-перше, втраченою доходів, які особа могла б одержати при цільовому використанні земельної ділянки, та, по-друге, неправомірним

отриманням додаткового доходу внаслідок недозволеного фактичного використання земельної ділянки, що не відповідає її цільовому призначенню.

Відшкодування шкоди, завданої порушенням земельного законодавства, не звільняє порушника (порушників) від необхідності відшкодування реальних збитків, тобто здійснення за власний рахунок заходів з ліквідації наслідків порушень у найкоротший строк, у тому числі знесення будівель, будинків та споруд, а також рекультивації ділянок.

При обґрунтуванні розмірів шкоди внаслідок нецільового використання земель необхідно керуватися такими принципами земельного права, як пріоритет сільськогосподарського землекористування; цільовий характер використання земель; стабільність землекористування; принцип раціонального використання земель.

Основою для визначення розміру шкоди, заподіяної внаслідок використання земельної ділянки не за цільовим призначенням, є сума відповідних втрат нормативного середньорічного доходу від цільового використання земель та понаднормативного середньорічного доходу внаслідок фактичного функціонального використання земельних ділянок, яке не відповідає їх цільовому призначенню.

Список використаних джерел

1. Будзяк В.М. Формування ринку земель сільськогосподарського призначення / В.М. Будзяк // Економіка АПК. – 2008. – №8. – С. 118–122.
2. Диптан С.А. Наукові засади механізму контролю за використанням та охороною земель / С.А. Диптан // Землеустрій і кадастр. – 2009. – №2. – С. 80–83.
3. Диптан С.А. Становлення державного контролю за використанням та охороною земель в Україні та його сучасні завдання / С.А. Диптан // Науковий вісник Національного аграрного університету. – 2008. – №128. – С. 54–59.
4. Добряк Д.С. Еколого-економічні засади реформування землекористування в ринкових умовах / Д.С. Добряк, Д.І. Бабміндра. – К.: Урожай, 2006. – 336 с.
5. Добряк Д.С. Концептуальні засади розвитку методології ресурсної грошової оцінки земельних ділянок як важливої складової чинників удосконалення ринкових земельних відносин на регіональному рівні / Д.С. Добряк, В.М. Вітвицька // Землеустрій і кадастр. – 2009. – №1. – С. 41–51.
6. Земельний кодекс України від 25.10.2001, №2768-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – №3–4. – Ст. 27.
7. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.84 №8073-X // Відомості Верховної Ради України. – 1984. – №51. – Ст. 1122.
8. Леонець В.О. Сучасні проблеми землевпорядкування та охорони земель // Землевпорядний вісник. – 2001. – №1. – С. 41–45.
9. Мартин А.Г. Сучасна класифікація земельних ділянок за цільовим призначенням / А.Г. Мартин // Землеустрій і кадастр. – 2008. – №2. – С. 12–36.

10. Мартин А.Г. Сучасні проблеми класифікації та встановлення цільового призначення земельних ділянок / А.Г. Мартин // Землепорядний вісник. – 2007. – №6. – С. 28–34.

11. Про затвердження форм державного акта на право власності на земельну ділянку та державного акта на право постійного кори-

стування земельною ділянкою: Постанова Кабінету Міністрів України від 02.04.2002, №449 // Офіційний вісник України. – 2002. – №14. – Ст. 753.

12. Про охорону земель: Закон України від 19.06.2003, №963-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №29. – Ст. 1431.

В.К. ХЛІВНИЙ,

к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Франчайзинг в економічному розвитку України

У статті розглянуто динаміку розвитку франчайзингу в Україні, умови придбання та використання франшиз, що пропонуються вітчизняними та іноземними франчайзерами, динаміку вартості входження у вітчизняні франчайзингові мережі, визначені фактори, що перешкоджають розвитку франчайзингу в Україні, та запропоновано узаконити у статистичних органах участь франчайзингових взаємовідносин вітчизняних суб'єктів господарювання.

Ключові слова: франчайзинг, франчайзі, асоціація франчайзингу, торговельна марка, франчайзингова ви-нагорода, франчайзингова мережа.

В статье рассмотрена динамика развития франчайзинга в Украине, условия приобретения и использования франшиз, которые предлагаются отечественными и иностранными франчайзерами, динамика стоимости вхождения в отечественные франчайзинговые сети, определены факторы, препятствующие развитию франчайзинга в Украине, и предложено узаконить в статистических органах участие франчайзинговых взаимоотношений отечественных субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзи, ассоциация франчайзинга, торговая марка, франчайзинговое вознаграждение, франчайзинговая сеть.

The article reveals the dynamics of franchising in Ukraine, the conditions of purchasing and using of deductibles offered by domestic and foreign franchisees, dynamics of entrance into the national franchise network, the factors that prevent the development of the franchising in Ukraine. The franchise relationships of domestic business entities were proposed to legalize in statistical agencies.

Keywords: franchise, franchisee, Franchising Association, trademark, franchise fee, franchise network.

Постановка проблеми. У вітчизняній економіці франчайзинг є порівняно новим явищем. Перший франчайзинговий договір в Україні був підписаний у 1994 році [1]. За даними Асоціації франчайзингу України, франчайзингова форма організації підприємницької діяльності останнім часом набуває значного поширення серед вітчизняних суб'єктів господарювання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розвиток франчайзингових відносин в Україні крім Асоціації франчайзингу відстежують також Міністерство економіки України, Українська біржа інтелектуальної власності та інші організації, в тому числі і різні юридичні особи. Так, за даними Української біржі інтелектуальної власності, зростання франчайзингових підприємств характеризувалося такою динамікою. Якщо у 2000 році в Україні функціонувало близько 400 франчайзингових підприємств, то вже на середині 2005 року їх було 550, а на початок 2012 року в Україні вже нараховувалося 2380 таких підприємств [2].

Мета статті – розглянути динаміку розвитку франчайзингу в Україні, умови придбання та використання франшиз, що пропонуються вітчизняними та іноземними франчайзерами, динаміку вартості входження у вітчизняні франчайзингові мережі, визначити фактори, що перешкоджають розвитку франчайзингу в Україні, та запропонувати узаконити у статистичних органах участь франчайзингових взаємовідносин вітчизняних суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Слід підкреслити, що висенаведені дані щодо розвитку франчайзингу в Україні є наближені оцінки експертів вказаних організацій, тому що вітчизняні суб'єкти господарювання не надають статистичним органам інформацію про участь у франчайзингових взаємовідносинах. Очевидно, що достовірні статистичні дані щодо розвитку франчайзингу можуть бути отримані в разі законодавчого закріплення за сторонами франчайзингових взаємовідносин обов'язку реєструвати договори франчайзингу в органах державної реєстрації.

Незважаючи на відсутність повної достовірності інформації щодо розвитку франчайзингу в Україні, стійка тенденція поширення відносин франчайзингу серед суб'єктів вітчизняного бізнесу є очевидною. Розвиток окремих вітчизняних мереж підприємств в Україні характеризує табл. 1.

Як видно з наведених даних у табл. 1, найпоширенішою за сферою діяльності в умовах франчайзингу є надання послуг та громадське харчування.

Дослідження умов придбання та використання франшиз, що пропонуються до продажу в Україні вітчизняними та іно-

Таблиця 1. Динаміка розвитку окремих вітчизняних мереж підприємств

Найменування торговельної марки мережі	Сфера діяльності	Кількість об'єктів у мережі за роками: загалом / працюючих на умовах франчайзингу				
		2000	2005	2007	2009	2011
Gregory Arber	Торівля	4	7	27	35	42
		0	0	3	8	14
Dia West. Комп'ютерний світ	Торівля	4	7	21	40	90
		0	0	0	5	10
Піца Челентано	Торівля	4	9	38	69	87
		1	2	33	57	75
Картопляна хата	Торівля		4	20	33	47
			3	18	31	45
Кафе Пункт	Торівля			2	4	6
				1	2	4
Нью-Йорк-Стріт-Піца	Торівля		1	5	8	
			0	3	4	
Мак Смак	Громадське харчування	2	4	8	9	12
		0	0	1	2	5
Два Гуся	Громадське харчування		2	5	12	
			0	0	4	
Блінок	Громадське харчування				26	
					14	
Бліц-Меню	Громадське харчування		1	2	3	
			0	0	1	
Галопом по Європах	Надання послуг			15	28	40
				15	28	40
Liqui Moly. Авторизований сервіс	Надання послуг				170	320
					4	130
Ун Моменто	Надання послуг				11	
					4	8

земними франчайзерами, дозволило виявити, що особливості структури франчайзингових мереж, що діють на території України, за ознакою країни походження франчайзера значною мірою зумовлені внутрішніми економіко-фінансовими чинниками формування та розвитку франчайзингових відносин підприємств, зокрема розміром франчайзингової винагороди, величиною інвестицій у створення та забезпечення діяльності франчайзингового підприємства, економічними результатами діяльності франчайзингового підприємства.

Дослідження умов використання франшиз вітчизняного походження порівняно з умовами, що пропонуються іноземними франчайзерами, є більш привабливими для франчайзі з погляду розміру франчайзингових платежів, загальної величини інвестицій у створення та забезпечення функціонування франчайзингового підприємства, а також терміну окупності інвестицій. Досить обтяжливі вимоги іноземних франчайзерів у вітчизняних умовах, нестачі у дрібних підприємств власного початкового капіталу, а також важкого доступу до кредитних ресурсів дозволяють очікувати подальшого зростання ролі вітчизняних франчайзерів у розвитку франчайзингових відносин в Україні (табл. 2).

Разом із тим дослідження світового досвіду формування й розвитку франчайзингових відносин підприємств свідчить, що привабливі умови співробітництва, як правило, пропонуються франчайзерами, які тільки розпочинають свою діяльність на умовах франчайзингу, з метою залучення франчайзі у систему. В міру розширення франчайзингової мере-

жі та підвищення рівня відомості торговельної марки франчайзера на споживчому ринку розміри франчайзингових платежів та інвестицій у створення франчайзингового підприємства зростають. Подібна тенденція спостерігається і серед вітчизняних франчайзерів (табл. 3).

За домінуючої ролі на українському ринку вітчизняних франчайзерів на території держави представлені також франчайзингові мережі з Росії, Польщі, Нідерландів, Франції, США, Німеччини, Великобританії та інших країн [3]. Найбільшими іноземними франчайзерами, що працюють на території України, є Baskin-Robbins (США), Luk-oil (Росія), ТНК (Росія), Monarh (Канада), «Еконіка» (Росія) та деякі інші. В Україні пропонуються до продажу також франшизи ряду інших іноземних франчайзерів, однак вони користуються незначним попитом з боку вітчизняних потенційних франчайзі. Присутність в Україні іноземних компаній у ролі франчайзерів має певні позитивні наслідки.

Функціонування іноземних франчайзерів дозволить вітчизняним підприємствам із часом накопичити досвід ведення діяльності в умовах франчайзингових відносин, достатній для більш широкого розвитку договірної системи внутрішнього франчайзингу в Україні. Крім того, діяльність іноземних франчайзерів сприяє постачанню на вітчизняний ринок нових товарів і послуг.

За експертними оцінками Асоціації франчайзингу України, франчайзингові відносини підприємств у нашій державі розвиваються нині за такими напрямками економічної діяль-

Таблиця 2. Умови придбання та використання франшиз, що пропонуються до продажу в Україні вітчизняними та іноземними франчайзерами

Торговельна марка франчайзингової мережі / профіль діяльності	Країна походження франчайзера	Повна вартість входження в мережу (без вартості приміщення)	Першопочатковий платіж	Періодичні платежі, % від виручки	Термін окупності, місяців
1	2	3	4	5	6
Сфера торгівлі					
Джинси Суперціна / торгівля одягом	Україна	Від \$15 тис.	–	За домовленістю	3–6
DiaWest. Комп'ютерний світ / торгівля комп'ютерною та оргтехнікою	Україна	Від \$20 тис.	\$4 тис.	7%	12–24
Pratto / торгівля одягом	Україна	Від \$25 тис.	–	За домовленістю	5
Духмяний хліб / торгівля хлібобулочними виробами	Україна	Від \$3 тис.	50% вартості обладнання	–	7,5
Дім Кави / торгівля кавою, кавовим обладнанням	Україна	Від \$12 тис.	1 грн.	–	12
Квартал–Економ Магазин / універсами	Україна	Від \$120 тис.	За домовленістю	1–2%	До 24
П'ятьорочка / універсами	Росія	\$10000–12000 тис.	До \$1000 тис.	0,5–1,9%	42–48
Adilisik / торгівля одягом	Росія	Від \$150 тис.	–	За домовленістю	12
Accessory / торгівля аксесуарами	Греція	Від 7,5 тис. євро	6,5–13 тис. євро	За домовленістю	6–9
In Wear, Matinique / торгівля одягом	Данія	Від \$200 тис.	–	За домовленістю	24–36
Minelli / торгівля взуттям та аксесуарами	Франція	Від \$100 тис.	–	За домовленістю	24–36
NafNaf / торгівля одягом та аксесуарами	Франція	Від \$200 тис.	–	За домовленістю	24–36
Сфера громадського харчування					
Піца Челентано, Картопляна хата	Україна	Від \$130 тис.	\$1–9 тис.	1,5%	Від 24
Нью-Йорк–Стріт–Піца	Україна	Від \$80 тис.	За домовленістю	2%	12–18
Мак Смак	Україна	Від \$70 тис.	\$8–10 тис.	3%	Від 24
Суші–студія	Україна	Від \$50 тис.	\$10 тис.	3%	8–12
Віденські булочки	Україна	Від \$150 тис.	\$10–15 тис.	–	15
Два Гуса	Україна	Від \$120 тис.	\$10–15 тис.	3%	18
Пан Піца	Україна	Від \$150 тис.	\$10–20 тис.	5%	24
Бліц–Меню	Україна	Від \$50 тис.	\$1–5 тис.	За домовленістю	24
Пиріжкова хата	Україна	Від \$50 тис.	\$4–8 тис.	За домовленістю	24–28
Блінок	Україна	Від \$18 тис.	\$18–22 тис.	2%	4–16
Mon Plaisir	Україна	Від \$30 тис.	До \$10 тис.	9%	24
Тралі–Валі, Такі–Макі	Україна	Від \$50 тис.	Від \$8 тис.	За домовленістю	8–12
Чайна ложка	Росія	Від \$200 тис.	\$30 тис.	5–8%	28
Якіторія	Росія	Від \$1000 тис.	За домовленістю	14	
Гін–но Такі	Росія	Від \$1200 тис.	За домовленістю	116	
Сбарро	США	\$500 тис.	\$25–40 тис.	За домовленістю	18–36
Грильмастер	Росія	Від \$150 тис.	\$15 тис.	3% + 500 євро/міс.	36
SFC–Express	Великобританія	Від 60 тис. GBP	10 тис. GBP	4%	12
Сфера послуг					
Галопом по Європах / туристичні агентства	Україна	Від \$10 тис.	\$1–3 тис.	1%	
Ун Моменто / хімчистки	Україна	Від 107 тис. євро	4–6 тис. євро	За домовленістю	60
Світ саун / продаж та установка саун	Україна	Від \$6 тис.	\$1 тис.	За домовленістю	2
Liqui Moly. Авторизований сервіс / автосервіс	Україна	Від 5 тис. євро	0,3–0,5 тис. євро	–	5
OPS / заправка картриджів	Росія	Від \$60 тис.	\$50 тис.	1%	
Office 1 Superstore / матеріальне забезпечення офісів	Іспанія	Від \$20 тис.	\$4–20 тис.	4%	12–18
Direct English / навчання іноземним мовам	Великобританія	Від \$500 тис.	\$100–300 тис.	3%	36–48
FasTracKids / навчання дітей	США	Від \$33,8 тис.	\$26 тис.	12,5%	
Crestcom / проведення тренінгів	США	Від \$81 тис.	\$75 тис.	1,5	

Таблиця 3. Динаміка вартості входження у вітчизняні франчайзингові мережі за 2005–2011 роки

Торговельна марка франчайзингової мережі	Сфера діяльності	Повна вартість входження в мережу (без вартості приміщення, але з врахуванням першопочаткового внеску)		
		2005	2007	2011
Gregory Arber	Торгівля	Від \$40 тис.	Від \$40 тис.	Від \$50 тис.
Liqui Moly. Авторизований сервіс	Послуги	–	Від 3 тис. євро	Від 5 тис.
Ун Моменто		–	Від 50 тис. євро	Від 107 тис. євро
Блінок	Громадське харчування	–	\$12–15 тис.	Від \$18 тис.
Два гуся		Від \$70 тис.	Від \$150 тис.	Від \$120 тис.
Мак Смак		\$45–55 тис.	Від \$60 тис.	Від \$70 тис.
Пиріжкова хата		–	Від \$45 тис.	Від \$50 тис.
Піца Челентано		\$70 тис.	\$80–120 тис.	Від \$130 тис.
Картопляна хата		\$70 тис.	\$100 тис.	Від \$130 тис.
Пункт		\$70 тис.	\$80 тис.	\$110 тис.

ності, як торгівля (роздрібна торгівля одягом, промисловими та продовольчими товарами), громадське харчування (фастфуд), надання послуг індивідуальним споживачам (туристичні, спортивні послуги, автосервіс, навчання, послуги хімчисток, салонів краси тощо) та суб'єктам підприємництва (консалтинг), виробництво. Разом із тим рівень поширення відносин франчайзингу у різних сферах господарювання України є досить нерівномірним (рис. 1, 2).

Як видно з рис. 1, найбільша кількість франчайзерів в Україні (більше 100) працює у сфері торгівлі, що пояснюється відносною простотою формування франчайзингового пакета та побудови взаємовідносин із франчайзі у цій сфері. Як зазначає С. Гіровець [4], від франчайзера вимагається лише фор-

мулювання вимог щодо торговельного обладнання й оформлення торговельного приміщення та подальша поставка товарів для франчайзі. Найбільшими вітчизняними франчайзерами у сфері торгівлі є ТД «Грегори Арбер» (торговельна марка «Арбер»), ВАТ «Сенсус», Корпорація «Sela» та ін.

На відміну від торговельної діяльності у сфері громадського харчування вимагає від франчайзера розроблення детальної концепції ведення підприємницької діяльності, що супроводжується низкою технічних та технологічних проблем і зумовлює меншу зацікавленість з боку потенційних франчайзерів. В Україні в сфері громадського харчування нині функціонує близько 40 франчайзингових мереж. Разом із тим ця галузь лідирує за кількістю функціонуючих

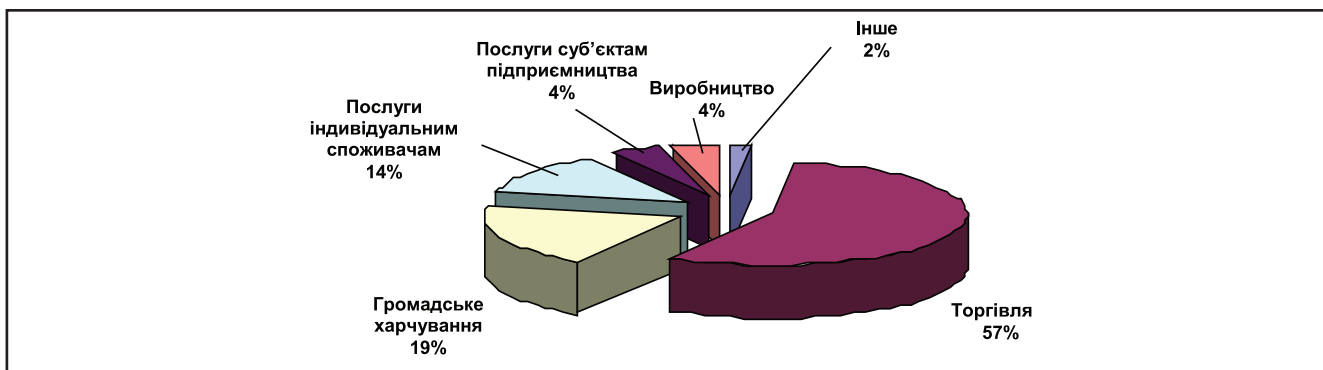


Рисунок 1. Структура франчайзерів, здійснюючих діяльність на території України (за сферами підприємницької діяльності станом на початок 2012 року)

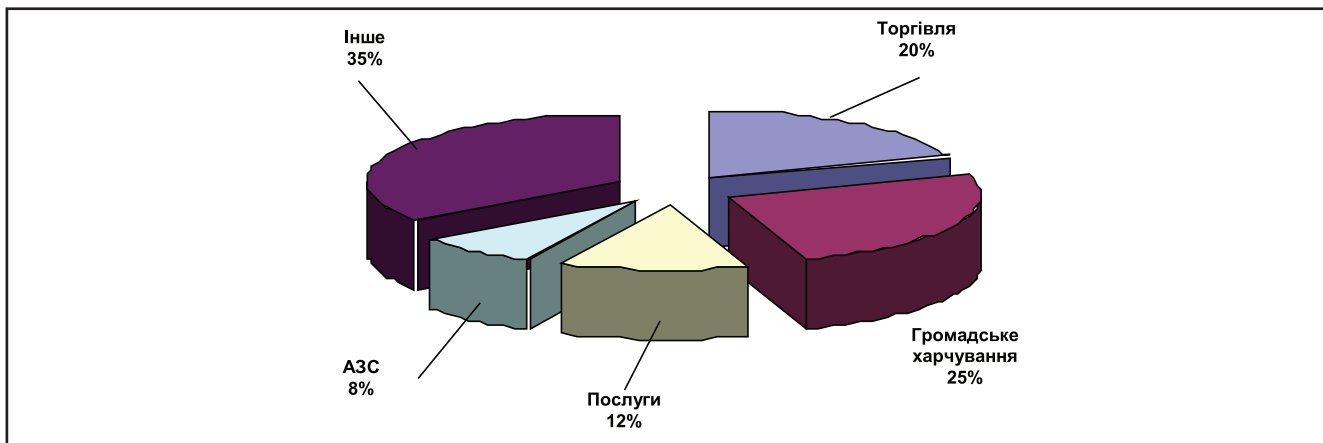


Рисунок 2. Структура вітчизняних франчайзі за сферами підприємницької діяльності (станом на початок 2006 року)

франчайзі (рис. 2), що пояснюється кон'юнктурою та тенденціями вітчизняного ринку громадського харчування швидкого обслуговування. Найбільш відомим вітчизняним франчайзером, що функціонує у сфері громадського харчування, є ТОВ «Системи швидкого харчування» (торговельна марка «Піца Челентано», «Картопляна хата», «Пункт»).

Слід підкреслити, що значним напрямом розвитку франчайзингу в Україні є сфера послуг. Нині в ній працює близько 40 франчайзерів: 30 – у сфері послуг індивідуальним споживачам та 10 – у сфері послуг суб'єктам підприємства. За прогнозами експертів, саме ця галузь у 2012 році продемонструвала найшвидші темпи зростання кількості проданих франшиз, а уже через два–три роки вона займатиме перше місце за розвитком франчайзингових відносин. Пріоритетність розвитку франчайзингу в цій сфері пояснюється незначними затратами для започаткування підприємницької діяльності, а також перспективністю сфери послуг з огляду на зростання попиту з боку споживачів на послуги [5]. Серед найбільших вітчизняних франчайзерів у сфері послуг слід відзначити компанії «Вояж–Київ» (торговельна марка «Галопом по Європах»), «Софт Сервіс Холдинг» (торговельна марка «Декор Сервіс»). «Ун Моменто».

Як свідчать дані, наведені на рис. 1 та 2, досить повільно розвивається франчайзинг у сфері виробництва. В Україні виробничою діяльністю (в основному виготовленням продуктів харчування) займаються до десяти франчайзерів [2]. Основними причинами, що стримують поширення франчайзингу в Україні у сфері виробництва, є потреба в значних капітальних інвестиціях як франчайзерів, так і франчайзі, а також тривалий термін окупності таких вкладень.

Слід підкреслити, що розвиток франчайзингу у сфері виробництва не набув значного поширення не лише в Україні, а й у всьому світі. Так, за даними Frandata Corporation, у світі до найбільш охоплених франчайзинговими відносинами сфер підприємницької діяльності належать: громадське харчування швидкого обслуговування (фастфуд) (18%); роздрібна торгівля (14%); сфера послуг (12%); автомобільні перевезення (8%); будівництво (7%); інші сфери (41%).

Незважаючи на стійку тенденцію поширення франчайзингової форми співробітництва в Україні, перебільшенням буде стверджувати про створення всіх необхідних умов для розвитку франчайзингу в нашій державі. Стрімкому розвитку франчайзингу в Україні перешкоджають три групи факторів: 1) економічні; 2) організаційно–правові; 3) соціально–психологічні.

Економічні фактори:

- нестабільність та непередбачуваність розвитку української економіки;

- відсутність у більшості підприємців (потенційних франчайзі) необхідного стартового капіталу для входження у франчайзингову систему та труднощі з отриманням кредитів.

Організаційно–правові фактори – це:

- відсутність належної інфраструктури з обслуговування учасників франчайзингових відносин;

- недосконалість правового забезпечення здійснення франчайзингових відносин в Україні.

До соціально–психологічних відносять:

- відсутність у вітчизняних підприємців належного досвіду використання франчайзингової форми співробітництва;

- відсутність у значної частини вітчизняних підприємців належної поваги до інтелектуальної власності інших суб'єктів ринку, а також готовності суворо дотримуватись встановлених франчайзером стандартів та критеріїв діяльності;

- недостатня кількість вітчизняних кваліфікованих спеціалістів у сфері франчайзингу;

- високий ступінь недовіри до франчайзингової форми організації підприємницької діяльності у зв'язку з недостатньою популяризацією впровадження франчайзингу в українську практику підприємництва тощо.

Розв'язання зазначених вище проблем дозволить забезпечити широке використання в Україні франчайзингової форми організації підприємницької діяльності і, як наслідок, вирішити низку проблем розвитку вітчизняного підприємництва.

Висновки

За результатами проведеного дослідження розвитку франчайзингу в Україні можна зробити такі висновки:

1. У всьому світі відзначається широке застосування франчайзингу, так, тільки 14 країн прийняли спеціальні законодавчі акти, що стосуються франчайзингу. До числа таких країн належать США, Канада, Мексика, Бразилія, Іспанія, Франція, Австралія, Китай, Малайзія, Індонезія, Північна Корея, Білорусія, Росія, Румунія. Законодавчою основою здійснення франчайзингових відносин в Україні є Цивільний кодекс України.

2. В Україні перший франчайзинговий договір був підписаний у 1994 році. Разом із тим, за оцінками експертів, франчайзингова форма організації підприємницької діяльності останніми роками набуває швидкого поширення серед вітчизняних суб'єктів господарювання. Хоча франчайзинг для України є порівняно новим явищем, тоді як у промислово розвинутих країнах він практикується століттями, забезпечуючи потреби суспільства в різних послугах.

3. За даними Української асоціації франчайзингу, виявлено зростання швидкими темпами франчайзингових компаній, яких на початок 2012 року в Україні нараховувалося 380 одиниць, які співробітничали з більш ніж 2 тис. франчайзі.

4. Однією з особливостей розвитку франчайзингу в Україні є те, що він в основному представлений мережами вітчизняного походження (відповідно до результатів експертної оцінки Асоціації франчайзингу України). Частково така ситуація зумовлена простотою виходу на український ринок саме вітчизняних підприємств, оскільки від них вимагається мінімальна адаптація свого франчайзингового пакета до місцевих умов. Крім того, низка відомих іноземних франчайзерів (McDonald's, Coca-Cola та інші) нині відкривають на території України свої власні підприємства, не використовуючи франчайзингову форму розширення діяльності, по-

яснуючи це недосконалістю вітчизняного законодавства щодо захисту інтелектуальної власності, відсутністю достатньо кваліфікованих і лояльних керівників – потенційних франчайзі; неготовністю вітчизняних підприємців чітко дотримуватись встановлених франчайзером стандартів діяльності, що може негативно вплинути на імідж торговельної марки франчайзингової мережі.

5. Дослідженням встановлено, що основними гравцями ринку є «McDonald's Україна», «Швидко Україна», «Форнетті-Україна», «Мак Смак піцца», «Челентано», «Пан піцца Росінтер», «Домашня кухня», Pizza Uno.

6. З метою забезпечення інформації щодо розвитку франчайзингу в Україні доцільно узаконити необхідність на-

дання вітчизняними суб'єктами господарювання статистичним органом даних про участь у франчайзингових взаємодіях.

Список використаних джерел

1. Кузьмін О.Є., Мирончук Т. Франчайзинг. Навч. посібник. – К.: Знання, 2011. – 267 с.
2. Каталог франшиз 2011. – К.: UCMGroup LLC, 2012. – 112 с.
3. Каталог франшиз «Купи успешный бизнес». – К.: Ассоциация франчайзинга, UCMGroup LLC, 2011. – 84 с.
4. Гировец С.О. Состоянии франчайзинга в Украине // Маркетинг и реклама. – №2 (114). – 2010. – С. 54–55.
5. www.franchise.com.ua – сайт Асоціації франчайзингу.

В.І. ЛЕВІН,

співголова координаційної ради з питань розвитку малого та середнього підприємництва при Кабінеті Міністрів України

Інституційне середовище реалізації реформ у сфері оподаткування малого та середнього бізнесу

У статті досліджено зв'язок реалізації реформи у сфері оподаткування на сферу державного управління, адміністрування та регуляторну політику держави.

Ключові слова: податки, малий бізнес, оподаткування, Податковий кодекс, конкурентоспроможність, податкова реформа, адміністрування податків, державні фінанси.

В статье отслежена связь между реализацией реформ в сфере налогообложения и государственным управлением, администрированием и регуляторной политикой государства.

Ключевые слова: налоги, малый бизнес, налогообложение, Налоговый кодекс, конкурентоспособность, налоговая реформа, администрирование налогов, государственные финансы.

This paper researched the relationship of reform in taxation on administration, management and regulatory policy

Keywords: taxes, small business taxes, tax code, competitiveness, tax reform, tax administration, public finance.

Постановка проблеми. Нині своєї трансформації набуває оподаткування малого і середнього бізнесу, як і вся система державного управління. Реалізація реформ у сфері оподаткування в цілому та в сфері оподаткування малого та середнього бізнесу зокрема пов'язані із впливом на інституційне середовище. Ігнорування таких зв'язків стримує перетворення в сфері адміністрування, управління державними фінансами та регуляторній політиці. Дослідження в цьому напрямі є особливо актуальними в період реалізації реформи оподаткування, що відбувається нині в Україні, та в пе-

ріод запровадження змін у податковій політиці, що відбуваються нині в багатьох країнах світу. Ця стаття спрямована на формування основних засад інституційного характеру, що супроводжують трансформацію оподаткування в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у дослідження фінансової системи, оподаткування та впровадження реформ у цій сфері зробили такі зарубіжні вчені, як П. Гутман., Ф. Шнайдер, С. Хант, Ф. фон Хайек, П. Кругман, Р. Ліберман, М. Портер, А. Аткинсон, Е. Ауриол, Д. Стігліц та інші. Проблеми оподаткування розробляють також відомими українські та російські вчені: І. Майбуров, В. Бризгалін, В. Геець, А. Соколовська, Т. Єфіменко, Ю. Іванов, З. Варналій, Л. Олейнікова та інші.

Мета статті – дослідити зв'язок реалізації реформи у сфері оподаткування на сферу державного управління, адміністрування та регуляторну політику держави.

Виклад основного матеріалу. Набуття Україною конкурентоспроможності в сучасному світі нерозривно пов'язане з модернізацією її економіки. Як засвідчує міжнародний досвід, важливою складовою мобілізації інституційних чинників зміцнення конкурентоспроможності національної економіки є підприємництво.

Із розвитком нашої держави, а особливо з моменту набуття Україною незалежності, відбувалося поступове становлення вітчизняного підприємництва як самостійного соціально-економічного явища. При цьому основою підприємництва є малий та середній бізнес.

Разом із тим слід зазначити, що вітчизняне підприємництво як самостійне соціально-економічне явище існує і роз-

вивається у складних умовах трансформаційної економіки і зустрічається з безліччю проблем.

На сучасному етапі економічного розвитку України, коли її визнано країною з ринковою економікою, необхідно також звернути увагу на аналіз існуючих проблем розвитку підприємства з урахуванням вступу нашої держави до Світової організації торгівлі (СОТ) і формування нових механізмів співпраці з Європейським Союзом.

Проблеми інституційного та фінансового забезпечення розвитку підприємства набувають сьогодні нової актуальності, а проведення реформ у цій сфері – одне з ключових завдань.

За роки незалежності, реформування національної економіки в Україні створено потужний сектор малого та середнього підприємства, в якому зайнята майже половина працюючого населення країни. Позитивній динаміці його розвитку сприяли запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємства, низка прогресивних норм регуляторної політики, реформування дозвоільної системи тощо. В кількісному вимірі стан розвитку малого та середнього підприємства в Україні поступово наблизився до стану розвитку малого бізнесу в країнах ЄС. Проте якісне наповнення кількісних статистичних даних щодо розвитку підприємства вимагає подальшої реалізації реформ.

Розпочаті в Україні реформи значним чином впливають на різні сфери регулювання підприємницької діяльності. Найбільшої трансформації зазнали на сьогодні сфери оподаткування та регулювання підприємства. В той же час в Україні спостерігалася відсутність належної координації діяльності всіх гілок влади, громадськості та об'єднань підприємців, спрямованої на вирішення наявних проблем. Наслідком стало накопичення багатьох гострих питань, які потребують розв'язання.

Оподаткування має фундаментальне значення для сталого розвитку: воно підтримує основні функції ефективної держави і задає контекст для економічного зростання. Втім є ще одна роль реформ у сфері оподаткування. Реформи виступають як каталізатор у прийнятті швидких та адекватних управлінських рішень, підконтрольності уряду та розширення можливостей державного управління.

Одним із небагатьох здобутків вітчизняної податкової політики, саме з погляду виконання нею стимулюючої функції, стало запровадження спрощених режимів оподаткування. Метою запровадження спрощених режимів оподаткування було зниження податкового навантаження, спрощення механізму адміністрування та сплати податків, спроба подолання тіньової економіки, створення нових робочих місць, що дало змогу багатьом українцям відчути перспективу економічної незалежності і досягти певного рівня самозабезпечення. Використання спеціальних режимів оподаткування забезпечує динамічне створення робочих місць, швидке реагування на зміни ринку праці та поглинання надлишків робочої сили.

Як зазначає Т.І. Єфименко: «Запровадження окремих механізмів податкового регулювання малого та середнього підприємства є системоутворюючим чинником ефективного використання інвестиційних ресурсів. Тому у розвинених країнах органи державної і муніципальної влади надають вагому підтримку малому бізнесу, переважно у вигляді інноваційних бюджетних програм, істотних пільг, у тому числі й податкових» [1, с. 415].

Слід відзначити, що спрощена система оподаткування у вигляді сплати єдиного податку існує в багатьох країнах, а саме: в Росії, Італії, Франції, Словаччині, країнах СНД тощо.

У Франції спрощені режими оподаткування застосовуються протягом багатьох десятиріч; вони стали «базовою моделлю» для інших європейських країн. Своєю чергою, Україна знаходиться в процесі становлення національної податкової системи формування спрощених режимів оподаткування.

Існуючий сегмент малого підприємства в Україні свідчить про необхідність стимулювання його розвитку з боку держави, а отже і продовження дії спрощеної системи оподаткування. Оскільки потужний сектор малого бізнесу є саморегулюючим механізмом, що найкращим чином здатний усувати кризові явища в економіці, то малий бізнес потребує встановлення чіткого законодавчого регламентування умов здійснення підприємницької діяльності та стабільності.

За час існування спрощеної системи оподаткування в Україні відбулися суттєві зміни як у законодавстві, так і в економіці.

Прийняття Податкового кодексу України та низки законів України щодо змін до Податкового кодексу, норми яких вносять суттєві зміни в порядок сплати податків суб'єктами господарювання, що застосовують спрощену систему, обумовлюють необхідність формування системного підходу до реформування даної сфери та виявлення зв'язку між реформами у сфері оподаткування та удосконаленням системи управління державними фінансами в цілому та регуляторного середовища, яке суттєво впливає на умови ведення бізнесу.

У світовій практиці більшість податкових реформ були головним чином зосереджені на збільшенні державних доходів і на економічній ефективності. Втім міжнародне співтовариство приділяє велику увагу зв'язку між підвищенням доходів держави та вирішенням проблем управління державними фінансами для поліпшення якості податкових систем країн із перехідною економікою і бідних країн [2].

Збільшення внутрішнього генерування додаткових доходів приведе до поліпшення результатів розвитку за умови, що реалізується контроль державних витрат і їхня оптимізація. В практичній площині, якщо податкова реформа проводиться таким чином, що сприяє більшій віддачі та контрольованості у сфері оподаткування, то поряд із поліпшеннями в державному потенціалі реформа може стати каталізатором для удосконалення діяльності уряду в більш широкому діапазоні відповідальності.

Такий підхід є привабливим з погляду забезпечення переваг у сфері управління і узгоджується з економічними зав-

даннями податкової реформи. Як правило, автори прагнуть представити податкову реформу в основному як технічну задачу, в той час як політичні міркування мають бути другорядними. Проте з'являється все більше доказів того, що в довгостроковій перспективі очікується розширення діалогу між зацікавленими сторонами реформ, прозорості, справедливості. Переговори і діалог мають важливе значення для формування культури дотримання податкового законодавства, і отже для максимізації доходів (податкових надходжень) і мінімізації соціально-політичного конфлікту [3, 4]. Деякі заходи, що реалізуються в рамках реформ, можуть мати складні соціально-політичні наслідки для уряду в короткостроковій перспективі, але вони являють собою найвірніший шлях до стабільності і надійності залучення внутрішніх доходів у довгостроковій перспективі.

Дослідження в області реалізації реформ у провідних країнах світу все більше акцентують увагу на більш тісному зв'язку між оподаткуванням і державним устроєм, але це все ще відносно теоретичні і абстрактні дослідження. Між податками та управлінням у сфері державних фінансів існує тісний зв'язок.

Реформи у сфері оподаткування можуть поліпшити управління державними фінансами трьома способами:

1. Формування передумов для економічного зростання: країни зі значною залежністю від податкових надходжень мають сильніші стимули для сприяння економічному зростанню.

2. Розвиток державного апарату: збір податків вимагає поліпшення функціонування адміністрування. Удосконалення в сфері адміністрування податків і зборів може стимулювати поліпшення потенціалу держави і в таких напрямках, як дозвільна та регуляторна системи.

3. Формування інформаційного та правового середовища для прийняття управлінських рішень на державному рівні: платник сплачує податки, проте впливати на прийняття рішень через громадські і професійні об'єднання, політичні організації, для чого необхідна наявність певного інформаційного та правового середовища. Уряд, який значно залежить від податкових надходжень, має стимул до удосконалення управління з метою забезпечення дотримання податкового законодавства.

У цій статті розглядаються наслідки двох останніх процесів для податкової реформи в економічному просторі, який швидко модифікується. Окремо слід зазначити, що вплив іноземної допомоги на мобілізацію внутрішніх доходів може впливати як позитивно, так і негативно. Позитивний вплив буде мати фінансова допомога, наприклад міжнародних інституцій, у разі коли кошти будуть спрямовані на реалізацію реформ та запровадження інноваційних складових управління. В той час як опора на фінансову допомогу замість збільшення мобілізації податків може підірвати всі три процеси реформ.

Розвиток державного апарату і вдосконалення податкового адміністрування може значно поліпшити стан потенціалу управління державними фінансами за допомогою:

- впровадження управлінських інновацій, таких як збільшення меритократії при прийомі на роботу службовців або посилення внутрішнього та громадського контролю, розвиток сервісів для платників та інше;

- впливу для поліпшення в інших установах, побічно пов'язаних зі збором податків, таких як реєстрація бізнесу, сприяння іноземному інвестуванню та реєстрація землі, підключення комунікацій до промислових об'єктів, інше;

- посилення присутності уряду у віддалених районах для розширення охоплення державними послугами як найбільшої кількості платників;

- надання даних та інформації, які необхідні для інших видів діяльності уряду, таких як економічне планування, фінансовий контроль, просування бізнесу або таргетингу послуг.

З метою вдосконалення адміністративної системи держави, яка повинна просувати і підтримувати реформи у сфері оподаткування, необхідно:

- зосередити акцент на взаємозв'язку державних органів і обміну інформацією, а не автономії: податкова реформа зазвичай покликана посилити зв'язки між податковими органами та іншими органами державного управління. Посилення автономії податкового органу в короткостроковій перспективі посилює його внутрішній потенціал, але не дає поштовху для розвитку суміжних органів влади і не сприяє вдосконаленню державного апарату в цілому і нівелює загальносистемні вигоди, для яких необхідно розвивати взаємодію між органами управління. Такі зв'язки можуть забезпечити прямі стимули для підвищення продуктивності в самому уряді і створити прямий канал для успішних інновацій, які впроваджуватимуться в інших сферах управління і регулювання бізнесу;

- фокусування на зборі даних і прозорості: дані, зібрані податковими органами, можуть допомогти розширити та удосконалити діяльність уряду в таких областях, як заохочення інвестицій, промислова політика, управління земельними ресурсами та правоохоронна система. Для цього необхідно зосередити акцент на зборі даних та формуванні електронних баз даних спільного користування (доступних для використання різними відомствами), а також реалізацію інвестиційних проектів в області управління даними та їх аналізу;

- посилення відтворювальної функції реформ та посилення ролі суспільства при їх проведенні: податкова реформа повинна стимулювати широку громадськість до діалогу для прийняття виважених рішень, крім того, реалізація податкової реформи може стимулювати ініціацію адміністративної реформи (похідної) в інших відомствах, а не обмежуватися зміною податкових ставок або системи сплати. Такі реформи можуть включати більше меритократії при прийомі на роботу в відомства, оцінку ефективності, реформування правил, регулюючих прийняття і звільнення, поступове впровадження інформаційних технологій в управлінні та експерименти з різними шкалами окладів (варіантами оплати);

- удосконалення місцевого оподаткування: історія показує, що податкове адміністрування може прокласти шлях

для посилення ефективного управління податковими органами в регіонах. Таким чином, зусилля зі створення більш надійних податкових органів на місцях, з сильними зв'язками із національною податковою системою, може сприяти вдосконаленню діяльності місцевих органів влади через посилення фінансової бази. Необхідність такого удосконалення в значній мірі залежить від фіскальної децентралізація (є пріоритетною чи ні);

– створення стимулів для громадян та уряду, для ініціювання «податкових угод» або укладання «соціальних договорів». Завдяки цьому процесу громадяни визнають і дотримуються умов оподаткування в обмін на надання державою ефективних послуг, забезпечення верховенства закону та підзвітності. Податкові угоди є взаємовигідними як для громадян, які отримують якісні послуги і вдосконалене управління, так і для уряду, що отримує більш передбачуваний і легкий процес збору податкових надходжень на основі добровільного оподаткування громадян. У світовій практиці, як правило, такий підхід формується на основі реалізації національного діалогу про оподаткування.

На жаль, у багатьох країнах податкові системи залишаються в основному примусові і ґрунтуються не на заохоченні добровільної сплати податків, а на репресивних методах перевірок та контролю, зберігаючи пільги та звільнення для еліт. При цьому більшість платників податків мало вірять таким податковим системам у силу їхньої соціальної несправедливості. Дослідження показують, що узгоджена податкова угода між громадянами і державою можлива, коли: створені умови для добровільної сплати податків; забезпечена справедливості оподаткування; обізнаність платника податків та освіта знаходяться на високому рівні; податкова система – прозора і підкреслює зв'язок податків і доходів; платники податків отримують якісні державні послуги, що забезпечує високий рівень взаємної довіри; є довіра до податкової системи; платники податків об'єднані в громадські та політичні організації, які впливають на прийняття рішень, щодо змін у податковій політиці, платники добровільно дотримуються податкового законодавства.

Висновки

Таким чином, з метою підвищення відповідальності та підзвітності реформа у сфері оподаткування має:

- 1) підвищити справедливість у правозастосуванні та адмініструванні податків: оподаткування має стосуватися кожного, а розширення бази оподаткування має формуватися за рахунок залучення неформального сектора економіки до оподаткування та ведення бізнесу в правовому полі;
- 2) підвищувати рівень інформованості громадськості, прозорість системи і вдосконалювати послуги для платників податків. Поінформованість та прозорість – основні вимоги до побудови громадської участі та довіри. Громадяни мають

знати необхідну для виконання податкового обов'язку інформацію та бути інформовані про систему оподаткування та бюджетування. Уряд повинен забезпечити прозорість відносно збору податків і державних витрат. На місцевому рівні транснаціональна прозорість може бути досягнута шляхом публікації збору доходів та її зв'язків із громадськими витратами, а також шляхом залучення громадян безпосередньо до оцінки процесу витрачання коштів. В українських реаліях мова може йти про публікації всіх державних програм, які становлять витратну частину бюджету;

3) удосконалити пряме оподаткування. Вдосконалення прямого оподаткування підвищить справедливість в оподаткуванні значимість податків. Податки на майно є особливо адміністративно складними та зазнають значного політичного тиску, але заслуговують підвищеної уваги, як елемент забезпечення справедливості оподаткування;

4) розширити участь громадянського суспільства у вирішенні податкових питань, вирішення яких має ґрунтуватися за принципами переговорного процесу і «конструктивного суперництва» (платники податків повинні бути організовані, щоб вимагати від уряду забезпечення можливості для обох сторін досягти податкової угоди). Громадянське суспільство може сприяти просуванню цілей підвищення прозорості, поінформованості платників та формуванню впливових громадських утворень.

Оподаткування має фундаментальне значення для сталого розвитку, воно підтримує основні функції ефективної держави і задає контекст для економічного зростання. Реформування спрощеної системи оподаткування в Україні може мати значний вплив на розбудову суміжних сфер державного управління і регулювання малого та середнього бізнесу. Роль реформ у сфері оподаткування спрямована на розбудову і розвиток у сфері управління державними фінансами, але не варто недооцінювати її як каталізатора для розширення можливостей держави з удосконалення управління в суміжних сферах.

Список використаних джерел

1. Податки в інституційній системі сучасної економіки / Т.І. Єфіменко; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2011. – 688 с. – С. 415.
2. См. Дохинская декларация о финансировании развития: итоговый документ Международной конференции по последующей деятельности в области финансирования развития для обзора хода осуществления Монтеррейского консенсуса. http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/doha_findev.shtml
3. Lieberman R.C. (2002), 'Ideas, institutions, and political order: explaining political change', *American Political Science Review*, 96: 4, 697–712.
4. Bird R.M., Martinez-Vazquez J., Torgler B. Societal institutions and tax effort in developing countries // *IMF Working Paper*, 2004.

Застосування досвіду країн ЄС щодо побудови системи суспільного нагляду за аудиторською діяльністю

У статті розглядається досвід побудови системи суспільного нагляду за аудиторською діяльністю в країнах ЄС та можливість її застосування в Україні. Розглядаються основні вимоги до системи суспільного нагляду за аудиторською діяльністю на основі міжнародного досвіду. Актуальність статті обумовлена тим, що визнання української системи суспільного нагляду за аудиторською діяльністю серед країн, що входять чи співпрацюють з ЄС, дозволить покращити інвестиційний клімат в Україні.

Ключові слова: інтеграція України, ЄС, аудит, система суспільного нагляду, якість аудиторських послуг, аудиторські послуги.

В статье рассматривается опыт построения системы общественного надзора за аудиторской деятельностью и возможность ее применения в Украине. Рассматриваются основные требования к системе общественного надзора на основании международного опыта. Актуальность статьи обусловлена тем, что признание украинской системы общественного надзора за аудиторской деятельностью среди стран, которые входят или сотрудничают с ЕС, позволит улучшить инвестиционный климат в Украине.

Ключевые слова: интеграция Украины, ЕС, аудит, система общественного надзора, качество аудита, аудиторские услуги.

This article discusses the possibility of building a system of public supervision over the audit activity and application in the framework of the EC countries. The author formulates the basic requirements for a system of public supervision on the international experience base. Uniform system of public supervision over the audit activity of the the European Union countries will increase Investment environment in Ukraine.

Keywords: integration of Ukraine, the European Union, the audit, the system of supervision.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки з метою виконання соціальної функції аудиторські фірми зобов'язані дотримуватися політики і процедур контролю якості аудиторських послуг, які гарантують, що всі завдання з надання впевненості проводяться у відповідності до Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [1] та Закону України «Про аудиторську діяльність» [2]. За даними Аудиторської палати України, в нашій державі існує велика кількість аудиторських фірм, але не всі вони можуть гарантувати якість проведення своїх послуг [3]. Саме тому побудова системи

суспільного нагляду за аудиторською діяльністю має дуже вагомий вплив на покращення якості аудиторських послуг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В процесі дослідження виявлено, що низка вітчизняних науковців, таких як В.П. Бондар, М.О. Никонович, О.А. Петрик, в основному висвітлюють лише методичні підходи до системи контролю якості аудиторських послуг в Україні на основі саморегулюючої системи суспільного нагляду.

Серед опублікованих робіт вітчизняних науковців недостатньо досліджене питання щодо побудови системи суспільного нагляду на основі державного регулювання, що діє в низці країн Європейського Союзу.

Метою роботи є дослідження системи суспільного нагляду в країнах Європейського Союзу та розглянути основні вимоги до системи суспільного нагляду за аудиторською діяльністю на основі міжнародного досвіду в Україні.

Виклад основного матеріалу. Згідно із Законом України «Про аудиторську діяльність» аудит та аудиторські послуги можуть надаватися будь-якому господарюючому суб'єкту незалежно від його організаційно-правової форми і форми власності, включаючи установи та їхні об'єднання (спілки, асоціації, концерни, галузеві, міжгалузеві, регіональні та інші об'єднання) [2]. Зацікавленість у проведенні якісного завдання з надання впевненості щодо підтвердження достовірності фінансової звітності суб'єктів господарювання зростає з кожним роком, оскільки кваліфіковано перевірена та підтверджена аудиторами фінансова звітність підвищує довіру до підприємства не лише у звичайних акціонерів, а й у вітчизняних та іноземних інвесторів, що значно покращує інвестиційну привабливість України.

Суттєвим недоліком надання аудиторських послуг в Україні є відсутність жорсткої системи контролю якості послуг.

Тому, на нашу думку, забезпечення якості аудиторських послуг і задоволення потреб суспільства потребує вдосконалення процесу саморегулювання аудиторської діяльності. Важливою функцією регулювання є здійснення контролю. Під контролем якості аудиторських послуг розуміють систему контролю зовнішніх і внутрішніх органів управління з метою недопущення аудиторами та аудиторськими фірмами порушень чинного законодавства та аудиторської етики [3].

У той же час, враховуючи євроінтеграційні наміри України, перед нашою країною постає завдання щодо гармонізації і глобалізації відносин, що передбачає необхідність у виробленні єдиних підходів до аудиторської діяльності. Насамперед взаємна довіра країн – учасників ринку до результатів

аудиту один одного базується на взаємному визнанні систем суспільного нагляду і контролю якості аудиту.

У даний час орган регулювання аудиту в Україні не відповідає європейській практиці. Так, у період з 2008 по 2010 рік результати роботи українських аудиторів не вимагали додаткової перевірки, так, згідно з Рішенням Європейської комісії 2008/627/ЄС від 27.07.2008 Україні було надано перехідний період для приведення системи контролю та регулювання аудиторської діяльності до вимог Європейського Союзу. Незважаючи на здійснення ряду кроків з гармонізації вимог до системи громадського нагляду, Україна не змогла виконати всі вимоги та Рішенням Європейської комісії 2011/30/ЄС від 19.01.2011. Україну виключили зі списку країн, робота аудиторів яких визнається в Європейському Союзі.

Розглянемо концепції та основні вимоги до створення системи суспільного нагляду за аудиторською діяльністю. У світовій практиці існують такі концепції контролю і нагляду за аудиторською діяльністю:

1. Концепція державного регулювання.

Відповідно до даної концепції, яка набула поширення в Австрії, Іспанії, Франції та Німеччині, аудиторська діяльність суворо регламентується централізованими органами, які здійснюють контрольну функцію за аудиторською діяльністю.

2. Концепція саморегулювання.

Відповідно до даної концепції, яка набула поширення в англійських державах (США, Великобританії), аудиторська діяльність регулюється в основному громадськими аудиторськими об'єднаннями.

Система суспільного нагляду за аудиторською діяльністю в ЄС базується на таких вимогах, які можуть бути застосовані при виробленні єдиного походу в Україні [4]:

1. Процедура формування і склад наглядових органів.
2. Сфера діяльності та обов'язки.
3. Фінансування.
4. Прозорість.

Розглянемо реалізацію основних вимог до системи суспільного нагляду в деяких країнах ЄС.

Франція [5]

1. Процедура формування і склад наглядового органу.

Вища рада аудиту була заснована згідно із законодавством про фінансову безпеку. Призначається Міністерством юстиції та є зовнішнім державним органом по відношенню до професії аудитора. Це сприяє підвищенню прозорості у сфері обов'язкового аудиту, а також сприяє посиленню контролю за аудиторською діяльністю. Вища рада аудиту призначає спеціалізовані консультативні комісії. При необхідності залучає експертів для допомоги в розробці своїх рішень. Вища рада аудиту складається з 12 членів:

- три представника Рахункової палати, Касаційного суду та інших судових органів;
- президент органу з фінансових ринків або його представник; один представник Міністерства економіки; про-

фесор університету, що спеціалізується з правових, економічних або фінансових питань;

- три експерта з фінансових та економічних питань;
- три аудитора.

Члени призначаються указом президента Франції строком на шість років. Вища рада аудиту оновлюється наполовину кожні три роки.

2. Сфера діяльності.

Законодавство Франції доручає Вищій раді аудиту два основні завдання:

- забезпечення нагляду за професією;
- перевірка підтримки належним чином етики та незалежності аудиторів.

На виконання завдань Вища рада аудиту повинна:

- організовувати відгуки щодо практичної діяльності фахівців;
- висловлювати свою думку міністру юстиції за Кодексом етики аудиторів;
- давати свій висновок до Міністерства юстиції щодо професійних стандартів аудиту, надання впевненості та етики;
- виявляти та поширювати професійну практику щодо застосування стандартів;
- визначати та контролювати нові професійні тенденції в періодичних оглядах.

Крім того, Вища рада аудиту також наділена повноваженнями суду як апеляційна інстанція регіональних палат у дисциплінарних питань і питаннях реєстрації аудиторів.

3. Фінансування.

Виходячи з того що Вища рада аудиту є державним органом, він фінансується за рахунок Міністерства юстиції.

4. Прозорість.

Вища рада аудиту видає щорічний звіт, в якому суб'єкт аудиту може знайти результати оглядів своєї діяльності протягом року. Звіт направляється міністру юстиції, а також підлягає громадському обговоренню.

Іспанія [6]

1. Процедура формування і склад

Консультативний комітет з аудиту Інституту бухгалтерського обліку та аудиту є консультативним органом під керівництвом голови Інституту і складається з 13 членів, що призначаються Міністерством економіки:

- по одному члену призначається від Рахункової палати, органа державного контролю, Міністерства юстиції, Національного банку, Департаменту страхування, від установи, що контролює фондову біржу;
- чотири члени від професійних аудиторських організацій;
- по одному члену, які обираються серед професорів університету та експертів з аудиту і бухгалтерського обліку.

2. Сфера діяльності

Комітет з аудиту здійснює консультативні функції з питань перевірки аудиторської діяльності (дотримання стандартів аудиту, гарантій якості, контроль і дисципліна аудиторів тощо), остаточне рішення щодо дисциплінарних стягнень приймається Інститутом бухгалтерського обліку та аудиту.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Інше регулювання аудиторської діяльності здійснюється на рівні професійних організацій, які несуть відповідальність за:

- розробку проектів, адаптацію та огляд стандартів аудиту та етики, а також кодекс професійної поведінки своїх членів та контроль за їх дотримання;
- співпрацю з Інститутом бухгалтерського обліку та аудиту при здійсненні контролю;
- реалізацію відповідних дисциплінарних процедур стосовно членів організацій;
- забезпечення теоретичної підготовки програм для затвердження Інститутом бухгалтерського обліку та аудиту, встановлення стандартів і процедур для бажаючих стати членами Офіційного реєстру аудиторів;
- організацію доступу до іспитів для входження в Офіційний реєстр аудиторів; при цьому остаточне рішення про прийом кандидата приймається головою Інститутом бухгалтерського обліку та аудиту;
- регулювання професійної діяльності своїх членів.

3. Фінансування

Інститут бухгалтерського обліку та аудиту є підрозділом Міністерства економіки, тому частина коштів надходить із загального бюджету держави, а частина фінансування здійснюється за рахунок спеціального збору для фінансування контролю якості аудиторських перевірок.

4. Прозорість

Інститут бухгалтерського обліку та аудиту не публікує інформацію щодо плану чи результатів діяльності. Офіційному оприлюдненню підлягають тільки документи, що пов'язані з технічними принципами здійснення нагляду за аудиторською діяльністю.

Швеція [7]

1. Процедура формування і склад

Наглядова рада з аудиту є урядовим органом, яким керує Міністерство юстиції. Рада складається з дев'яти членів, що призначаються урядом терміном на три роки. До ради входять представники судових органів (голова ради та його заступник), по одній людині від податкових органів, адвокатських об'єднань, дипломованих бухгалтерів, фінансистів, аудиторської спільноти, податкових адвокатів, професорів навчальних закладів.

2. Сфера діяльності

Головними завданнями Наглядової ради з аудиту є:

- проведення іспитів на отримання кваліфікації аудиторів;
- реєстрація аудиторів та аудиторських фірм;
- організація суспільного нагляду за аудиторською діяльністю;
- міжнародне співробітництво з наглядовими органами інших країн.

Рада з аудиту в рамках суспільного нагляду проводить розслідування за фактами неналежного надання аудиторських послуг, накладає дисциплінарні та інші заходи щодо аудиторів та аудиторських фірм, а також гарантує дотримання професійної етики та стандартів аудиту і інших завдань з надання впевненості.

3. Фінансування

Рада з аудиту не фінансується за рахунок держави. Основними джерелами грошових надходжень є:

- щорічна плата у розмірі 4300 крон з аудиторів та аудиторських фірм;
- збір у розмірі 2600 крон при реєстрації аудиторських фірм та продовження реєстрації;
- плата за проходження аудиторських іспитів.

4. Прозорість

Рада щорічно звітує перед громадськістю шляхом надання інформації про свою діяльність в річному звіті уряду.

Греція [8]

1. Процедура формування і склад

Рада з нагляду за бухгалтерським обліком та аудитом формується по одному члену з представників Банку Греції (Центральний банк), Комітету з фондового ринку, Федерації грецьких галузей. Президент і два віце-президента Ради з нагляду за бухгалтерським обліком та аудитом призначаються міністром фінансів та економіки. Загальна кількість членів – сім.

2. Сфера діяльності

Рада відповідає за створення умов і контроль правильного та ефективного здійснення бухгалтерського обліку та аудиту. Для досягнення своїх цілей рада реалізує такі повноваження:

- внесення пропозицій про прийняття поправок і гармонізації стандартів бухгалтерського обліку;
- здійснення нагляду за належним і ефективним дотриманням стандартів бухгалтерського обліку.
- проведення перевірок якості роботи аудиторів та аудиторських фірм;
- захист незалежності та об'єктивності аудиторів та аудиторських фірм;
- видача, адміністрування та скасування ліцензій аудиторів та аудиторських фірм;
- співпраця з державними органами нагляду держав-членів ЄС і третіх країн;
- створення умов та моніторинг підвищення кваліфікації та навчання аудиторів;
- визначення структури професійних іспитів та контроль за їх проведенням;
- облік і контроль за державним реєстром аудиторів та аудиторських фірм.

3. Фінансування

Система громадського контролю у Греції повністю фінансується за рахунок внесків аудиторських фірм. Внески розраховуються як відсоток від вартості аудиторських послуг.

4. Прозорість

Як державний орган Рада з нагляду за бухгалтерським обліком та аудитом підлягає повній підзвітності громадському суспільству.

Мальта [9]

1. Процедура формування і склад

Формування Ради з бухгалтерського обліку здійснюється Міністерством фінансів.

2. Сфера діяльності

Рада з бухгалтерського обліку володіє широкими повноваженнями і несе відповідальність за стан професії на Мальті, хоча і має право призначити визнані професійні організації для надання допомоги у виконанні поставлених завдань щодо суспільного нагляду за аудиторською діяльністю.

3. Фінансування

Фінансується за рахунок Міністерства фінансів, а також зборів, що сплачуються аудиторами.

4. Прозорість

Як державний орган Рада з бухгалтерського обліку підлягає повній підзвітності громадському суспільству.

Висновки

У процесі дослідження встановлено, що системи суспільного нагляду за аудиторською діяльністю в країнах Європейського Союзу можуть значно відрізнятися, але їй притаманні основні вимоги затверджені Директивою №2006/43/ЄС. Розглянувши приклади функціонування системи суспільного нагляду за аудиторською діяльністю в низці країн ЄС, слід зауважити, що державне регулювання в аудиті, а також формування наглядового органу представниками державних структур – це не загроза втрати незалежності аудиту, а норма існування і розвитку професії. Саме тому пропонуємо застосувати в Україні змішану концепцію контролю і нагляду за аудиторською діяльністю на основі

саморегулювання та державного регулювання, що дозволить підвищити довіру іноземних інвесторів до аудиторських послуг в Україні.

Список використаних джерел

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 р. – [Чинний від 01.01.2010]. – К.: Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата, 2010. – 1251 с.
2. Закон України «Про аудиторську діяльність» №3126–XII (3126–12) від 22.04.93 (зі змінами та доповненнями).
3. Аудиторська палата України / Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.apu.com.ua
4. Рябокучка О. Опыт построения системы общественного надзора за аудиторской деятельностью в странах ЕС / Рябокучка О. // Независимый аудитор. – 2013. – №4. – С. 10–15.
5. Haut Conseil / Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.h3c.org
6. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas / Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.icac.meh.es
7. Revisorsexamen / Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.revisorsnamnden.se
8. ELTE / Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.elte.org.gr
9. Accountancy Board of Malta / Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.secure.gov.mt/accountancyboard/

УДК 339.924

С.О. РАДЗІЄВСЬКА,
к.е.н., Державний економіко–технологічний університет транспорту

Зовнішньоторговельні відносини України з країнами Азії – членами СНД

Після світової кризи 2008 року посилилася роль країн Азії, внаслідок чого для України особливого значення набули торговельні відносини з азіатськими країнами. Перспективною стає участь України, Росії та ЄС в конструктивному співробітництві для реалізації потенціалу взаємодії на пострадянському просторі. У статті проаналізовано торговельні зв'язки України з азіатськими країнами – членами СНД. Аналіз свідчить, що питома вага експорту має тенденцію до зростання, а імпорту – до зменшення. Сальдо торгівлі товарами на аналізованому відрізку (крім 2010, 2012 років) від'ємне за рахунок значних обсягів імпорту із Туркменістану і частково Узбекистану; з рештою країн сальдо торгівлі товарами позитивне. Товарна структура торгівлі свідчить, що ці країни є активними споживачами високотехнологічної продукції України.

Ключові слова: азіатські країни – члени СНД, товарообіг, експорт, імпорт, сальдо, тенденції розвитку торгівлі, високотехнологічна продукція, енергоресурси.

После мирового кризиса 2008 года усилилась роль стран Азии, в результате чего для Украины особое значение приобрели торговые отношения с азиатскими странами. Перспективным становится участие Украины, России и ЕС в конструктивном сотрудничестве для реализации потенциала взаимодействия на постсоветском пространстве. В статье проанализированы торговые связи Украины с азиатскими странами – членами СНГ. Анализ свидетельствует, что удельный вес экспорта имеет тенденцию увеличения, а импорта – уменьшения. Сальдо торговли товарами на анализируемом отрезке времени (кроме 2010, 2012 годов) отрицательное из-за значительного импорта из Туркменистана и частично Узбекистана; с остальными странами сальдо торговли товарами положительное. Товарная структура торговли свидетельствует, что эти страны являются активными потребителями високотехнологичной продукции Украины.

Ключевые слова: азиатские страны – члены СНГ, товарооборот, экспорт, импорт, сальдо, тенденции ра-

звиття торгівлі, високотехнологічна продукція, енергоресурси.

After the world crisis of 2008, the role of the Asian countries has strengthened. Consequently, for Ukraine the foreign-trade relations with the Asian nations became the focus of attention. The issue of active constructive cooperation between Ukraine, Russia and the EU countries to realize the full potential of collaboration in the CIS space is of fundamental importance. The trade and economic relations between Ukraine and the Asian CIS countries are analyzed in the study. The analysis shows that the export ratio is still increasing, while the import ratio is decreasing. During the analyzed period (except 2010, 2012) the trade balance of goods has been negative because of considerable import from Turkmenistan and partly from Uzbekistan; for the whole period of time the trade balance of goods with the other countries has been positive. The commodity composition of trade demonstrates that the Asian CIS states are the active consumers of Ukrainian high-technology goods.

Keywords: the Asian CIS countries, foreign trade turnover, export, import, balance, the tendencies in the development of trade, high-technology goods, energy supply.

Постановка проблеми. Роль Азії у світових політичних та економічних процесах поступово зростає протягом тривалого часу. В останнє десятиліття цей процес набув особливої динаміки, що дозволяє говорити про невідворотне перетворення Азії на головний центр тяжіння інтересів всіх без винятку крупних держав світу [1, с. 6]. Зі світової історії відомо, що перенесення економічної складової центру супроводжується перенесенням в тому ж напрямі політичної та військової складових.

Країни Азії є третіми за питомою вагою у зовнішньоторговельному обігу України після країн ЄС та ЄС. У торгівлі з країнами ЄС та ЄС Україна має від'ємне сальдо, а у торгівлі з країнами Азії – позитивне, що свідчить про необхідність збільшення обсягів торгівлі з азіатськими країнами для подолання загального від'ємного зовнішньоторговельного сальдо, стабілізації, зменшення і виплати великого зовнішнього боргу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Посилення ролі Азії у світі, динамічність розвитку інтеграційних процесів в цьому регіоні, а також перетворення після фінансової кризи 2008 року Китаю та Індії на нових двигунів глобальної економіки привернули увагу вчених до того факту, що саме азіатським країнам належатиме ключова роль у впорядкуванні політичного і економічного життя на світовому рівні. Ці проблеми набули особливої актуальності і розглядаються у роботах багатьох науковців, зокрема у працях А.З. Гончарука, О. К. Мікала, А.М. Кобзаренка [1], В.А. Майка [2], А.А. Соболева [3], Г.Е. Лоссовського, Г.М. Перепелиці, О.О. Чубрикової [4].

Наукові праці українських економістів-міжнародників переважно присвячені економічним зв'язкам України з країнами ЄС і шляхам досягнення їх кінцевої мети – вступу України до ЄС. СНД здебільшого висвітлюється як засіб

розв'язання невіршених під час розвалу СРСР проблем, що виникли між новоутвореними державами – колишніми союзними республіками. З розвитком інтеграційних процесів на просторі СНД, особливо з утворенням ЄС, який у близькій перспективі перетворюється в Євразійський Союз (ЕАС), науковці значну увагу стали приділяти і їм. Разом з тим майже не висвітлюється проблема розвитку торговельно-економічних зв'язків України з азіатськими країнами – членами СНД, яка і стала предметом дослідження цієї статті.

Метою статті є виявлення особливостей і тенденцій розвитку торговельно-економічних зв'язків України з азіатськими країнами – членами СНД, які не входять до Митного союзу Білорусії, Казахстану і Росії.

Виклад основного матеріалу. Державна служба статистики України надає можливість досліджувати економічні процеси стосовно країн Європи, Азії, а також регіональних об'єднань ЄС і СНД. Якщо країни – члени ЄС враховуються і у числі країн Європи, то країни – члени СНД не включено ні до країн Європи, ні до країн Азії, а подано окремо. Тому дослідження економічних відносин України з країнами Азії суто формально передбачає вивчення її зв'язків з країнами Азії, які входять до СНД, і з рештою країн Азії. Беручи до уваги, що економічні зв'язки України з країнами ЄС та ЄС вже проаналізовано [5], як і торговельні відносини нашої країни з країнами Азії, які не включають азіатські країни СНД [6], розглянемо зовнішньоторговельні зв'язки України з азіатськими країнами – членами СНД, які не входять до Митного союзу Білорусії, Казахстану і Росії.

Азіатськими країнами – членами СНД, які не входять до Митного союзу Білорусії, Казахстану і Росії, є Азербайджан, Вірменія, Киргизстан, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан.

Питома вага торгівлі товарами у всій торгівлі товарами і послугами України у 2012 році становить 88,35%. Тому розглянемо специфіку торговельно-економічних зв'язків України з країнами Азії – членами СНД (крім Казахстану і Росії) у торгівлі товарами.

Динаміку товарообігу України з країнами Азії – членами СНД (крім Казахстану і Росії) на відріzkу часу 2001–2012 років подано на рис. 1.

Дані рис. 1 свідчать про значний вплив світової фінансової кризи на динаміку товарообігу між Україною і країнами Азії – членами СНД (крім Казахстану і Росії) і різке його падіння, хоча у цілому тренд вказує на тенденцію до його зростання.

Розглядувані країни Азії є споживачами незначної частини українського експорту товарів, а частину українського імпорту складає їх продукція, причому питома вага експорту значно менше питомої ваги імпорту, хоча у часі ця різниця зменшується (табл. 2).

Як свідчать тренди, розраховані за даними табл. 2, питома вага експорту й імпорту товарів України до/з країн Азії у всьому обсязі її експорту має тенденцію: експорту – до збільшення, а імпорту – до зменшення. Тобто торговельно-економічні зв'язки України з азіатськими країнами – членами СНД



Рисунок 1. Динаміка товарообігу України з азіатськими країнами – членами СНД (крім Казахстану і Росії)

Тренд: $y_{\text{Asian CIS countries}} = 161,05x + 2985,5$.

Джерело: [7–10].

Таблиця 1. Товарообіг України з азіатськими країнами – членами СНД (крім Казахстану і Росії), \$ млн.

Роки	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Товарообіг	2190,3	2301,5	2426,9	2729,4	3730,5	4952,7	6832,6	10158,9	4277,3	2556,4	3744,8	2486,5

Джерело: [7–10].

Таблиця 2. Динаміка питомої ваги експорту та імпорту товарів України до/з азіатських країн – членів СНД (крім Казахстану і Росії) у всьому її експорті та імпорті товарів, %

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Експорт	2,0	2,0	2,1	2,1	2,3	2,6	3,1	3,4	4,0	2,7	2,5	3,1
Імпорт	11,8	11,4	8,4	7,0	8,1	8,8	8,8	9,2	5,9	1,9	2,5	0,4

Тренди: $y_{\text{ex}} = 0,1192x + 1,8833$; $y_{\text{im}} = -0,8853x + 12,771$

Джерело: розраховано автором за [7–10].

(крім Казахстану і Росії) розвиваються шляхом збільшення питомої ваги експорту і зменшення – імпорту.

Результатом визначеного характеру експорту й імпорту спостерігається нестабільність переважно негативного сальдо торгівлі (табл. 3).

Розвиток торговельних зв'язків України з азіатськими країнами – членами СНД (крім Казахстану і Росії) може бути охарактеризований динамікою питомої ваги товарообігу з ними у всьому товарообігу України (див. рис. 2).

Таблиця 3. Динаміка сальдо торгівлі товарами України з азіатськими країнами – членами СНД (крім Казахстану і Росії), \$ млн.

Роки	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сальдо	-1549,9	-1565,3	-1432,1	-1351,2	-2120,3	-2991,9	-3808	-5543	-1062,9	242	-338	1789,1

Джерело: розраховано автором за [7–10].



Рисунок 2. Динаміка питомої ваги товарообігу України з азіатськими країнами – членами СНД (крім Казахстану і Росії) у всьому її товарообігу

Тренд: $y_{\text{Asian CIS countries}} = -0,3762x + 7,3288$.

Джерело: [7–10].

Таблиця 4. Питома вага товарообігу України з азіатськими країнами – членами СНГ (крім Казахстану і Росії) у всьому її товарообігу

Роки	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Питома вага	6,8	6,6	5,3	4,4	5,3	5,9	6,2	6,7	5,0	2,3	2,5	1,6

Джерело: [7–10].

Таблиця 5. Товарообіг України з азіатськими країнами – членами СНД (крім Казахстану і Росії), \$ млн.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Азербайджан	53,8	110	151	224,8	318,3	463	662,2	986,2	828,8	1562,0	1351,6	846,3
Вірменія	32,7	40,8	55,8	78,5	110,5	158,5	250,9	289,1	193,8	219,2	246,1	202,1
Киргизстан	7,8	10,4	16,3	20,6	31,6	38,0	71,4	83,7	83,8	75,0	111,3	133,6
Таджикистан	36,3	45,8	36,3	28,6	46,9	39,8	51,2	77,7	80,4	74,7	60,2	108,0
Туркменістан	1760,6	1998,6	1923,5	2178,8	2865,3	3624,8	4904,0	6008,6	1043,5	240,3	977,9	651,6
Узбекистан	302,3	95,9	244	198,1	355,9	628,6	892,9	2713,6	2047	310,2	997,7	544,9

Джерело: розраховано автором за [7–10].

Дані рис. 2 свідчать про те, що на аналізованому відрізку часу спостерігається тенденція до дезінтеграції України з розглядуваними країнами Азії.

Для більш детального аналізу торговельних відносин України з азіатськими країнами – членами СНД (крім Казахстану і Росії) необхідно розглянути окремо кожну з них і виділити ті з них, які відіграють найсуттєвішу роль. Товарообіг України з кожною з країн подано в табл. 5, динаміку представлено на рис. 3.

Наведені дані свідчать про те, що серед розглядуваних країн найбільші обсяги товарообігу з Україною мають Турк-

меністан, Узбекистан, Азербайджан та Вірменія. Обсяги товарообігу України з Киргизстаном і Таджикистаном незначні. Слід відзначити також і нестабільний характер товарообігу України з аналізованими країнами, про що свідчить динаміка сальдо торгівлі товарами, яку подано в табл. 6.

Розглянемо в загальних рисах товарну структуру товарообміну України з азіатськими країнами – членами СНД за даними 2012 року [10].

До Азербайджану Україна експортує товарів на \$766642,9 тис., а імпортує – на \$79736,8 тис., сальдо позитивне і дорівнює \$686906,10 тис.

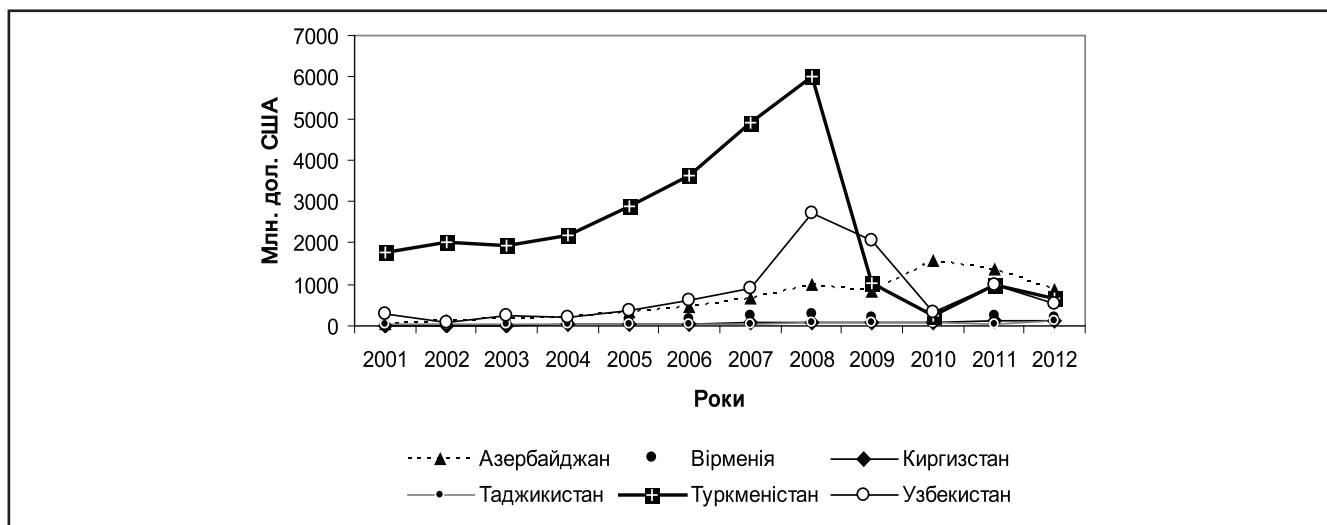


Рисунок 3. Динаміка товарообігу України з кожною з країн Азії – членів СНД (крім Казахстану і Росії)

$$y_{\text{Azerbaijan}} = 122,35x - 165,43; \quad y_{\text{Armenia}} = 21,187x + 18,782;$$

$$y_{\text{Kirghizstan}} = 11,219x - 15,962; \quad y_{\text{Tajikistan}} = 5,4192x + 21,933;$$

Тренди: $y_{\text{Turkmenistan}} = -98,374x + 2987,6; \quad y_{\text{Uzbekistan}} = 97,308x + 145,09.$

Джерело: [7–10].

Таблиця 6. Динаміка сальдо торгівлі товарами України з кожною з країн Азії – членів СНД (крім Казахстану і Росії), \$ млн.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Азербайджан	37,4	99,4	134,2	206,2	262,7	381,0	600,0	834,8	263,2	-340,4	65	686,9
Вірменія	11,5	26	43,4	63,1	84,1	115,9	179,3	238,1	137,4	183,4	209,1	156,3
Киргизстан	2,6	1,8	7,7	20,6	31,6	38,0	71,4	83,7	83,8	75,0	111,3	120,6
Таджикистан	33,1	40,0	28,3	28,6	46,9	39,8	51,2	77,7	80,4	74,7	60,2	93,6
Туркменістан	-1547,6	-1772,8	-1568,9	-1728,6	-2490,9	-3359,2	-4510,8	-5254,8	-393,1	177,5	-494,1	404,8
Узбекистан	-83,7	40,3	-76,8	58,9	-54,7	207,4	-199,1	-1523	-1234,6	146,8	-290,1	326,9

Джерело: розраховано автором за [7–10].

Основу експорту становлять такі товарні групи: жири та олії тваринного або рослинного походження – 2,6% експорту; какао та продукти з нього – 3,4; тютюн і промислові замітники тютюну – 4,2; фармацевтична продукція – 2,8; чорні метали – 29,1; вироби з чорних металів – 15,7; реактори ядерні, котли, машини – 5,0; залізничні локомотиви – 3,9%.

Основу імпорту становлять: істівні плоди та горіхи – 28,2%; палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки – 32,2; пластмаси, полімерні матеріали – 20,1%.

З наведених даних видно, що в експорті превалює промислова продукція, а в імпорті – як продукція сільського господарства, так і промисловості.

Експорт українських товарів до Вірменії становить \$179220,7 тис., імпорт з Вірменії – \$22948,6 тис., сальдо позитивне – \$156272,10 тис.

Експорт України формують: молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед – 2,7%; жири та олії тваринного або рослинного походження – 12,3; какао та продукти з нього – 5,4; готові продукти із зерна – 3,1; тютюн і промислові замітники тютюну – 13,3; фармацевтична продукція – 1,9; ефірні олії – 2,0; каучук, гума – 2,0; деревина і вироби з деревини – 3,8; чорні метали – 22,8; вироби з чорних металів – 3,6; електричні машини – 3,9%.

Можна констатувати, що в основі експорту домінує продукція переробної промисловості, а саме: жири та олії тваринного або рослинного походження; чорні метали та вироби з них.

Імпорт України з Вірменії включає рибу і ракоподібних – 6,2%; істівні плоди та горіхи – 4,8; алкогольні і безалкогольні напої та оцет – 40,3; чорні метали – 25,2%.

Киргизстан отримує від України товарів на суму \$127050,6 тис., а експортує в Україну – на суму \$6521,2 тис., сальдо позитивне і становить \$120529,40 тис.

Експорт України формують: жири та олії тваринного або рослинного походження – 6,4%; цукор і кондитерські вироби з цукру – 12,3; какао та продукти з нього – 15,2; готові продукти із зерна – 12,1%; реактори ядерні, котли, машини – 5,7; електричні машини – 7,5; меблі – 3,9%.

Імпорт України з Киргизстану формують: тютюн і промислові замітники тютюну – 33,5%; шкури – 4,4; бавовна – 8,9; інструменти, ножові вироби – 3,8; електричні машини – 27,2%.

Тобто у відносинах з Киргизстаном Україна використовує свій науково-технічний потенціал. Разом з тим значну частину імпорту становлять товари, які не є вкрай необхідними, наприклад: тютюн. Цікавим є той факт, що електричні машини в експорті України до Киргизстану становлять значно меншу питому вагу, ніж в їх імпорті з Киргизстану.

Експорт України до Таджикистану дорівнює \$100810,6 тис., імпорт – \$7199,9 тис., сальдо позитивне – \$93610,70 тис.

Експорт містить: какао та продукти з нього – 11,1%; готові продукти із зерна – 5,0; палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки – 4,0; фармацевтична продукція – 4,5; папір та картон – 3,7; реактори ядерні, котли, машини – 13,9; електричні машини – 6,0; залізничні локомотиви – 36,7%.

Імпорт становлять такі товари: істівні плоди та горіхи – 31,7%; бавовна – 36,5; алюміній і вироби з нього – 30,1%.

Отже, Україна позиціонує себе як високотехнологічна держава.

Туркменістан імпортує з України товарів на суму \$528164,9 тис. і експортує в Україну товарів на суму \$123426,8 тис., сальдо позитивне – \$404738,10 тис.

Основу експорту України до Туркменістану становлять: молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед – 2,4%; цукор і кондитерські вироби з цукру – 2,5; какао та продукти з нього – 3,3; готові продукти із зерна – 2,7; чорні метали – 11,9; вироби з чорних металів – 38,9; залізничні локомотиви – 12,1; літальні апарати – 4,6%.

Україна імпортує з Туркменістану палива мінеральні; нафту і продукти її перегонки – 92,4%; бавовну – 3,9%.

З наведених даних видно, що Україна до Туркменістану експортує високотехнологічні товари, а імпортує – сировину.

Експорт України до Узбекистану дорівнює \$435930,8 тис., імпорт – \$108961,9 тис., сальдо позитивне – \$326968,90 тис.

Експорт формують: жири та олії тваринного або рослинного походження – 5,7%; готові продукти із зерна – 1,5; фармацевтична продукція – 11,7; деревина і вироби з деревини – 4,1; папір та картон – 4,8; вироби з чорних металів – 10,1; реактори ядерні, котли, машини – 37,6; електричні машини – 2,4%.

Імпорт становлять: істівні плоди та горіхи – 8,1%; тютюн і промислові замітники тютюну – 3,4; палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки – 5,6; добрива – 6,4; бавовна – 11,3; цинк і вироби з нього – 25,5; засоби наземного транспорту, крім залізничного – 25,5%.

Тобто значну частину експорту України становлять високотехнологічні товари. Водночас потребує поглибленого аналізу імпорт України з Узбекистану, що зумовлено високою часткою наземного транспорту, крім залізничного.

Важливою умовою покращання торговельно-економічних відносин України з розглянутими країнами є взаємодія з СНД, ЄЄП. Розвиток інтеграційних процесів в інноваційній сфері на пострадянському просторі був і залишається важливим індикатором спільної соціально-економічної ситуації в цих країнах й водночас найважливішим механізмом покращання цієї ситуації [11].

На наш погляд, необхідно звернути увагу і на те, що протягом останніх двох десятиріч спостерігається реструктуризація політико-економічного простору європейського субконтиненту, яка супроводжується, з одного боку, пробуксовкою інтеграційних процесів на пострадянському просторі при збереженні відносно високого рівня господарської взаємодії між цими країнами, а з іншого – активізацією інтеграційних процесів між Росією, Білорусією та Казахстаном. В такому контексті перспективним стає розв'язання завдання, що полягає у поєднанні активної участі України, Росії та ЄС в конструктивному співробітництві з реалізацією по-

тенціалу взаємодії на пострадянському просторі [12, с. 6–7]. Водночас забезпечення ефективного функціонування економіки України, як і будь-якої країни в умовах глобальної нестабільності, яка на тлі перебудови світового порядку супроводжується підвищенням взаємозалежності національних ринкових економічних систем, вимагає посилення конкурентних переваг національної економіки [5].

Висновки

Аналіз торговельних відносин України з країнами Азії – членами СНД (крім Казахстану і Росії) свідчить про те, що товарообіг з ними до світової фінансової кризи швидко зростав і різко зменшився у 2008–2010 роках. Питома вага експорту має тенденцію до зростання, а імпорту – до зменшення. Сальдо торгівлі товарами України з азіатськими країнами – членами СНД на аналізованому відрізку часу (крім 2010, 2012 років) від'ємне за рахунок значних обсягів імпорту із Туркменістану і частково Узбекистану; з рештою країн сальдо торгівлі товарами позитивне на всьому аналізованому відрізку часу. Питома вага товарообігу України з цими країнами у всьому її товарообігу має тенденцію до зменшення. Товарна структура торгівлі свідчить про те, що азіатські країни – члени СНД є достатньо активними споживачами високотехнологічної продукції України. Спостерігається тенденція до зменшення товарообігу України з Туркменістаном. Узбекистан та Туркменістан можуть в перспективі стати альтернативним джерелом надходження в Україну енергоносіїв.

Список використаних джерел

1. Пріоритетні питання політики України щодо країн Азії. Аналітична доповідь. – К.: НІСД, 2011. – 46 с. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/pyt_Azya-dbec8.pdf
2. Майко В.А. Зовнішньополітичні та економічні пріоритети України у країнах Центральної, Південної і Південно-Східної Азії / В.А. Майко // Економічний часопис. – 2011. – №9–10. – С. 3–7. [Електрон. ресурс].

– Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ech/2011_9-10/2011_9_10/3_7.pdf

3. Соболев А.А. Геополітичні проекти світових «центрів сили» в Центральній Азії / А.А. Соболев // Стратегічні пріоритети. – 2013. – №1. – С. 155–163. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/Str_prioritetu/SP_1_2013.pdf

4. Зовнішня політика України – 2012: стратегічні оцінки, прогнози та пріоритети / За ред. Г.М. Перепилиці. – К.: ВД «Стилос», 2013. – 304 с.

5. Радзівєвська С.О. Конкурентоспроможність та інтеграційні перспективи України. – К.: Знання України, 2012. – 343 с. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.usufit.edu.ua> (наукова діяльність, книги) або www.nbuv.gov.ua (електронна бібліотека).

6. Радзівєвська С.О. Україна і країни Азії: торговельно-інтеграційний аспект / С.О. Радзівєвська // Економіст. – 2013. – №11. – С. 21–24.

7. Статистичний щорічник України за 2003 рік / Держкомстат України. – К., 2004. – 632 с.

8. Зовнішня торгівля України: Стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2010. – 103 с.

9. Зовнішня торгівля України: Стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2013. – 99 с.

10. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2012 році, Т. 2: Стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2013. – 239 с.

11. Расулев А.Ф., Павлов К.В., Асадуллина Н.Р. Тенденции и перспективы экономики Узбекистана в условиях развития интеграционных процессов в инновационной сфере на постсоветском пространстве. – Портал ИНИОН РАН. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rkpr.inion.ru>

12. Аннотированный план работ 2012: программа Президиума РАН «Перспективы скоординированного социально-экономического развития России и Украины в общеевропейском контексте». – М., 2012. – 40 с. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukros.ru>

І.П. МАЛИК,
к.е.н., Національний технічний університет України «КПІ»

Інституціональні аспекти державного регулювання корпоративного сектору економіки України

У статті досліджуються інституціональні питання державного регулювання корпоративного сектору економіки України, а також пропозиції щодо його вдосконалення.

Ключові слова: механізм, регулювання, корпоративний сектор.

В статье исследуются институциональные вопросы государственного регулирования корпоративного сек-

тора экономики Украины, а также предложения по его совершенствованию.

Ключевые слова: механизм, регулирование, корпоративный сектор.

The institutional issues of state regulation of corporate sector of Ukrainian economy are considered in this article as well as proposals of its important.

Keywords: *mechanism, regulation, corporate sector.*

Постановка проблеми. Розбудова економіки України на основі інноваційної моделі значною мірою залежить від ефективності регулювання процесів формування та функціонування корпоративного сектору, який відіграє провідну роль у національній економіці. Разом із тим зараз результатом нестабільних та суперечливих ринкових перетворень стало зниження темпів зростання ВВП, позитивної динаміки основних економічних показників. Чинником недостатнього рівня результативності регулювання корпоративного сектору як на державному в галузевому рівнях, так і на рівні окремих акціонерних товариств (АТ) є неформованість необхідного інституціонального забезпечення. Тому розвиток та вдосконалення державного регулювання корпоративного сектору економіки України сприятиме поліпшенню інвестиційного клімату, забезпечить подальші позитивні зміни в реальному секторі економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання формування суб'єктів господарювання корпоративного сектору економіки України певною мірою висвітлено у працях Д.В. Задихайла, О.Р. Кібенко, Г.В. Назарової [1], І.Л. Сазонця [2] та інших. При цьому слід зазначити, що основна увага приділяється насамперед питанням корпоративного управління на рівні суб'єктів господарювання, в той же час все ще залишаються недостатньо розробленими інституціональні аспекти державного регулювання корпоративного сектору на макроекономічному рівні, що мають бути основою для підвищення ефективності його функціонування та позитивного впливу на загальний розвиток національної економіки в цілому.

Мета статті полягає у розгляді інституціональних питань державного регулювання корпоративного сектору економіки України, а також у розробці пропозицій щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Аналіз процесів формування корпоративного сектору України (насамперед його акціонерної складової) свідчить, що на нього визначальним чином вплинули приватизація та корпоратизація державної власності. Оскільки корпоративні відносини виникли і почали розвиватися порівняно недавно, тому відповідно і механізм корпоративних відносин тільки набуває своїх обрисів. Така ситуація сприяє необхідності насамперед розробити методологічні і методичні підходи щодо впровадження механізму корпоративних відносин.

Спираючись на зарубіжний досвід, можна зробити висновок, що на характер механізму корпоративних відносин впливають умови, які його формують. До таких умов можна віднести економічні, соціальні, нормативно-правові, історичні, політичні. Унікальність механізму корпоративних відносин визначається особливостями національних умов конкретної країни.

В Україні на початку 90-х років ситуація характеризувалася переходом до ринкової економіки, значним впливом

принципу соціальної справедливості, майже повною відсутністю нормативної бази у сфері корпоративних відносин, а також браком досвіду у цих питаннях, вибором політичного підходу до проведення приватизації. Подальші зміни умов, що відбуваються в народному господарстві, вплинули і на характер механізму корпоративних відносин.

Крім умов, що впливають на формування механізму корпоративних відносин, потрібно розрізняти чинники, які характеризують стан даного механізму, його відмінності від аналогічних моделей і механізмів у інших країнах. До таких чинників можна віднести організаційну структуру управління суб'єктів господарювання корпоративного сектору, нормативне регулювання корпоративних відносин, структуру акціонерів, характер зв'язків між акціонерами і господарськими товариствами, рівень розвитку фондового ринку (рис. 1).

Вплив зазначених чинників зумовлює те, що, наприклад, американська модель корпоративного управління – це модель із переважно зовнішніми механізмами контролю діяльності суб'єктів господарювання, а німецька – із внутрішніми. Відповідно і в Україні, як і в інших країнах із перехідною економікою, з початком розвитку корпоративних відносин вплив цих чинників має зумовити появу своєї моделі, що забезпечуватиме діяльність суб'єктів господарювання в інтересах насамперед своїх власників.

Узагальнення набору інститутів, що формують інституціональне середовище розвинених країн, дозволило виділити набори інститутів, що впливають на українську модель корпоративного управління на макроекономічному рівні (табл. 1). При цьому слід зазначити, що роль інститутів макrorівня, передусім держави, пояснюється її статусом як регулятора розвитку корпоративного сектору і форматора інституціонального середовища. Зокрема, основним завданням держави на сучасному етапі розвитку економіки України має бути введення в дію тих інститутів з наділенням їх реальною силою, які були запроваджені в процесі переходу до ринкової інституціональної матриці, адже формальне введення інститутів і їх закріплення на законодавчому рівні ще не забезпечує їх сприйняття та усвідомлення суб'єктами корпоративних відносин.

Зараз в Україні законодавче регулювання корпоративних відносин не набуло ще характеру розвиненої системи, та має місце впровадження у практику законів, що недостатньо адекватно і справедливо визначають права й обов'язки між акціонерами, керівництвом і контролюючими органами підприємств. Крім того, приватизовані підприємства не мають достатнього досвіду корпоративного управління. Інше важливе питання – брак надійної і доступної інформації для забезпечення звітності цих груп одна перед одною.

Зазначені питання слід вирішувати на законодавчому рівні для того, щоб внутрішні й іноземні інвестори мали певні гарантії, вкладаючи капітал у підприємства. Чинне законодавство України не відповідає цим вимогам. Воно обмежене декількома нормами, що переважно визначають види і повноваження органів управління товариства.

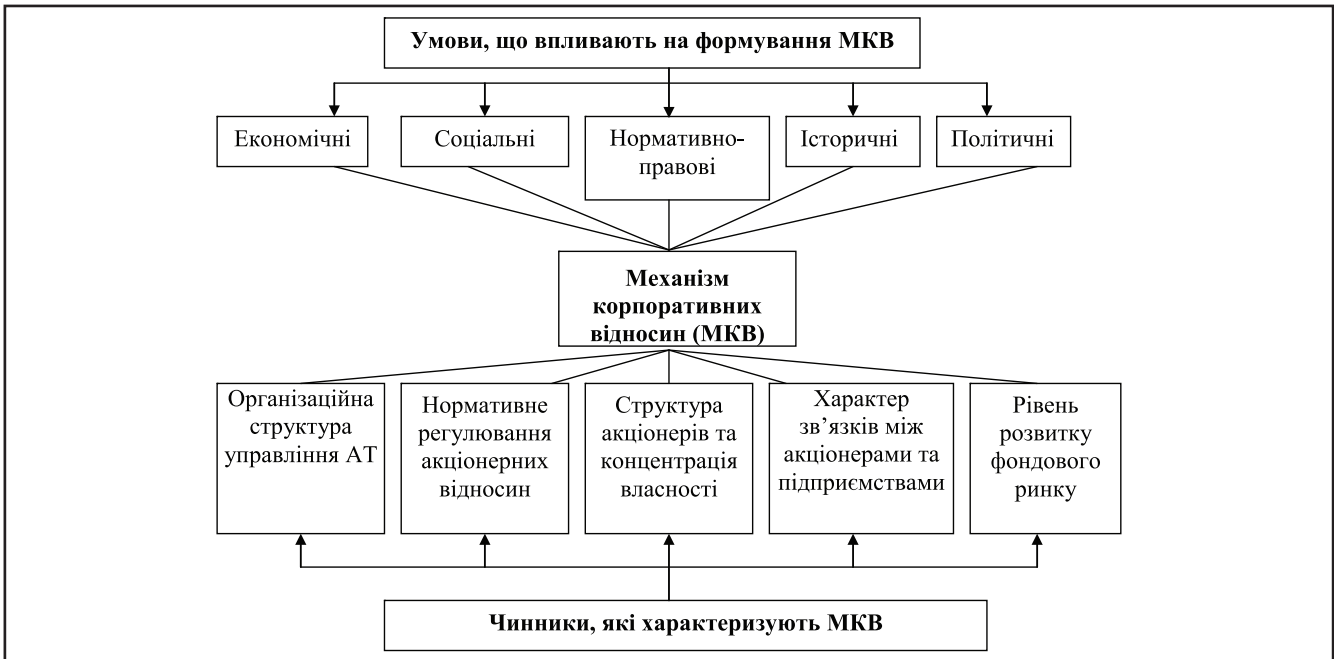


Рисунок 1. Класифікація умов та чинників механізму корпоративних відносин (МКВ)

Джерело: [3]

Таблиця 1. Інститути, що впливають на модель корпоративного управління в Україні на макроекономічному рівні

Інститут	Характеристика інституту
Держава як власник корпоративних прав	Держава, виступаючи у ролі акціонера, власника корпоративних прав, має чітко розуміти свою роль у процесі управління АТ через уповноважених представників Фонду державного майна України (ФДМУ). У процесі управління необхідно враховувати як глобальні інтереси всієї економіки України, так і інтереси окремого АТ та інших його акціонерів
Законодавча (правова) система	Комплементарний до інституту держави в ролі регулятора. Створення нормативної бази законодавчих актів, що виступають у ролі правил ведення діяльності всіма суб'єктами господарювання
Держава як регулятор корпоративних відносин	Держава в особі президента й уряду України та інших уповноважених органів (Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку (ДКЦПФР), ФДМУ, Національного банку України (НБУ)) створює, закріплює і контролює виконання та дотримання норм, згідно з якими всі суб'єкти господарювання провадять свою діяльність. Створює, упроваджує і підтримує потрібні для функціонування економіки України і моделі корпоративного управління інститути на всіх економічних рівнях
Податкова система, системи обліку й аудита, судова система	Комплементарний до інституту держави в ролі регулятора. Виражає сутність і процедуру здійснення оподаткування, обліку і перевірки фінансового стану та звітності підприємств, а також урегулювання спорів, що виникають між суб'єктами корпоративних відносин в процесі здійснення ними діяльності
Фондовий ринок	Механізм, який зводить покупців і продавців цінних паперів. Частина ринку позикових капіталів, на якому має відбуватися емісія, купівля й продаж цінних паперів і прав на них. Сукупність економічних відносин з випуску й обігу цінних паперів серед його учасників. Механізм, що сприяє обміну фінансовими активами, має власну структуру, зумовлену складом учасників і тими функціями, які він виконує. Коллективна оцінка поточної вартості активів організацій
Корпоративний контроль	Основні механізми, які контролюють діяльність АТ і права власності на АТ. Проводить домінуюча група учасників, створена на підприємстві, в результаті чого отримує повне управління підприємством (одноосібно директор, менеджмент, іноземний інвестор, менеджмент за умов розпиленості акціонерного капіталу). Інший вид контролю – механізми фондового ринку та поглинання
Кодекс корпоративного управління	Підготовка інституціонального підґрунтя, тобто ступеня готовності суспільства до широкого схвалення і використання ціннісних норм і настанов у сфері корпоративних відносин. Установлення певних правил і норм у відносинах менеджерів і найманих працівників для формування національної моделі корпоративного управління, таких, щоб інституціональні форми не заміняли, а доповнювали вже діючі базові інститути

Джерело: розроблено автором.

Формування інституціонального забезпечення ефективної моделі корпоративного управління потрібне як на макроекономічному рівні, що характеризуватиме загальні тенденції української моделі корпоративного управління, так і на

нижчих рівнях – мезо– та мікроекономічному. Для України характерною особливістю є значна кількість моделей корпоративного управління, що утворились в результаті поєднання інституціональних особливостей англо–американсь–

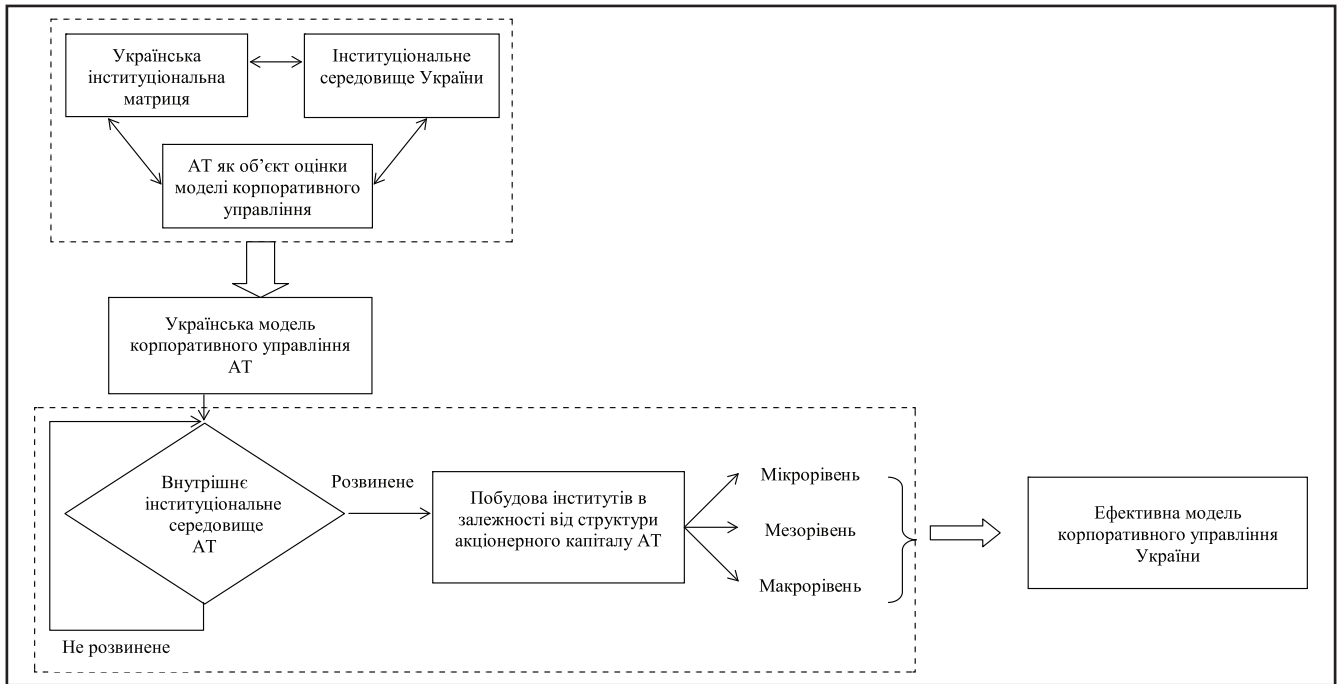


Рисунок 2. Ефективна модель ефективного корпоративного управління в Україні

Джерело: [4, с. 219].

кої та німецької моделей. Тому доцільним є поступовий перехід від побудови ефективних моделей корпоративного управління на рівні окремих акціонерних товариств (АТ) до побудови на рівні бізнесу та остаточного формування національної ефективної моделі. Побудова розвинутого інституціонального середовища має відбуватись у такому порядку: від розвитку інститутів на рівні АТ, через розвиток мезоекономічних інститутів до розвитку інститутів макрорівня.

Для визначення складових елементів ефективної моделі корпоративного управління та її побудови в АТ, що вже функціонує в сучасному інституціональному середовищі пропонується використовувати агреговану модель корпоративного управління АТ (рис. 2).

Агреговану модель корпоративного управління АТ з ефективним внутрішнім інституціональним середовищем та з урахуванням необхідності побудови інститутів відповідно до структури акціонерного капіталу АТ можна подати у вигляді [1]:

$$M_{к.у} = f(O_{к.у}, K_{к.у}, F_{к.у}, IS_{к.у}, I_{к.у}, M, S_{к.у}), \quad (1),$$

де $M_{к.у}$ – агрегована модель корпоративного управління; $O_{к.у}$ – об'єкт моделі корпоративного управління на мікроекономічному рівні – АТ; $K_{к.у}$ – критерії ефективності моделі корпоративного управління, що відображають інтереси зацікавлених сторін; $F_{к.у} = (F_{1 к.у} \dots F_{В к.у})$ – інституціональні фактори, що впливають на корпоративне управління і їх кількісне значення; $IS_{к.у}$ – внутрішнє інституціональне середовище АТ, в якому функціонує модель корпоративного управління; $I_{к.у}$ – інститути АТ відповідно до структури акціонерного капіталу; M – обрана методика оцінювання ефективності корпоративного управління; $S_{к.у}$ – наявність чи відсутність ефекту синергії від запровадження ефективного корпоративного управління.

В основу формування інституціонального середовища, яке сприяє ефективному функціонуванню корпоративного управління, пропонується покласти інститут акціонерної власності і її структури, оскільки саме структура акціонерного капіталу, як показали дослідження, має максимальну значущість. Критеріями ефективності формування інституціонального середовища, на нашу думку, можуть бути чиста виручка та ринкова вартість АТ як показники ефективності корпоративного управління.

Відповідно до інституту акціонерної власності та її структури в Україні можна виокремити такі основні моделі корпоративного управління (табл. 2).

Модель А характеризується концентрованою структурою акціонерного капіталу, модель Б – змішаною полярною (концентрація контрольного пакета акціонерного капіталу з невеликою кількістю акціонерів, а неконтрольний пакет – розпорошений серед великої кількості міноритарних акціонерів, зазвичай фізичних осіб), модель В – розпорошеною. У моделях А та Б–1 великими акціонерами є зовнішні акціонери, а в моделі Б–2 – внутрішні (менеджмент та інсайдери).

Висновки

Розглянуті питання забезпечення інституціонального середовища зумовлюють можливість подолання нестабільності та суперечливості державної політики ринкових перетворень, недосконалості законодавчої бази, нерозвиненості фондового ринку, недостатньої захищеності інтересів міноритарних акціонерів та невіршеності «агентської проблеми» тощо. Такий підхід сприяє перспективному інвестиційно-інноваційному розвитку вітчизняних АТ, максимізації капіталізації українських підприємств та розбудові національної економіки загалом, оскільки саме

Таблиця 2. Моделі корпоративного управління в Україні на основі інституту акціонерної власності та її структури

Структура акціонерної власності АТ в Україні		Модель корпоративного управління
Концентрована	Зовнішні великі акціонери володіють контрольним пакетом акцій. Зовнішніми акціонерами можуть бути: юридичні особи, фізичні особи, держава Відсутність міноритарних акціонерів	Модель А
Змішана полярна	Великі акціонери Присутність міноритарних акціонерів	Модель Б
	Зовнішні великі акціонери володіють контрольним пакетом акцій. Зовнішніми акціонерами можуть бути: юридичні особи, фізичні особи, держава Присутність міноритарних акціонерів (пакет, яким вони володіють, дуже розпорошений). Міноритарними акціонерами можуть бути: юридичні особи, фізичні особи, держава	Модель Б-1
	Внутрішні великі акціонери (менеджмент та інсайдери) з офіційно закріпленими правами власності Присутність міноритарних акціонерів (пакет, яким вони володіють, дуже розпорошений). Міноритарними акціонерами можуть бути: юридичні особи, фізичні особи, держава	Модель Б-2
Розпорошена	Присутність значної кількості міноритарних акціонерів (контрольний пакет, яким вони у сукупності володіють – дуже розпорошений). Міноритарними акціонерами можуть бути: юридичні особи, фізичні особи, держава, менеджмент та інсайдери	Модель В

Джерело: розроблено автором.

інституціональне середовище домінує в процесі формування ефективної моделі корпоративного управління і прискорює інноваційні процеси.

Список використаних джерел

1. Задахайло Д.В. Корпоративне управління: навчальний посібник / Д.В. Задахайло, О. Кібенко, Г. Назарова. – Х.: Еспада, 2003. – 688 с.

2. Сазонець І.Л. Корпоративне управління: світовий досвід та механізм залучення інвестицій: навчальний посібник / І.Л. Сазонець. – К.: ЦУЛ, 2008. – 304 с.

3. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 416 с.

4. Довгань Л.Є. Корпоративне управління: інституціональні аспекти / Л.Є. Довгань, І.П. Малик; за ред. Л.Є. Довгань. – К.: ІВЦ «Вид-во «Політехніка», 2006. – 340 с.

УДК 311.14:336.27

А.М. ЄРІНА,
д.в.н., професор кафедри статистики, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
К.М. ЯРОШ,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Боргова ситуація в Україні: статистичний аспект

Здійснено аналіз сучасних тенденцій державного боргу, боргового навантаження і платоспроможності України, методом головних компонент оцінена боргова позиція.

Ключові слова: державний борг, боргове навантаження, платоспроможність, боргова позиція.

Осуществлен анализ современных тенденций государственного долга, долговой нагрузки и платежеспособности Украины, методом главных компонент определена ее долговая позиция.

Ключевые слова: государственный долг, долговая нагрузка, платежеспособность, долговая позиция.

The analysis of current trends of state's debt, debt burden and solvency of Ukraine, the principal components method is defined by its debt position.

Keywords: state's debt, debt burden, solvency, the debt position.

Постановка проблеми. З розгортанням процесів глобалізації розвиток міжнародної фінансової системи характеризується значним зростанням зовнішньої заборгованості країн світу. Залучення іноземного капіталу примножує ресурси економічного розвитку країн-позичальників, але водночас породжує проблему обслуговування боргу, посилює залежність державних фінансів від коливань кон'юнктури на світових фондових і валютних ринках, підвищує ризик виникнення кризи ліквідності. В реаліях сучасного світу управління ризиками державного боргу, визначення шляхів вирішення боргової проблеми і методів підвищення боргової безпеки актуалізує статистичний моніторинг тенденцій заборгованості і платоспроможності кожної країни та оцінювання її боргової позиції.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Важливий внесок у дослідження зовнішньої заборгованості як ефективного інструменту стабілізації національних економік, причин і наслідків зовнішніх запозичень, боргової політики та боргової безпеки держави зробили такі представники західної економічної думки, як О. Бланкарт, С. Вайнберген, В. Нордхаус, М. Фрідмен, Д. Хамільтон та ін. Вплив державного боргу на соціально-економічний стан та фінансову безпеку України досліджували вітчизняні вчені, зокрема Т. Богдан, А. Гальчинський, О. Барановський, З. Варналій, О. Василик, Т. Вахненко, Я. Жаліло, Н. Зражевська, І. Лютий, А. Сухоруков, О. Царук, В. Шевчук, В. Юрчишин та ін.

Метою статті є визначення тенденцій боргових запозичень, оцінювання сучасного стану заборгованості і боргової позиції України, що важливо для формування стратегії управління державним боргом і обґрунтування управлінських рішень щодо джерел запозичень, вибору оптимальних боргових інструментів, ефективного використання залучених коштів.

Об'єкт дослідження – державний (прямий і гарантований) борг України, предмет – тенденції формування державного боргу, сучасний стан заборгованості і боргова позиція України як суб'єкта міжнародних економічних відносин. Інформаційна база дослідження: офіційна статистика Національного банку України щодо стану платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції, інформація Мінфіну України щодо балансу державного бюджету та розміру боргових зобов'язань, рекомендації міжнародних фінансових організацій, дослідження вітчизняних вчених і спеціалістів.

Виклад основного матеріалу. Згідно з прийнятими у світі стандартами обліку боргових операцій державний борг являє собою суму боргових зобов'язань сектору загального державного управління перед внутрішніми і зовнішніми кредиторами. Статистика зовнішнього боргу України гармонізована з міжнародними стандартами, викладеними в офіційних виданнях Міжнародного валютного фонду [7].

Нестача фінансових ресурсів на початковому етапі становлення української економіки примушувала країну ставати активним позичальником на світовому ринку позикового

капіталу. Через постійний дефіцит державного бюджету і від'ємне сальдо платіжного балансу обсяги зовнішнього боргу невинно зростали, при цьому інтенсивність нарощення боргу на різних етапах розвитку економіки різнилися. На рис. 1 наведена динаміка формування та розвитку зовнішнього державного боргу України після боргової реструктуризації 2000 року. За характером динаміки цей процес умовно можна поділити на три періоди.

Перший (2003–2007) – це період виваженої боргової політики, спрямованої на недопущення безконтрольного зростання державного боргу та зменшення боргового навантаження на економіку держави. Стабілізація економічної ситуації в країні та сприятлива зовнішня кон'юнктура дозволили суттєво знизити обсяги боргового навантаження на економіку, що супроводжувалося підвищенням міжнародних рейтингів України [3].

Світова фінансова криза 2008–2009 років наклала свій негативний відбиток на динаміку і стан заборгованості. Різне знецінення національної валюти спричинило стрімке зростання зовнішніх запозичень і посилило борговий тягар на економіку і державні фінанси. Надмірні зовнішні запозичення при ігноруванні внутрішніх джерел фінансування дефіциту бюджету істотно підвищили фінансові ризики, зробили державні фінанси України вразливими до коливань кон'юнктури на міжнародних фондових ринках і спричинили кризу ліквідності [8, с. 52]

Починаючи з 2011 року темпи зростання зовнішніх запозичень дещо сповільнилися. Цьому сприяв, зокрема, початок випуску облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) в іноземній валюті. Основними причинами освоєння валютних ОВДП стали проблеми із залученням фінансових ресурсів за кордоном та зменшення попиту на облігації у гривні. Проте валютні ОВДП не стали дієвим способом регулювання ринку позикового капіталу. Останнім часом надходження від ново розміщених ОВДП ледь покривали платежі з погашення та сплати доходу за розміщеними раніше.

На кінець 2013 року державний борг України сягнув 574,4 млрд. грн. проти 88,7 млрд. грн. у 2007 році. Водночас змінилася структура державного боргу, частка зовнішнього боргу за цей період зменшилася з 78,8 до 51,4%, а частка внутріш-

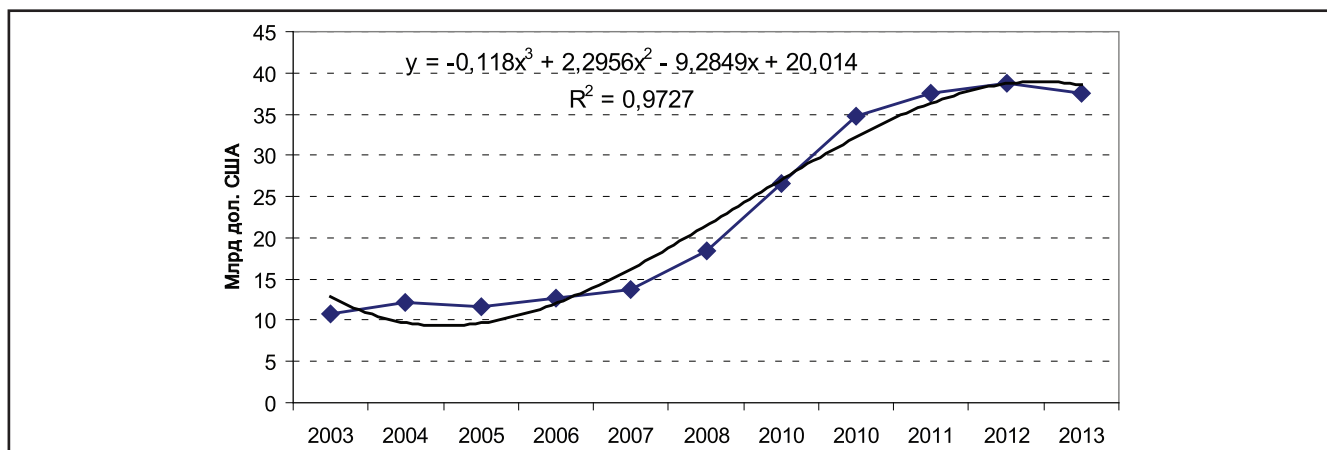


Рисунок 1. Тенденція нарощення зовнішнього державного боргу України

Джерело: складено авторами за даними [6].

нього боргу відповідно зростає [6]. Зменшення частки зовнішнього державного боргу (а отже, валютних ризиків) вважається позитивним чинником, проте в разі неконтрольованого зростання внутрішнього боргу існує прихована загроза трансформації внутрішнього боргу в зовнішній.

Негативним аспектом тенденції нарощення державного боргу стала практика надання державних гарантій при одержанні кредитів суб'єктами підприємницької діяльності. На кінець 2013 року гарантований державою борг становив 102,2 млрд. грн., або 17,8% до загальної суми державного боргу.

Для оцінювання критичності обсягів державних запозичень і виявлення пов'язаних із заборгованістю потенційних ризиків використовують низку боргових індикаторів. У практиці міжнародних фінансових організацій таких індикаторів нараховується кілька десятків. Серед них найбільш вживаними є співвідношення суми державного боргу та платежів з погашення і обслуговування боргу з такими макроекономічними показниками, як: ВВП, річний експорт товарів і послуг, доходи державного бюджету та ін. Концептуально ці індикатори поділяються на дві категорії (рис. 2). Співвідношення суми державного боргу чи окремих його складових (внутрішній, зовнішній, прямий, гарантований борг) з макропоказниками характеризують стан заборгованості та боргове навантаження на економіку і державні фінанси (блок БН). Співвідношення між макропоказниками і платежами з погашення та обслуговування державного боргу розглядаються як індикатори платоспроможності країни (блок ПС).

У процесі аналізу боргового навантаження економіки і платоспроможності країни фактичні значення боргових індикаторів порівнюють з пороговими (граничними). Такі порівняння мають дещо умовний характер, оскільки порогові значення не є тими жорстко встановленими рівнями, перевищення яких неминуче означає наявність боргових проблем. З іншого боку, потенційні ризики, пов'язані із заборгованістю, можуть мати місце і за помірного боргового навантаження. Так, в Україні за період з 2008 по 2013 рік практично всі індикатори боргового навантаження і платоспроможності не перетинали встановлених критичних меж, проте боргова ситуація погіршувалася: зростало боргове на-

вантаження на економіку, посилювався тиск на державний бюджет, знижувалася платоспроможність.

У контексті загрозової тенденції окремих боргових індикаторів виникає потреба в інтегральному вимірнику боргової позиції. Таким вимірником, на наш погляд, може бути лінійна комбінація індикаторів боргового навантаження, платоспроможності і пов'язаних із заборгованістю макроекономічних показників (сальдо державного бюджету, валютний курс, стан платіжного і торговельного балансів, золотовалютні резерви тощо). З-поміж різних методів визначення інтегральних показників в даній статті перевага надається моделі головних компонент, основне рівняння якої має вигляд:

$$G = \sum_1^m a_i z_i,$$

де G – компонента з найбільшою дисперсією λ ;

a_i – факторні навантаження, кожне з яких характеризує щільність зв'язку між i -ю ознакою і компонентою G , і як будь-яка міра щільності зв'язку змінюється в межах від 0 до ± 1 ;

z_i – стандартизовані значення ознак з одиничними дисперсіями; сумарна дисперсія дорівнює кількості ознак m .

В ознакову множину компонентної моделі боргової позиції України включені такі показники-індикатори: x_1 – відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, %; x_2 – відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %; x_3 – відношення платежів з погашення і обслуговування державного боргу до ВВП, %; x_4 – відношення платежів з погашення і обслуговування державного боргу до доходів бюджету, %; x_5 – офіційний курс гривні щодо долару США; x_6 – відношення золотовалютних резервів до зовнішнього державного боргу. Перелічені показники характеризують боргове навантаження на економіку, норму обслуговування боргу, міжнародну валютну ліквідність і ціну національної валюти. Щільність і напрям зв'язків між включеними в модель показниками можна простежити за даними кореляційної матриці (табл. 1). Оскільки інформаційна база моделі представлена часовими рядами, то коефіцієнти кореляції відображають не причинно-наслідкові зв'язки, а синхронність змін боргових індикаторів, валютного курсу і ліквідності. Це зумовлено наявністю спільного латентного фактора, який відобра-

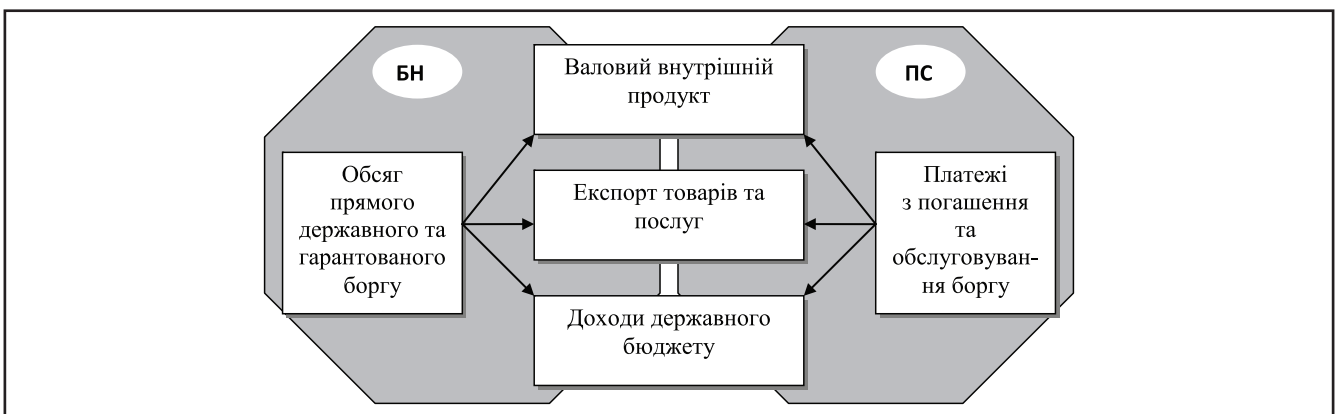


Рисунок 2. Концептуальна основа визначення боргових індикаторів

Джерело: складено авторами на основі [5, 7].

Таблиця 1. Кореляційна матриця R

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
x_1	1	0,941	0,796	0,808	0,920	-0,861
x_2	0,941	1	0,729	0,738	0,916	-0,747
x_3	0,796	0,729	1	0,991	0,764	-0,801
x_4	0,808	0,738	0,991	1	0,730	-0,850
x_5	0,920	0,916	0,764	0,730	1	-0,649
x_6	-0,861	-0,747	-0,801	-0,850	-0,649	1

Джерело: розраховано за даними [6].

Таблиця 2. Факторні навантаження і ступінь факторизації моделі головних компонент

Показник x_i	Факторне навантаження a_i
x_1 – відношення загального обсягу державного боргу до ВВП	-0,965
x_2 – відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг	-0,919
x_3 – відношення платежів з погашення і обслуговування державного боргу до ВВП	-0,920
x_4 – відношення платежів з погашення і обслуговування державного боргу до доходів бюджету	-0,926
x_5 – офіційний курс гривні щодо долару США	0,902
x_6 – відношення золотовалютних резервів до зовнішнього державного боргу	0,888
Дисперсія компоненти λ	5,0844
Ступінь факторизації моделі ($\lambda: m$)	0,8470

Джерело: розраховано за даними [6].

жає внутрішню структуру досліджуваного процесу і пояснює кореляційні зв'язки між показниками. Компонента G розглядається як узагальнююча оцінка латентного фактора. Щодо досліджуваного процесу формування заборгованості країни, то цю компоненту можна ідентифікувати як інтегральний показник боргової позиції.

Метод головних компонент реалізований в інтегрованій системі обробки даних Statistica (процедура Principal components модуля Factor Analysis). За процедурами модуля визначаються: факторні навантаження a_i , внесок компоненти в сумарну дисперсію (ступінь факторизації моделі) та числові значення компоненти. Факторні навантаження компоненти G і внесок її в сумарну дисперсію спостережуваних значень показників наведено в табл. 2. Високі значення факторних навантажень засвідчують, що усі включені в модель показники є істотними «симптомами» боргової позиції.

Дисперсія компоненти $\lambda = 5,0844$ забезпечує високий ступінь факторизації моделі $(5,0844: 6) = 0,847$.

Числові значення компоненти за кожний t-й рік визначаються за формулою:

$$G_t = \sum_{i=1}^m \left(\frac{a_i}{\lambda} z_{it} \right).$$

На рис. 3 представлена динаміка інтегрального показника боргової позиції України. Траєкторія кривої певною мірою віддзеркалює динаміку нарощення державного боргу (рис. 1): докризовий період характеризується зміцненням боргової позиції ($G_{2007} = 1,509$), посткризовий – спадним трендом ($G_{2013} = -1,416$). Зв'язок між часовими рядами обсягів державного боргу і борговою позицією обернений, коефіцієнт кореляції становить $r = -0,851$. Отже, основною причиною нестійкої боргової позиції України є збільшення обсягів державного боргу, що своєю чергою зумовлено хронічним

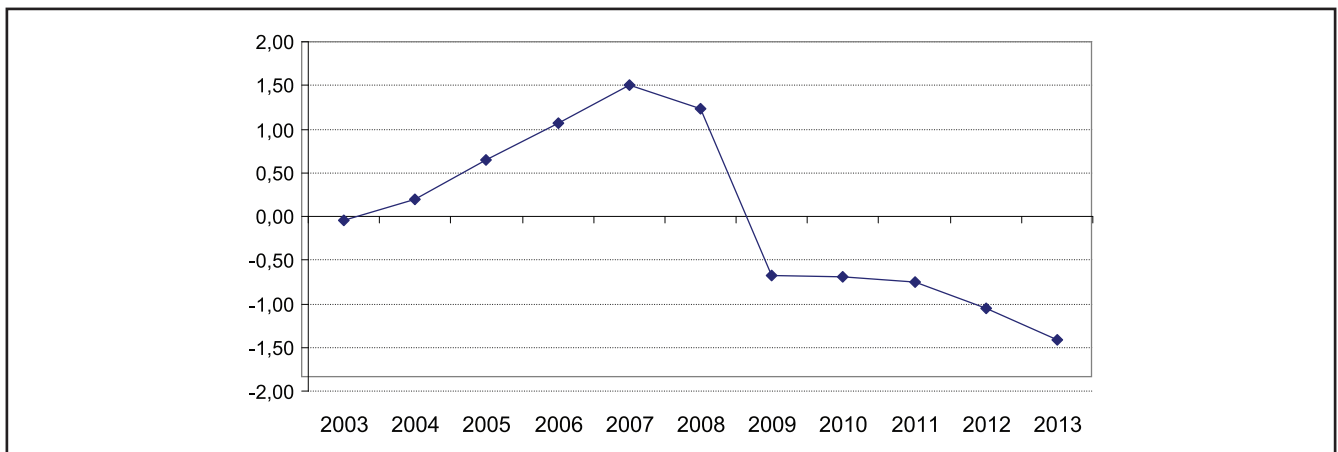


Рисунок 3. Динаміка боргової позиції України за 2003–2013 роки

Джерело: розраховано за даними [6].

дефіцитом державного бюджету і неефективним використанням залучених коштів. Домінування зовнішньої складової у структурі загального боргу держави збільшує потенційні негативні наслідки девальвації національної валюти і припинення надходження іноземного капіталу, що підвищує ймовірність розгортання фінансової кризи.

Висновки

Збереження існуючих тенденцій у сфері державного за-
позичення є серйозною потенційною загрозою для фінан-
сової безпеки України. Надмірні запозичення порушують
боргову стійкість і підвищують вразливість країни до зов-
нішніх шоків. Щоб зменшити кредитні і валютні ризики бор-
гових операцій, необхідно обсяги запозичень узгоджувати із
стратегією економічного розвитку, прогнозом ВВП, напря-
мами бюджетної, структурно-інвестиційної та зовнішньо-
економічної політики, прогнозом платіжного балансу і ре-
зервних активів НБУ. При цьому важливо враховувати всі
можливі внутрішні та зовнішні чинники, що можуть впливати
на формування і погашення державного боргу.

Список використаних джерел

1. Богдан Т. Боргова політика держави в умовах глобальної нестабіль-
ності / Т. Богдан // Економіка України, 2013. – №2 (615). – С. 4–17.

2. Вахненко Т.П. Особливості формування державного боргу та
управління його складовими в період фінансової кризи / Т.В. Вах-
ненко // Фінанси України. – №6. – 2009. – С. 14–28.

3. Економічна безпека / [Варналій З.С., Мельник П.В., Тарангул
Л.Л. та ін.]; під ред. З.С. Варналія. – [1-е вид.]. – К.: Знання, 2009. –
С. 126–128, 154.

4. Лютий І.О. Державний кредит та боргова політика України: мо-
нографія / І.О. Лютий, Н.В. Зражевська, О.Д. Рожко. – К.: Центр уч-
бової літератури, 2008. – 352 с.

5. Методичний коментар до статистики зовнішнього боргу [Елек-
трон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/docscatalog/document?id=63731>

6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України: www.minfin.gov.ua

7. Статистика внешнего долга. Руководство для составителей и
пользователей [Електрон. ресурс] / Международный валютный
фонд. – 2003. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/eds/guide/guider.pdf>

8. Фурманець К.Л. Формування зовнішнього державного боргу
України та фінансовий механізм його регулювання в умовах глоба-
лізації / К.Л. Фурманець [Електрон. ресурс]. – Вісник Вінницького
політехнічного інституту. – №1. – 2013. – Режим доступу:
http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/vvpi/2013_1/13_1_ekonomika_4.pdf

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 005.952.2

К.Г. ТОРДІЯ,
магістр, Київський національний університет технологій та дизайну,
Ю.В. ГОНЧАРОВ,

д.е.н., професор, Київський національний університет технологій та дизайну

Форми взаємодії в міжнародних компаніях з прямими іноземними інвестиціями

У статті розглянута проблема ефективної взаємодії між іноземними і місцевими компаніями в приймаючому регіоні. Автор розглядає способи взаємодії іноземних і місцевих фірм, описує мотиви і чинники прямих іноземних інвестицій, підкреслює значення продуманої інвестиційної політики для зростання регіональної економіки.

Ключові слова: іноземні інвестиції, ТНК, міжнародна компанія, міжнародне спільне підприємство, інвестиційний клімат, приймаючий регіон.

В статье рассмотрена проблема эффективного взаимодействия между иностранными и местными компаниями в принимающем регионе.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, ТНК, международная компания, международное совместное предприятие, инвестиционный климат, принимающий регион.

The article considers the problem of effective interaction between foreign and local firms in the host region.

Keywords: foreign investment, transnational corporations, international company, an international joint venture, investment climate, receiving region.

Постановка проблеми. Актуальність теми дослідження полягає в необхідності наукового обґрунтування форм взаємодії у міжнародних компаніях з прямими іноземними інвестиціями.

Переваги ТНК є очевидними, адже завдяки корпоративним перевагам та поділу праці формується новий синергетичний ресурс підвищення конкурентоспроможності корпорації в цілому. Проте інтереси та наслідки транснаціоналізації не завжди однотипні, що багато в чому визначає залежність країн із низьким рівнем розвитку від економічно розвинених.

Країни, стаючи повноправними учасниками світового ринку, неспроможні уникнути даних процесів, адже саме ТНК стали рушійною силою інтернаціоналізації і в останні роки демонструють зростаючий вплив на міжнародну інвестиційну політику. Правомірно, що серед різноманітних варіантів проникнення на ринки інших країн перевага надається інвестуванню.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми кадрової політики знаходять своє відображення у працях вчених Р. Вернона, О. Вільямсона, Дж. Даннінга, Ч. Кінделбергера, Р. Коуза, К. Коулінга, А. Кизима, Д. Лук'яненка, А. Поручника, О. Рогача, В. Рокочу, В. Сіденка, І. Школи, С. Якубовського тощо, але проблема і сьогодні залишається актуальною.

Метою статті є дослідження особливостей форм взаємодії у міжнародних компаніях з прямими іноземними інвестиціями.

Для досягнення поставленої мети було визначено такі завдання: розгляд етапів проникнення міжнародної компанії в приймаючий регіон; визначення негативних характеристик

інвестиційного клімату в Україні; аналіз критеріїв вибору міжнародною компанією форм співпраці з компаніями регіону.

Виклад основного матеріалу. Міжнародна компанія, перш ніж здійснювати прямі іноземні інвестиції в регіон, розвиває більш «прості форми» міжнародного економічного співробітництва. Проникнення на місцевий регіональний ринок і вивчення місцевих умов починаються з експорту товарів і послуг без фізичної присутності експортера. Потім компанія може ухвалити рішення про організацію в регіоні обмеженої присутності, наприклад у формі представництва з постійним або нерегулярним статусом або у формі зарубіжного відділення без організації юридичної особи.

На наступному етапі роботи в приймаючому регіоні міжнародна корпорація більш активно розвиває співпрацю з місцевими компаніями або на договірній основі, або за допомогою створення спільних підприємств. Поняття «міжнародне спільне підприємство» позначає підприємство (фірму), яке знаходиться в сумісній власності двох або більше власників, тобто засноване на змішаній власності різних країн [4]. Спільне підприємство, як і підприємство, що повністю належить іноземному інвестору, реєструється на території України відповідно до національного законодавства. Вибір організаційно-правової форми підприємства здійснюється відповідно до того, яка мета визначається при створенні компанії, в якому бізнесі вона зайнята, кількістю засновників, розміром статутного капіталу та ін. Згодом можливе відкриття власної дочірньої компанії, придбання місцевих компаній і їх включення у внутрішньофірмову структуру міжнародної корпорації, розвиток власного виробництва за кордоном [6].

Негативні характеристики інвестиційного клімату в Україні (недосконалість і нестабільність національного законодавства, високий рівень злочинності і корупції, незахищеність прав інвесторів і прав інтелектуальної власності) примушують іноземних інвесторів проводити у нас обережну інвестиційну політику [1].

Проте умови приймаючого регіону можуть бути такі, що компанії – іноземному інвестору більш вигідно займатися організацією власного бізнесу, ніж розвивати спільну діяльність з місцевими економічними суб'єктами. Це може бути обумовлено, зокрема, нерозвиненістю ринкових інститутів, слабкістю місцевого інституційного середовища, крупними масштабами корупції і тіньової економіки, непрозорістю бізнесу, недостатньою стійкістю і зрілістю нормативно-правової бази. Іноземні компанії не бажають також ділитися власними прибутками, користуючись лазівками в місцевому податковому законодавстві, прагнуть зберегти перевагу від володіння унікальними технологіями, володіння перевагами в «інноваційній гонці» [3].

Прямі іноземні інвестиції, що поступають в регіон, частіше за все прямують у вже існуючі регіональні бізнес-інтеграції, утворені на основі поєднання ринкових і квазіринкових початків (кластери, територіально-виробничі комплекси нового типу – на відміну від існуючих у радянській плановій економіці, та ін.). Цей факт пояснюється тим, що саме в та-

ких квазіінтегрованих бізнес-структурах концентрований виражений економічний і інноваційний потенціал регіону, що за сприятливих умов забезпечує іноземному інвесторові максимальний позитивний ефект від капіталовкладень [2].

Діючи в умовах приймаючого регіону, міжнародна компанія вибудовує систему взаємодії не тільки в рамках власної внутрішньої структури, а й повертає до співпраці велике число місцевих суб'єктів: співзасновники, інвестори, ліцензіати, франчайзери, підрядчики, аутсорсери, клієнти, постачальники, вищі учбові заклади, науково-дослідні організації, а також компанії, що здійснюють інфраструктурне забезпечення бізнесу і діючі у сфері транспорту, логістики, страхування, інжинірингу, підбору кадрів та ін. [7].

У зв'язку з цим управління в регіональних системах міжнародного виробництва, утворених на основі прямих іноземних інвестицій, здійснюється в різних формах: від зв'язків на рівні власності (або капіталу), які забезпечують безпосередній управлінський нагляд, до різних зв'язків, що не спираються на капітал, в рамках яких формально незалежні посередники – постачальники, виробники і збутові підприємства – взаємодіють один з одним на основі різних форм взаємостосунків, таких, як франшизні угоди, ліцензування, субпідряди, контракти на маркетинг, загальні технічні стандарти або стабільні довірчі ділові взаємостосунки. Системи управління, що будуються на участі в капіталі, замикають на себе механізми контролю і дозволяють енергійніше захищати специфічні для даної фірми переваги. В тих випадках, коли ці переваги пов'язані з фірмовими найменуваннями і системами маркетингу, можуть бути достатньою менш замкнуті форми контролю [5].

Іноземні інвестори активно вдаються до різних форм бізнес-партнерства, в тому числі і з представниками великого бізнесу в регіонах. Досвід діяльності міжнародних компаній, особливо ТНК, свідчить, що це один із найефективніших шляхів подолання більшості перешкод у міжнародній діяльності.

Розширяється практика вираженої схильності фірм, у тому числі великих ТНК, до більш вузької спеціалізації і передачі на підрядній основі все більш широкого кола функцій незалежним фірмам в цілях використання відмінностей у витратах і логістиці. Деякі великі корпорації взагалі відмовляються від виробничих функцій і залишають їх виробникам-підрядчикам, фокусуючи увагу на інноваційній діяльності і маркетингу.

Основні постачальники і виробники-підрядчики нерідко самі є великими компаніями в приймаючих регіонах, мають власних субпідрядників і постачальників. Іноземні інвестори створюють також сумісні інноваційні механізми з іншими фірмами (конкурентами, постачальниками або покупцями), науково-дослідними лабораторіями, університетами. Таким чином, глобальна виробнича система з погляду власності, що формується, стає все більш відкритою, але все жорсткіше координується провідними гравцями в кожній окремо взятій системі міжнародного виробництва, створюючи можливості, а також проблеми.

На вибір міжнародною компанією форм співпраці з компаніями регіону, що приймає прямі іноземні інвестиції, роблять вплив і чинники, які відносять до місцевих українських особливостей. Це географічна віддаленість підрозділів і філіалів один від одного, що ускладнює контроль якості дистрибуції, оптових і роздрібних цін і приводить, наприклад, до ситуації цінової конкуренції між підрозділами однієї і тієї ж компанії, відсутності єдності в проведенні рекламної компанії, реалізації цінових стратегій. Певні труднощі викликає також стан товаро-провідних мереж і транспортної інфраструктури в Україні [8].

Часто іноземний інвестор, просуваючи власний бізнес у приймаючому регіоні і відкриваючи власні підприємства, виступає як ядро мережі, полюси зростання, навколо якого формується мережа з постачальників, підрядчиків, клієнтів, компанії, чия сфера діяльності пов'язана з рекламою, страхуванням, транспортом, логістикою, підбором кадрів та ін. Залученими в мережу виявляються і місцеві органи влади (йдеться не тільки про прояви корупції, лобіюванні інтересів іноземних інвесторів, а й про цілком легальні способи залучення місцевого регіонального керівництва на сторону іноземних компаній – це, наприклад, виконання різного роду соціальних проектів).

Різні форми співпраці, у тому числі не пов'язані з участю іноземного капіталу, набувають усе більшого значення і можуть розвиватися на різних стадіях виробничого процесу: попередвиробничої – включає такі види діяльності, як проектування, будівництво, вхідну логістику, розробку технологій; виробничої – яка охоплює власне процес виробництва і широкий набір бізнес-процесів організацій; комерційної – тобто логістика, розподіл, надання послуг, продажу, маркетинг, післяпродажне обслуговування.

Висновки

Різні форми взаємодії іноземних компаній і місцевих фірм регіону будуються на основі концепції квазіінтегрованих бізнес-структур з участю іноземного капіталу у формі прямих іноземних інвестицій. Сформована на основі поєднання різних вказаних форм співпраці регіональна квазіінтегрована бізнес-структура з участю іноземного капіталу і мережа, що по суті є, концентрується навколо ядра, яке складає найсильніша велика компанія, що володіє реальною і потенційною економічною владою. Як така компанія виступає велика міжнародна корпорація (зокрема, ТНК) або велика укра-

їнська компанія. Зважаючи на відсутність в Україні до теперішнього часу сильних національних ТНК, здатних формувати навколо себе місцеві квазіінтегровані структури з орієнтацією на міжнародну експансію, в ролі системоутворюючих центральних елементів таких структур сьогодні виступають саме іноземні компанії або іноземні компанії в співпраці з українськими. Кожна зі сторін здатна внести власний внесок в загальний розвиток інтеграції.

В основі мережної взаємодії учасників бізнес-інтеграції лежить договірна основа, відсутність чіткої ієрархії, жорсткої централізації, що підтримує високий рівень конкуренції і дозволяє досягати економії на агломерації виробничої діяльності в результаті територіально – виробничої кооперації в приймаючому регіоні за допомогою делегування повноважень компаніям приймаючого регіону.

Завдання сучасного регіонального управління – перехід на більш високий рівень взаємодії з іноземними інвесторами, особливо в особі великих міжнародних компаній. Повинен відбутися зсув у бік українських економічних суб'єктів по таких важливих позиціях, як реінвестування прибутку, належність бізнесу, контроль над бізнесом.

Список використаних джерел

1. Биргулієва Г.Ф. (2010). Проблемы транснационализации бизнеса: от теории к практике // Проблемы современной экономики. №3(27).
2. Бочан І.О. Глобальна економіка: підруч. / І.О. Бочан, І.Р. Михасюк. – К.: Знання, 2007. – 403 с.
3. Гатин А.Р. (2005). Анализ проникновения международных компаний на российский рынок // Внешнеэкономический бюллетень, №2.
4. Градобитова Г.Д. (2010). Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях.
5. Доклад о мировых инвестициях. ЮНКТАД. 2011 год. (www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2011.pdf).
6. Зенченко С.В. и Шеметкина М.А. (2007). Инвестиционный потенциал региона // Сб. научных трудов СевКавГТУ Серия «Экономика». №6.
7. Кизим А.А. Интернационализация бизнеса: Транснациональные корпорации, эволюция подходов / А.А. Кизим, Н.С. Козырь, В.С. Пятков // Наука и Экономика. – 2011. – 1(5). – С. 8–13.
8. Мировая экономика и международный бизнес / Под ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина. – М.: Кнорус, 2008. – 688 с.

С.А. СТАСІНЕВИЧ,
к.е.н., доцент кафедри біржової діяльності, Національний університет біоресурсів і природокористування України,
Ю.В. ЯВОРСЬКА,
студентка магістратури, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Реформування депозитарного забезпечення функціонування ринку цінних паперів в Україні

Визначено місце і значення депозитарного обслуговування як інфраструктурного елементу ринку цінних паперів для функціонування фондового ринку, здійснення інвестиційних процесів та економічного прогресу взагалі. Наведені основні результати дослідження депозитарного забезпечення ринку цінних паперів України. Зокрема, представлена притаманна розвитку ринку цінних паперів країни періодизація за формами існування цінних паперів, динаміка клієнтської бази депозитарної системи, досягнуті показники депозитарної діяльності. Висвітлені проблеми сучасних структурних перебудов депозитарної системи держави, трансформаційних процесів у діяльності її учасників в умовах удосконалення законодавчо-нормативної бази та запозичення зарубіжного досвіду. Окреслені спільні риси та особливості функціонування в ретроспективі та на сучасному етапі інститутів депозитарного забезпечення в Україні на різних рівнях у порівнянні із зарубіжним досвідом (американською, європейською моделями депозитарної діяльності).

Ключові слова: депозитарна діяльність, цінні папери, депозитарій, бездокументарна форма, фондовий ринок, реформування.

Определено место и значение депозитарного обслуживания как инфраструктурного элемента рынка ценных бумаг для функционирования фондового рынка, осуществления инвестиционных процессов и экономического прогресса вообще. Приведены основные результаты исследования развития депозитарного обеспечения рынка ценных бумаг Украины. В частности, представлена присущая развитию рынка ценных бумаг страны периодизация по формам существования ценных бумаг, динамика клиентской базы депозитарной системы, достигнутые показатели депозитарной деятельности. Освещены проблемы современной структурной перестройки депозитарной системы государства, трансформационных процессов в деятельности ее участников в условиях совершенствования законодательно-нормативной базы и заимствования зарубежного опыта. Определены общие черты и особенности функционирования в ретроспективе и на современном этапе институтов депозитарного обеспечения в Украине на разных уровнях в сравнении с зарубежным опытом (американской и европейской моделями депозитарной деятельности).

Ключевые слова: депозитарная деятельность, ценные бумаги, депозитарий, бездокументарная форма, фондовый рынок, реформирование.

The place and importance of depository services as infrastructure element of the securities market for the functioning of the stock market analysis, implementation of joint investment process and economic progress at all. Imposed by the main results of research to ensure the development of depository securities market in Ukraine. In particular presented inherent development of the securities market of the country according to the forms of existence periodization securities dynamic customer base depository system achieved performance of depository activities. The problems of contemporary restructuring of the depository system of the state, the transformation process in the joint activities of participants in terms of its improving legal and regulatory framework and borrowing of foreign experience. Identify common features and peculiarities of functioning in retrospect and at the present stage of depository institutions to ensure Ukraine at different levels in comparison with foreign experience (American and European models of depository activities).

Keywords: depository services, securities, depository, non-documentary form, the stock market, reform.

Постановка проблеми. Облік прав власності – це один з найважливіших основоположних елементів функціонування економіки країни в цілому. Важливу роль у підвищенні ефективності інвестиційних процесів в економіці відіграє організаційно-правове забезпечення обігу цінних паперів. Це потребує створення адекватної системи належного депозитарного його обслуговування. Високий рівень депозитарного забезпечення функціонування ринку цінних паперів гарантує інвесторам безпеку прав власності на цінні папери.

Депозитарна система входить до невід'ємних компонентів інфраструктури ринку цінних паперів. Найбільший внесок депозитарна система робить у формування надійності ринку цінних паперів, яку можна визначити як здатність ринку цінних паперів продукувати такі умови для всіх його учасників, за яких усі гарантовані їм права буде забезпечено [9]. Відомо, що головним учасником ринку цінних паперів є інвестор, а його найпершими правами – права власності на цінні папери та права, які надають ці цінні папери. Облік та підтвердження означених прав є головною функцією депозитарної системи. Від того, наскільки надійно вона виконується, залежить у значній мірі й надійність самого ринку цінних паперів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Такі проблеми депозитарного забезпечення, як розмежування цінних паперів за формою існування, організація депозитарної діяльності, надійність депозитарної системи, обліково-фінансовий аспект, активно досліджуються вченими та практиками України та ближнього зарубіжжя: М.П. Войнаренком [1], Т.В. Лапшиною [2], С.О. Москвіним, В.В. Посполітаком, С.Г. Хорунжим [3] та ін.

12 жовтня 2013 року набув чинності Закон України «Про депозитарну систему України» №5178-VI від 06.06.2012.

Із набранням чинності даного закону розпочалися докорінні зміни в національній депозитарній системі України. Закон змінює «правила гри» на ринку цінних паперів. Зміни стосуються як порядку набуття прав на цінні папери та їх передачі, так і системи учасників депозитарної системи України. У зв'язку з цим припинено паперовий документообіг цінних паперів (ЦП) і ліквідовано інститут реєстраторів, які обслуговували документарні їх випуски. Зберігачі цінних паперів, які пройшли процедуру переліцензування, перетворилися в депозитарні установи, формуючи основний сегмент інфраструктури обігу бездокументарних цінних паперів. На базі Національного депозитарію цінних паперів (НДУ) створено Центральний депозитарій (ЦД).

Метою статті є висвітлення теоретико-методологічних засад та практичних питань депозитарного забезпечення функціонування ринку цінних паперів України: ретроспектива, сучасна трансформація в умовах удосконалення законодавчої бази та запозичення зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу. Під депозитарною системою у країнах світу розуміють обслуговуючу виконання угод щодо цінних паперів інфраструктуру, яка виконує облікову та розрахунково-клірингову функції.

Залежно від специфіки національного законодавства, історичних традицій та особливостей формування національних регульованих ринків у світі умовно розрізняють дві моделі депозитарних систем: американську та європейську. Основними критеріями, за якими розрізняють ці моделі, є ступінь централізації та можливість для банків поєднання банківських операцій з діяльністю на регульованих ринках.

Європейська характеризується цілковитою централізацією: наявністю центрального депозитарію, повною концентрацією обліку прав на цінні папери, але відсутністю інституції реєстраторів на відміну від американської, де монополізація ринків цінних паперів здійснюється на рівні професійних учасників, поширена мережа реєстраторів, а їхня роль є базово-вагомою, проте запроваджується жорстке регулювання та контроль за ринковою поведінкою учасників угод щодо цінних паперів з боку держави, разом із тим в обох варіантах побудови депозитарної системи банки можуть здійснювати кастодіальну діяльність.

Загальносвітова тенденція до уніфікації, стандартизації, об'єднання та складності дослідження депозитарної діяльності призвела до появи так званої Групи Тридцяти (G30). Група

Тридцяти – це авторитетна група неурядових і незалежних експертів з питань організації міжнародної фінансової системи.

Згідно з рекомендаціями Групи Тридцяти та Міжнародної асоціації ISSA (International Securities Services Association) країни мали уніфікувати свої законодавства у сфері депозитарної діяльності. Головною вимогою рекомендацій було обов'язкове утворення в кожній країні Центрального депозитарію. Наявність одного депозитарію, який обслуговує професійних учасників ринку, мінімізує ризики, пов'язані з вчасною поставкою цінних паперів проти платежу, а також гарантує нормальний режим взаємодії учасників ринку з різних країн в єдиній глобальній мережі [3].

Розвиткові ринку цінних паперів України притаманна періодизація за формами існування цінних паперів:

- документарний (1991–1996), який характеризувався випусками цінних паперів виключно в паперовій формі, відсутністю таких важливих елементів депозитарної системи, як зберігачі (кастодіани) та депозитарії;

- перехідний (1997–2012), особливостями якого було прийняття Закону України «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» та створення інститутів зберігачів та депозитаріїв на території України, які надавали послуги з приводу обслуговування обігу бездокументарних цінних паперів і документарних цінних паперів, що були знеруховлені;

- постдокументарний (з 2012 року), коли був прийнятий Закон України «Про депозитарну систему України», який передбачає, що емітенти емісійних цінних паперів можуть обрати лише бездокументарну (електронну) форму існування цінних паперів.

Початкований інститут зберігачів (1997) налічував лише 29 установ, а станом на початок 2012 року більш ніж в десять разів – до 300. Важливим кроком у формуванні депозитарної інфраструктури українського фондового ринку стало створення першого депозитарію – ВАТ «МФС» у березні 1997 року, який станом на 1 січня 1999 року вже депонував 102 глобальні сертифікати емітентів цінних паперів. У травні 1999 року було створено Національний депозитарій України. Крім того, станом на 31 грудня 2011 року НКЦПФРУ видала дві ліцензії на здійснення депозитарної діяльності депозитарія цінних паперів, а саме ВАТ «НДУ» та ПрАТ «Всеукраїнський депозитарій цінних паперів», клієнтами НДУ були 308 зберігачів [5].

Таким чином, депозитарна система України в перехідний період складалася з двох рівнів: нижнього – це зберігачі, які вели рахунки власників цінних паперів, та реєстратори власників іменних цінних паперів, та верхнього – Національний депозитарій України і депозитарії, що вели рахунки для зберігачів та здійснювали кліринг і розрахунки за угодами щодо цінних паперів, встановлювали договірні двосторонні повнофункціональні кореспондентські відносини щодо цінних паперів між собою, а також зобов'язані були мати спеціальний рахунок у цінних паперах у кожному іншому депо-

Таблиця 1. Кількість рахунків у цінних паперах, відкритих НДУ [5]

Клієнти	Станом на		
	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012
Емітентам	118	2216	4140
Зберігачам	122	256	301
Депозитаріям–кореспондентам	4	6	5

зитарії та відкривати такі рахунки всім іншим депозитаріям. Обслуговування обігу державних цінних паперів, у тому числі депозитарну діяльність щодо цих паперів, здійснював Національний банк України.

Клієнтська база НДУ відмічалася активною динамікою (табл. 1).

Цінні папери, які знаходилися на обслуговуванні в НДІ, характеризувалися структурою, переважно питому вагу в якій займали акції (понад 70%), облігації складала до 20%, інвестиційні сертифікати – 7%.

Діяльність щодо ведення реєстру власників іменних цінних паперів здійснював емітент або реєстратор.

Згідно із Законом України «Про депозитарну систему України» (ст. 3) в Україні можуть провадитися такі види депозитарної діяльності: 1) депозитарна діяльність Центрального депозитарію; 2) депозитарна діяльність Національного банку України; 3) депозитарна діяльність депозитарної установи; 4) діяльність із зберігання активів інститутів спільного інвестування; 5) діяльність із зберігання активів пенсійних фондів [4].

Основним завданням закону є створення централізованої депозитарної системи в Україні. На базі Національного депозитарію України створюється в державі Центральний депозитарій, до виключної компетенції якого, зокрема, віднесені: зарахування цінних паперів у систему депозитарного обліку, їхній облік та зберігання, а також списання у зв'язку з погашенням чи анулюванням; зберігання глобальних сертифікатів; здійснення нумерації (кодифікації) цінних паперів відповідно до міжнародних норм, ведення реєстру кодів (міжнародних ідентифікаційних номерів); складення реєстрів власників іменних цінних паперів; відкриття та ведення рахунків у цінних паперах емітентів, Національного банку України, депозитарних установ, депозитаріїв–кореспондентів, клірингових установ та Розрахункового центру; ведення обліку зобов'язань емітента за цінними паперами власних випусків; отримання доходів та інших виплат за операціями емітентів (у тому числі тих, що розміщені та обертаються за межами України) на рахунок Центрального депозитарію, відкритий у Розрахунковому центрі, для їх подальшого переказу отримувачам; встановлення єдиних уніфікованих правил (стандартів) відображення та передачі інформації щодо обліку та обігу цінних паперів, обслуговування корпоративних дій емітентів та іншої інформації, яка вноситься до системи депозитарного обліку; здійснення контролю за клієнтами в частині провадження ними депозитарної діяльності [4].

НКЦПФР прийняла один із ключових документів у рамках депозитарної реформи: 3 жовтня 2013 року зареєстровані Правила Центрального депозитарію.

Особливе місце в депозитарній системі України займає такий її учасник, як Національний банк України. До виключної компетенції Національного банку України належить здійснення депозитарного обліку державних цінних паперів та облігацій місцевих позик.

Депозитарна діяльність депозитарної установи згідно з новим законодавством передбачає таку роботу. Депозитарна установа в установленому НКЦПФР порядку відповідно до отриманих від Центрального депозитарію та/або Національного банку України депозитарних активів провадить діяльність з депозитарного обліку та обслуговування обігу цінних паперів і корпоративних операцій емітента на рахунках у цінних паперах депонентів, а також на власному рахунку в цінних паперах, що їй належать. Депозитарна установа має надавати послуги емітенту на підставі договору про надання реєстру власників іменних цінних паперів. НКЦПФР станом на 16 жовтня 2013 року видала 298 ліцензій на здійснення діяльності депозитарним установам. А 15 жовтня анульовано ліцензії 351 зберігачеві цінних паперів і 116 реєстраторам, чотири ліцензії на ведення власного реєстру [5].

Перехід до бездокументарної форми існування має ряд переваг: збільшення потенційної бази цінних паперів для торгівлі на організованому ринку, прискорення обігу цінних паперів та відповідне зростання ліквідності вторинного ринку, зменшення ризикованості операцій з цінними паперами через використання таких процедур, як кліринг та «поставка проти платежу».

Серед структурних нововведень закону необхідно виокремити появу нового потужного учасника – Розрахункового центру, який може провадити професійну діяльність на фондовому ринку – клірингову діяльність. Вказаний суб'єкт має забезпечити здійснення грошових розрахунків за правочинами щодо цінних паперів, укладеними на фондових біржах та поза фондовою біржею, якщо проводяться розрахунки за принципом «поставка цінних паперів проти оплати». В Україні може існувати лише один Розрахунковий центр. Згідно із законом – це банк, що функціонує у формі публічного акціонерного товариства відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» з урахуванням особливостей щодо депозитарної діяльності [4].

Розрахунковий центр створений на базі Приватного акціонерного товариства «Всеукраїнський депозитарій цінних паперів» (ВДЦП) шляхом відповідних перетворень як ПАТ «Розрахунковий центр з обслуговування договорів на фінансових ринках» зі статусом банківської установи й Регламентом здійснення депозитарної діяльності та Правилами клірингу.

Таблиця 2. Показники діяльності депозитарної системи України [5]

Показники	Значення станом на	
	15.10.2013	01.01.2014
Кількість клієнтів, одиниць:		
емітентів	10 596	10 618
зберігачів	398	402
депозитаріїв–кореспондентів	3	3
Загальний обсяг депозитарних активів, млн. грн.	913 108,4	956 438,5
Обсяг цінних паперів, номінованих в іноземній валюті, тис. грн.	152 821,1	163 468,9
Обсяг цінних паперів дематеріалізованих випусків, млн. грн.	96 482,2	114 024,5
Загальна номінальна вартість знерухомлених цінних паперів, які тимчасово зберігаються в НДУ, млн. грн.	10 965,7	10 393,6
Кількість випусків, які знаходяться на обслуговуванні в НДУ, шт.	12 783	12 766
з них дематеріалізованих випусків	4 162	4 178

Учасники фондового ринку країни розпочали активно відкривати поточні та клірингові рахунки – станом на 16 жовтня 2013 року в Розрахунковому центрі відкрито 110 поточних рахунків учасників фондового ринку та близько 70 клірингових [5]. У табл. 2 представлені показники діяльності депозитарної системи України (НДУ), яка перебуває у стані реформування на момент введення в дію в повному обсязі Закону України «Про депозитарну систему України» та на 1 січня 2014 року.

У результаті процес розвитку ринку цінних паперів України має специфічні риси. Періодизація етапів розвитку національного ринку за домінуючою формою існування цінних паперів не збігається з періодизацією етапів для світового ринку. Це пов'язано з тим, що український фондовий ринок має невелику історію існування – від набуття Україною незалежності в 1991 році (менше 23 років), а також з відсутністю за радянських часів будь-якої практики функціонування ринку цінних паперів, яка б могла бути наслідувана українською державою для становлення власного національного ринку. Разом із тим продовженість кроків на шляху розвитку національного ринку цінних паперів значно коротша за тривалість відповідних етапів його еволюції за рубежом (більшості країн), оскільки становлення ринку цінних паперів України відбувається із запозиченням досвіду функціонування закордонних ринків цінних паперів [2].

Висновки

Об'єктивність процесу переходу фондового ринку до бездокументарної форми існування цінних паперів обумовлена науково-технічним прогресом та посиленням вимог до надійності забезпечення прав їх власників, які відповідно дали можливість та затребували відійти від прив'язки цінних паперів до їх паперового носія шляхом обліку існування та обігу ЦП в «абстрактному» виді за допомогою засобів депозитарної системи.

З метою централізації системи депозитарного обліку цінних паперів на Центральний депозитарій покладено обов'язок забезпечити формування та функціонування максимально зосередженої та узгодженої системи ведення депозитарного обліку всіх емісійних цінних паперів, крім тих, облік яких веде Національний банк України. Система депозитарного обліку цінних паперів набуває наступного вигляду: вищий рівень – Центральний депозитарій України та Національний банк України (НБУ щодо державних цінних паперів та облігацій місцевих); середній рівень – депозитарні установи; нижній рівень – депоненти.

В Україні практично здійснюється трансформація американської моделі депозитарного забезпечення до європейської його організації.

Зміни у депозитарній системі України спрямовані на забезпечення її цілісності, прозорості, захист прав власників цінних паперів.

Список використаних джерел

1. Войнаренко М.П., Мошенський С.З., Пономарьова Н.А. Корпоративні цінні папери: обліково-фінансовий аспект. Монографія / М.П. Войнаренко, С.З. Мошенський, Н.А. Пономарьова. – Житомир: ЖДТУ, 2006. – 260 с.
2. Депозитарне забезпечення функціонування ринку цінних паперів України: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Лапшина Т.В.; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2010. – 213 с.
3. Москвін С.О., Посполітак В.В., Хорунжий С.Г. Депозитарна діяльність: навчальний посібник / С.О. Москвін, В.В. Посполітак, С.Г. Хорунжий. – К.: АДС УМКЦентр, 2010. – 416 с.
4. Про депозитарну систему України: Закон України №5178-VI від 06.06.2012 / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
5. www.csd.ua

Удосконалення корпоративного управління інвестиційною діяльністю банків на фондовому ринку України

У статті розглядаються питання впровадження корпоративних засад в інвестиційну діяльність банків. Визначено найбільш важливі ознаки ефективного корпоративного управління в банківській сфері, виокремлено доцільність застосування контролінгу, а також запропоновано впровадження кодексів корпоративних відносин в банках України.

Ключові слова: інвестиційна діяльність банків, корпоративні засади, контролінг, кодекси корпоративних відносин.

В статье рассматриваются вопросы внедрения корпоративных принципов в инвестиционную деятельность банков. Определены наиболее существенные признаки эффективного корпоративного управления в банковской сфере, показана целесообразность применения контроллинга, а также предложено внедрение кодексов корпоративных отношений в Украине.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность банков, корпоративные принципы, контролинг, кодексы корпоративных отношений.

The article examines the implementation of corporate principles in investment banking activities. Identified the most essential features of effective corporate governance in the banking sector, outlined the feasibility of controlling and suggested the introduction the codes of corporate relations in Ukraine.

Keywords: investment banking, corporate principles, controlling, codes of corporate relations.

Постановка проблеми. Важливого значення в сучасних умовах господарювання набувають питання залучення інвестицій в економіку України, де можна виокремити діяльність банків на інвестиційному ринку. Одним із найбільш значимих напрямів у поліпшенні такої діяльності є підвищення рівня корпоративних відносин в банківській сфері, що суттєво впливає на фінансовий стан банків, а також захист прав власності їх учасників, що особливо актуально для міноритарних акціонерів, яких в Україні внаслідок проведення масової приватизації переважна більшість.

Насамперед зазначимо, що існуючі принципи і стандарти корпоративного управління, які розроблені для нефінансового сектору економіки, є актуальними і для банків, які по своїй суті є корпоративними структурами. Це стосується і прийнятих в Україні Принципів корпоративного управління [1], згідно з якими метою діяльності товариства є отримання найбільших

вигід акціонерами за рахунок зростання ринкової вартості акцій товариства, а також нарахування акціонерам дивідендів. При цьому банк повинен забезпечувати захист прав, законних інтересів емітентів та інвесторів, а також інших учасників фондового ринку, рівне ставлення до них незалежно від того, чи є такий учасник резидентом України, чи ні, від типу та кількості цінних паперів, якими він володіє та інших факторів. Крім цього, в сучасних умовах господарювання банкам слід реалізовувати завдання фінансування розвитку економіки України за рахунок забезпечення інвестиційної привабливості цінних паперів. В банках також діють затверджені НБУ Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України [2]. Однак питання поліпшення інвестиційної діяльності банків постійно розвиваються, що потребує подальшого проведення таких досліджень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, а також корпоративного управління присвячені роботи багатьох вчених, де можна виокремити дослідження Д.О. Баюри, І.К. Бондар, А.П. Гречан, М.П. Денисенка, В.А. Євтушевського, О.М. Іваницької, І.А. Ігнат'євої, В.В. Корнєєва, В.І. Міщенко, М.І. Небави, О.Ю. Рудченка, Г.М. Терещенко. Зокрема, Д.О. Баюра розкриває Концептуальні засади формування в Україні ефективної системи корпоративного управління, де висвітлюються інтереси зацікавлених осіб та корпоративна соціальна відповідальність [3]. Позицію щодо впровадження корпоративних засад в діяльність банків як одних із найбільш потужних фінансових посередників, підтримує В.І. Міщенко, який зазначає «...що становлення і розвиток корпоративного управління в діяльності вітчизняних банків є нагальним практичним завданням, вирішення якого дозволить забезпечити динамічне і ефективне функціонування банківської системи України». При цьому автор констатує, що при підвищенні рівня корпоративного управління корпоративні структури можуть додатково отримати 10–12% приріст капіталізації, і, крім цього, суттєво покращити інші показники своєї діяльності [4]. Зауважимо, що важливого значення в системі корпоративного управління набуває питання виконання положень Закону України «Про акціонерні товариства» [5]. Зокрема, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку у своєму звіті ще за 2010 рік підкреслювала, що цей закон дозволив «усунути основні чинники корпоративних конфліктів, такі як: декларативність прав акціонерів при відсутності дієвого законодавчого механізму їх реалізації та захисту у разі їх порушення» [6].

Метою статті є визначення особливостей корпоративних відносин в банках при проведенні інвестиційної діяльності та надання пропозицій щодо удосконалення такої діяльності на ринку цінних паперів України.

Виклад основного матеріалу. Удосконалення корпоративного управління може бути забезпечена відповідністю моделі інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів і моделі корпоративного управління, що тісно пов'язані між собою. Науковцями та практиками розглядається кілька моделей корпоративного управління. Зокрема, М.І. Небавою виділено англо-американську, західноєвропейську, японську, а також перехідну модель корпоративного управління [7, с. 33–38]. Кожна із зазначених моделей має свої специфічні риси. Зокрема, англо-американська модель корпоративного управління характеризується потужною нормативною базою, що притаманно американській (небанківській) моделі регулювання фондового ринку і діяльності фінансових посередників на ньому, значним розвитком фондового ринку, широкою мережею індивідуальних і незалежних акціонерів. У західноєвропейській моделі корпоративного управління банки відіграють ключову роль на всіх ланках управління, контролю і фінансування, що є властивим європейській (банківській) діяльності фінансових посередників. Структура управління базується на основі співпраці банків і корпоративних структур. В японській моделі кор-

поративного управління акцент зміщується на банківський та корпоративний контроль і представництво. За цією моделлю створюються групи корпорацій, об'єднаних власним капіталом і спільним володінням позиковими коштами, які мають назву «кейрецу». В Україні діє перехідна модель, де поряд із банками важливого значення на ринку цінних паперів набувають небанківські фінансові посередники.

При розробленні системи корпоративних відносин для банків слід враховувати специфіку їхньої діяльності на ринку цінних паперів. Заслужують на увагу дослідження в галузі корпоративного управління в банківській сфері В.І. Міщенко та групи вчених, які розробили загальну характеристику ознак високого рівня організації системи такого управління, що подано в таблиці.

Дослідження показали, що найбільшу дію на систему управління мають клієнти і регулюючі органи, що необхідно врахувати при розробці моделі корпоративного управління інвестиційною діяльністю банків на фондовому ринку. При формуванні системи корпоративного управління в діяльності банків пропонуємо врахувати такі основні аспекти.

Взаємовідносини банків із держаними органами і місцевою владою мають базуватися на дотриманні норм законодавства, наявності необхідних державних дозволів і ліцензій, своєчасній і повній сплаті всіх необхідних податків та зборів.

Акціонерам банків треба надати можливість контролювати діяльність їх керівництва, а також брати участь у прийнятті

Ознаки високого рівня організації системи корпоративного управління

№з/п	Характеристика ознаки	Зміст ознаки
1	Низький рівень концентрації власності	Більшою довірою інвесторів користуються компанії з великою кількістю акціонерів, без контрольного пакета в одного інвестора
2	Прозорість структури власності	Доступність інформації про власників, їх частки в компанії, належність акцій менеджерам, відсутність пірамідальних холдингів
3	Реалізація принципу «одна акція – один голос»	Забезпечення емісії акцій одного класу та однакових фінансових прав для всіх акціонерів
4	Захист від поглинання	Компанія не повинна будувати захист від можливого поглинання, встановлюючи обмеження на випуск акцій та формування ради директорів
5	Повідомлення про збори акціонерів	Своєчасність повідомлень акціонерів про загальні збори та забезпечення їх участі в таких зборах у режимі реального часу
6	Чисельний склад ради директорів	Рекомендована оптимальна чисельність ради директорів – 5–9 осіб
7	Зовнішні директори та суміщення посад	Менеджерам компанії має належати не більше половини місць у раді директорів.
8	Незалежні директори	Не менше половини складу ради директорів, які не обіймають управлінські посади в компанії, повинні посідати незалежні директори
9.	Правила функціонування ради директорів	Наявність формалізованих правил корпоративного управління, які містять стратегію розвитку компанії, систему цінностей, обов'язки членів ради директорів, умови оплати праці, стимулювання ефективного бізнесу
10	Комітети ради директорів	Рада директорів з метою контролю за виконанням найважливіших функцій зобов'язана створювати незалежні комітети: аудиту, зовнішнього контролю, нагляду, мотивації тощо
11	Розкриття інформації	Регулярне розкриття результатів фінансово-господарської діяльності, рівня конкурентної позиції, змісту статуту та корпоративної місії, основних відомостей про членів ради директорів тощо
12	Стандарти бухгалтерської звітності	При складанні звітів мають застосовуватися стандарти бухгалтерської звітності US GAAP, UK GAAP або IAS
13	Незалежний аудит	Обов'язковість проведення щорічного аудиту незалежними аудиторами
14	Різноманітність шляхів доступу до інформації	Надання інформації про компанію через різні інформаційні канали, в тому числі електронні, національною та англійською мовами
15	Своєчасність надання інформації	Інформація має надаватись своєчасно, відповідно до стандартів фондового ринку, на якому здійснюється котирування акцій компанії

Джерело: [4, с. 18–19].

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ключових рішень не тільки на загальних зборах акціонерів, а й у період між загальними зборами. У статуті банків необхідно передбачити закріплення функцій і обов'язків керівництва і акціонерів.

У відносинах з клієнтами найбільш важливою складовою успіху банків має бути наявність постійних клієнтів. Зауважимо, що впровадження принципів корпоративного управління в діяльність банків на ринку інвестицій дає можливість встановлювати довгострокові відносини із суб'єктами господарювання, що є важливим завданням сучасного етапу розвитку економіки України. Так, Т.І. Лепейко, В.В. Шемяєв, вивчаючи проблеми встановлення довгострокових відносин підприємства з інвесторами, власниками і фінансовими інститутами, зазначають, що «завдання встановлення тривалих відносин підприємства з фінансовими інститутами, в тому числі банками на основі взаємної довіри виявилося актуальним майже для всіх підприємств» [8, с. 111]. При цьому необхідно дотримуватися високої якості наданих послуг за конкурентоспроможними ринковими цінами, гласність у взаємовідносинах із клієнтами, надання їм достовірної інформації про послуги, урахування всіх аспектів обслуговування клієнтів, включаючи надійність послуг, дотримання термінів, оперативний розгляд скарг, активний збір та обробку відзивів клієнтів і оперативне реагування на них.

Взаємовідносини з працівниками банків мають базуватися на обов'язковому дотриманні трудового законодавства, забезпеченні належних умов праці, участі у профспілковій діяльності, вчасному перерахуванні банком внесків до соціальних фондів.

У взаємовідносинах із громадськістю необхідно враховувати проблеми місцевого населення, вивчати його інтереси, дотримуватись передбачених законодавством положень, а також усіх діючих природоохоронних норм і законів.

Слід зазначити, що не всі корпоративні структури розробляють і використовують в своїй діяльності кодекси корпоративного управління. Зокрема, із 7784 акціонерних товариств, які розкрили інформацію НКЦПФР щодо стану корпоративного управління за 2012 рік, тільки 524 мають власний кодекс (принципи, правила) корпоративного управління [9]. Позицію щодо необхідності розробки таких кодексів підтверджують науковці і практики. Зокрема, Г.М. Калач зауважує, що одним із уроків, які можна винести із фінансової кризи, є посилення необхідності «розробки стандартів і кодексів, які ґрунтуються на міжнародних принципах і є придатними для застосування у національних умовах». Далі автор виокремлює питання інформаційної прозорості емітентів, організації торгівлі цінними паперами, захисту міноритарних акціонерів, депозитарно-клірингової діяльності [10, с. 120].

Не всі банки також мають власні кодекси (принципи, правила) корпоративного управління, де має бути врахована їхня інвестиційна діяльність на фондовому ринку. Виходячи з цього пропонуємо розробити Кодекси корпоративних відно-

син чи посилити положення щодо інвестиційної діяльності банків в зазначених документах.

Пропонуємо наступні розділи кодексу, які розробляються на основі положень Закону України «Про акціонерні товариства» [5], Принципів корпоративного управління, які прийняті в Україні [1], Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України [2], Принципів корпоративного управління Європейського банку реконструкції та розвитку (СБРР), Типового положення про корпоративне управління відкритого акціонерного товариства [11], напрацювань вчених і практиків: вступ, загальні принципи корпоративної поведінки, взаємовідносини з акціонерами, наглядова рада, виконавчий орган, розкриття інформації та прозорість, система контролю за фінансово-господарською діяльністю, заінтересовані особи, ключові положення. Положення кодексу повинні постійно переглядатися й удосконалюватися із урахуванням розвитку корпоративних засад управління та сучасного стану ринку цінних паперів та діяльності банків на ньому.

Слід посилити вступну частину (преамбулу), де виокремити організаційно-правову форму банку (публічне акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, кооперативний банк), що являє собою корпоративну структуру, надається коротка історична довідка щодо його становлення та розвитку, сучасний стан, пріоритети на ринку, де виокремлюються інвестиційні операції. Подається, що банк має бути основою фінансової стабільності і надійності, працювати з найменшими ризиками і витратами, а також з максимальним доходом.

Далі у вступі необхідно розкрити мережу філій банку та його дочірніх структур, показати проведення ним фінансових операцій на території України та за її межами, виокремити емісійні, посередницькі та інвестиційні операції на фондовому ринку, розкрити питання інвестування в розвиток реального сектора економіки України.

Варто зауважити, що метою введення в дію кодексу є формування і впровадження в повсякденну практику діяльності банків існуючих норм і традицій корпоративного управління, що повинно відповідати міжнародним стандартам, які базуються не тільки на виконанні норм законодавства, але й на дотриманні вимог етичної поведінки, що є особливо актуальним для України.

Необхідно також у вступі зазначити, що виконання норм кодексу повинно бути спрямовано на формування позитивного іміджу банку в очах його акціонерів, клієнтів, співробітників, а також на контроль і зниження ризиків, підтримку стійкого підвищення показників функціонування банку і успішне проведення його статутної діяльності, де виокремити операції на ринку цінних паперів.

У Кодексі корпоративних відносин слід виокремити цільність створення виконавчим органом служб (комітетів), які несуть відповідальність за актуальні напрями діяльності. Це може бути служба (комітет) взаємовідносин з громадсь-

кістю, служба (комітет) контролінгу (бюджетування, управління витратами), винагород, аудиту, призначень тощо. Крім цього, банками повинна бути введена посада корпоративного секретаря, основною функцією якого є забезпечення взаємодії між органами управління.

Слід зазначити, що банки здійснюють свою діяльність в умовах перманентних змін, які стосуються економічних, юридичних та інших умов розвитку. Вирішення багатьох питань діяльності банків на фондовому ринку буде сприяти застосування контролінгу в їхній діяльності, що є однією із важливих тенденцій розвитку фінансових посередників.

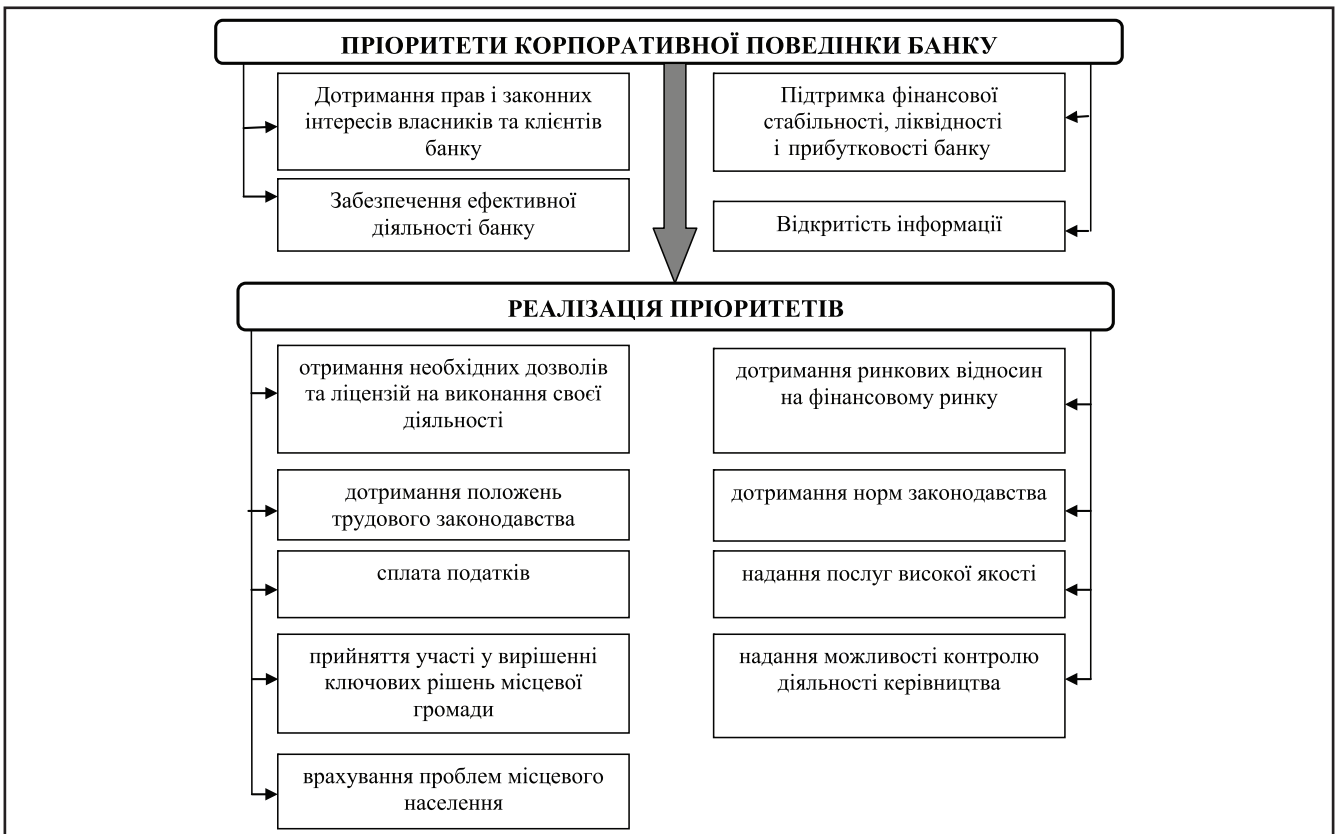
Контролінг має стати основою системного управління банком, де передбачається інтегроване планування, управління і контроль за зростанням банку, його рентабельністю, ліквідністю, продуктивністю, сферою ризику. Основна увага в контролінгу приділяється зв'язкам всіх видів діяльності. При цьому вся внутрішня і зовнішня інформація, яка необхідна для успішної діяльності банку, збирається, аналізується і направляється відповідальним особам для прийняття управлінських рішень.

У кодексі необхідно визначити пріоритети корпоративної поведінки банку та напрями їхньої реалізації, які відображено на рисунку.

Вибрані пріоритети та напрями їх реалізації фінансовим посередником підтверджують дослідження вчених. Зокрема, Г.М. Калач зазначає, що з метою поліпшення механізму акумуляції фінансових ресурсів із використанням інструментів

фондового ринку та посилення його впливу на економічний розвиток варто: «поліпшити систему розкриття інформації на фондовому ринку на засадах вільного, оперативного, безкоштовного доступу інвесторів до інформації про емітентів цінних паперів і професійних учасників фондового ринку, зокрема за рахунок упровадження міжнародних стандартів розкриття інформації» (відповідає пріоритету щодо відкритості інформації (див. рис.); «створити дієву систему захисту дрібних інвесторів шляхом гарантування і страхування приватних інвестицій» (відповідає пріоритету щодо дотримання прав і законних інтересів його власників та клієнтів (див. рис.); «відмовитись від практики інсайдерського впливу на фондовий ринок, який націлений на прихований перерозподіл активів і проявляється в незаконних випусках акцій, маніпуляціях із реєстрами акціонерів, що в кінцевому підсумку підриває довіру до фондового ринку як суспільного інституту» (відповідає пріоритету щодо підтримки фінансової стабільності, ліквідності і прибутковості банку (див. рис.) [12].

При визначенні пріоритетів у взаємовідносинах з акціонерами банк повинен забезпечувати реальні можливості щодо здійснення прав акціонерів та реалізації їх інтересів, рівне ставлення до всіх акціонерів незалежно від того, чи є акціонер резидентом України, чи іноземним інвестором. При здійсненні емісії акцій слід особливу увагу звернути на можливість недобросовісної поведінки щодо інвесторів, не допускати «авантюрної» емісії, «романтичної» емісії, «кулуарної» емісії, «косметичної» емісії [13, с. 201–203].



Пріоритети корпоративної поведінки та напрями їх практичної реалізації

Джерело: розроблено автором.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Крім цього, банк повинен забезпечити дотримання таких прав акціонерів:

– право на отримання частини прибутку товариства [5, ст. 25] у вигляді дивідендів за підсумками діяльності у звітному році, величина якого повинна прямо пропорційно залежати від кількості простих акцій, що належать акціонерів, а також виплат на привілейовані акції, які визначені умовами їхньої емісії незалежно від отриманого прибутку [5, ст. 26];

– право на регулярне та своєчасне отримання повної та достовірної інформації про фінансово-господарський стан банку, а також результати його діяльності [5, ст. 25]. Зазначене право, яке є одним із найважливіших прав акціонерів, реалізується шляхом надання акціонерам необхідної інформації для оцінки діяльності банку. З метою забезпечення більшої доступності інформація розповсюджується через систему Інтернет. Важливим є те, що «інформація може бути раціонально організована і використана тільки при орієнтуванні її на певні економічні оцінки», на що зауважують О.П. Суслов та В.А. Вишнеvsька [14, с. 42]. Виконанню такої вимоги буде сприяти участь банку у саморегульвних організаціях, а також впровадження контролінгу в його діяльність. Зазначимо, що зростанню національного ринку цінних паперів та діяльності банків на ньому повинно сприяти розширення саморегулювання і повноважень саморегульвних організацій, які є неприемницькими структурами, об'єднують банки, що здійснюють професійну діяльність на ринку цінних паперів. Такі організації повинні набувати статус саморегульвних згідно з законодавством України. Саморегулювання має бути складовою системного регулювання діяльності банків на фондовому ринку, що доцільно розробити для поліпшення проведення ними інвестиційних операцій. Банк повинен забезпечувати доступ до документів, перелік яких визначається Порядком отримання інформації. Типовий Порядок отримання інформації має розроблятися та затверджуватись зборами саморегульвної організації, до складу якої входить банк, і прийматись загальними зборами конкретного банку;

– акціонерам слід надати можливість за своїми інтересами розпоряджатися акціями, а також чинити любі дії з цінними паперами, які не суперечать нормам чинного законодавства, в тому числі здійснювати відчуження належних їм акцій. Банк повинен забезпечити надійні та найбільш ефективні способи обліку прав на акції, залучаючи для цього реєстраторів. Проведення реєстрації акцій дасть можливість «гарантувати права власників на володіння відповідною часткою в капіталі» [15, с. 94].

Висновки

Наявні принципи і стандарти корпоративного управління, які розроблені для нефінансового сектору економіки, є актуальними і для банків, які по своїй суті є корпоративними структурами. Моделі управління діяльністю банків на фондовому ринку тісно переплітаються з моделями корпоративного управління і мають багато спільних рис, що дає можливість

застосовувати корпоративні принципи в діяльності банків. Вирішенню нагальних питань поліпшення діяльності банку на фондовому ринку сприятиме дотримання принципів корпоративного управління, гармонізованих із розробленими Європейським банком реконструкції та розвитку, метою яких є сприяння встановленню взаєморозуміння між корпораціями, кредиторами і інвесторами при прийнятті рішень про надання кредитів або вкладенні капіталу. В роботі пропонується розробка в банках Кодексів корпоративних відносин, де вони відсутні, чи посилити положення щодо інвестиційної діяльності банків в зазначених документах, де звернути увагу застосування контролінгу. Подальші дослідження доцільно продовжити в напрямку запровадження контролінгу в діяльність банків, а також посилення ролі саморегулювання та саморегульвних організацій при здійсненні інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів України.

Список використаних джерел

1. Про затвердження принципів корпоративного управління: Рішення ДКЦПФР від 11.12.2003 №571 // Цінні папери України. – 2004. – №1. – С. 2–3.
2. Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України, схвалене Постановою Правління Національного банку України від 28.03.2007 №98. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon.2rada.gov.ua/laws/show/w0098500-07.
3. Баюра Д.О. Концептуальні засади формування в Україні ефективної системи корпоративного управління / Д.О. Баюра / Наукові праці НДФІ. – 2012. – №2(59). – С. 88–96.
4. Міщенко В. Удосконалення корпоративного управління в банківській сфері / В.І. Міщенко // Банківська справа. – 2006. – №2 (68). – С. 13–24.
5. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 №514-VI. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // zakon.2rada.gov.ua/laws/show/514-17
6. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2010 рік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmsc.gov.ua>
7. Небава М.І. Теорія корпоративного управління: вузлові питання. Навч. посібник / М.І. Небава. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 295 с.
8. Лепейко Т.І. Проблеми встановлення довгострокових відносин підприємства з інвесторами, власниками і фінансовими інститутами / Т.І. Лепейко, В.В. Шемаєв // Фінанси України. – 2006. – №11. – С. 104–111.
9. Звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmsc.gov.ua>.
10. Калач Г.М. Вплив фінансової глобалізації на фондовий ринок України / Г.М. Калач // Фінанси України. – 2009. – №1. – С. 115–121.
11. Типове положення про корпоративне управління відкритого акціонерного товариства, затверджене рішенням НКФПФР від 02.07.2008 №737. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon.nau.ua / doc / code = vr737312-08

12. Калач Г.М. Роль фондового ринку в акумуляції й перерозподілі фінансових ресурсів в реальний сектор економіки / Г.М. Калач // Фінанси України. – 2008. – №9. – С. 62–69.

13. Петруня Ю.Є. Непрофесійні суб'єкти ринку акцій України / Ю.Є. Петруня. – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 262 с.

14. Суслів О.П. Програмно-цільове управління: аспекти моделювання / О.П. Суслів, В.А. Вишневецька. – К.: Знання, 1998. – 115 с.

15. Терещенко Г.М. Проблеми та перспективи розвитку національної депозитарної системи як складової фондового ринку України / Г.М. Терещенко // Фінанси України. – 2006. – №10. – С. 86–95.

УДК 336.77:332

О.О. ЛЯХОВА,

к.е.н., доцент кафедри банківських інвестицій, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, Д.М. ЛАУЖИНА,

магістр, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Тенденції розвитку іпотечного кредитування комерційної нерухомості в Україні

У статті визначено правові передумови розвитку іпотечного кредитування комерційної нерухомості в Україні. Проаналізовано діяльність банків на іпотечному ринку комерційної нерухомості України та їхні програми комерційної іпотеки, виокремлено особливості та проблеми їх діяльності. Окреслено напрями розвитку іпотечного кредитування комерційної нерухомості в Україні.

Ключові слова: іпотечне кредитування комерційної нерухомості, діяльність банків на іпотечному ринку, програми комерційної іпотеки банків, перспективи іпотечного кредитування комерційної нерухомості.

В статье определены правовые условия развития ипотечного кредитования коммерческой недвижимости в Украине. Произведен анализ деятельности банков на ипотечном рынке коммерческой недвижимости Украины и их программы коммерческой ипотеки, выделены проблемы деятельности банков. Представлены преимущества и недостатки использования схем ипотечного кредитования коммерческой недвижимости для заемщиков и кредиторов. Также представлены направления развития ипотечного кредитования коммерческой недвижимости в Украине.

Ключевые слова: ипотечное кредитование коммерческой недвижимости, деятельность банков на ипотечном рынке, программы коммерческой ипотеки банков, перспективы ипотечного кредитования коммерческой недвижимости.

The article is devoted to legal issues of commercial real estate mortgage lending development in Ukraine. It examines banks activity at the Ukrainian commercial real estate mortgage lending market and highlights their challenges. The authors carried out comparative analysis of different banking programs of commercial real estate mortgage lending in Ukraine. Also and disadvantages of using commercial real estate mortgage lending schemes by borrowers and creditors where considered. The article sum-

maries commercial real estate mortgage lending perspectives in Ukraine.

Keywords: commercial real estate mortgage lending, banks activity at commercial real estate mortgage lending market, commercial real estate mortgage lending perspectives.

Постановка проблеми. Незважаючи на те що відносини іпотеки в Україні виникли ще у XVII столітті, а система іпотечного кредитування започаткувала своє функціонування з початком створення відповідної законодавчої бази, зокрема прийняттям законів України «Про іпотеку», «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати», «Про заставу», проте досі спостерігається стриманий розвиток ринку іпотечного кредитування комерційної нерухомості в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням визначення проблем та перспектив розвитку іпотечного кредитування займалося багато вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема А.Д. Бухаревич, В. Кудрявцев, Т.П. Каблук, М.Я. Дем'яненко, М.М. Федорова, О.І. Костюкевич, Я.М. Шалімова, С. Волкова, О.В. Жук, Н. Гришук, О.П. Ніверська, І.В. Пастернак, О.Т. Євтух, О.О. Холява та багато інших. Але на сьогодні ще залишаються недостатньо вивченими питання щодо перспектив розвитку іпотечного кредитування комерційної нерухомості в Україні.

Метою статті є дослідження перспектив розвитку іпотечного кредитування комерційної нерухомості в Україні. Досягнення поставленої мети є можливим через послідовне вирішення таких завдань: вивчення правових передумов розвитку іпотечного кредитування комерційної нерухомості в Україні, аналіз діяльності банківських установ на іпотечному ринку комерційної нерухомості України, виокремлення проблем окресленого напрямку іпотечного кредитування в Україні та пропозицій щодо пошуків його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Промислова та комерційна нерухомість є важливим сектором ринку нерухомості України. Разом із тим через вплив різного роду факторів розвиток цього сектору супроводжується навіть більш суперечливими тенденціями, ніж розвиток ринку нерухомості в цілому [1].

Причини цього полягають, зокрема, в тому, що на загальнодержавному рівні основна увага зосереджена на сегменті ринку житлової нерухомості, розвиток якого пов'язується з важливим завданням забезпечення населення житлом і вирішення відповідних соціальних проблем, які мають тенденцію до загострення й отримують широкий суспільний резонанс. Що ж стосується мети оновлення основних засобів, яка також визначається як один з пріоритетів макроекономічної політики держави, то в цьому контексті промислова та комерційна нерухомість розглядаються як пасивна частка основних засобів, якій відводиться другорядна роль.

У даний час на ринку спостерігається попит на покупку комерційної нерухомості за іпотечними програмами, але відчувається дефіцит пропозицій. Іпотечних програм для купівлі комерційної нерухомості мало, і, як правило, ці кредити надаються на термін до десяти років.

Набагато більше пропозицій з фінансування під заставу вже наявної у власності комерційної нерухомості. Ставки за такими програмами можна порівняти зі ставками за програмами кредитування під заставу вторинного житла, що перебуває у власності позичальника (від 12% для кредитів у доларах, від 14% – у гривнях). При заставі комерційної нерухомості банки роблять більший дисконт при розрахунку максимальної суми кредиту: при заставі вторинного житла запропонують 70–80% від оцінної вартості заставленого об'єкта нерухомості, а при заставі комерційної нерухомості всього 50–60% від оцінної вартості.

Саме відсутність єдиних стандартів та наявність безлічі протиріч та неузгодженостей законодавчих норм обумовлюють непрозорість схем кредитування, застосовуваних на практиці. За великим рахунком, існуючі на сьогодні законодавчі акти, які регламентують питання іпотечного кредитування комерційної нерухомості, не тільки не сприяють його розвитку і вдосконаленню, а, навпаки, часто призводять до складнощів його практичного застосування.

Наведемо кілька яскравих прикладів, що свідчать про недосконалість законодавства і наявність істотних суперечностей в регулюванні порядку іпотечного кредитування.

Так, у частині 1 статті 575 Цивільного кодексу України іпотека визначена як окремий вид застави. При цьому закони України «Про іпотеку» та «Про заставу» по-різному регулюють питання щодо того, чи може право оренди виступати предметом застави. Стаття 5 Закону України «Про іпотеку» передбачає, що право оренди нерухомого майна може виступати предметом іпотеки. Стаття 49 Закону України «Про заставу» [2] розкриває питання застави майнових прав, але не передбачає такого предмета застави, як право оренди, а допускає можливість застави лише права вимоги як окремого виду майнових прав [3].

Тут ми маємо справу з неузгодженістю норм, яка нерідко викликає труднощі при їх практичному застосуванні. Зокрема, деякі нотаріуси не визнають права оренди в якості предмета іпотеки та відмовляються завіряти подібні іпотечні договори. Таку позицію вони пояснюють тим, що право оренди, відповідно до Цивільного кодексу, не є майновим правом, тому не може відчужуватися і, відповідно, передаватися в іпотеку. Предметом іпотеки може бути право забудови чужої земельної ділянки (суперфіцій), яке, на відміну від права оренди, може бути продане або іншим способом відчужене третім особам.

Крім того, законодавством чітко не визначено особливості такого предмета іпотеки як об'єкта незавершеного будівництва, який передбачений Законом України «Про іпотеку» [4]. Єдиною умовою для надання такого об'єкта в іпотеку, згідно статті 5 вказаного закону, є документальне підтвердження іпотекодавцем його права на отримання їм в майбутньому відповідного добудованого об'єкта. Зміни, внесені в грудні 2005 року в Цивільний кодекс, передбачають можливість укладення договорів на предмет об'єкта незавершеного будівництва на підставі зареєстрованого права власності на такий об'єкт. У зв'язку з цим Цивільний кодекс передбачає, що орган, який здійснює державну реєстрацію прав на нерухоме майно, здійснює також реєстрацію права власності на об'єкт незавершеного будівництва на підставі документів, що підтверджують право власності або користування земельною ділянкою для будівництва об'єкта нерухомого майна, проектно-кошторисної документації, а також документів, що містять опис об'єкта незавершеного будівництва. На жаль, на практиці дана норма не діє, і реєструючі органи часто відмовляють у реєстрації права власності на «недобудову». Тому залишається оперувати об'єктами незавершеного будівництва через їх визначення як будівельних матеріалів.

Наведені вище приклади є лише малою частиною існуючих на сьогодні труднощів у сфері комерційної іпотеки, обумовлених неузгодженістю норм різних нормативних актів, які прямо або побічно регулюють операції на ринку іпотечного кредитування.

Очевидно, що банкіри не люблять ризикувати і побоюються «важких угод», як правило, банки не прагнуть розкидати гроші, а чекають платоспроможних клієнтів, пропонуючи їм стандартні умови. У нашій країні поки що комерційна іпотека – доля великих компаній, що не мають певної фінансової стабільності і гарантій, а багато потенційних клієнтів просто ігноруються.

Так, сьогодні в Україні діє чимало програм іпотечного кредитування для купівлі комерційної нерухомості, але при цьому існують розбіжності, що стосуються наповненості продуктів. Розглянемо декілька банківських програм, які безпосередньо є продуктами комерційної іпотеки.

Програма «Комерційна іпотека» в Укресімбанку [5]:

«Комерційна іпотека» – це кредит, наданий Укресімбанком суб'єктам малого та середнього бізнесу для придбання об'єктів нерухомості з метою розширення або ведення но-

вого бізнесу. Метою «комерційної іпотеки» є також поліпшення умов бізнесу (наприклад, покупка офісу або збільшення площ під офіс). Термін кредитування для фінансування офісних, торговельних та готельних будівель становить до 10 років, до 7 років – інші об'єкти фінансування. Ставка в національній валюті від 19,5%.

Програма «Комерційна іпотека» в UniversalBank [6]:

Термін кредитування – до 120 місяців, тобто до десяти років. Валюта кредиту – гривня. Мінімальна сума, на яку видається кредит, – 120 тис. грн., а максимальна сума кредиту розраховується відповідно до фінансових показників бізнесу позичальника. Комісія за надання кредитних коштів становить 1% від суми кредиту. Схема погашення класична, індивідуальна.

Процентні ставки – від 21,06% річних (плаваюча ставка). Плаваюча процентна ставка встановлюється банком із використанням UIRD (індикативна ставка «Український індекс ставок за депозитами фізичних осіб» у гривні на строк 6 місяців з виплатою процентів в кінці строку) та фіксованої маржі банку, що переглядається чотири рази на рік.

Програма «Комерційна іпотека» у ВТБ Банку [7]

У рамках кредиту ВТБ Банку на придбання комерційної нерухомості можна придбати нежитлову нерухомість офісного та торгового призначення, нерухомість рекреаційного призначення, виробничу і складську нерухомість, готелі, гаражі (паркінги), земельні ділянки, єдині майнові комплекси, комплекси автозаправних станцій та ін.

Основна мета кредиту: придбання комерційної нерухомості на вторинному ринку, рефінансування кредиту в іншому банку. Максимальна сума кредиту складає 10 млн. грн. Термін кредиту до 60 місяців, тобто до 5 років. Валюта кредиту: гривня, російський рубль, долар США, євро.

Спосіб видачі кредиту: терміновий кредит, невідновлювальна кредитна лінія. Погашення кредиту: ануїтетними платежами або щомісячно рівними частинами. Термін вибірки траншів за невідновлюваною лінією не більше 6 місяців з дати підписання договору. Можлива відстрочка першого платежу до 6 місяців. Комісія за видачу кредиту від 0,7 до 1,5% річних (залежно від суми кредиту). Процентна ставка становить від 20,93%.

Програма «Комерційна іпотека» у Кредитпром Банку [8]

Мета кредитування: придбання нерухомості нежитлового призначення.

Термін дії кредиту до 60 місяців (включно), тобто до п'яти років. Валюта кредиту – гривня. Комісія за надання кредитних коштів становить 1% від суми кредиту. Погашення кредиту: ануїтетними платежами або щомісячно рівними частинами. Процентна ставка – від 20%.

Програма «Комерційна іпотека» в UniCreditBank [9]

Банк пропонує корпоративним клієнтам придбати необхідне приміщення (або інвестувати в його будівництво) на максимально вигідних умовах. Клієнт одержує можливість придбати нерухомість на первинному та вторинному ринках.

Термін дії кредиту до 7 років. Валюта кредиту – гривня. Погашення кредиту: щомісячно, починаючи з наступного місяця за місяцем отримання кредиту, рівними сумами. Також існує можливість встановлення пільгового періоду, протягом якого клієнт погашає тільки відсотки. Процентна ставка складає від 19%.

У цілому розширення бізнесу передбачає збільшення торговельного обороту за рахунок придбання торгових площ або покупки нерухомості для здачі в оренду; ведення нового бізнесу можливе за рахунок придбання приміщення перукарні, автомийки, готелю тощо. Як показує практика, найбільша частина угод за даною програмою здійснюється із суб'єктами малого та середнього бізнесу торговельної галузі, трохи менше – з надавачами послуг і виробниками.

Як ми бачимо, в Україні банки мають дуже високі процентні ставки за надання іпотечного кредиту під комерційну нерухомість. Також невеликим є термін погашення кредиту, який у середньому становить 6-7 років, у той час як у країнах Заходу термін кредиту сягає 15 років.

Отже, для розвитку ринку банкам необхідно активно залучати фінансові кошти з ринку капіталу. Це допоможе поступово вирішити дану проблему, а також спростить отримання кредиту і стане стимулом для цього сектору іпотечного кредитування [10].

Аналіз сучасного стану іпотечного кредитування комерційної нерухомості в Україні дає можливість систематизувати та окреслити коло реально існуючих і потенційно можливих проблем, які пов'язані з його впровадженням:

- за останні роки кредитування комерційної нерухомості доволі швидко поширюється в нашій державі, але діюча практика свідчить, що одержати комерційну іпотеку простіше не юридичній особі, а фізичним особам;

- темпи зростання іпотечного кредитування комерційної нерухомості істотно відстають від темпів розвитку іпотечного кредитування житлової нерухомості, оскільки фінансові умови і терміни комерційної іпотеки є менш вигідними порівняно з іпотекою житла;

- розвиток іпотечного кредитування комерційної нерухомості недостатній, оскільки є недосконалим вітчизняне законодавство, що передбачає виникнення іпотеки здебільшого тільки при заставі квартир і житлових будинків. За іпотечними програмами у заставу, як правило, можуть приймати оформлені у власність майнові комплекси, будинки, будівлі чи їхні частини;

- процедура одержання комерційної іпотеки є схожою з оформленням іпотеки житла. Важливими умовами є: андеррайтинг позичальника (перевірка його кредитоспроможності), оцінка об'єкта нерухомості, обов'язкове страхування тощо;

- на сьогодні при використанні схем кредитування комерційної нерухомості забезпечується прибутковість, що значно перевищує виплати банківській установі по відсотках;

- варто відпрацювати механізм заохочення органів державної влади і місцевого самоврядування, які визначають

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

правила надання земельних ділянок юридичним особам у власність.

Попри наявність перепон іпотечне кредитування комерційної нерухомості все ж набирає обертів розвитку та поширення в Україні.

На ринку комерційної іпотеки поступальною є лібералізація умов кредитування й вимог до позичальників. У банках особливу увагу приділяють розробці найбільш вигідної іпотечної програми й об'єктів нерухомості для придбання, розрахунку розміру майбутнього іпотечного кредиту, а також надання необхідної інформації про придбання в кредит комерційної нерухомості.

Зауважимо, що у міжнародній практиці важливим є удосконалення Стандартів процедури видачі, рефінансування і супроводу іпотечних кредитів (позик) комерційної нерухомості. Уніфікація іпотеки потребує впровадження загальних для всіх учасників стандартів. Передовсім це стосується єдиної форми для опису основних умов кредитування (кредитний паспорт), заявок на кредит і застави [11]. У Директиві ЄС про споживче кредитування від 2008 року, що є поширеною на всій території Європейського Союзу з 1 липня 2010 року, зазначено, що паспорт кредиту – стандартизована таблиця, у якій зібрана вся інформація про вартість кредиту і його основних умов. Відповідно, банки надають споживачам інформацію, незалежно від складності договору, в одній і тій же стандартній табличній формі, що визначена чинним законодавством ЄС. Запровадження в національну практику кредитного паспорта, що передбачає умови кредитування, дає змогу позичальникові порівнювати пропозиції різних банків, а також дані про повну вартість кредиту. Вважаємо, що в Україні особливу увагу варто приділяти параметрам надання іпотечних кредитів комерційної нерухомості, що істотно впливають на кредитні ризики. Водночас відсутність єдиного підходу до визначення умов іпотечного кредитування для позичальників, а також, до параметрів кредитів заважає банкам здійснювати сек'юритизацію іпотеки. Це зумовлено тим, що банки не мають змоги сек'юритизувати значну частку своїх іпотечних активів через технічні проблеми, викликані відсутністю чітких стандартів форм застави.

Таким чином, до переваг використання схем іпотечного кредитування комерційної нерухомості для позичальників можна віднести:

– вигідне вкладення коштів в комерційну нерухомість без вилучення основних засобів з обігу компанії;

– більш низькі процентні ставки, ніж за нецільовими кредитами для розвитку малого бізнесу і підприємництва;

– альтернатива лізинговій угоді, коли отримати право власності на нежитлове приміщення може і фізична особа, до того ж покупець–позичальник має перевагу перед лізингоотримувачем нерухомість відразу стає власністю позичальника.

До основних недоліків цього виду кредитування як для позичальників, так і для банків слід віднести:

– відсутність чіткої законодавчої бази з іпотечного кредитування комерційної нерухомості;

– відсутність у банків напрацьованої практики, кредитних схем, визначених лімітів ризику та наявність високих ставок за кредитом тощо;

– спірні моменти при оформленні в якості застави землі (якщо мова йде про покупку цілого будинку).

Можливо, вже у найближчому майбутньому урядом України буде законодавчо закріплені та уточнені механізми іпотечного кредитування комерційної нерухомості, і тоді кількість угод з кредитування під заставу нежитлової нерухомості буде непропорційно вище. Адже комерційна іпотека спроможна дати поштовх до активного розвитку середнього і малого бізнесу, приватного підприємництва в нашій країні.

Очевидно, що раз виникає попит на комерційну нерухомість, у тому числі на її покупку під іпотеку, який поступово буде рости, тому що бізнес набирає обертів після кризи, то програми комерційної іпотеки стають одним з перспективних напрямків українського ринку іпотечного кредитування. Також очевидно, що від доступності та масовості даних кредитів залежить розвиток економіки країни і поліпшення бізнес-клімату в цілому.

Робити конкретні прогнози щодо розвитку комерційної іпотеки в даний час дуже важко. Однак навіть при такій очевидній потребі в нерухомості у вітчизняних підприємців майбутнє комерційної іпотеки в Україні чітко не визначено. З деякою часткою впевненості можна тільки говорити про те, що потреба в цьому продукті буде зростати.

На сьогодні, за словами експертів, програма «Комерційна іпотека» дуже добре співвідноситься з економічним розвитком країни. Тобто чим більше з'являється приватного капі-

Умови кредитування українськими банками комерційної нерухомості станом на 1 січня 2014 року

Банк	Сума кредиту (національна валюта)	Максимальна частка кредитних коштів, %	Термін, років	Ставка, % (національна валюта)
Укресімбанк	Від 100 000 до 30 000 000	До 70	7–10	Від 19,5
UniCreditBank	Від 100 000	До 80	До 7	Від 19
ВТБ	До 10 000 000	До 75	3–5	Від 20,93
УкрСиббанк	Від 100 000	До 70	До 5	Від 16,9
Укргазбанк	Від 100 000	До 70	До 5	Від 19
Брокбізнесбанк	Від 100 000	50–70	До 3	Від 19
Кредитпром Банк	До 1 000 000	До 70	До 5	Від 20
UniversalBank	Від 120 000	До 80	До 10	Від 21,06
МегаБанк	До 2 000 000	До 70	До 5	Від 19,5
Південком Банк	Від 110 000	До 70	До 3	Від 20

талу та ініціативи в розвитку бізнесу, тим більша потреба в нерухомості комерційного призначення, відповідно, зростає і попит на подібні кредити.

Кількість українських банків, що надають сьогодні подібні послуги, поки невелика, але банки, що входять до топ-20 банків України, – це банки з перспективою розвитку іпотечного кредитування комерційної нерухомості. Зазначимо, що в Україні із топ-30 банків (за рейтингом НБУ) лише десять надають своїм клієнтам таку послугу, як комерційна іпотека (див. табл.).

Зазначимо, що набагато складніше забезпечити прийнятну вартість кредиту, адже ставка за кредитом є одним з головних критеріїв для клієнта в процесі прийняття рішення. Тому основні гравці на ринку комерційної іпотеки – це банки, що мають можливість залучати ресурси за прийнятною ціною. Придбана комерційна нерухомість оцінюється банком, перш за все, з погляду прибутковості і ліквідності. Так, наприклад, отримати гроші на покупку офісного будинку класу А, що вже має сформований пул орендарів, неважко. З кредитами на покупку нерухомості більш низької категорії ситуація не настільки однозначна і варіюється в залежності від особливостей діяльності банку.

Висновки

Підсумовуючи вище викладене, можна стверджувати, що комерційна іпотека, або бізнес-іпотека, є кредитуванням суб'єктів господарювання під заставу нерухомості комерційного або промислового призначення і становить більшу частину сучасного українського ринку іпотечного кредитування.

До переваги комерційної іпотеки можна віднести можливість для підприємців отримувати додаткові кошти від придбаних у кредит комерційних приміщень. Тому, якщо в законодавство будуть внесені відповідні зміни, комерційна іпо-

тека може почати активно розвиватися на рівні з іпотекою житла. Вважаємо, що формування структурно-цілісного іпотечного ринку сприятиме розширенню сфери використання іпотечних продуктів для малого і середнього бізнесу.

Список використаних джерел

1. Голованенко М.В. Ризики застосування іпотеки та лізингу комерційної нерухомості / М.В. Голованенко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – №26. – С. 173–179.
2. Закон України «Про заставу» від 02.10.92 №2655–XII (зі змін і доп.) // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – №47. – Ст. 643.
3. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 №435–IV // Відомості Верховної Ради. – 2003. – №№40–44. – Ст. 356.
4. Закон України «Про іпотеку» від 05.06.2003 №898–IV (зі змін і доп.) // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №38. – Ст. 313.
5. Офіційний сайт Укрексімбанку. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.eximb.com/ukr/sme/loans/commercial_estate
6. Офіційний сайт UniversalBank. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.universalbank.com.ua/sb-realty.html>
7. Офіційний сайт ВТБ Банку. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.vtb.com.ua/small_business/credits/kredit_na_priobretenie_kommercheskoy_nedvizhimosti.
8. Офіційний сайт Кредитпром Банку. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.kreditprombank.com/ua/corporate/credits/real-estate>
9. Офіційний сайт UniCreditBank. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.unicredit.com.ua/ccloans/view/7/>
10. Ошерова Н.М. Потенційний ринок іпотечного кредитування в Україні / Н.М. Ошерова // Наукові записки Українського науково-дослідного інституту зв'язку. – 2010. – №2. – С. 121–123.
11. Соколовський Є.А. Пріоритети іпотечного кредитування в посткризовий період / Є.А. Соколовський // Загальні проблеми економіки. – 2011. – №3. – С. 138–140.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 658.628:658.8711.878

О.В. КУХЛЕНКО,
д.е.н., професор, Київський національний університет технологій та дизайну,
А.С. САЛІЙ,
студент, магістр, Київський національний університет технологій та дизайну

Формування асортиментної політики підприємств

У статті досліджено визначення поглибленого розуміння процесу формування асортиментної політики підприємств роздрібною торгівлю за допомогою виокремлення та ідентифікації чинників, які справляють суттєвий вплив на можливості підприємства у сфері управління асортиментом.

Ключові слова: оптова торгівля, інфраструктура, дистрибуція, формат торгівлі, асортиментна політика.

В статье исследовано определение углубленного понимания процесса формирования асортиментной политики предприятий розничной торговли с помощью выделения и идентификации факторов, существенно влияющих на возможности предприятия в сфере управления асортиментом.

Ключевые слова: оптовая торговля, инфраструктура, дистрибуция, формат торговли, асортиментная политика.

In the article investigational determination of the deep understanding of process of forming of assortment policy of enterprises of retail business by a selection and authentications of factors, which carry out substantial influence on possibility of enterprise in the sphere of management an assortment.

Keywords: wholesale, infrastructure, distribution, trade format, assortment politics.

Постановка проблеми. Управління підприємством – складний безперервний процес, який вимагає щоденного по-

шуку компромісів і прийняття рішень, від якості яких залежить майбутнє підприємства, його ділова репутація, лояльність його споживачів. Ринкова орієнтація підприємств роздрібною торгівлю, залежність їх майбутнього від можливостей задоволення споживчого попиту зумовлюють необхідність ретельного вивчення чинників, які сприяють формуванню широкого спектра таких можливостей. Серед таких чинників важливе місце посідає асортиментна політика, яка поряд із місцем розташування і ціновою політикою дозволяє сформувати у споживача певний рівень сприйняття підприємства роздрібною торгівлю.

Питання системного формування асортиментної політики з урахуванням вимог її ефективності за цільовими критеріями не дістали належного висвітлення. Недостатньо розроблені та обґрунтовані підходи до формування асортиментної політики підприємств роздрібною торгівлю з урахуванням різних пріоритетів розвитку, потребує подальшої розробки і аргументації відповідний методичний інструментарій.

Важливість і необхідність удосконалення теоретико-методичних і прикладних аспектів формування асортиментної політики підприємств роздрібною торгівлю зумовлюють актуальність теми магістерської роботи, логіку її побудови, цільову спрямованість, завдання та напрямки дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченню питань формування асортиментної політики, їхнього впливу на майбутній розвиток та конкурентні позиції підприємства роздрібною торгівлю присвячені праці багатьох зарубіжних вчених-економістів, зокрема Н. Каллена, Б. Берма-

на, Дж. Еванса, М. Саллівана, Д. Едкока, Л. Вейтца, В. Снегіррової, Ф. Панкратова, Г. Серьогіної, О. Бузукової та ін. Проте існуючи розробки здебільшого носять описовий характер або стосуються організаційно-технічних заходів із формування асортименту. Теоретичні аспекти та методичний інструментарій формування асортиментної політики підприємства роздрібної торгівлі фрагментарно розглядалися вітчизняними вченими А.А. Мазаракі, Н.М. Ушаковою, Л.О. Логіненко, Л.В. Балабановою, А.М. Германчук та ін.

Метою статті є обґрунтування теоретичних засад і розробка інструментарію формування ефективної асортиментної політики підприємств роздрібної торгівлі.

Реалізація поставленої мети зумовила необхідні вирішення деяких завдань:

- систематизувати накопичений досвід щодо вивчення поняття «товарний асортимент» в роздрібній торгівлі;
- виявити та систематизувати чинники, що впливають на формування асортименту в підприємствах роздрібної торгівлі;
- узагальнити теоретичні положення та розкрити зміст асортиментної політики підприємств роздрібної торгівлі;
- обґрунтувати критерії оцінки ефективності асортиментної політики підприємства роздрібної торгівлі;
- розробити методичний інструментарій оцінки ефективності асортиментної політики за різними цільовими критеріями;
- систематизувати підходи до формування асортиментної політики та методичний інструментарій планування асортименту;
- розробити технологію формування асортиментної політики підприємств роздрібної торгівлі;
- удосконалити матричні методи планування асортименту підприємств.

Об'єктом дослідження є процес формування асортиментної політики підприємств.

Предметом дослідження є теоретико-методичні засади формування асортиментної політики підприємств роздрібної торгівлі.

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною основою дослідження стали фундаментальні положення економічної теорії, законодавчі та нормативні акти України, монографії, наукові статті вітчизняних і зарубіжних вчених. У роботі використано як загальнонаукові, так і спеціальні методи досліджень. Для уточнення понятійного апарату, систематизації факторів, що впливають на формування асортименту товарів у роздрібній торгівлі, визначення змісту асортиментної політики та процесу її формування, обґрунтування пріоритетних цілей асортиментної політики та критеріїв оцінки її ефективності використовувалися методи логічного підходу до пізнання економічних явищ, методи наукової абстракції, аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення. У процесі оцінки ефективності асортиментної політики підприємств роздрібної торгівлі використовувалися методи економічного аналізу: статистичні (статистичного спостереження, динамічного, порівняльного та структурного аналізу, групування);

економіко-математичні (кореляційного аналізу – для дослідження сили зв'язку між окремими показниками ефективности, інтегрування – для отримання узагальнюючих оцінок часткових показників); методи маркетингових досліджень – опитування споживачів за допомогою анкетування. Під час розробки та впровадження технології формування асортиментної політики використовувалися методи систематизації, алгоритмізації та матричний метод. Інформаційною базою для досліджень стали: офіційна інформація Держкомстату України, дані статистичної та фінансової звітності підприємств роздрібної торгівлі, дані мережі Інтернет, власні аналітичні розрахунки. Обробка даних здійснювалась за допомогою сучасних інформаційних технологій.

Виклад основного матеріалу. Предметною основою функціонування та важливим об'єктом управління на рівні торговельного підприємства є «товарний асортимент», дослідження сутнісних характеристик якого дозволило встановити відсутність його загальноовизначного чіткого розуміння через існування низки тотожних понять, які є досить близькими за змістом, але мають певні обмеження у використанні.

Розглядаючи товарний асортимент у перебігу процесів реалізації товарів кінцевому споживачу, в роботі доведено, що на рівні підприємства роздрібної торгівлі саме товарний асортимент становить предметну основу виконання операційної функції підприємством і, на відміну від понять «номенклатура» або «виробнича програма» (які доцільно використовувати для характеристики продуктового портфеля виробничих підприємств) містить у собі не тільки сукупність характеристик переліку товарів або продукції, а й структуру товарної маси за найменуванням.

Спираючись на визначення асортименту, у роботі систематизовано ознаки класифікації товарного асортименту, а саме запропоновано його розмежування за товарними галузями, об'єктами, характеристиками групування, складністю, призначенням товарів (у споживанні), частотою попиту, його характером, тривалістю зберігання, наявності на певний момент, відповідності вимогам споживачів (раціональний, оптимальний, розширений), рівнем доходності (високодхідний, низько дохідний, збитковий). Причому групування та вивчення асортименту за останньою ознакою сприятиме забезпеченню досягнення як поточних, так і стратегічних цілей діяльності підприємства роздрібної торгівлі.

Основою поглибленого розуміння процесу формування асортиментної політики підприємств роздрібної торгівлі є виокремлення та ідентифікація чинників, які здійснюють суттєвий вплив на можливості підприємства в сфері управління асортиментом. Узагальнення та розвиток основних підходів до класифікації таких чинників дозволили визначити, що вивчення характеру та сили їх впливу доцільно здійснювати, ґрунтуючись на вихідних положеннях теорії зацікавлених сторін, що найбільшою мірою забезпечить урахування як економічних інтересів з боку суб'єктів зовнішнього оточення, так і можливостей самого підприємства. Як ос-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

новні напрями систематизації чинників з позицій основних економічних суб'єктів на обраному сегменті ринку обґрунтовано такі: чинники, що обумовлюються за вимогами споживачів, чинники, обумовлені вимогами та можливостями виробників та постачальників, чинники, обумовлені діями конкурентів та внутрішніми можливостями самого підприємства. Використання системного підходу дозволить забезпечити найбільш повне задоволення купівельного попиту, підвищення економічної ефективності підприємства і рівня обслуговування споживачів.

Складність і різноспрямованість товарного асортименту та чинників, які впливають на його формування, посилюють значущість проблеми розробки якісної асортиментної політики, проте відсутність системного погляду на її зміст і місце в системі управління підприємством роздрібною торгівлі зумовили необхідність дослідження не тільки логіки її формування, а й сутнісно-змістовних характеристик.

Цільовий характер асортиментної політики дозволив обґрунтувати необхідність використання цільового підходу до визначення її ефективності, яку запропоновано розглядати як правильність розробленого курсу цілеспрямованих дій з управління товарним асортиментом. Спираючись на визначенні чинники та цілі асортиментної політики, а також виходячи з сучасних умов діяльності вітчизняних підприємств роздрібною торгівлі, які характеризуються значним посиленням конкурентного тиску та вимогливості покупців, у роботі аргументовано як основні цільові орієнтири асортиментної політики більш повне задоволення споживчого попиту, зміцнення ринкових позицій підприємства роздрібною торгівлі та оптимальне використання ресурсного потенціалу. Відповідно як комплексні цільові критерії оцінки ефективності асортиментної політики обґрунтовано споживчу цінність сформованого асортименту, його конкурентоспроможність і відповідність внутрішнім можливостям підприємства.

Організуючим початком процесу реалізації інноваційного проекту створення нової продукції є планування. Мета планування – інтеграція всіх учасників проекту для виконання комплексу робіт, що забезпечують досягнення кінцевого результату. План реалізації інноваційного проекту є детальним, розгорнутим у часі збалансованим за ресурсами й виконавцями взаємопов'язаним переліком науково-технічних, виробничих, організаційних та інших заходів, що спрямовують на досягнення мети. Таким чином, план містить конкретні вказівки: кому, яку задачу, за допомогою яких курсів і коли розв'язувати. Він може являти собою комплекс планів, що розрізняються за цілями, змістом і призначенням.

За цілями розрізняють стратегічний та опера план реалізації проекту нової продукції.

За призначенням розробляють план проекту в цілому; плани робіт окремих учасників проекту; плани для кожного виконавця робіт.

За змістом план поділяються на продуктово-тематичні, календарні, техніко-економічні (ресурсні) та бізнес-плани.

Продуктово-тематичний план інноваційного проекту є ув'язаним за ресурсами, виконавцями й строками виконання комплекс завдань НДІПКР та робіт із їх забезпечення. Він розробляється на основі «дерева цілей» і «дерева робіт» у вигляді комплексної програми ефективної реалізації проекту.

Календарний план створення нової продукції визначає тривалість та обсяги робіт, дати початку й закінчення робіт, тем, завдань проблемно-тематичного плану, резерви часу та обсяги ресурсів, що необхідні для виконання проекту. Як модель календарного плану реалізації інноваційних проектів використовують сітьові графіки, які забезпечують наочне відображення виконання великої кількості взаємопов'язаних робіт при створенні нової продукції. Сітьові методи у календарному плануванні проекту дають змогу:

- виділити найбільш відповідальні роботи, від яких залежить загальна тривалість процесу створення нової продукції (критичний шлях);
- визначити оптимальний термін завершення проекту;
- виділити ризикові роботи та оцінити ймовірність їх завершення у вказані строки.

На основі календарного розробляється техніко-економічний (ресурсний) план забезпечення інноваційного проекту ресурсами (в тому числі матеріально-технічними, інтелектуальними, інформаційними, фінансовими тощо) й визначення складу та потреб у ресурсах, потенційних постачальників і терміни постачання. В процесі ресурсного планування готуються і проводяться підрядні торги, укладаються угоди на постачання.

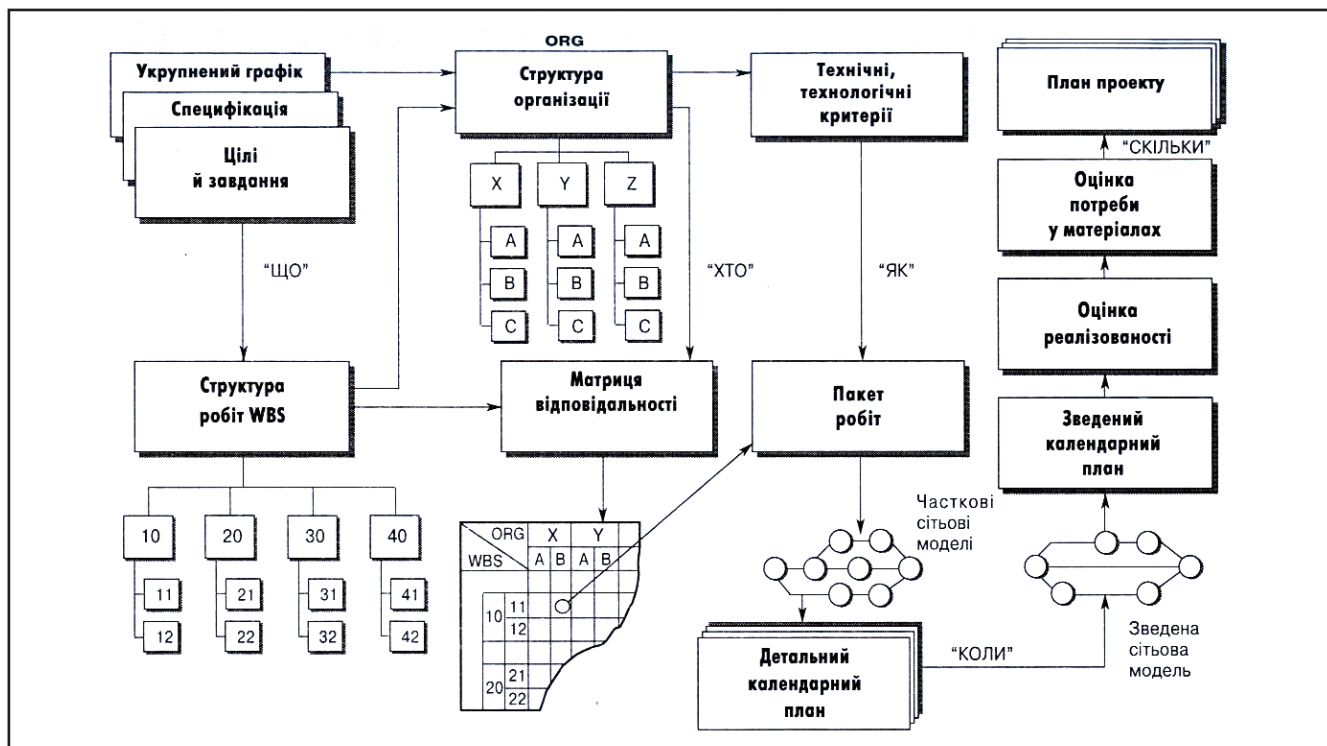
Усі затрати мають бути забезпечені фінансами упродовж усього процесу реалізації проекту. Для цього складається бюджет проекту.

Бюджет проекту створення нової продукції – це план, що передбачає затрати на досягнення поставленої мети. Він формується на основі кошторисної документації до проекту та календарного плану в такій послідовності:

- будується інтегральна крива освоєння грошових засобів за весь період реалізації проекту;
- визначаються необхідні затрати на кожний календарний період;
- здійснюється розподіл затрат у часі на виконання кожного виду робіт.

Для обґрунтування можливості реалізації проекту створення та впровадження у виробництво нової продукції в умовах конкуренції розробляють бізнес-план інноваційного проекту. В стадії бізнес-плану необхідно відповісти на такі питання: чи вдалою є ідея нової продукції? на кого вона розрахована? хто майбутні конкуренти? Бізнес-план – це стилізований програмний документ, що дає уявлення про цілі та методи реалізації інноваційного проекту, дозволяє визначити його життєздатність в умовах конкуренції, містить орієнтир критеріїв розвитку проекту і слугує важливим інструментом впливу на хід робіт для зовнішніх інвесторів.

Діяльність щодо підготовки інноваційного плану охоплює всі етапи проектного управління: від розроблення концепції



Основні етапи процесу планування проекту

проекту до виконання календарних планів і використання ресурсів.

На етапі розроблення концепції проекту формується його продуктово-тематичний план, в якому уточнюються цілі проекту («дерево цілей»); формуються завдання за окремими періодами, здійснюється вибір організаційно-технічних рішень, продуктово-тематичного забезпечення проекту («дерево робіт») і розраховуються основні параметри проекту.

На етапі планування реалізації проекту розробляються календарні та ресурсні плани. Для цього формуються локальні та зведені сітвові моделі комплексів робіт; розробляються детальні та зведені календарні плани; визначається потреба в ресурсах та аналізується можливість реалізації проекту (див. рис.).

На етапі контролю за процесом реалізації проекту здійснюється моніторинг виконання планових завдань безпосередніми виконавцями та вносяться відповідні корективи.

Розроблення проекту створення нової продукції завершується підготовкою проектної документації.

Ринковий успіх підприємства значною мірою залежить від того, скільки уваги воно приділяє розвитку нових товарів.

Висновки

У процесі дослідження одержані такі результати: розроблено систему комплексної оцінки ефективності асортиментної політики підприємств роздрібної торгівлі на основі послідовного визначення ступеня досягнення цілей асортиментної політики за критеріями споживчої цінності, конкурентоспроможності та відповідності сформованого асортименту внутрішнім можливостям підприємства, використан-

ня яких сприяє своєчасному виявленню вузьких місць у діяльності підприємства та дозволяє створити підґрунтя його успішного розвитку;

Удосконалено:

- класифікацію товарного асортименту підприємств роздрібної торгівлі шляхом узагальнення та систематизації основних критеріальних ознак і введення додаткової ознаки «рівень дохідності»;
- систематизація груп чинників, які впливають на формування асортименту підприємства роздрібної торгівлі;
- обґрунтування змісту, основних підходів і структурно-логічної послідовності формування асортиментної політики підприємств роздрібної торгівлі з точки зору різних цільових пріоритетів (збільшення споживчої цінності, зміцнення конкурентних позицій, раціонального використання ресурсів), відмінною рисою якої є підпорядкованість вимогам ефективності як цільовому критерію управління. Це надає можливість виважено ґрунтуючись на засадах комплексного підходу, сформувати ефективну асортиментну політику;
- методичний інструментарій планування асортименту підприємств роздрібної торгівлі, який, на відміну від існуючого, ґрунтується на побудові системи динамічних двомірних матриць за критичними з погляду досягнення цілей асортиментної політики критеріями, використання якого сприятиме формуванню конкурентних переваг підприємства роздрібної торгівлі.

Список використаних джерел

1. Стуканова І.П. Оптовая торговля в системе инфраструктурного комплекса продовольственного рынка: функции и современное

состояние [Текст] / И.П. Стуканова // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – №6 (99). – С. 35–38.

2. Тарзилова А.Н. Эффект логистической интеграции для оптовой торговли [Текст] / А.Н. Тарзилова // Экономические науки. – 2010. – №1 (74). – С. 147–151.

3. Пучкова Е.М. Трансформация структуры торговых процессов на современном этапе [Текст] / Е.М. Пучкова // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – №22 (157). – С. 57–61.

4. Наукова електронна бібліотека періодичних видань НАН України [Електро. ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/>

М.М. ПЕРУНОВ,
аспірант, Київський національний університет технологій та дизайну,
Ю.В. ГОНЧАРОВ,
д.е.н., професор, Київський національний університет технологій та дизайну

Економічні методи розробки управлінських рішень лідерами

У статті наведені економічні методи, які потрібно застосовувати лідерам при розробці управлінських рішень в економіці та за видами її діяльності в країні.

Ключові слова: лідер, управління, економіка, методи.

В статье приведены экономические методы, которые нужно применять лидерам при разработке управленческих решений в экономике и по видам ее деятельности в стране.

Ключевые слова: лидер, управление, экономика, методы.

The article presents the economic methods to be used by leaders in the development of management decisions in the economy and by its activities in the country.

Keywords: leader, management, economics, methods.

Постановка проблеми. Освіта та досвід лідерського потенціалу має велике значення для розробки якісних управлінських рішень в економіці країни. Отже, велику допомогу в цьому процесі лідери мають, використовуючи економічні методи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У книзі [1] Котлер детально розглядає методи маркетингу, які підтримують ефективність збуту виробленої продукції. Стратегічні напрямки розвитку економічних об'єктів досліджуються в книзі Ансоффа [2]. Розробка управлінських рішень викладена у книгах [3, 4].

Мета статті – систематизувати і обрати основні економічні методи, які необхідно використовувати лідерам при розробці управлінських рішень в економіці та видах її діяльності.

Виклад основного матеріалу. Зростання економіки країни МАЄ відбуватися на базі активної економічної політики держави. Процес економічних перетворень пов'язаний з трансформацією всієї економічної системи. Проведення реформ призвело до накопичення капіталу шляхом використання суб'єктами спекулятивних угод, що призвело до ігнорування ринкових законів і великої монополізації. Але це не може ставити під сумнів об'єктивну необхідність продовження реформ. Отже, потрібно збалансовувати регулюючу роль держави і лібералізацію цін та відносин між суб'єктами

господарювання. Загальна політика в країні повинна бути направлена на стимулювання економічного зростання і забезпечення належного добробуту народу країни.

Для цього потрібно мати на увазі основні принципи функціонування економіки.

У господарствах необхідно проводити структуризацію системи планових та управлінських засад:

- продукція поділяється на кінцеву і проміжну;
- показники обчислюються на валовій і чистій основах, тобто до і після врахування амортизації;
- вартість споживання, доходи і ресурси розподіляються;
- основні фонди та матеріальні оборотні фонди розрізняються;
- економічні операції відділяються від економічних суб'єктів;
- управління економічними процесами проводиться на основі планування і прогнозування.

Існують механізми управління, які відбуваються за такими принципами:

- найбільш можливе усунення державного регулювання економіки та гранична централізація систем управління;
- вплив держави на економічні процеси, зокрема, на ринкові відносини;

До державних функцій відносяться забезпечення таких функцій:

- розробка та виконання державного бюджету;
- проведення єдиної державної політики в сферах діяльності культури, науки, освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення, екології;
- управління державною власністю;
- державні функції оборони, безпеки, зовнішньої політики, законності прав, свобод громадян, охорони суспільного порядку, боротьбу зі зловживаннями;
- виконання законів, указів президента.

До завдань розвитку економіки та видів її діяльності відносяться:

- плани та програми соціально-економічного розвитку;
- проведення аналізу галузевого розвитку;
- розв'язок задач науково-технічного прогресу;

- розробка методів економічного регулювання та господарського механізму економіки в цілому та за видами її діяльності;
- координація технологічних вимог та сертифікації продукції.

Лібералізація економіки та впровадження принципів правового регулювання може відбуватися лише за умов децентралізації управління і зміщення повноважень на місцях. Виконання таких функцій покладається на лідерів у цих сферах діяльності.

Галузевий орган здійснює координацію та управління структурами середньої ланки, які мають частку власності у статутних капіталах, шлях призначення державних представників у ради директорів.

До механізмів управління економікою відносяться структура управління та політика: податкова, фінансово-кредитна, митна, цінова, грошово-емісійна, зовнішньоекономічна.

Функції управління поділяються на основні та забезпечуючі.

До основних функцій відносяться: планування, координація, регулювання.

До забезпечуючих функцій відносяться: інформаційна, експертно-аналітична, нормативна.

Для рішення поставленого завдання в економіці та видах її діяльності, а також на рівні підприємств складається відповідний бізнес-план, у склад якого входять: вступ, аналіз справ в економіці, зміст, аналіз ринку, план маркетингу, виробничий план, ступінь ризиків, фінансовий план, додатки.

Теорія управління зазначає врахування важливості фактора організаційної культури для формування, функціонування, удосконалення системи управління, а для впровадження методів стратегічного управління включно важливе значення має характер мислення персоналу, його наміри до стабілізації досягнутого або до радикальних новин, неприйняття застою, готовність до ризиків, орієнтація на митний досвід і творче освоєння майбутнього на основі використання економічних методів функціонування і розвитку соціально-економічних процесів. Для цього потрібно удосконалювати форми і методи вивчення ринків, реклами, маркетингу, сучасних технологій, фінансової системи, оптимізації процесів утворення прибутків і розподілу виробленої валової доданої вартості.

Виконання поставлених планових завдань покладається на виконавців: виробників і управлінців. Успіх у процесах функціонування економічних суб'єктів залежить від кваліфікації і харизми виконавців. Велика роль при цьому надається лідерському персоналу.

За визначенням Котлера [1], лідерство включає такі поняття:

- вибір напряму, тобто розробка погляду і стратегії з метою вироблення змін, необхідних для отримання такого погляду;
- сповіщення персоналу, тобто координація погляду, завантаження завданнями;
- мотивація та натхнення, тобто допомога в отриманні ентузіазму.

Управління – це зосередження на стійкому отриманні ключових результатів.

Велике значення для діяльності лідера мають економічні знання. Адже сфера для діяльності лідера – це економіка та види її діяльності.

Перш за все лідері потрібно знати економічну теорію: сутність і структуру продуктивних сил і виробничих відносин, економічні закони і категорії, їх класифікацію, метод економічної теорії та його складові елементи: товарне виробництво, мікро- та макроекономіка, світове господарство, міжнародні валютні відносини.

Велике значення для становлення лідера має знання розвитку сутнісних сил людини, що дає лідеру можливість визначити вирішальні фактори соціально-економічного прогресу і застосувати у своїй практичній діяльності людські визначники впливу особистості на розвиток економічних процесів.

При дослідженні і розробці управлінських рішень менеджер-лідер має бути обізнаним з предметом, навколишнім середовищем і методами системно-економічного підходу. Це означає, що лідер-менеджер систематизує економічні знання і розробку управлінських рішень, розкладає на підсистеми за процесами, використовує дослідження об'єктів підсистем окремо з урахуванням існуючих зв'язків між ними і завершує синтезом отриманих результатів для оцінки всього об'єкта.

При аналізі економічного об'єкта і розробці рішень можливо визначити такі підсистеми:

1. Виробництво.
2. Фінанси.
3. Управління.
4. Стратегія.
5. Розподіл і реалізація продукції.
6. Досягнення поставленої мети.

У кожній з цих підсистем на основі початкових знань та методів економічного дослідження проводиться аналіз, ставиться мета, пропонуються і використовуються відповідні інструменти та розроблюються управлінські рішення для досягнення поставленої мети. Далі, використовуючи взаємозв'язки між цими підсистемами, отримані рішення синтезуються і виробляються глобальні рішення для досягнення поставленої глобальної мети стосовно всієї системи. Отримані рішення аналізуються групою експертів по дослідженню операцій і приймається рішення про можливість впровадження отриманих результатів.

Головним виконавцем у процесах розробки і виконання управлінських рішень є людина. Серед виконавців виділяються менеджери-лідери, які повинні мати достатні знання в загальних і спеціальних сферах діяльності. Ефективному лідеру необхідно детально зрозуміти зміст мети і методів її досягнення. Велике значення для нього має співробітництво з людьми, які мають відношення до виконання поставленої мети. Успіх залежить від уміння і можливостей лідерів, які зобов'язані оцінити і передбачити, в яких ситуаціях їх можливо залучити та доручити їм виконання необхідних робіт. Але лідер і керівник вирішують однопорядкові види задач: стимулювання групи виконавців, піклуватись про засоби, за

допомогою яких можуть бути вирішені поставлені задачі. Важливою умовою ефективності колективу є та, що коли лідер виконує керівництво групою, таке положення дає можливість реалізувати свою лідерську роль та з високим ступенем застосування свого лідерського потенціалу.

Потрібно зауважити, що ефективні лідери не завжди стають ефективними керівниками. Ефективність лідера відображається ступенем його впливу на колектив.

Керуючий стає на чолі організації завдяки делегуванню йому повноважень, а лідер стає в результаті можливості його якості вести за собою людей. Отже, лідерство – це здібність впливати особистості та групи для направлення їх зусиль на досягнення поставленої цілі.

Ефективні менеджери мають загальні риси, різні стилі лідерства застосовують ефективні менеджери в залежності від обставин.

У лідерський потенціал входять такі характеристики: здібність до вирішення проблем, орієнтація на результат, енергія, ініціатива, відповідальність, впевненість в собі, перспективність, стратегічне мислення, комунікабельність, вміння вести переговори.

Для визначення роботи по управлінню суб'єктами господарювання застосовується метод проектного менеджменту [3], який розроблено в Інституті проектного менеджменту США. Цей метод включає такі розділи:

1. Управління інтеграцією в проекті (розробка плану проекту, його виконання та контроль).
2. Управління змістом (внутрішнім середовищем) проекту (ініціалізація, визначення планування, контроль змісту).
3. Управління часом (визначення діяльності, оцінка тривалості робіт, розробка календарного плану).
4. Управління вартістю (планування ресурсів, оцінка вартості, визначення бюджету, контроль).
5. Управління якістю (планування якості, її забезпечення та контроль).
6. Управління трудовими ресурсами (організаційне планування, комплектування штату і робота з командою).
7. Управління інформаційними зв'язками (планування інформаційного зв'язку, поширення інформації, звітування про виконання робіт і адміністративне його закриття).
8. Управління ризиком (ідентифікація, аналіз і розвинення реакції на ризик, кількісна оцінка ризиків, контроль).
9. Управління закупівлями (планування закупівель, клопотання, вибір джерела, адміністрування).

Методи та засоби контролю включають: систему контролю за змінами, управління конфігурацією, контроль за виконанням плану, додаткове планування, інформаційну систему управління. Оскільки у процесі виконання робіт за планом виникають неузгодженості і непередбачувані зміни, то застосовуються методи усунення недоліків і проведення потрібних змін.

Управління конфігурацією включають контроль за документообігом і спостереженням за виконанням адміністративних вказівок. Контроль за виконанням планів викори-

стовується для розробки процедур усунення виявлених відхилень від плану.

Завдання контролю отримати фактичні дані про хід виконання проекту і співставлення їх з плановими характеристиками, контроль повинен забезпечити проведення моніторингу, виявлення відхилень від цілей реалізації, прогнозування післядій, обґрунтування необхідності прийняття коригуючих дій.

Методи та засоби визначення діяльності – це декомпозиція (поділ складної системи на простіші для надання кращого контролю), шаблони (перелік робіт).

Метод завдання послідовності робіт включає метод діаграм, сітьові шаблони, оцінка тривалості робіт, сітьовий метод визначення критичного шляху за часом (PERT).

Розробка календарного плану включає математичний розрахунок ранніх та пізніх дат по всіх роботах, графічні оцінки (GERT), а також сітьові діаграми за часом (PERT TIME), за ресурсами (PERT RAMS), за вартістю (PERT COST).

Ресурсний метод використовується для визначення вартості проведених дій (робіт) шляхом калькування елементів витрат (ресурсів), які потрібні для реалізації проекту. При цьому використовуються складові на основі потреби в ресурсах з урахуванням їхньої доставки до місця призначення. Для цього використовуються дані про потребу матеріалів, затрати праці робітників і часу використання машин і обладнання, а також норми затрат матеріалів. Матеріальні ресурси оцінюються на базовому рівні за кошторисними цінами на використовуваних ресурси та на поточному рівні за фактичною вартістю. Накладні витрати визначаються на основі індивідуальних діючих норм накладних витрат та системи існуючих показників.

Методи та засоби оцінки вартості виділяються такі:

- оцінка на основі аналогії (зверху – вниз) означає використання фактичної вартості попередньої аналогової роботи як оцінки вартості майбутньої роботи;
- параметричне моделювання включає використання параметрів математичної моделі прогнозу вартості проекту;
- оцінка «знизу – вверху» полягає в оцінці вартості окремих елементів робіт і подальшому їх підсумовуванні;
- програмні засоби – це використання розроблених програм забезпечення управління проектами.

Методи та засоби для планування якості включають: аналіз прибутків і витрат, порівняння із зразком, графік потоків, діаграм причинно-наслідкових, постановка експериментів. Результатом є розроблений план управління якістю, операційні витрати, контрольний перелік.

Методи і джерела фінансування. Задачі фінансування – це забезпечення виконання проекту фінансами, тобто надати виконавцям проекту належні грошові ресурси та зниження витрат фінансів та величини ризиків за рахунок можливих надходжень грошей: акціонерні інвестиції, державне фінансування, лізинги, боргове фінансування. Організація фінансування така: оцінка можливостей лідерів, визначення величини кредитів, прибутку, ризиків.

Умови для надходження кредитів такі:

- використання технологій, за якими випускають конкурентоспроможну продукцію;
- можливість оцінити ризики;
- продукція повинна мати попит на ринках збуту;
- існування надійної домовленості з постачальниками сировини, комплектуючих, енергоносіїв;
- стабільність цін на сировину і продукцію;
- політична стабільність в країні.

При використанні кредитів застосовується контроль за їх використанням. Фінансування проектів за рахунок власних коштів проводиться за домовленістю сторін. Фінанси можуть надавати спонсори, підрядники, постачальники обладнання, експлуатаційна організація, постачальники сировини, споживачі продукції, кредитори, власники ризиків.

При здійсненні фінансування проекту допомагають консультанти, які надають пропозиції щодо організації проектного фінансування, забезпечують інформацією про учасників виконання проектів, аналізують очікуваний потік реальних грошей.

Методи збуту продукції є складовою маркетингу, зміст якого визначення потреб споживачів і управління процесом обміну між виробником продукції і контрагентами. Маркетингова політика комунікацій – це сукупність засобів просування товару на ринок: реклама, стимулювання збуту, паблік рилейшнз, прямий маркетинг. Основні задачі розробки і реалізації маркетингової програми комунікацій – це управління здійсненням комплексних зусиль по збуту продукції. В основі відображається заклик здійснити унікальну торгову пропозицію і визначити бюджет на просування товару. Просування мікс – це сукупність різних методів та інструментів, оптимальне застосування яких дає змогу з більшим успіхом просунути товар на ринок, стимулювати продаж і створити марки покупців.

Методи управління ризиком. Ризики виникають в результаті невизначеності інформації про умови реалізації прийнятих планів, можливості виникнення несприятливих ситуацій і післядій. Фактори ризиків і невизначеності враховуються в розрахунках ефективності. Ризики поділяються на зовнішні (впливають із зовнішнього середовища) і внутрішні (впливають за рахунок діяльності об'єкта).

Ризик вимірюється ймовірністю появи несприятливих явищ, які призводять до небажаних результатів. Ці ймовірності також можуть залежати від величини збитків, які наступають після здійснення ризикової ситуації. Проводиться експертна оцінка ризиків за фазами життєвого циклу проекту, тобто розраховуються величини ризиків та збитків, які виникають в результаті здійснення ризикованих подій. Ризики ранжуються за ступенем важливості. Розробляються

механізми значення ризиків. Найбільш дієвий – це є метод диверсифікації, розподілу відповідальностей.

До методів зменшення ризику відносяться: розподіл ризику, страхування, резервування засобів, нейтралізація часткових ризиків, зниження фінансових ризиків.

Розподіл ринку проводиться при розробці бізнес-планів. Значну частину ризиків намагаються накласти на інвесторів, що затрудняє інвестування. Для кількісного розподілу ризику можливо використати метод дерева рішень, за яким розглядаються всі можливі варіанти досягнення поставлених цілей. Кожному варіанту враховується кінцевий результат і величина ризику. Серед цих варіантів обирається найкращий.

Страхування ризиків, тобто передача компенсації за настання ризикової ситуації до страхової компанії зменшує збитки замовнику. При страхуванні ризиків використовують методи майнового страхування і страхування від нещасних випадків.

Резервування засобів на покриття непередбачених витрат як спосіб зниження ризику встановлює співвідношення між потенційними ризиками і величиною витрат на ліквідацію порушень порівняно з планом. Визначаються цілі використання резервів: фінансування виконання нових робіт та нестача грошей для виконання планових робіт, формування варіантів бюджету для потреб виконуваних робіт, компенсація непередбачуваних витрат.

Метод нейтралізації часткових ризиків базується на проведенні ідентифікації експертних оцінок ризиків: визначається найбільш важливий ризик, розраховується перевищення витрат і ймовірність такої події, пропонуються засоби для зниження важливості ризику, визначаються додаткові витрати на це і порівнюються з плановими та приймається рішення. Така робота проводиться з наступними по важливості ризиками.

Висновки

Основні економічні методи, викладені в статті, надають знання лідерам та допомагають фахівцям розробляти якісні управлінські рішення, забезпечуючи розвиток лідерського потенціалу.

Список використаних джерел

1. Kotler, John P. 1990. A Force for change: How Leadership Differs from Management. New York, N.Y.: The Free Press.
2. Ansoff I. Implanting strategic management Prentice / Hale International, Englewood cliffs, London, 1984. – 520 p.
3. Дункан В.Я. Керівництво з питань Проектного менеджменту. Під ред. проф. С.Д. Бушуєва, 2-е видання. – К.: Видавничий дім «Делова Україна», 2000. – 198 с.
4. Ильин Н.И. Управление проектами // Н.И. Ильин и др., под ред. В.Д. Шапиро; Санкт-Петербург, 1996. – 608 с.

Перспективи розвитку підприємництва на селі та роль консалтингу в цьому

Стаття присвячена нагальним проблемам розвитку підприємництва на селі, побудові інституціональної системи його забезпечення, формуванню інноваційного інституціонального забезпечення консалтингового сервісу та його інтеграції в систему державного управління агропромисловим виробництвом.

Ключові слова: інституціональна система, консалтинговий сервіс, концептуальний підхід, агропромислове виробництво.

Статья посвящена актуальным проблемам развития предпринимательства на селе, построению институциональной системы его обеспечения, формированию инновационного институционального обеспечения консалтингового сервиса и его интеграции в систему государственного управления агропромышленным производством.

Ключевые слова: институциональная система, консалтинговый сервис, концептуальный подход, агропромышленное производство.

The article is devoted to topical issues of entrepreneurship in rural areas, the construction of institutional support, institutional support to the formation of innovative consulting services and its integration into the system of government agricultural production.

Keywords: institutional system, consulting services, conceptual approach, the agro-industry.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток сучасних процесів глобалізації та подальша інтеграція України до системи світового господарства передбачають проведення державою економічної політики, спрямованої на стимулювання нарощування обсягів зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств. Особливого значення для національної економіки набуває розвиток сільськогосподарських підприємств та їх зовнішньоекономічної діяльності, побудові інституціональної системи розвитку аграрної сфери та формування інноваційного інституціонального забезпечення консалтингового сервісу агропідприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Великий внесок у розвиток сільськогосподарських підприємств зробили багато вчених, серед яких відомі вітчизняні вчені П.Т. Саблук, В.Г. Ткаченко, О.В. Ульянченко та інші [1–3].

Проблемі інноваційного забезпечення консалтингового сервісу присвячено роботи зарубіжних та багатьох українських науковців, серед яких Мила Кубр, Калверт Макхем, Стенлі Джонсон, О. Витвицька, М. Кропивко, А. Галич, Р. Шмідт та ін., що глибоко характеризують інформаційно-консультаційну діяльність її становлення та перспективи розвитку [4–10].

Мета статті. Розглянути перспективи розвитку підприємництва на селі, його нагальні проблеми та роль консалтингу в побудові інституціональної системи державного управління агропромисловим виробництвом.

Виклад основного матеріалу. Сільське господарство є однією зі стратегічно важливих галузей, яка спроможна значно підвищити конкурентоспроможність держави на світовому ринку.

Щоб вивести Україну в число розвинутих в аграрному відношенні країн світу, необхідно здійснити організаційну, економічну, технічну і технологічну трансформацію сільського господарства, спрямовану на забезпечення його конкурентоспроможності, соціальної організації та забезпечення екологічної і продовольчої безпеки.

Перехід до високопродуктивних технологій як однієї з умов досягнення високих темпів соціально-економічного розвитку економіки країни може забезпечити трансформація аграрної сфери через зміну і удосконалення інституціонального забезпечення, яке є обов'язковим елементом надання аграрному сектору організованості, прогнозованості і керованості. Воно передбачає створення організаційних структур на макро- та мікрорівні, головним завданням яких є забезпечення функціонування галузей та продовольчої безпеки країни.

Інституціональна система розвитку аграрної сфери економіки потребує досконалого інституційного забезпечення, а головне – створення інституціональних умов функціонування базисних і похідних інститутів. Побудова інституціональної системи здійснюється з дотриманням принципів: системності; справедливого розподілу прав і обов'язків учасників ринку; узгодженості внутрішньо державних інституцій (правил гри) із міжнародними нормами; рівноконкурентного доступу економічних агентів до обмежених ресурсів державної підтримки; забезпечення мінімізації дискримінаційного впливу постачальників ресурсів на відтворювальні процеси в галузі [1].

Подальша інституціоналізація аграрної економіки у напрямі розвитку ринкових відносин передбачає удосконалення: інституту власності й організаційних форм господарювання на селі; створення функціональних професійних і міжпрофесійних об'єднань – інститутів саморегулювання й самозахисту; контракту та інфраструктури маркетингу продукції; організації праці й управління; моніторингу та інформаційного забезпечення.

Формування дієвої інституціональної структури аграрного ринку передбачає: створення сприятливого мотиваційного клімату функціонування системи виробництва і збуту сільськогосподарської продукції; формування справедливих ринкових цін, які забезпечать еквівалентність відтворення

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

вкладеного у виробництво капіталу; поліпшення маркетингу і аграрної логістики; впровадження інновацій й забезпечення загальної конкурентоспроможності галузі.

Перехід до аграрної економіки, основаної на інноваціях та інтелектуальному капіталі, висуває високі вимоги до інституціональних засад забезпечення аграрного консалтингу. Формування інноваційного інституціонального забезпечення консалтингового сервісу має відбуватися шляхом удосконалення законодавчої і нормативно-правової його бази, врахуванню менталітету селян, поточних і стратегічних інтересів розвитку сільського господарства і сільських територій [11].

Концептуальне бачення розвитку інститутів аграрного ринку ґрунтується на комплексному аналізі й методологічних положеннях, а також оцінці сучасного стану їх організації у системі функціонування аграрної економічної системи як на макро-, так і на мікрорівні. Суб'єктам сільськогосподарської консалтингової діяльності слід продовжувати практику поширення серед виробників рекомендацій технологічного характеру. Перспективним кроком у цьому напрямі є налагодження більш тісної інформаційної співпраці з передовими підприємствами, які в складних економічних умовах можуть налагодити успішну економічно-ефективну роботу. Для вивчення та поширення цього досвіду слід створити відповідний механізм, що передбачатиме надання таким підприємствам особливого статусу (базових), економічні інструменти зацікавлення власників таких господарств у розповсюдженні свого досвіду, а також стимулюватиме співпрацю цих підприємств з представниками аграрної науки (безкоштовне представлення зразків насіння нових сортів, засобів захисту рослин, техніки тощо).

На рисунку представлена концепція інтеграції консалтингу в систему державного управління агропромисловим виробництвом.

Завданням консалтингу має стати підтримка ефективного зворотного зв'язку між агропромисловими формуваннями та іншими інститутами: державою, регіональним керівництвом, аграрною наукою і системою професійної освіти з метою ефективної їх взаємодії. Виконання цього головного завдання свідчить про ефективність інтеграції консалтингу в механізм стратегічного управління аграрними системами і слугує найважливішим ресурсом власного інституціонального розвитку.

Отже, формування інноваційно-інституціональної системи і механізмів її регулювання для консалтингової діяльності в аграрній сфері передбачає утвердження її ринкових інститутів та інституцій, забезпечують: розвиток конкурентоспроможного аграрно-промислового великотоварного виробництва; організацію розвитку сільських територій на основі програм, що передбачають розвиток виробничої і соціальної інфраструктури з дотриманням соціальних стандартів життєзабезпечення сільських жителів; організацію фінансового забезпечення шляхом створення Фонду розвитку сільських територій; організацію кредитного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників шляхом розширення кредитних кооперативних структур на чолі зі створеним Кооперативним банком тощо.

Важлива забезпечуюча роль у цьому належить дорадчим професійним об'єднанням і громадським організаціям насамперед в плані консолідації зусиль саморегулювання, що визначатиме конкурентоспроможність аграрних товаровиробників.



Концепція інтеграції консалтингу в систему державного управління агропромисловим виробництвом

Джерело: сформовано автором.

Висновки

Перспективи розвитку підприємництва на селі передбачають побудову інституціональної системи його забезпечення, що потребує формування інноваційного інституціонального забезпечення аграрного консалтингу. Ведення консалтингової діяльності в аграрній сфері базується на системі інформаційного, консультаційного обслуговування із залученням сучасних інформаційних технологій та будується шляхом його інтеграції в систему державного управління агропромисловим виробництвом.

Список використаних джерел

1. Саблук П.Т. Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері: доповідь на Тринадцятих річних зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників 20-21 червня 2011 року / П.Т. Саблук. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2011. – С. 6.

2. Ткаченко В.Г. Экономическая политика государства в Украине: учебно-методическое пособие / В.Г. Ткаченко, В.И. Богачев, С.Л. Катеринец. – Луганск: «Книжнийсвіт», 2007. – 101 с.

3. Ульянченко О.В. Організація інформаційного забезпечення управління ресурсним потенціалом / О.В. Ульянченко // Ресурсний потенціал аграрного сектору України: управлінський аспект / Монографія. – Суми: «Довкілля», 2010. – С. 266-282.

4. Маххэм К. Управленческий консалтинг / К. Маххэм; пер. с. англ. – М.: Дело и Сервис, 1999. – 288 с.

5. Курб М. Управленческое консультирование / М. Курб. – 2 т. – М.: Интерэкспорт, 1992. – 235 с.

6. Kalna-Dubinyuk T.P. The Development of Extension Service in Ukraine and the Worldwide Experience. Text-book / T.P. Kalna-Dubinyuk, Stanley R. Johnson. – Kyiv: Agrarnanauka, 2005. – 200 с.

7. Витвицька О.Д. Особливості інноваційних процесів функціонування сільського господарства: польський досвід в умовах СOT / О.Д. Витвицька, Т.П. Кальна-Дубінюк, В.А. Скрипниченко // Науковий вісник НАУ. – 2008. – № 120. – С. 115-120.

8. Кропивко М.Ф. Шляхи розвитку сільськогосподарського дорадництва в Україні / М.Ф. Кропивко // Науковий вісник НУБіП України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2011. – Вип. 168. – Ч. 3. – С. 10-16.

9. Галич О.А. Сільськогосподарське дорадництво: навч. посібн. / О.А. Галич, О.А. Сосновська. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 368 с.

10. Шмідт Р.М. Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України: в документах та матеріалах: вересень-грудень 2004. – Т. 3 / Р. М. Шмідт. – К.: Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України, 2004. – 404 с.

11. Кальна-Дубінюк Т.П. Проблеми та напрями підвищення ефективності агроконсалтингової діяльності в Україні / Т.П. Кальна-Дубінюк // Формування ринкових відносин. – 2012. – № 11. – С. 146-153.

УДК 336.74

М.Д. АЛЕКСЕЄНКО,
д.е.н., професор кафедри банківської справи, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
А.В. ЯРОВА,
ст. викл. кафедри банківської справи, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Проблемні питання розрахунково-касового обслуговування банками клієнтів

Розглянуто актуальні питання надання банками клієнтам розрахунково-касових послуг. Визначено окремі напрями подальшого розвитку безготівкових розрахунків.

Ключові слова: банки, безготівкові розрахунки, гроші, електронні гроші, грошовий обіг.

Рассмотрены актуальные вопросы предоставления банками клиентам расчетно-кассовых услуг. Определены отдельные направления дальнейшего развития безналичных расчетов.

Ключевые слова: банки, безналичные расчеты, деньги, электронные деньги, денежный оборот.

The actual questions of the banks clients cash-settlement services. Establish separate the issues of further development of cashless settlements

Keywords: banks, cash-settlement, money, electronic money, money turnover.

Постановка проблеми. У ринковій економіці сфера застосування готівки як засобу обігу, платежу і нагромадження вартості дуже обмежена. Переважна частина розрахунків і платежів відбувається без використання готівки, шляхом переказування грошових коштів з рахунків платників на рахунки одержувачів коштів, які відкриті в банках. В Україні готівковий обіг продовжує відігравати значну роль в економічних процесах. Оптимізація сфери грошового обігу, вдосконалення його організації та структури мають важливе значення для досягнення фінансової та макроекономічної стабільності вітчизняної економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню грошових розрахунків присвячено роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців та практиків. Проте пи-

тання грошових розрахунків вимагають подальших досліджень. Це пов'язано, зокрема, із впровадженням у банківську практику нових платіжних інструментів та технологій (зокрема, мобільних, безконтактних платежів), а також внесенням змін до окремих законодавчих актів, які регламентують грошові розрахунки.

Метою статті є розгляд окремих проблемних, дискусійних положень щодо надання банками клієнтам розрахунково-касових послуг. Зазвичай до цих послуг включають відкриття та ведення рахунків, отримання платежів на користь клієнтів та здійснення грошових переказів за дорученням власників коштів, прийняття готівкових коштів для зарахування на рахунки клієнтів та видачу готівки з цих рахунків.

Виклад основного матеріалу. Застосування готівки як засобу обігу, платежу і нагромадження вартості в економіці більшості економічно розвинутих країн дуже обмежено. Розрахунки і платежі здійснюються без використання готівки, шляхом переказування грошових коштів з рахунків платників на рахунки одержувачів коштів, які відкриті в кредитних установах, переважно в банках. У грошовій базі нашої країни готівкових коштів близько 40%, у Росії – 25%, економічно розвинених країнах – до 10%, у Швеції – 3% [2, с. 7].

Активне впровадження фінансовими посередниками нових інформаційних технологій у практику обслуговування клієнтів сприяє не лише підвищенню рівня та якості послуг, що надаються цими установами, а й дозволяє суттєво розширити перелік послуг і впливати на їхню структуру, зокрема збільшенню обсягів безготівкових розрахунків. На сьогодні у світі простежується тенденція щодо зменшення обсягів готівкових розрахунків. Причинами цього, зокрема, є те, що організація та регулювання готівкового грошового обігу вимагає значних витрат як центральних банків, так і комерційних банків. Крім того, центральним банкам і податковим органам складно (а іноді неможливо) ефективно здійснювати покладені на них регулятивно-контрольні функції за грошовим оборотом. Важливим інструментом активізації безготівкових розрахунків є встановлення законодавчих обмежень використання готівки в розрахунках і платежах. Так, ліміт на розрахунки готівкою становить у Франції та Італії 1 тис. євро, у Греції – 1,5 тис. євро, у Бельгії – 5 тис. євро [3, с. 11].

Мінімізація можливостей розраховуватися готівкою та заохочення суб'єктів економіки до використання безготівкових інструментів сприятиме вирішенню низки завдань на макро- та мікрорівні. Розвиток безготівкових розрахунків сприятиме ефективнішій протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, а також проведенню заходів по виведенню економіки з «тіні» та збільшенню доходів держави. Скорочення обсягів готівкових розрахунків дозволить збільшити надходження фінансових ресурсів до національної економіки, зокрема до банківської системи. Одержані додаткові ресурси банки зможуть спрямувати на збільшення обсягу послуг, які необхідні суб'єктам економіки,

зроблять ці послуги для клієнтів більш доступними, а також підвищать рівень ліквідності банківської системи.

Слід наголосити на необхідності підвищення рівня безпеки здійснюваних платежів як для платників (у частині зниження ризику втрат та/або розкрадання грошових коштів), так і для одержувачів коштів. На фоні розвитку безготівкових розрахунків зростає і рівень шахрайства. Нині доцільним видається підвищення рівня захищеності систем як готівкових, так і безготівкових розрахунків, а також поглиблення відповідних знань та вмій не лише у працівників фінансових установ, а й у їхніх клієнтів.

В Україні з 01.09.2013 НБУ введена гранична сума готівкового розрахунку розміром 150 тис. грн. Обмеження введені у розрахунках між фізичними та юридичними особами, а також між фізичними особами за договорами купівлі-продажу, які підлягають нотаріальному посвідченню.

Якщо фізична особа придбає товар у юридичної особи, обмеження становить 150 тис. грн. протягом одного дня, а якщо угода укладається між фізичними особами, обмеження стосується всієї суми, незалежно від того, в один день відбувається розрахунок чи протягом кількох днів. Разом із тим гранична сума розрахунків готівкою підприємств (підприємців) між собою протягом одного дня залишилася незмінною і становить 10 тис. грн.

Підприємства (підприємці) можуть здійснювати розрахунки готівкою між собою та/або фізичними особами протягом одного дня за одним або кількома платіжними документами в межах встановлених граничних сум розрахунків готівкою. Платежі понад установлені граничні суми проводяться через банки або небанківські фінансові установи, які мають ліцензію на переказ коштів без відкриття рахунку, шляхом перерахування коштів з поточного рахунку на поточний рахунок або внесення готівкових коштів до банку для подальшого їх перерахування на поточні рахунки. Кількість підприємств (підприємців) та фізичних осіб, з якими здійснюються розрахунки, протягом дня не обмежується. Отже, обмеження готівкових розрахунків може спричинити незначне підвищення банками розмірів комісій на проведення розрахунків, вимагатиме витрат на розвиток інфраструктури безготівкових розрахунків та впровадження нових платіжних інструментів і технологій.

Зважаючи на викладене вище, можна зробити висновок про подальше стимулювання розвитку безготівкових розрахунків фізичних осіб, зокрема шляхом зниження граничних сум розрахунків готівковою (це повноваження закріплено законодавчо за НБУ) за умови створення необхідної інфраструктури та проведення відповідної просвітницької роботи серед населення.

Подальший розвиток безготівкових розрахунків залежить від діяльності банків, пов'язаної з прийманням готівки для подальшого її переказу за допомогою платіжних пристроїв та через пункти приймання готівки. Приймати готівку з використанням платіжних пристроїв дозволено тільки трьом суб'єктам: банкам, юридичним особам, які уклали агентські

договори з банками, та небанківським фінансовим установам, які отримали ліцензію відповідного органа на переказ коштів і є платіжними організаціями та/або учасниками платіжної системи. При цьому агенти банків та небанківські фінансові установи не мають права передавати іншими особам свої повноваження щодо здійснення операцій із приймання готівки. Слід враховувати і те, що єдиним регулятором діяльності з переказу коштів нині є НБУ. Мова йде про те, що сфера розрахунків та переказу коштів в Україні відноситься до виключної компетенції НБУ. Водночас елементи правосуб'єктності для одержання статусу небанківської фінансової установи залишаються у компетенції Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Тому заслуговує на увагу пропозиція щодо перетворення Державного реєстру банків у Державний реєстр банків та небанківських фінансових установ, що надають послуги з переказу коштів [4, с. 8]. Реалізація цієї пропозиції сприятиме вдосконаленню практики державного регулювання ринку переказу коштів, вирішенню проблеми дуального регуляторного впливу на суб'єктів цього ринку і в підсумку підвищенню ефективності проведення державної політики на ринку переказу коштів.

Як зазначалося вище, для здійснення операцій з ініційованого переказу коштів та виконання інших операцій банки використовують платіжні пристрої, зокрема програмно-технічні комплекси самообслуговування (ПТКС). Встановлювати у своїх структурних підрозділах платіжні пристрої економічно вигідно великим банкам, котрі використовують їх насамперед для мінімізації витрат на розрахунково-касове обслуговування клієнтів. Частіше всього через платіжні пристрої клієнти здійснюють погашення кредитів, поповнення депозитних та карткових рахунків. Звісно, через банківські платіжні пристрої можна здійснювати надання різних послуг, зокрема оплачувати послуги операторів мобільного зв'язку, інтернет-провайдерів, комунальних підприємств тощо. Своєю чергою, невеликим банкам мати в кожному відділенні власні платіжні пристрої не завжди економічно вигідно. Тому банки, які бажають забезпечити можливість приймання клієнтських платежів через платіжні пристрої, налагоджують співробітництво з небанківськими компаніями, котрі є власниками платіжних пристроїв. Ці банки орендують платіжні пристрої сторонніх компаній та/або просто розміщують їх у своїх відділеннях за винагороду. На відміну від банківських небанківські платіжні пристрої орієнтовані насамперед на прийняття платежів за послуги. Розвиваючи співпрацю з банком, власники небанківських платіжних пристроїв починають приймати платежі на користь банку як готівкою, так і з використанням платіжних карток. Подібні послуги є платними, причому нерідко комісія одночасно стягується і з банку, і з клієнтів.

Практика свідчить, що розвиток безготівкових розрахунків відбувається переважно за схемою, коли платниками виступають юридичні та фізичні особи, а одержувачами – держава та юридичні особи. Поки що належного рівня розвитку не

набули безготівкові розрахунки між фізичними особами, а також між державою як платником і населенням як отримувачем платежів. Тому важливим напрямом подальшого розвитку безготівкових розрахунків має стати впровадження заходів щодо стимулювання цих розрахунків серед всіх учасників платіжного ринку. Такими заходами можуть бути, зокрема: запровадження податкових пільг по заходам, які сприяють розвитку безготівкової платіжної інфраструктури: застосування пільг (бонусів, зниження вартості покупок, робіт, послуг) при використанні платіжних інструментів; запровадження новітніх платіжних інструментів та технологій тощо.

У цьому контексті важливим напрямом зменшення використання готівки в розрахунках є використання платіжних карток та впровадження безконтактних технологій для проведення безготівкових платежів. Зазначимо, що у вітчизняній практиці платіжні картки використовуються переважно з метою зняття готівки. Причинами такого положення є: по-перше, відсутність стимулів для підприємств торгівлі та сфери послуг розвивати безготівкові розрахунки з клієнтами; по-друге, консерватизм населення щодо роздрібних платежів через звичку розраховуватися готівкою; по-третє, небажанням фізичних осіб оприлюднювати інформацію про власні реальні обсяги доходів, а суб'єктами господарювання про реальні обсяги реалізованих товарів та наданих послуг; по-четверте, незначними розмірами доходів в переважно більшості населення України. Відомо, що фізичні особи з високим рівнем доходів віддають перевагу готівковим розрахункам, тоді як фізичні особи з низьким рівнем – розрахункам готівкою.

У банківській практиці залежно від платіжної схеми використовуються дебетові та кредитні картки. Дебетові платіжні картки дозволяють клієнту здійснювати операції в межах залишку коштів, які обліковуються на його рахунку. Проте у деяких випадках держатель картки може здійснювати операції за рахунок наданого банком кредиту (в разі недостатності чи відсутності коштів на картрахунку). В цьому випадку дебетова картка мало чим відрізняється від кредитної. Кредитні платіжні картки передбачають відкриття їхнім держателям кредитної лінії, за рахунок і в межах якої здійснюються операції за допомогою цих карток. Поповнення коштів на дебетові картки може відбуватися як у готівковій, так і в безготівковій формі. Погашення дебетового сальдо по дебетових та кредитних платіжних картках також може здійснюватися в готівковій чи безготівковій формі. Отже, поповнення чи погашення заборгованості за відповідними платіжними картками впливає на обсяги та структуру касових операцій банків. Практика вітчизняних розрахунків свідчить про те, що традиційно платіжні картки використовуються держателями з метою зняття готівки через банкомати або POS-термінали банку. Це, зокрема, стосується зарплатних платіжних карток, а також дебетових платіжних карток, на які зараховують належні вкладникам депозитні проценти.

До останнього часу перевагою дебетових (у тому числі з дебетово-кредитною схемою) платіжних карток порівняно з кре-

дитними були умови одержання готівки. Якщо за одержання готівки по дебетових платіжних картках у пунктах видачі та банкоматах банку комісія з держателя не утримувалася, то з держателів кредитних карток утримання комісії за одержання готівки – явище типове. Нині низка банків у ряді випадків утримує комісію і з держателів дебетових платіжних карток. Крім того, деякі банки видачу готівки з рахунку клієнта (за умови надходження коштів на рахунок в готівковій формі) здійснюють безкоштовно, а при безготівковому зарахуванні коштів на рахунок клієнта – стягується комісія за видачу готівки.

Деякі банки пропонують своїм клієнтам (здебільшого власникам зарплатних карток) пільги за користування кредитом у так званий грейс-період, за який кілька десятків днів взагалі не стягують жодних відсотків. Проте слід врахувати, що, по-перше, умови надання пільгових періодів у банках майже схожі, по-друге, з інформації на сайтах банків не завжди можна однозначно чітко визначити тривалість пільгового періоду, по-третє, грейс-періоди поширюються не на всі види використання кредитки, а лише за умови безготівкового розрахунку картою за товари та послуги, по-четверте, комісія за зняття готівки саме в цей пільговий період, як правило, вища, ніж в інші. Отже, утримання комісійної винагороди за одержання готівки робить не вигідним використання платіжних карток (особливо з кредитною платіжною схемою) як джерело одержання готівки, навпаки, стимулює держателів карток розраховуватися з контрагентами в безготівковій формі.

Одним із чинників, що сприяє розвитку безготівкових розрахунків, є порядок виплати відсотків за депозитами фізичних осіб. Окремі банки в умовах депозитних договорів передбачають підвищені відсотки, якщо вкладник погоджується частину процентних доходів отримувати на платіжну картку, використання коштів з якої відбувається лише у безготівковій формі. Інша частина процентних доходів зараховується на платіжну картку, з якої кошти використовуються на розсуд держателя в готівковій чи безготівковій формі.

Розвитку безготівкових розрахунків сприятиме також ширше впровадження електронних грошей, які є одиницями вартості, що зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовими зобов'язаннями цієї особи, що виконується в готівковій чи безготівковій формі. В Україні випуск електронних грошей може здійснювати виключно банк, він же бере на себе зобов'язання з їхнього погашення. При цьому сума випущених емітентом електронних грошей не повинна перевищувати суму готівкових чи безготівкових коштів отриманих під час емісії електронних грошей [5]. Отже, електронні гроші не є альтернативою звичайним, не збільшують масу грошей в обігу, а поява їх пов'язана із забезпеченням операцій через мережу Інтернет. Оскільки кількість користувачів Інтернету в Україні постійно зростає, відповідним чином збільшуватиметься кількість користувачів та оборот електронних грошей в Україні.

Розвитку безготівкових розрахунків сприятиме вдосконалення банками обслуговування клієнтів, поліпшення якості та спектру пропонувананих платіжних інструментів. Дедалі більшого розвитку набувають послуги дистанційного отримання інформації про стан рахунків, оплату комунальних та інших послуг, поповнення депозиту та/або погашення кредиту. Цьому сприятиме, зокрема, впровадження технології NFC (Near Field Communication), яка дозволяє здійснювати безконтактний обмін даними між мобільними телефонами, смарт-картками, платіжними терміналами, системами контролю доступу та іншими пристроями платіжної інфраструктури. Зазначена технологія дозволяє прискорити швидкість розрахунків та забезпечує більшу безпеку зберігання та передавання інформації. Завдяки зберіганню інформації на окремому чіпі з високим ступенем захисту та невеликим радіусом дії технології крадіжка або заміна даних, як вважають фахівці, майже неможлива. Отже, активне впровадження безконтактних технологій для проведення безготівкових платежів вимагає розвитку платіжної інфраструктури, зокрема збільшення кількості обладнання, оснащеного технологіями для здійснення безконтактних платежів.

Активний розвиток систем дистанційного обслуговування клієнтів дозволяє банкам знизити адміністративні витрати, забезпечити клієнтам вищу якість обслуговування, ширший спектр нових видів сервісу для підвищення зручності користування банківськими послугами та заощадженням часу. Водночас розвиток дистанційного обслуговування не потребує утримання банками зайвих структурних підрозділів, особливо у великих містах. Також слід врахувати, що чимало жителів, особливо невеликих населених пунктів, із різних причин не користуються дистанційним обслуговуванням. Тому, оптимізуючи власні філіальні мережі, банки мають враховувати те, що Україна досі залишається ринком зі значною преференцією до «особистого» обслуговування у структурних підрозділах банків.

Висновки

Зважаючи на викладене вище, можна зробити висновок про те, що подальший розвиток безготівкових розрахунків вимагає вирішення, зокрема, питань розвитку безготівкової платіжної інфраструктури (в тому числі оснащеної технологіями для здійснення безконтактних платежів), регулювання розмірів комісійної винагороди для банків за проведення операцій з переказу коштів, відкриття та обслуговування рахунків, створення механізмів мотивації переходу населення з готівкових форм розрахунків і платежів до безготівкових.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо функціонування платіжних систем та розвитку безготівкових розрахунків» від 18.09.2012 №5284-VI. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5284-17>

2. Долар хочуть посадити на голодний пайок, а готівку загнати у банки // Урядовий кур'єр. – 2013. – 12 березня. – С. 1, 7.

3. Підвисоцький Р. Безготівкові розрахунки – надійний і сучасний спосіб оплати / Р. Підвисоцький // Вісник НБУ. – 2013. – №10. – С. 11.

4. Новіков В., Кармазін Р. Правова проблематика нормативного регулювання переказу коштів небанківськими юридичними особами: іс-

торія питання, сучасне законодавство, перспективи вдосконалення / В. Новіков, Р. Кармазін // Вісник НБУ. – 2013. – №10. – С. 3–8.

5. Алексеєнко М.Д. Електронні гроші та розвиток грошових розрахунків / М.Д. Алексеєнко // Збірн. наук. праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Вип. 33: у трьох частинах. – Черкаси: ЧДТУ, 2013. – Ч. II. – С. 12–17.

УДК 339.92:339.13.01:339.137.2

С.Г. МІКАЕЛЯН,
к.е.н., доцент, докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

ТНК на світовому ринку високотехнологічної продукції: місце та роль

У статті розглянуто розвиток теоретичних положень і наукових підходів, які розкривають роль і місце транснаціональних корпорацій у системі світового ринку високотехнологічної продукції, в інвестиційних процесах світової економіки, а також у розробці концептуальних підходів до підвищення рівня інноваційної активності ТНК. Акцентовано, що розвиток високотехнологічних галузей промисловості стає визначальним елементом прогресивного розвитку, адже перехід на виробництво високотехнологічної продукції супроводжується зниженням матеріалоемності та енергоемності виробництва, зростанням продуктивності праці і відповідно підвищенням конкурентоспроможності.

Ключові слова: високотехнологічна продукція, транснаціональні корпорації, інноваційний розвиток, конкурентні переваги, рівень витрат на НДДКР.

В статье рассмотрено развитие теоретических положений и научных подходов, раскрывающих роль и место транснациональных корпораций в системе мирового рынка высокотехнологичной продукции, в инвестиционных процессах мировой экономики, а также в разработке концептуальных подходов к повышению уровня инновационной активности ТНК. Акцентировано, что развитие высокотехнологичных отраслей промышленности становится определяющим элементом прогрессивного развития, ведь переход на производство высокотехнологичной продукции сопровождается снижением материалоемкости и энергоемкости производства, ростом производительности труда и соответственно повышением конкурентоспособности.

Ключевые слова: высокотехнологичная продукция, транснациональные корпорации, инновационное развитие, конкурентные преимущества, уровень расходов на НИИКР.

The article is devoted to the development of theoretical concepts and research approaches that reveal the place and role of transnational corporations in the global market sy-

stem of high-tech products in the investment process of the world economy and in the development of conceptual approaches to enhance innovation activities of TNCs. The attention that the development of high-tech industry is a key element of progressive development since the transition to the production of high-tech products is accompanied by a reduction in material consumption and energy intensity of production, increasing productivity and therefore competitiveness.

Keywords: high-tech products, multinational corporations, innovative development, competitive advantage, spending on R&D.

Постановка проблеми. Визначальним чинником зростання світового ринку високотехнологічної продукції є високий рівень фінансування НДДКР у високотехнологічних галузях економіки розвинених країн і окремих країн, що розвиваються. Продукція високотехнологічних галузей має високий ступінь інноваційності, сприяє задоволенню нових більш складних купівельних потреб, що значно розширює горизонти реалізації, свідчить про більшу їх конкурентоспроможності.

Характер операцій на світовому ринку високотехнологічної продукції різниться залежно від учасників даного роду відносин. Глобалізація світової економіки призвела до переходу першості від ліцензійних угод між незалежними учасниками ринку до операцій з передачі технологій між компаніями, пов'язаними один з одною приналежністю до ТНК, або відносинами стратегічного партнерства в сфері виробничого, науково-технічного або маркетингового співробітництва. Завдяки розширенню своєї діяльності, ТНК стали найвпливовішими і динамічно зростаючими гравцями на світовій арені. На сьогодні під контролем транснаціональних корпорацій знаходиться понад 60% міжнародних ринків товарів і послуг, а також 80% технологічних нововведень і ноу-ау.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичним і методологічним аспектам діяльності ТНК на глобальному ринку присвячено значну кількість досліджень за-

рубіжних і вітчизняних вчених. У числі зарубіжних авторів слід відзначити: Р.Н. Ентоні, К. Фрімена, П. Боєра, Б. Годена, Б. Твісса, П. Уайта, Дж. Мартіно, Й. Шумпетера, Ф. Махлупа, Д. Новіка. Серед вітчизняних фахівців необхідно визначити насамперед публікації А. Александрової, Л. Безчасного, О. Білоруса, А. Гальчинського, В. Геєця, Д. Лук'яненка, А. Поручника, О. Пахомова, В. Семиноженка, В. Онищенко, Р. Сіденка та багатьох інших. Віддаючи належне провідним економістам, слід зауважити, що проблеми функціонування транснаціональних корпорацій в умовах розвитку сучасного ринку високотехнологічної продукції, принципи та закономірності інвестиційних стратегій ТНК на глобальному ринку високотехнологічної продукції і сьогодні залишаються недостатньо вивченою областю наукового знання.

Метою статті є уточнення місця і ролі ТНК на світовому ринку високотехнологічної продукції та обґрунтування основних напрямів удосконалення їх інвестиційної стратегії.

Виклад основного матеріалу. Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується посиленням ролі і значимості транснаціональних корпорацій. Водночас найбільші ТНК реалізують інвестиційні стратегії на глобальному ринку високотехнологічної продукції, що виявляється в значному фінансуванні НДДКР, які вимагають величезних фінансових витрат, передових знань і дуже високої кваліфікації фахівців.

Як свідчать дані, основна тенденція розвитку ринку полягає в безперервному збільшенні його мінливості і нестабільності. Узагальненим усередненим показником цього є нестабільність, виражена у балах. Тимчасові прив'язки цієї нестабільності характерні для економіки США. Для країн Західної Європи та Японії характерно запізнення приблизно в п'ять років. Іншою важливою рисою є безперервне збільшення ролі високотехнологічного ринку. З погляду практичного менеджменту ТНК найбільш істотним є темп змін в її зовнішньому середовищі в порівнянні з часом реакції компанії. Найбільш широко розповсюджену в економічній літературі є трактовка високотехнологічних секторів згідно підходу Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) [3]. Так, за визначенням ОЕСР, до високотехнологічних секторів економіки (наукоємних) відносяться виробництва, де відношення витрат на НДДКР до обсягу випуску перевищує 3,5%. Тобто підприємство належить до високотехнологічного сектору, якщо у вартості випущеної їм продукції не менше 35 грошових одиниць з кожної тисячі складають витрати на НДДКР. Для дефініції високотехнологічних галузей або секторів економіки визначається рівень інтенсивності НДДКР (*technology intensity*), розрахований як відношення вкладень у НДДКР (R&D) до обсягу виробництва або до валової доданої вартості.

Згідно зі статистикою ООН до високотехнологічних галузей відносять галузі господарства, які лідирують за кількістю базових нововведень і по відношенню їх сукупної вартості до обсягу основних виробничих фондів [4]. Наприклад, у США до галузей високої технології відносять електротехнічну та електронну промисловість, приладобудування, деякі сектори

машинобудування та хімічної промисловості, авіаракетну промисловість, виробництво обчислювальної техніки.

Таким чином, дослідники процесів світової економічної динаміки, що належать до різних наукових шкіл і дотримуються контрастних теоретичних поглядів, однаково оцінюють роль, яку відіграють у сучасній економіці нові науково-технічні знання, втілені в передових виробничих технологіях.

Характеризуючи розвиток ринку з позицій структури високотехнологічної продукції, слід зазначити, що компанії з трьох секторів збільшили інвестиції у дослідження і розробки, а саме – програмне забезпечення та комп'ютерні послуги (11,7%), автомобілебудування (8,9%) і технологічне обладнання та техніка (8,8%), і перевищили середньосвітові показники. Оцінюючи фармацевтичну галузь, варто зауважити, що її показники видалися більш скромними і показують 4,1% зростання інвестицій у НДДКР.

Визначаючи тенденції, що спостерігаються останні десять років, слід відзначити спеціалізацію секторів ринку за регіонами. Компанії, що базуються в ЄС, найбільше інвестицій у дослідження і розробки спрямовували у сектор автомобілебудування та запчастин (24,9%), фармацевтику та біотехнології (17,5%) і технологічне обладнання та устаткування (10,2%). Основна частка інвестицій у дослідження і розробки американських компаній концентрується на високотехнологічних галузях, а саме: технологічне обладнання та техніка (25,2%), фармацевтика та біотехнології (22,1%) і програмне забезпечення та комп'ютерні послуги (18,2%). На ці три високотехнологічних сектора припадає 65,5% американських інвестицій у НДДКР, у той час як в ЄС – 30% і 26% в Японії [1].

Така ситуація у зовнішньому середовищі компанії, що діє на сучасному ринку, призвела до значної деформації стратегічних підходів у діяльності компанії, і зокрема до зміни ролі і місця ТНК в інвестиції в НДДКР.

Характеризуючи діяльність ТНК на сучасному етапі розвитку ринку високотехнологічної продукції, слід зазначити, що витрати на НДДКР деяких великих ТНК набагато вище витрат багатьох країн. У 2012 році обсяг інвестицій у науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи найбільших компаній світу становив 538,8 млрд. євро, що на 6,2% більше в порівнянні з попереднім роком.

Традиційно ТНК займалися НДДКР в основному в країнах базування. Але практика показує, що все частіше великі ТНК поглинають дрібні інноваційні компанії в різних країнах та регіонах. На сучасному етапі місце країни в системі світового господарства багато в чому визначається розвиненістю її сфери НДДКР. Аналізуючи компанії за країнами розташування високотехнологічного сектору, слід зазначити, що вперше з 2004 року компанія, що базується в ЄС, очолила рейтинг за НДДКР. Це німецький автовиробник Volkswagen, з 9,5 млрд. євро інвестицій у НДДКР. Компанія Samsung Electronics з Південної Кореї посідає друге місце.

Інші компанії в першій десятці включають п'ять компаній із США (три – фармацевтичного сектору та дві – програмного

забезпечення та комп'ютерних послуг), дві зі Швейцарії (фармацевтика) і одну з Японії (автомобільна). Велика частина компаній з топ-100 за розмірами інвестицій у НДДКР показують зростання в порівнянні з 2011 роком, зокрема в секторі автомобілебудування і інформаційно-комунікаційних технологій: наприклад, Tata Motors, Індія (77,6%); Fiat, Італія (51,5%); 3M, США (57,7%); Western Digital, США (49,0%), Apple, США (39,2%); Volkswagen, Німеччина (32,1%); Qualcomm, США (30,7%), Huawei, Китай (30,3%), Google, США (27,7%). Деякі з цих компаній збільшили НДДКР частково в результаті придбань [1].

Аналізуючи показники діяльності найбільших високотехнологічних компаній світу, слід зазначити, що їхні доходи зросли в 2012 році на 4,2%. Серед топ-100 високотехнологічних компаній 14 компаній одночасно збільшили і інвестиції у НДДКР, і чистий обсяг продажів більш ніж на 200% з 2004 року, показуючи позитивний операційний прибуток. Дев'ять з цих компаній знаходяться в США, дві в Китаї і по одній в Тайвані, Індії, Бразилії та Канаді. Перші п'ять компаній інформаційно-комунікаційних технологій, що базуються в США: Google (Інтернет), Oracle (програмне забезпечення), Qualcomm (телекомунікаційне обладнання), Apple (комп'ютери) і Broadcom (напівпровідникові прилади).

Разом із тим високотехнологічні корпорації стикаються зі скороченням рентабельності (зараз у середньому по світовій високотехнологічній галузі на 5,24%) [2], зниженням життєвого циклу продуктів, високими капітальними витратами, зростанням оплати праці, ускладненням ланцюгу поставок компонентів. Корпорації прагнуть долати ці проблеми, впроваджуючи інновації, розробляючи нові продукти і сервіси, налагоджуючи нові партнерські відносини, здійснюючі злиття і поглинання. Незважаючи на швидкі зміни, високотехнологічна індустрія продовжує «підживлюватися» такими факторами, як зростання доходів населення, нові і кожного разу все більш високі споживчі очікування щодо нових типів комп'ютерної техніки, телекомунікаційного та периферійного обладнання, електроніки та інших високотехнологічних продуктів.

Ефективно використовуючи свої внутрішні і зовнішні ресурси, ТНК отримують можливість утримувати лідерство в світовій економіці. Транснаціональні корпорації розширюють свої можливості, використовуючи науково-технічні кадри в глобальному масштабі і охоплюючи ринок технологічних знань. При цьому в рамках своєї структури ТНК передають технологічну документацію з центру в дочірні компанії. Відбувається зниження витрат виробництва, стимулюється розвиток інновацій, науки, комунікацій і технологій, зростає продуктивність праці, підвищується рівень життя і поліпшуються умови праці.

Досвід розвинених країн показує, що основою успіху концепції «від фундаментальних досліджень до стадії промислового виробництва» є налагоджений організаційний механізм. ТНК, вносячи відносно невеликі кошти в освоєння нових проектів невеликих інноваційних фірм, отримують доступ до нової технології і одночасно можуть дозволити від-

класти на час організацію аналогічних досліджень і розробок у власних лабораторіях. Це має велике практичне значення, враховуючи той факт, що великі компанії витрачають на НДДКР мільярди доларів на рік.

Для пошуку інновацій та впровадження нових технологій в господарський оборот транснаціональні корпорації використовують різноманітні стратегії. Найпростіший спосіб комерціалізації технології полягає в пошуку і придбанні розроблених інновацій. На противагу йому, в умовах довгострокового стратегічного партнерства найбільш поширеною схемою є співпраця на основі укладених господарських договорів з науковими установами, або з розробниками. Комплексний підхід до створення та запровадження інновацій полягає в створенні або придбанні науково-дослідної організації, коли інвестиції в НДДКР орієнтовані на безпосередні потреби компанії, що дозволяє фірмі вести розробки в тісній взаємодії між своїми підрозділами, а також нарощувати технологічний досвід і акумулювати інформацію.

Використання подібних стратегій дозволяє великим фірмам посилити основні технологічні компетенції, а також отримати доступ до технологій, які вона не може розробити всередині компанії, до технологій, розроблених в інших секторах, в комплементарних чи прикордонних областях. Таким чином, інновації, змінюючи баланс ринкових сил, змушують кожну компанію переглядати свою організаційну структуру. Фінансові ресурси і розміри компанії вже не служать гарантіями того, що вона буде займати лідируюче положення.

ТНК здійснюють комбінування внутрішніх і зовнішніх джерел залучення факторів і ресурсів з метою інноваційного зростання і отримання надприбутку і в результаті стають інноваційними суб'єктами глобальної конкуренції. Розвинені країни монополізують технологічні інновації та отримують своєрідну «технологічну квазіренду» (США, Німеччина, Японія).

Відбувається глобалізація високотехнологічного простору, яка розширила рамки виробничих процесів, при цьому за межі розвинених країн виносяться найбільш трудомісткі ланки технологічних ланцюжків. Сьогодні на ринку лідирують ті фірми, які в змозі швидше провести комерціалізацію розробок (КНР, Тайвань, Південна Корея, Індія). На нинішньому етапі розвитку глобальний ринок високотехнологічної продукції зміщується в Азію – 20% світових інвестицій в інновації припадає на Китай та Індію. У цих країнах локально розробляється продукція масового споживання, яка надалі експортується на західні ринки.

Висновки

Високотехнологічне виробництво – це економічна виробнича система, що має у своїй основі наукомістку технологію та забезпечує більш ефективно порівняно з попередніми технологіями співвідношення витрат і результатів, що здійснює випуск нової продукції і має позитивну капіталізацію доходу протягом ряду років. Основні виклики для компаній високотехнологічного сектору пов'язані з виробничо-технологічними та кадровими обмеженнями. В цих умовах зростають вимоги до ефективності маркетингових, технічних та виробничо-упра-

влінських рішень, пов'язаних з істотним збільшенням їх тимчасового горизонту. Можливо, буде потрібно створення великих дослідних центрів, що забезпечують довгострокове прогнозування ринкових «ніш» перспективної техніки.

Загалом, транснаціоналізація ґрунтується на активному використанні зовнішніх і внутрішніх ресурсів, що впливають на розвиток ТНК, і які є економічним пріоритетом. Проте транснаціональні корпорації посилюють дисбаланси між країнами в глобальній економіці внаслідок взаємозалежності процесів глобалізації та діяльності ТНК.

Список використаних джерел

1. The 2013 EU Industrial R&D Investment Scoreboard – 2013. – URL: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard13.html>

2. 100 крупнейших high-tech компаний мира – 2012 // Исследование аналитической группы ТАСС–Телеком <http://tasstelecom.ru/ratings/one/3026>

3. The Measurement of Scientific and technological activities: Proposed Standard Practice for Surveys of Research and Experimental Development – Frascati Manual 2002 (OECD) Retrieved from: http://www.tubitak.gov.tr/tubitak_content_files/BTYPD/kilavuzlar/Frascati.pdf

4. International trade statistics yearbook 2012. – Retrieved from: <http://comtrade.un.org/pb/first.aspx>

5. Менш Г. Основы организационного проектирования / Г. Менш. – М., 2002. – 346 с.

6. Freeman C. The Economics of Hope. Essays in Technical Change, Economic Growth and the Environment. – L. and N.Y. 1992, p.

І.В. КОВАЛЬЧУК,

к.е.н., доцент кафедри прикладної економіки, Національний університет харчових технологій

Тенденції розвитку агрохолдингів в Україні

У статті досліджені інтеграційні процеси в АПК України, узагальнені тенденції розвитку агрохолдингів після фінансової кризи 2008 року, особливу увагу присвячено процесу концентрації капіталу на рівні таких мегаутворень, як Ukrlandfarming, «Кернел» та «Миронівський хлібопродукт».

Ключові слова: агрохолдинги, інтеграція, концентрація, консолідація.

В статье исследованы интеграционные процессы в АПК Украины, обобщены тенденции развития агрохолдингов после финансового кризиса 2008 года, особое внимание уделено процессу концентрации капитала на уровне таких мегаобразований, как Ukrlandfarming, «Кернел» и «Мироновский хлебопродукт».

Ключевые слова: агрохолдинги, интеграция, концентрация, консолидация.

The article investigates the integration processes in agro-industrial complex of Ukraine, summarizes trends in the development of agricultural holdings after the financial crisis of 2008, it is focused on the process of concentration of capital at megastructures such as Ukrlandfarming, «Kernel» and Mironovsky Hliboproduct.

Keywords: agricultural holdings, integration, concentration and consolidation.

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс – єдиний сектор, який без падіння пережив кризу, демонструє зростання і є локомотивом розвитку економіки України на сучасному етапі. Сільське господарство стало чи не найбільш привабливою галуззю для інвесторів. При цьому продуктив-

ність аграрного сектору України має колосальний потенціал. Український ринок інвестори розглядають як досить перспективний і прибутковий. Частка українського АПК у сумі валютних надходжень країни від експорту всіх груп товарів за останні шість років зросла з 12,8 до майже 26%. Обсяги експорту аграрної продукції за той же період збільшилися в 2,8 раза, досягнувши в 2012 році майже \$18,2 млрд., у той час як весь український експорт зріс всього в 1,4 раза [2].

За даними Мінфіну, в 2012 році дохід від експорту продукції сільського господарства та харчової промисловості перевищив дохід від експорту металургії. Виробництво і експорт в агросекторі зростають темпами, далеко випереджаючи практично будь-яку з галузей. За даними першого віце-прем'єра С. Арбузова, кожна четверта гривня від усієї експортної виручки була аграрною. І це при тому, що експорт 2012 року не був рекордним [7]. За підсумками 2012 року, валова продукція сільського господарства України становила близько 16% загального ВВП країни, або 223,2 млрд. грн. При цьому 67% – це продукція рослинництва [4].

Спеціального дослідження в контексті розвитку сільськогосподарського потенціалу країни потребують інтеграційні процеси, наслідком яких є утворення агрохолдингів. Саме завдячуючи їхньому розвитку, АПК на сьогодні один із найбільш інвестиційно привабливих в Україні. Інвестиційна привабливість сектору для іноземців зумовлена можливістю інвестувати капітал саме у великі агропромислові утворення, що, своєю чергою, сприяє розвитку аграрного сектору.

Нині не існує єдиної думки науковців щодо перспективності зазначеної форми аграрно-промислової інтеграції з погляду інтересів держави й суспільства. Різноманіття поглядів

на перспективи концентрації капіталу дуже часто зумовлене більше політичною чи бізнесовою позицією, ніж ґрунтується на наукових дослідженнях. Проте стрімкий розвиток процесів концентрації капіталу в АПК ставить перед економічною наукою питання необхідності визначення доцільності розвитку зазначених процесів для економіки України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам становлення і функціонування агрохолдингів в Україні присвячені роботи таких вчених-економістів, як С. Авдашева, В. Амбросов, В. Андрійчук, В. Голота, О. Єранкін, Т. Зінчук, О. Мороз, Ю. Нестерчук, Т. Осташко, П. Саблук та ін.

Проте, незважаючи на значну кількість наукових праць із зазначеної тематики, недостатньо дослідженими залишаються тенденції функціонування вертикально інтегрованих об'єднань в АПК у післякризовий період. Потребує оцінки та визначення його впливу на розвиток економіки країни процес концентрації капіталу, необхідним є поглиблений аналіз ефективності функціонування агрохолдингів, актуальними є дослідження прикладного характеру, на основі яких будуть зроблені висновки щодо перспектив інтеграційних процесів в АПК.

Метою статті є аналіз сучасного етапу інтеграційних процесів в АПК, виявлення основних тенденцій розвитку агрохолдингів в Україні після кризи 2008 року.

Виклад основного матеріалу. За даними Державного агентства земельних ресурсів України, станом на 01.01.2013 сільськогосподарські угіддя займали 41,6 млн. га, що становить 70,9% від загальної площі території України, з них рілля – 32,5 млн. га (53,8%) [6]. Тимчасом земля в Україні використовується вкрай неефективно. За словами експерта з аграрних питань Центру Разумкова В. Жмуцького, у Великобританії розорано 24% території, у Франції – 32%, у Німеччині – 33%, у Польщі – 44%. Ці показники значно менші, ніж в Україні, а врожайність – більша [3].

За результатами досліджень, із 2004 року в аграрному секторі економіки спостерігаються процеси, які характеризують третій етап трансформаційних змін – інтенсифікація аграрного виробництва на основі концентрації сільськогосподарського майна і земель. Процеси концентрації через оренду землі та її купівля-продаж розвиваються стихійно шляхом консолідації великих масивів земель сільськогосподарського призначення в руках окремих юридичних та фізичних осіб [8].

Результатом третього етапу реструктуризації, що виник спонтанно й здійснюється стихійно без будь-якого втручання держави та відповідного юридичного забезпечення, стало зосередження капіталу й агропромислового виробництва в одних руках, причому з огляду на масштаби процесу концентрації можна його назвати «надконцентрацією виробництва» [8].

Значна частина корпоративного сектору в сільському господарстві країни представлена потужними горизонтально і вертикально інтегрованими структурами, що мають у земельних банках сотні і тисячі гектарів земель, високий рівень капіталізації і централізовано кероване сільськогосподарське виробництво [8].

Загалом виникнення агрохолдингів у постсоціалістичних країнах пов'язано з недосконалістю і провалами у функціонуванні економіки, відсутністю необхідних інституційних і правових умов для ведення ефективного бізнесу, неадекватною політикою держави, зокрема відсутністю повноцінного ринку сільськогосподарської землі. Проте існує думка, що частково це пов'язано з активною державною підтримкою такого курсу розвитку аграрного сектору, який домінував у радянський період, коли основними виробниками продовольства були колгоспи і радгоспи. Незважаючи на динамічність зміни політичних еліт після набуття незалежності, уряди завжди орієнтувалися на підтримку розвитку великого бізнесу в сільському господарстві. Продовольчу безпеку в Україні пов'язують із сільськогосподарським виробництвом, що базується не на сімейних бізнес-моделях, як у розвинутих країнах світу, а на приватних багатоземельних корпоративних структурах [1].

У період 2004–2008 років процеси створення великих агрохолдингів, що мали 50–100 тис. га землі, здійснювалися гігантськими темпами. Сформоване аграрне лобі робило ставку на швидке скасування мораторію і легалізацію власності на захоплені земельні масиви. Пролонгація мораторію і фінансова криза 2008 року обернулася істотними втратами для власників холдингових компаній. Проте, як свідчать результати досліджень, зазначені процеси привели до появи нових тенденцій в розвитку вертикально інтегрованих об'єднань. Потужніші гравці почали поглинати слабкіших. Крім того, з'явилися нові оператори, які почали формувати свої земельні банки за рахунок придбання більш слабких агрохолдингів. Фінансова криза сприяла перегрупуванню стратегічних інвесторів, що спрямували свої інтереси в агропродовольчий сектор, який перебуває у вигіднішому становищі, ніж інші [8].

Процес консолідації орних земель у нашій країні стрімко розвивається. Станом на 1 вересня 2013 року тридцять найбільших українських агрохолдингів орендували близько 17% усіх орних земель країни, тобто 4820 тис. га із засіяних 28115 тис. га під урожай 2013 року. Цікаво, що на початок року ця тридцятка орендувала 15,7% від усієї ріллі країни, або 4413 тис. га, наростивши свій сукупний земельний банк на більш ніж 400 тис. га за вісім місяців [5]. В основному активне нарощування земельних банків визначається бажанням компаній зайняти лідерські позиції перед відкриттям ринку сільгоспземлі.

Результатом інтеграційних процесів стало переформатування ринку, поява значно потужніших порівняно з докризовим періодом агрохолдингів, прихід нових гравців, що привело до посилення процесів концентрації капіталу в агропромисловому секторі. Як свідчать дані таблиці, докорінні зміни відбулися у складі найбільших за величиною земельних банків агрохолдингів.

Незважаючи на те що після фінансової кризи 2008 року агрохолдинги змушені були переглянути свої агресивні стратегії зростання і ставляться до купівель обережніше, в Україні продовжується процес консолідації земель. Беззапереч-

нім лідером консолідації сьогодні є компанія Ukrlandfarming, земельний банк якої оцінюється в 670 тис. га, що в 1,5 раза більше за земельний банк найближчого конкурента – компанії «Кернел». Такі досягнення зумовлені амбітним розвитком Ukrlandfarming протягом досліджуваного періоду.

За оцінкою журналу Forbes, з 2010 по 2012 рік О. Бахматюк, власник компанії, провів більше десяти поглинань. Так, в 2010 році Ukrlandfarming придбала групу компаній «Робуста», яка спеціалізувалася на виробництві сільськогосподарських культур; групу компаній «Дакор», яка спеціалізувалася на вирощуванні сільськогосподарських культур, виробництві цукру і тваринництві; групу компаній «Райз», основний бізнес якої полягав у вирощуванні сільськогосподарських культур, виробництві цукру, насіння, тваринництві, послуг зі зберігання, дистрибуції сільськогосподарської техніки, добрив, засобів захисту рослин, насіння та іншої продукції; групу компаній «Укрм'ясо», основний бізнес якої був сфокусований на промисловому виробництві яловичини й шкіряної продукції.

У 2011–2012 роках Ukrlandfarming придбала групу компаній «Агро-Альфа», основною діяльністю якої було вирощування сільськогосподарських культур і розведення молочної худоби; «Авангард», який зосередив свою діяльність на виробництві курячих яєць і яєчних продуктів, а також компанії «Олімпекс», «Агро-Ресурс», «Зоря», «Чернишевське» і «Макон». Лише протягом 2013 року Ukrlandfarming наростила свій земельний банк на 138 тис. га, оформивши операцію купівлі українських підприємств компанії Valinor.

На збільшенні земельного банку були спрямовані і зусилля компанії «Кернел», яка до 2007 року не входила до десятки найбільших латифундистів України. У 2008 році «Кернел» розширила свій земельний банк до 80 тис. га. В 2010 році відбулася купівля групою «Кернел» активів компанії Allseeds – її прямого конкурента. У 2011 році група «Кернел» подвоїла свої сільськогосподарські активи в результаті придбання компанії «Укррос», що володіє 90 тис. га сільськогосподарських земель. У жовтні 2011 року «Кернел» придбав 100% частки капіталу сільськогосподарської компанії «Енселко», яка обробляла 29,3 тис. га. Це нове підприємство, обладнане за останнім словом сільськогосподарської техніки, розшири-

ло операції групи «Кернел» у Хмельницькій області, багатой чорноземом і належною кількістю опадів.

У квітні 2012 року «Кернел» зробив наступний крок у розширенні сільськогосподарської діяльності, уклавши опціон на придбання 100% частки в двох сільськогосподарських компаніях, які сукупно обробляли 119,2 тис. га в Полтавській і Хмельницькій областях України. Влітку 2013 року компанія завершила операцію з придбання української агрокомпанії із земельним банком у розмірі 108 тис. га і потужностями зі зберігання зерна в обсязі 100 т. У 2013 році група «Кернел» придбала акції компанії «Дружба-Нова», яка вважається однією з найбільш технологічних у країні.

Багато агрохолдингів купували не потужних конкурентів, а невеликі ферми виключно заради їхньої землі. Наприклад, «Агротрейд» у 2013 році придбав три сільгоспкомпанії у Харківській та Чернігівській областях, «Агроліга» – агрокомпанію із земельним банком 1,6 тис. га, а «Індустріальна молочна компанія» – агрокомпанію з 16–20 тис. га землі. Багато в чому це пов'язано з тим, що на ринку багато невеликих гравців, охочих продати активи. Найбільше їх серед фермерів, які мають земельний банк від 2 до 30 тис. га. Після посухи в 2012 році компанії не були впевнені в тому, що зможуть ефективно працювати надалі, особливо якщо погодні катаклізми будуть повторюватися. Найбільше ферм продаються в центрі, на півдні України та в Криму – регіонах, що сильно страждають від посух і заморозків. Інша причина – зростання необхідних інвестицій в один гектар землі. За оцінками експертів, щоб конкурувати, власники наділів повинні інвестувати в гектар посіву щонайменше \$800, що для багатьох дрібних фермерів недоступно.

Досліджуваний період ознаменувався і появою нових гравців на агроринку. Аналіз показує: якщо раніше активно розвивали свій бізнес в агросекторі групи, у яких він був основним напрямом діяльності, то в останні роки цьому бізнесу все більше уваги стали приділяти фінансово-промислові та інші багатогалузеві групи. Так, наприклад, у 2008 році у складі групи «Приват» був створений «Приват-Агрохолдинг». У 2009 році група «СКМ» отримала контроль над свинокомплексом «Слобожанщина», основні ресурси якого

Рейтинг агрохолдингів України за величиною земельного банку

Місце в рейтингу	2007		2013	
	Компанія	Земельний банк, тис. га	Компанія	Земельний банк, тис. га
1	ТОВ «Українські аграрні інвестиції»	250	Ukrlandfarming	670
2	ВАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча»	238	«Кернел»	422
3	«Ленд вест компані»	164	New Century Holding	400
4	ЗАТ «Агротон» (Луганська обл.)	150	«Миронівський хлібопродукт»	360
5	ЗАТ «Райз»	143	«Мрія»	298
6	ТОВ «Астарта-Київ»	141,7	«Українські аграрні інвестиції»	264
7	«Украгроінвест»	140	«Астарта»	245
8	ВАТ «Миронівський хлібопродукт»	140	HarvEast	205
9	Корпорація «Приват-Агро»	133	«Індустріальна молочна компанія»	136
10	ДП «Нафком-Агро»	112	«Агротон»	120

Складено автором на основі: http://economics.lb.ua/business/2012/06/15/156433_sostavlenn_reyting_samih_krupnih.html

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

зосереджені в Донецькій, Запорізькій і Черкаській областях. у 2010 році «СКМ» разом із ММК Ілліча дістались п'ять дочірніх підприємств меткомбінату, що спеціалізуються на виробництві сільгосппродукції. Земельний банк групи «СКМ» становить 205 тис. га і тепер він входить до складу нового аграрного підрозділу СКМ – HarvEast Holding.

Активно розвивала свій непрофільний бізнес і група «Індустріальний союз Донбасу» на базі компанії «Бахмутський аграрний союз». Зараз це третє за розміром підприємство в Україні з виробництва свинини. Крім цього, «Індустріальна група», яка була створена ІСД, викупила контрольний пакет акцій основного власника «Української молочної компанії».

Активність процесів злиття та поглинання зумовлена і змушеним продажем компаній, які не витримали високого боргового навантаження після кризи 2008 року. Так, одне з найбільш модернізованих підприємств галузі, агрохолдинг «Дружба–Нова», в 2013 році було змушене продати 80% «Кернелу». Причому причиною продажу став саме активний розвиток минулих років – за інформацією з відкритих джерел, чистий борг «Дружби–Нової» до моменту укладання угоди становив \$101 млн.

У 2010 році Ukrlandfarming купив компанію «Райз» із боргами більш ніж \$300 млн. Проблема високого боргового навантаження постала дуже гостро перед агрокомпаніями саме в досліджуваному періоді. Істотні борги сьогодні є практично у всіх великих компаній. Але якщо великі холдинги – штучний товар, купити який готові не всі, то пропозицій із продажу невеликих компаній із земельним банком у 3–20 тис. га на ринку досить багато. Як правило, подібні кластери купують найчастіше заради інфраструктури – елеваторів, техніки і кадрів.

Процеси консолідації земель супроводжувалися динамічним розвитком виробничих потужностей найбільших агрохолдингів України. Так, у 2008 році компанія «Кернел» придбала другий за величиною в Україні зерновий комплекс Трансбалктермінал – перевалка зернових вантажів у чорноморському порту міста Іллічівська. Термінал із щорічними обсягами перевалки понад 4,0 млн. т став для «Кернела» основними воротами на міжнародні експортні ринки, компанія отримала унікальну платформу для експорту зерна, виробленого в Україні, а також для транзиту зерна з Росії та Казахстану. Дане придбання стало логічним завершенням найбільшого виробничо-логістичного ланцюжка в українському агробізнесі.

У 2009 році компанія «Кернел» розширила потужності з виробництва рослинної олії в чорноморському регіоні, уклавши договір про переробку давальницької сировини обсягом 230 тис. т насіння соняшнику на рік на маслоекстракційному заводі в порту Іллічівська, розташованому поруч зі своїм портовим терміналом Трансбалктермінал.

У 2010 році, продовжуючи консолідацію маслоекстракційного виробництва в Україні, «Кернел» купив активи свого конкурента компанії Allseeds, збільшивши тим самим виробничі потужності з переробки насіння соняшнику на 565 тис. т на рік, а також термінали для перевалки та експорту

соняшникової олії і шроту. До кінця 2010 року із введенням в експлуатацію нового мультизернового маслоекстракційного заводу на півночі Миколаївської області загальні виробничі потужності «Кернела» з переробки насіння соняшнику перевищили 2 млн. т на рік. Компанія стала безперечним лідером із виробництва соняшникової олії в Україні та її найбільшим експортером.

У 2011 році за рахунок придбання маслоекстракційного заводу «Українська чорноморська індустрія» в Іллічівську олієпереробні потужності компанії «Кернел» були збільшені на 300 тис. т насіння на рік, у результаті чого загальна потужність з переробки насіння соняшнику зросла до 2,6 млн. т на рік. У серпні 2011 року «Кернел» придбав компанію «Русские масла». У вересні 2012 року «Кернел» спільно з дочірньою компанією Glensoge створили на паритетних умовах спільне підприємство, яке придбало 100% частку в глибоководному експортному зерновому терміналі в порту Тамань у Російській Федерації.

Стрімкий розвиток виробничих потужностей спостерігався і на «Миронівському хлібопродукті». В 2008 році МХП отримав контроль над 80% акцій заводу «Український бекон», який виробляє м'ясні вироби, що дозволило розширити продуктову лінійку МХП за рахунок таких брендів м'ясоковбасних виробів, як «Бащинський» та «Європродукт». У 2009 році Миронівська птахофабрика вийшла на повну виробничу потужність – введена в експлуатацію друга виробнича лінія. У вересні 2009 року збільшилися потужності з переробки соняшнику на «Катеринопільському елеваторі», що дозволило МХП задовольнити попит на необхідний для виробництва комбікормів соняшниковий протеїн. У 2012 році була побудована і введена в експлуатацію перша черга Вінницького птахокомплексу, розпочато будівництво біогазової станції на птахофабриці «Оріль–Лідер». У грудні 2012 року перший ферментатор був уведений в експлуатацію в тестовому режимі.

Характерною ознакою процесів концентрації після 2008 року є застосування економічно обґрунтованих підходів до прийняття стратегічних рішень. Агрокомпанії все більше звертають увагу на оптимізацію земельних банків та виробничих потужностей, оскільки процеси консолідації потребують значних фінансових ресурсів, а на ринку «безкоштовних» активів не залишилося. Так, агрохолдинг «Кернел», придбавши підприємство «Дружба–Нова», продав ряд інших активів, розташованих далеко від основних потужностей компанії. Шведська агрофірма з активами в Україні та Росії AgroKultura AB, щоб раціоналізувати свій земельний банк, вирішила скоротити його на 24,8 тис. га – приблизно до 65 тис. га, що в підсумку дозволить їй заощадити \$1,6 млн. на рік, у тому числі за рахунок скорочення витрат на сплату земельного податку та орендної плати за землю. Компанія відмовиться від земель у Криму, Хмельницькій, Полтавській, Рівненській та Житомирській областях, а також частково у Західній Україні, які були розташовані занадто далеко від зернозосередження, і залишиться працювати тільки в Івано-Франківській, Львівській і Тернопільській областях.

Оптимізує свої землі і HarvEast – компанія продає «Ілліч–Агро Запоріжжя» та ДП «Умань» у Черкаській області холдингу Geneco Group, пояснюючи бажання позбутися активів стратегією щодо зниження кліматичних ризиків і оптимізації банку землі в зоні ризикованого землеробства, до якої відноситься Запоріжжя, а також порівняно невеликим земельним банком з відсутністю можливості його суттєвого розширення, кажучи про Умань. При цьому компанія активно придивляється до ринку, збираючись збільшити свій земельний банк приблизно на 50 тис. га.

Через економічну недоцільність не були реалізовані деякими агрохолдингами в 2013 році й угоди, майже доведені до завершення. Наприклад, група Axzon, якій належить друге за величиною свинарне підприємство в Україні – «Даноса», відмовилася від купівлі агрокомбінату «Калита». Незважаючи на те що агрокомбінат – сьомий виробник свинини в країні з великим стадом тварин, прибутку власнику («Смарт–холдингу») він не приносив. Головною перевагою підприємства була близькість до Києва і, відповідно, великий ринок збуту. Втім, свого покупця «Калита» знайшла – наприкінці серпня її купила компанія ТОВ «Агродім Лідер».

Однією з тенденцій досліджуваного періоду є пошук ефективних моделей розвитку агрохолдингів. Більшість профільних агрокомпаній впроваджували точне землеробство, сучасні добрива і техніку, краплинне зрошення, ноу–тілл. Так, у планах KSG Agro довести зрошування полів практично до 100%, без цього працювати на півдні країни в нинішніх погодних умовах досить складно. В розвиток компанії щорічно інвестується близько \$1 млн.

Агрохолдинги, які мають у структурі різнопрофільні активи, частіше відмовляються від них. Так, наприклад, одним із перших на цьому шляху був HarvEast Holding, який ліквідував свинарні ферми та рибне виробництво. Починання HarvEast стало тенденцією – цукрового виробництва як непрофільного позбулися «Кернел» і агрохолдинг Sintal Agriculture. Перший продав один зі своїх заводів майже за \$32 млн німецькій групі Pfeifer & Langen і шукає покупця на решту. Другий виручив за один цукровий завод \$1,7 млн., а виробництво на іншому призупинив.

Продовжують розвивати непрофільні активи переважно ті компанії, у яких вони, хоча б частково, вписуються у виробничий цикл. Так, наприклад, найбільше свинарне підприємство країни – компанія «АПК–Інвест» – активно інвестує в елеватори, здаючи в оренду приблизно 20% потужностей іншим компаніям. «Креатив Груп», основний бізнес якої – виробництво рослинної олії і маргаринів, розвиває свинокомплекс, рослинництво і виробництво палет, оскільки це дає можливість диверсифікувати дохід і не вимагає особливих зусиль за рахунок синергії з основними бізнесом.

Яскраво вираженою тенденцією досліджуваного періоду була диверсифікація діяльності агрохолдингів. Багато хто з них активно освоювали тваринництво, птахівництво, овочівництво, вкладали кошти у вирощування і переробку фруктів і ягід. Слід

відзначити також ще одну тенденцію – посилення вертикальної інтеграції в рамках агрохолдингів, які прагнуть якомога більше поглиблювати переробку сировини. Одночасно виробники м'ясної та молочної продукції продовжували активно інвестувати кошти у створення власної сировинної бази. Крім цього, окремі великі агрохолдинги активно здійснювали перелив капіталу в суміжні та інші галузі, в тому числі в розвиток логістики, створення транспортних компаній, виробництво біогазу та енергогенеруючих підприємств, виробництво агротехніки, з метою забезпечення основної діяльності.

Позначилася ще одна тенденція в діяльності найбільших агрохолдингів – створення власних банків і інших фінансових компаній, що дозволяє їм оптимізувати фінансові потоки групи, а також використовувати інші можливості для підвищення ефективності бізнесу.

Новою тенденцією досліджуваного періоду стало збільшення активів за рахунок придбання за межами України. Так, у серпні 2011 року «Кернел» купив компанію «Русские масла» і вийшов на російський ринок. За рахунок цього придбання загальна потужність компанії з переробки насіння соняшнику збільшилася на 400 тис. т на рік, що дало можливість «Кернелу» успішно стартувати на новому ринку. У вересні 2012 року «Кернел» спільно з дочірньою компанією Glencore створили на паритетних умовах спільне підприємство, яке придбало 100% частку в глибоководному експортному зерновому терміналі в порту Тамань, Російська Федерація.

«Миронівський хлібопродукт» влітку 2013 року завершив операцію з придбання російської компанії «Воронеж Агро Холдинг», яка була рослинницьким активом великого російського виробника курятини «Рустрейд Холдингу». У Росії «Воронеж Агро Холдинг» оперує земельним банком в розмірі 40 тис. га. Проте вже маємо і приклад невдалої закордонної інвестиції – придбання компанією Ukrlandfarming птахофабрики у США. Зараз актив виставлений на продаж.

Результатами активних інтеграційних процесів в АПК стала поява компаній–лідерів у певних сегментах ринку. Так, компанія Ukrlandfarming є лідером із виробництва насіння зернових культур, яєць та яєчних продуктів і шкіри; займає друге місце в Україні з виробництва цукру. На основі даних Державного комітету статистики України, в 2012 році частка компанії Ukrlandfarming становила близько 4,2% від загального виробництва зернових культур, 10,3% – від загального виробництва цукру з цукрового буряку, 15,7% – від загального промислового виробництва яловичини та 24% – від загального виробництва шкіри [9]. Згідно з даними компанії «Про–Консалтинг», в 2012 році компанія Ukrlandfarming мала ринкову частку близько 33% від українського виробництва яйця (близько 52% промислового виробництва яйця) та близько 88% сухих яєчних продуктів [9].

«Кернел» є найбільшим виробником і експортером соняшникової олії, провідним експортером зерна, одним із лідерів у сфері надання послуг з перевалки та експорту зерна, рослинного масла і шроту. Компанія здійснює перевалку

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

власного зерна, а також надає послуги третім особам через зерновий Трансбалктермінал, має найбільшу приватну мережу зернових елеваторів в Україні.

МХП є найбільшим в Україні виробником м'яса птиці. У 2013 році він отримав дозвіл на імпорт курятини в країни ЄС. Лідером із виробництва цукрового піску є компанія «Астарт-Київ», яка продовжує нарощувати свої виробничі потужності, незважаючи на те що український ринок цукру перебуває у складному становищі через перенасичення і низькі ціни на цей продукт.

Протягом досліджуваного періоду позавилася активність агрохолдингів із залучення фінансових ресурсів на міжнародних ринках. IPO компанії «Кернел» є найбільшим розміщенням емітентів України, ресурси від здійснення якого були використані на розвиток виробництва, а не на погашення термінових боргових зобов'язань. Спочатку компанія залучила \$218 млн. у листопаді 2007 року, а потім через SPO у березні 2008 року ще \$84 млн. Успіх компанії «Кернел» з моменту розміщення найбільш показовий. Багато хто на ринку називає її ідеальною біржовою компанією серед країн СНД. Якщо для українських компаній на Варшавській фондовій біржі (ВФБ) 90% інвесторів – польські, то в акції цієї компанії інвестують інвестори зі всього світу. З метою фінансування стратегії розвитку та запланованих придбань у квітні 2010 року компанія розмістила серед інвесторів акції нового випуску, виручивши \$80 млн., а в 2011 році – \$140 млн.

У 2008 році МХП провів первинне публічне розміщення акцій (у формі глобальних депозитарних розписок) на Лондонській фондовій біржі і став першою українською аграрною компанією, що провела лістинг на основному майданчику в Лондоні, залучивши \$322 млн. У квітні 2010 року «Миронівський хлібопродукт» випустив облігації на суму \$330 млн., у травні холдинг рефінансував \$250 млн. єврооблігацій, а в кінці року продав близько 10% акцій компанії. У вільному обігу з 2010 року знаходяться близько 35% акцій МХП.

Компанія Ukrlandfarming у березні 2013 року здійснила випуск єврооблігацій, які були внесені до списку Ірландської фондової біржі. Випуск становив \$275 млн. із подальшими довипуском на \$150 млн. і \$75 млн. Перед цим у 2010 році підконтрольна Ukrlandfarming компанія Avangardco здійснила IPO у формі глобальних депозитарних розписок на суму \$188 млн. на Лондонській фондовій біржі.

Залучали капітал на міжнародних ринках і менші за розміром агрохолдинги, серед яких – «Агротон», KSG Agro, «Індустріальна молочна компанія», Ovostar Union N.V, Continental Farmers Group, ViOil Holding S.A., AgroGeneration.

Висновки

Після фінансової кризи 2008 року розвиток агрохолдингів в Україні здійснюється дуже динамічно. Дослідження цього процесу дозволило виявити такі тенденції: інтенсифікація процесів злиття та поглинання; нарощування земельних банків найбільш потужними агрохолдингами і, як наслідок, поява амбітних мегаутворень – лідерів у певному ринковому сегменті; зміна компаній-лідерів за розмірами земельного банку в ре-

зультаті процесів злиття та поглинання; реформатування ринку, в тому числі за рахунок появи і розвитку нових операторів; розширення земельних банків і активів за рахунок виходу на ринки інших країн; інтенсифікація розвитку виробничих потужностей; оптимізація земельних банків; активізація процесу залучення капіталу на міжнародних фондових майданчиках; посилення боргового навантаження.

Результатом зазначених процесів є надконцентрація капіталу в межах окремих агроформувань. Проте процес надконцентрації капіталу, на нашу думку, не досяг своєї верхньої межі. Наприклад, О. Бахматюк має наміри вивести свій холдинг Ukrlandfarming до трійки найбільших світових агрокомпаній. За його словами, зараз компанія знаходиться на восьмому місці у світі за розміром земельного банку. Власник МХП Ю. Косюк подальший розвиток холдингу бачить за рахунок купівлі інших компаній, а не за рахунок будівництва нових переробних потужностей з нуля. Згідно з планами топ-менеджменту через п'ять років «Миронівський хлібопродукт» має стати міжнародною компанією з філіями в Україні та Росії.

Незважаючи на неоднозначні оцінки впливу агрохолдингів на соціально-економічний розвиток територій, де працюють такі величезні утворення, економічна наука констатує факт їхнього виникнення, має досліджувати їхній розвиток, визнаючи, що саме вони привертають увагу закордонних інвесторів до українського АПК.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2009. – №2. – С. 3–9.
2. Верницький Н. Продать дороже / Н. Верницький // Інвестгазета. – Режим доступу: <http://www.investgazeta.net/kompanii-i-rynki/prodat-dorozhe-164598/> – 6.12.2013
3. Денков Д. Уряд демонтує ринок в АПК? / Д. Денков // Українська правда. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/> – 10.02.2011
4. Купченко А. Большая перемена / А. Купченко // Інвестгазета. – Режим доступу: <http://www.investgazeta.net/kompanii-i-rynki/bolshaja-peremena-164591/> – 05.12.2013
5. Левченко Т. Создавая латифундии / Т. Левченко // Інвестгазета. – Режим доступу: <http://www.investgazeta.net/kompanii-i-rynki/sozdavaja-latifundii-164600/> – 06.12.2013
6. Офіційний сайт Державного агентства земельних ресурсів України // Режим доступу: <http://land.gov.ua/>
7. ТОП-100 крупнейших агрохолдингов Украины по итогам 2012 года. – Режим доступу: <http://rtpp.com.ua/news/2013/08/06/4/2980.html> – 06.08.2013
8. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація: наук. доп. / [О.М. Бородіна, В.М. Геець, А.О. Гуторов та ін.]; за ред. В.М. Гейця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2012. – 56 с.
9. Сайт компанії Ukrlandfarming // Режим доступу: <http://www.ulf.com.ua/uk/about/company-profile>

Л.О. ДЕНИСЕНКО,
к.т.н., професор, Київський національний університет технологій та дизайну,
Р.Л. МАЛОГЛОВЕЦЬ,
магістр, Київський національний університет технологій та дизайну

Система енергетичного менеджменту як основа ефективного управління енергоспоживанням

Стаття присвячена аналізу системи енергетичного менеджменту, управлінським процесам енергозбереження, енергетичному аудиту. Актуальність і важливість зазначеного питання обумовлені тим, що в сучасному динамічному ринковому середовищі тільки ретельно розроблена система енергетичного збереження дозволить підприємству заощаджувати енергоресурси та поліпшувати своє становище на ринку.

Ключові слова: електроенергія, енергетичний менеджмент, енергозбереження, енергетичний аудит.

Статья посвящена анализу системы энергетического менеджмента, управленческим процессам энергосбережения, энергетическому аудиту. Актуальность и важность данного вопроса обусловлены тем, что в современной динамичной рыночной среде только тщательно разработанная система энергетического сохранения позволит предприятию экономить энергоресурсы и улучшать свое положение на рынке.

Ключевые слова: электроэнергия, энергетический менеджмент, энергосбережение, энергетический аудит.

The article analyzes the energy management system, energy conservation management process, energy audit. The relevance and importance of the question due to the fact that in today's dynamic market environment, only carefully designed system of energy saving will allow the company to save energy and improve their market position.

Keywords: electricity, energy management, energy conservation, energy auditing.

Постановка проблеми. У наш час широкого поширення набуває енергозбереження. Практика щодобового функціонування електричної підсистеми свідчить про те, що потреби в електричній потужності суттєво змінюються протягом доби, тижня, сезону. Це є однією з основних складових проблем негативного впливу динаміки навантаження на електроефективність сучасної електроенергетики світу і України. Багато підприємств просто не можуть дозволити собі економне обладнання через брак коштів. Але головна причина – брак знань та кваліфікованих людей, які могли б розвивати енергетичний менеджмент.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Економічні перетворення, які здійснювалися в Україні та сприяють розвиткові ринкових відносин і посиленню конкурентоспро-

можності, потребують значної уваги до питання ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів і охорони навколишнього середовища. В таких умовах особлива роль належить сучасній економічній науці та напрацюванням у необхідних галузях. Доведено, що, незважаючи на широту та досконалість проведених досліджень, проблема управління енергозбереженням у цілому ще не отримала свого повного розв'язання. Окремі питання енергозабезпечення та енергозбереження в умовах ринкової економіки досліджені в роботах Л. Антоненка, В. Білінського, С. Бугаєва, В. Уткіна, М. Іпатова, О. Туровця та інших.

Мета статті. Узагальнити основні поняття та визначення ефективного енергозабезпечення підприємства, значення енергетичного менеджменту на підприємстві, завдання та основні етапи енергетичного аудиту.

Виклад основного матеріалу. Поняття «енергозбереження» і «енергоефективність» дуже взаємопов'язані [7]. Енергозбереження – це діяльність (організаційна, наукова, практична, інформаційна), яка спрямована на раціональне використання та економічне витрачання первинної і перетвореної енергії, природних енергетичних ресурсів в національному господарстві, що реалізується з використанням технічних, економічних і правових методів, а енергоефективність – це характеристика устаткування, технології, виробництва або системи в цілому, що свідчить про сутність використання енергії на одиницю кінцевого продукту [1]. Енергоефективність оцінюється як кількісними показниками (кількість енергії на одиницю кінцевого продукту), так і якісними (низька, висока). Підвищення енергоефективності досягається внаслідок реалізації системи організаційних і технічних заходів підприємствами.

З метою забезпечення ефективного використання енергоносіїв на підприємстві створюється служба енергетичного менеджменту, яку очолює енергоменеджер підприємства. Її функцією є управління функціонуванням служби та забезпечення досягнення запланованих ефектів енергозбереження. Їй підпорядковані енергоменеджери різних напрямів енергозбереження (теплопостачання, електропостачання, водопостачання, постачання стиснутого повітря), в обов'язки яких входить: контроль і планування споживання різними за видами енергії, забезпечення циклу енергоменеджменту за напрямками енергозбереження та розробка і впровадження заходів при генерації, розподілі, використанні енергії [5].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Об'єктом управління енергоспоживанням є промислове підприємство в цілому, окремі його підрозділи, паливно- і енергоспоживаючі агрегати, а також персонал підприємства, діяльність якого пов'язана з питаннями ефективності використання ПЕР, експлуатацією, ремонтом і технічним обслуговуванням устаткування.

Система енергетичного менеджменту включає:

1. Структурну схему підприємства, на якій відображені вузли введення і виведення ПЕР (трансформаторні підстанції, газорозподільні пункти, трубопроводи пари і гарячої води), підрозділи підприємства, найбільші ПіЕС агрегати, а також прилади для обліку споживання і відпуску ПЕР.

2. Схеми матеріальних потоків підприємства (потoki енергії, сировини і готової продукції), які зручно представити як орієнтовані графи, дугами яких є матеріальні потоки, а вузлами – пристрої для їхнього використання, переробки, транспортування та зберігання [4].

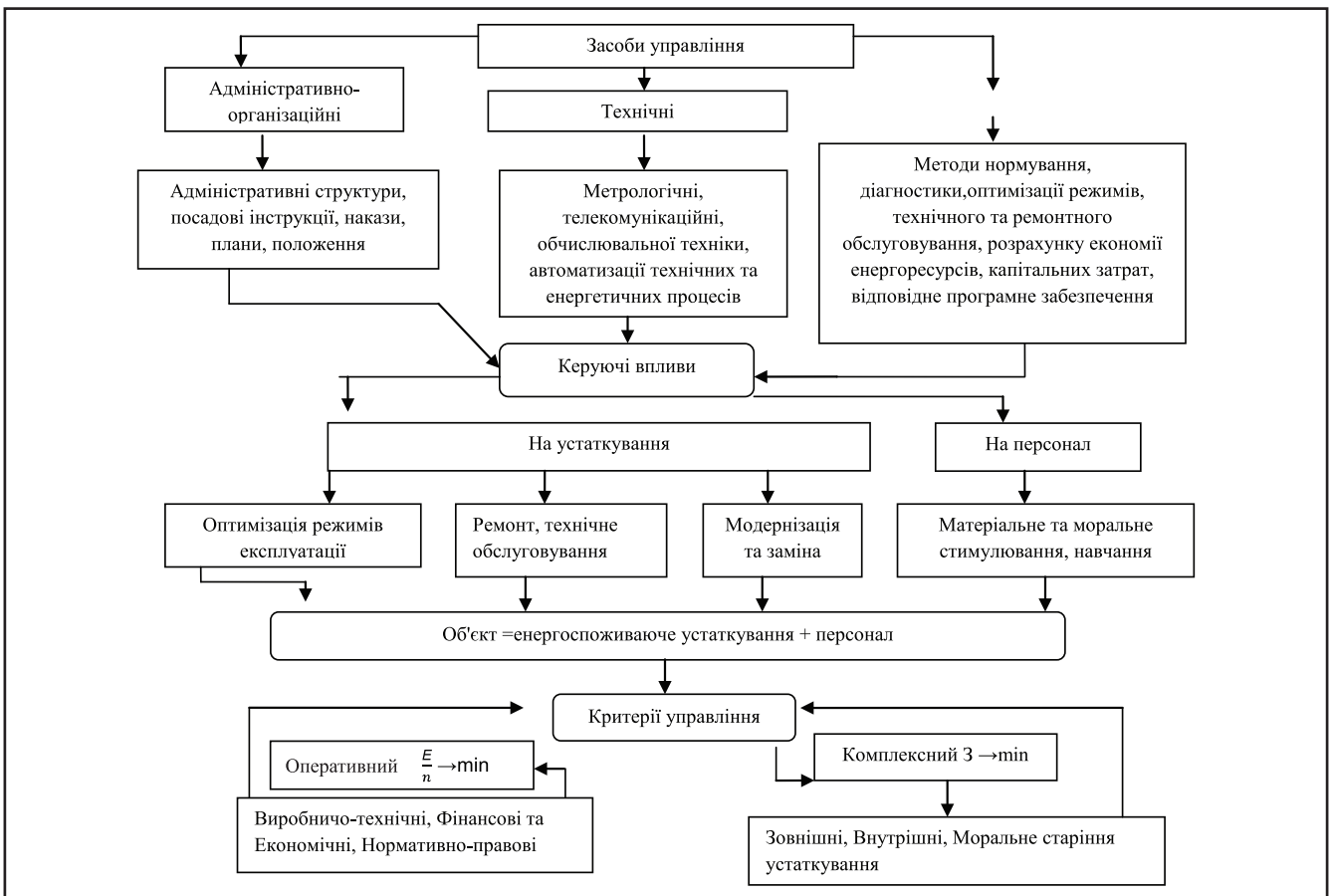
3. Схеми загальнозаводських енерго- і водопостачальних систем, зокрема опалення, паропостачання, газопостачання, водопостачання, електропостачання, повітропостачання тощо, із зазначенням їх основних контрольованих параметрів.

4. Перелік найбільших ПіЕС агрегатів: парові і водогрійні котли, паливні та електричні печі, компресори, великі електроприводи та інші ПіЕС агрегати (див. рис.).

Зміст проблеми управління енерговикористанням полягає у розв'язанні таких основних завдань:

- планування, нормалізація, облік електроспоживання;
- оперативне управління навантаженням енергоспоживачів з метою вирівнювання графіка навантаження електроенергетичної системи;
- створення ринкових моделей взаємодії між постачальниками та споживачами електроенергії;
- розробка диференційованих й інших тарифів на електроенергію;
- розробка технічних засобів вимірювання, контролю та управління режимами електроспоживання, інформаційного забезпечення;
- розробка методів створення маневреної потужності і підтримання позитивного балансу між генерацією та споживанням електричної енергії (потужності);
- впровадження енергозберігаючих технологій;
- розробка методів аналізу динаміки електроспоживання та структурної оптимізації параметрів і режимів електроспоживання;
- двоетапна оптимізація електроспоживання;
- формування комплексів споживачів–регуляторів електричної потужності (формування маневреного навантаження) [2].

Ці завдання покладені в основу напряму ефективного управління енерговикористанням. Одним з основних завдань, які стоять перед електроенергетикою, є постачання своїм замовникам необхідної кількості енергії високої якості



Структурна схема СЕМ як завдання управління

в призначений час. Забезпечення раціонального використання ресурсів має здійснюватися на всіх стадіях виробництва (за наявності енергогенеруючих потужностей), розподілу й споживання. Обов'язковою є комплексна система оптимального вирішення економічних, технічних та екологічних проблем, які пов'язані з процесами енергетичного управління. Такі процеси спеціально розробляють у рамках функціонування СЕМ. Обов'язковою умовою є несуперечливість шляхів вирішення проблем, що запропоновані системою енергоуправління, загальними принципами управління підприємством задля уникнення конфліктів цілей та методів. Цей момент покладено в основу ідеї щодо необхідності інтеграції систем енергоменеджменту до загальної структури управління організацією, оскільки складова системи не може діяти всупереч шляху розвитку всієї системи загалом.

Найголовнішою метою впровадження енергоменеджменту на підприємстві є скорочення витрат будь-якої організації на паливні та енергетичні ресурси. При цьому енергетичний менеджмент має представляти собою ефективну, стабільно працюючу систему як невід'ємну складову загальної системи управління в організації, яка буде працювати на досягнення поставлених цілей [3].

Найбільш ефективним інструментом, за допомогою якого підприємства можуть проводити пошук шляхів зниження енергоемності, є енергетичний аудит. Він може стати основою науковою підходу до розробки науково обґрунтованих, прогресивних питомих норм витрат енергоносіїв і проводиться на підставі динамічного дослідження та подальшого планування витрат енергоресурсів.

Під енергетичним аудитом розуміють обстеження підприємства, організації або окремих їх ланок із метою визначення можливостей економії енергії шляхом впровадження механізмів ефективного енерговикористання.

Енергетичний аудит розв'язує такі завдання:

- складання карти використання об'єктом паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР);
 - розробка організаційних і технічних заходів, які направлені на зменшення втрат енергії;
 - визначення потенціалу енергозбереження;
 - фінансова оцінка енергозберігаючих заходів.
- енергетичний аудит проводиться енергосервісними компаніями або енергоаудиторами.

Енергоаудит ґрунтується на двох основних правилах:

- енергоаудит не повинен зводитися до простого фіксування помилок;
- енергетичні аудити не повинні проводитися таємно.

Якісно проведений аудит, ретельно підготовлений звіт, добра презентація аудиту створюють передумови, для укладання контрактів на проведення наступних аудитів.

Висновки

Таким чином, зрозуміло, що головна мета управління енерговикористанням досягається за умовою виконання

реальної роботи, а плата споживача за електроенергію повинна бути максимально низькою. В зв'язку з цим саме зараз необхідно створити та використовувати методики, нормативні документи щодо управління енергоспоживанням, які допоможуть вибрати правильний шлях проектування нових і проведення реконструкції діючих об'єктів із урахуванням управління електричними навантаженнями.

Впровадження служби енергоуправління починається з формування професійних механізмів менеджменту, метою яких є забезпечення раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів. Під раціональним використанням мається на увазі уникнення зайвих перевитрат ресурсів, зменшення їх потреб в одному циклі реалізації функцій систем виробництва, шляхом вдосконалення та оптимізації процесу їх використання. Для цього має бути створена служба енергетичного управління, що складатиметься з фахівців різних категорій задля забезпечення виконання всіх необхідних функцій у відповідних областях компетенції цього відділу [6].

Процес управління в енергетичному напрямку на підприємстві реалізується шляхом впровадження систематичних обліку, контролю, нормування за визначенням енергоресурсів, які мають за основу постійний аналіз даних, що реалізуються методами моніторингу, внутрішньо організаційних енергоаудитів, запровадження енергозберігаючих заходів, здійснення планових заходів щодо коригування енергоефективності та енергозбереження. Для забезпечення цих процесів важливим моментом є навчання, постійне інформування та стимулювання розвитку персоналу у сфері енергозбереження. Вручну важко здійснювати всі ці функції на щоденній основі. Саме тому задля забезпечення не первинного функціонування СЕМ необхідно використовувати сучасні рішення, а власне, програмне забезпечення, що допомагає відстежувати найменші зміни та відхилення від запланованого прогнозованого курсу, розрахованого з урахуванням бажаних показників результативності. Нерідко підприємці нехтують ідеями впровадження енергоменеджменту через дороговизну таких програм та немалі стартові вкладення у впровадження СЕМ за забезпечення її ефективності.

Нині наука створила значний арсенал високоефективних методів управління, які дозволяють вирішувати господарські і виробничі питання зонайкраще, тобто оптимально. Такі методи, як математичне програмування, теорія масового обслуговування, теорія статистичних рішень, сіткове планування, теорія ігор тощо, широко впроваджуються в практику розв'язування проблем управління й організації виробництва.

Проблема удосконалення планування і управління пов'язана з вирішенням двох основних завдань: перегляд існуючої системи інформаційного забезпечення з метою підвищення ефективності її роботи; збільшення швидкості і вірогідності обробки інформації. Найбільш повне виконання цих завдань досягається на основі використання сучасних обчислюваних засобів, техніки збирання й обробки інформації та економіко-математичних методів.

Отже, система енергетичного управління має бути безпосередньо пов'язаною та близько взаємодіяти з іншими системами, що забезпечують життєдіяльність організації. Тільки таким чином ми зможемо скоротити витрати наших підприємств, збільшити їх рентабельність, а застосовуючи світові міжнародні визнані принципи управління, безпосередньо покращити інвестиційну привабливість вітчизняної промисловості.

Список використаних джерел

1. Бакалін Ю.І. Енергозбереження та енергетичний менеджмент: Навч. посібник. – К.: Харків: БУРУНІК, 2006. – 320 с.

2. Савінов О.М. Енергетичний менеджмент: Навч. посібник. – К.: НАУ, 2008. – 92 с.

3. Дзядикиевич Ю.В., Буряк М.В., Розум Р.І. Енергетичний менеджмент: Підручники і посібники. – К.: Тернопіль, 2010. – 296 с.

4. Йохна М.А., Миколюк О.А., Стадник В.В. Управління й енергоефективність енергоспоживання підприємства: Монографія. – К.: Хмельницький ХНУ, 2012. – 194 с.

5. Маляренко І.А., Немировський І.А. Енергозбереження та енергетичний аудит: Навч. посібник – К.: Харків: НТУ «ХПІ», 2010. – 341 с.

6. Розумний Ю.Т., Заїка В.Т., Степаненко Ю.В. Енергозбереження: Навч. посібник. – Д.: Національний гірничий університет, 2008. – 166 с.

УДК 005.93:334.784

І.І. БОГАТИРЬОВ,

к.е.н., доцент, докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Фінансова стратегія корпорації: форма та зміст

Визначено місце і роль фінансової стратегії в процесі стратегічного управління корпорацією. Розглянуто питання про принципи і алгоритми вибору фінансової стратегії компанії. Показані особливості вибору та реалізації стратегій корпорацій.

Ключові слова: фінансове планування, фінансова стратегія, стратегічне управління, кредитна стратегія, інвестиційна стратегія.

Определены место и роль финансовой стратегии в процессе стратегического управления корпорацией. Рассмотрены вопросы о принципах и алгоритмах выбора финансовой стратегии компании. Показаны особенности выбора и реализации и стратегий корпораций.

Ключевые слова: финансовое планирование, финансовая стратегия, стратегическое управление, кредитная стратегия, инвестиционная стратегия.

The place and role of the financial strategy in the process of strategic management of the corporation is defined. The question of principles and algorithms for choosing a financial strategy is considered. Features of selection and corporate strategy implementation are shown.

Keywords: financial planning, financial strategy, strategic management, credit strategy, investment strategy.

Постановка проблеми. Ключовим напрямом стратегічного управління є його фінансова компонента, яка покликана забезпечити економічну ефективність і стабільність процесу відтворення корпоративного капіталу, обумовленого інтенсивністю і динамізмом фінансових відносин світогосподарської системи. В умовах глобалізації економічного простору, постійного ускладнення економічних взаємовідносин корпора-

цій виникає необхідність розробки сучасної методології фінансової стратегії корпорацій, орієнтованої на якісне задоволення зацікавлених користувачів фінансової інформації. Створення дієвого механізму формування фінансової стратегії, адекватної цільовим установкам корпорацій в динамічному ринковому середовищі, сприяє їх стійкому розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Методологічним і теоретичним основам становлення системи фінансового управління корпорацією присвячені фундаментальні праці Д. Вільямсона, М. Гордона, Д. Лінтнер, Ф. Модільяні, М. Мілле, І. Фішера, Ф. Найта, Р. Хігінса, У. Шарпа, М. Скоулза, Ф. Тейлора, А. Файоля, Г. Саймона, Г. Марковіца, Д. Тобіна та інших.

Різні аспекти функціонального змісту і напрямів фінансового менеджменту та розробки фінансової стратегії корпорації досліджені в роботах Дж. Ван Хорна, Ю. Брігхем, М. Ерхарда, Р. Ренделла, К. Уолша, Р. Брейлі, С. Майерса, Р.С. Каплана, Д. Нортона, Ф. Блека, М. Дженсена, У. Меклінг, Н. Майджлафа, С. Росса та ін.

Водночас аналіз вітчизняних і зарубіжних досліджень, присвячених теоретичним та практичним питанням фінансової стратегії як системоутворюючого фактора діяльності корпорації в умовах глобалізації, дозволяє стверджувати про недостатню розробку сукупності істотних аспектів даної проблеми.

Метою статті є уточнення детермінант фінансової стратегії корпорації та основних проблем її реалізації на глобальному фінансовому ринку.

Виклад основного матеріалу. Складність формування стратегії пов'язана з необхідністю врахування безлічі динамічних, не завжди внормованих цілей і орієнтирів в умовах невизначеності зовнішнього середовища. У цьому зв'язку виникає

ризик формування стратегії на основі суперечливих орієнтирів, що неминуче ускладнить досягнення поставлених цілей.

Аналіз стратегій великих міжнародних компаній дозволяє виділити такі характерні риси:

- стратегія не може завершуватися негайною реалізацією, вона має бути орієнтована на перспективу;
- стратегія використовується для розробки конкретних стратегічних проектів методом потоку;
- стратегія не покликана передбачати всі можливі альтернативи дій, а лише задає необхідний напрямок діяльності;
- стратегія є формалізованим і коротким відображенням бачення керівництвом компанії її цілей і завдань;
- успішне застосування стратегії передбачає наявність міцного зворотного зв'язку для операційного моніторингу етапів її виконання;
- для відбору проектів застосовуються стратегії та орієнтири, які доповнюють один одного.

Класифікацію стратегій слід проводити в залежності від таких характеристик:

- відмінностей у тенденціях організаційного розвитку та ресурсного забезпечення компанії (рух до вертикальної/горизонтальної інтеграції, концентрація/диверсифікація джерел сировини);
- ринкової поведінки компанії (органічного розвитку, агресивного захоплення ринку через злиття і поглинання);
- функціональних складових елементів загальної стратегії (маркетингова, фінансова, продуктова, стратегія розвитку, стратегія в сфері людських ресурсів) [1].

Ключовою характеристикою такої складної економічно-виробничої системи, як виробнича компанія, є стійкість, а саме надійність, виживаність, здатність до адаптації, самоозбереження та саморозвитку.

Середня стійкість великих систем має певну тенденцію до зниження – тільки консервативні найпростіші економічні системи володіють внутрішньою стійкістю елементів, яка пов'язана з міцністю і збалансованістю. Для великих компаній, як більш складних систем, характерна динамічна структурна стійкість, що зберігається за рахунок підтримки динамічної нестійкості її підсистем (елементів). Це особливо важливо, якщо враховувати відмінність між змістом понять «зростання» і «сталий розвиток», беручи до уваги, що останнє передбачає не тільки кількісні зміни економічних параметрів, але і якісне збереження позитивних зрушень у господарській діяльності компанії.

Виникає потреба в розробці стратегії компанії, спеціально орієнтованої на роботу в умовах складної динамічної структури і невизначеності параметрів зовнішнього середовища. У цих умовах вона повинна шукати компроміс між багатьма, на перший погляд, свідомо суперечливими критеріями. З цим пов'язана проблема розробки методології формування узгодженої стратегії сучасної компанії в умовах глобалізації. Будь-яка стратегія формується для реалізації певної мети. Проблема формування стратегії лежить у площині прийнят-

тя рішення, оскільки кожне рішення є основою для досягнення наміченої цілі. У цій площині вибір того чи іншого рішення збігається з вибором стратегії. Яке рішення буде прийнято в даній конкретній ситуації, в значній мірі залежить від підходу, що виступає як методологічний засіб.

У даний час змінюється система зв'язків у сфері виробництва і збуту продукції на глобальному рівні. Для багатьох ТНК, корпорацій і фірм прикриття відкриттям виявився той факт, що в умовах попиту, що зменшується, їхня вузькоспеціалізована продукція не має такої ж потреби, як і в докризовий період. Сьогодні вже жодна компанія не зможе розраховувати на колись стабільні дії своїх постачальників і споживачів продукції. З'являються нові партнери, змінюються ціни на ресурси, відбуваються глобальні зміни у структурі світових грошових потоків. Протягом останнього року фіскальні заходи, що вживаються різними державами для запобігання соціально-економічних потрясінь, лягли найсильнішим тягарем на більшість ТНК, усе більше кількість яких поступово втрачає здатність до адаптації і не в змозі виконувати зобов'язання перед співробітниками та акціонерами.

Це свідчить не тільки про відсутність тактичного плану заходів щодо протидії кризовим явищам, а й про відсталість стратегії, її нездатність адаптуватися до мінливих умов і, по суті, короткостроковість її характеру.

Трансформаційні процеси, що відбуваються в даний час у великих ТНК, багато в чому пов'язані з фінансовою сферою. Аналіз грошових потоків, пошук ефективних джерел фінансування, вигідних інвестиційних рішень, розробка різноманітної облікової та податкової політики – все це розглядається як ключовий аспект діяльності сучасних компаній і можливість протистояти негативним тенденціям світової економіки. Особливо важливим є розробка і застосування стратегії у сфері фінансів для забезпечення сталого розвитку компаній в умовах нестабільності фінансових ринків, що обумовлює необхідність самого серйозного аналізу проблем і вироблення практичних рекомендацій у цій галузі діяльності.

Фінансова стратегія компанії являє собою складну багатофакторну модель дій і заходів, необхідних для досягнення поставлених перспективних цілей в загальній концепції розвитку в області формування і використання фінансово-ресурсного потенціалу компанії [2].

Економічна сутність фінансової стратегії обумовлена фінансовими відносинами компанії з економічними суб'єктами та державними органами, взаємодією з ними в процесі здійснення ділових відносин в галузі фінансів. Практично йдеться про вироблення базової фінансової концепції компанії, пов'язаної з ефективним управлінням грошовими потоками, формуванням грошових коштів у певних пропорціях, використанням фінансових ресурсів для цілей простого й розширеного відтворення.

Місце і роль фінансової стратегії неоднозначно оцінюється в економічній літературі. У роботах зарубіжних економістів [3] фінансовій стратегії відводиться роль переліку мето-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

дів і правил, у рамках яких відбувається виконання поставленої перед фірмою мети (в більшості випадків – максимізації капіталізації в короткостроковому або середньостроковому періоді).

У російській і вітчизняній літературі фінансова стратегія частіше підноситься як інструмент регулювання і використовується в зв'язці з інвестиційною стратегією. Окремі дослідження трактують фінансову стратегію як частину фінансового менеджменту.

У поточних макроекономічних умовах необхідно розглядати фінансову стратегію як органічний елемент фінансово-бюджетного регулювання компанії з таких причин:

- у методологічному плані сутність і механізми формування фінансової стратегії компанії мають аналізуватися як одна з проблем фінансових відносин, фінансової оцінки реалізації стратегічних цілей компанії;

- у системі економічного регулювання фінансова стратегія має розглядатися як компонент загальної стратегії компанії поряд із продуктовою, інвестиційною, маркетинговою та іншими видами стратегічних рішень.

Разом із тим фінансова стратегія є базовою стратегією, оскільки забезпечує (за допомогою фінансових інструментів, методів фінансового менеджменту тощо) реалізацію інших основоположних елементів, а саме – конкурентної та інноваційної стратегій.

Необхідність ідентифікації фінансової стратегії в рамках компанії обумовлена:

- диверсифікацією діяльності великих компаній у плані охоплення ними різних ринків, у тому числі фінансових;

- потребами у вишукуванні джерел фінансування стратегічних проектів, через те, що численні дослідження [6] свідчать про те, що баланс власних і позикових коштів забезпечує максимальну ефективність при реалізації великомасштабних, у тому числі інфраструктурних, проектів;

- наявністю єдиної для всіх компаній кінцевої мети при виборі стратегічних орієнтирів і їх оцінці – максимізації фінансового ефекту;

- розвитком міжнародних та національних фінансових ринків з метою запозичення фінансових ресурсів і прибуткового розміщення капіталу, що пов'язано з посиленням ролі фінансів у життєдіяльності компанії і розвитком інформаційних технологій.

Основна мета реалізації фінансової стратегії забезпечується комплексом допоміжних фінансових завдань, представлених у конкретних програмах. Ураховуючи мінливість кон'юнктури і тенденцій розвитку фінансових ринків, високий ступінь інноваційної складової фінансових інструментів, якими оперують компанії, їхню значну залежність від векторів руху макроекономічних і соціально-політичних процесів у світовому співтоваристві, слід сформулювати ряд напрямів формування програм і проектів з реалізації фінансової стратегії, таких як:

- виявлення пріоритетних для компаній фінансових ринків і цільових ринкових сегментів для роботи на перспективу; це

передбачає наявність у компанії сильного цільового блоку розвитку, що спирається на обробку існуючих інформаційних баз даних;

- аналіз і обґрунтування стійких і доступних джерел фінансування;

- вибір фінансових інститутів як прийнятних партнерів і посередників, що ефективно співпрацюють з компанією в довгостроковому аспекті;

- розробка довгострокової інвестиційної програми, узгодженої з пріоритетними напрямками розвитку видів бізнесу, зумовленими загальною стратегією компанії;

- створення умов на майбутнє з підтримання поступального зростання ринкової вартості компанії і курсів випущених нею цінних паперів;

- формування та вдосконалення внутрішньофірмових фінансових потоків, механізмів трансфертного ціноутворення;

- розробка з позиції стратегії програми ефективного централізованого управління фінансами у поєднанні з обґрунтованою децентралізацією інших управлінських функцій;

- прогнози розрахунки фінансових індикаторів економічної безпеки і стійкості компанії при стратегічному плануванні діяльності компанії.

Компанія домагається своїх стратегічних цілей у сфері фінансування, коли фінансові відносини відповідають її внутрішнім фінансовим можливостям, а також дозволяють залишатися сприйнятливою до зовнішніх соціально-економічним вимогам в умовах глобалізації. Розглядаючи поняття та зміст фінансової стратегії, необхідно підкреслити, що її формують в основному ті ж умови макро- і мікросередовища, фактори, що впливають на загальну стратегію компанії, та інші складові, про які було сказано вище.

Застосування інструментів і методів фінансової стратегії носить ситуаційний характер. Конкретні чинники (в тому числі соціально-економічні та політичні) визначають вибір тієї чи іншої їх комбінації в різних варіантах.

Загальна схема формування фінансової стратегії включає такі етапи:

- опис компанії як відкритої системи, з урахуванням організаційної структури і передбачуваних змін;

- вироблення стратегічних цілей;

- розробку варіантів стратегії;

- визначення критеріїв відбору варіантів;

- конкретизацію обраного варіанту фінансової стратегії;

- оформлення фінансової стратегії, її прийняття і доведення до виконавця;

- послідовної реалізації прийнятої стратегії сталого розвитку компанії.

З погляду операційної діяльності фінансова стратегія може бути розділена на дві ключові складові:

- кредитна стратегія, що є сукупністю таких елементів, як аналіз і планування грошових потоків, вибір форм залучення зовнішніх ресурсів (кредити, емісійна форма залучення капіталу), управління дебіторською та кредиторською за-

боргованістю, розробка облікової і податкової політики, контроль і управління витратами;

– інвестиційна стратегія (визначення загального обсягу інвестицій корпорації, способів раціонального використання накопичень, поєднання різних напрямів фінансування, розміщення мобілізованих, але тимчасово вільних грошових коштів);

У рамках вищевказаного поділу кредитна стратегія виступає як джерело із залучення та акумулювання фінансових ресурсів, необхідних для здійснення інвестиційної стратегії компанії.

У поточному моменті саме кредитний аспект фінансової стратегії потребує найбільшої уваги. Річ у тім, що, незважаючи на ключову роль інвестицій для підвищення конкурентоспроможності компанії та утримання позицій на ринку, в умовах кризи можливості з організації фінансування (як за рахунок власних, так і залучених ресурсів) визначають напрями організації інвестицій.

Висновки

У періоди економічного зростання основним завданням кредитної стратегії є забезпечення здійснення інвестицій у найкоротші терміни і з мінімальними витратами, що має на увазі використання всіх доступних інструментів за найбільш вигідною вартості. Якщо врахувати, що у кожній конкретній компанії існує строго визначений набір об'єктів інвестування (обмежений сферою діяльності, наявністю/ відсутністю конкурентного середовища, прагненням акціонерів тощо), то в умовах кризи різноманіття зовнішніх джерел фінансування стискається до всього лише декількох. При цьому кількість напрямів інвестування зазвичай збільшується, тому що на увазі кризової ситуації такі елементи, як оновлення основних засобів (наприклад, поточна порція обов'язкових капітальних витрат), на увазі брак фінансування переходять зі складу кредитної стратегії (тому раніше фондувалися або з власних ресурсів, або за рахунок короткострокових зовнішніх джерел – банківських кредитів) у розряд інвестиційних цілей.

Необхідно також враховувати той факт, що інвестиційна стратегія традиційно носить більш довгостроковий характер, ніж кредитна, а отже, більш вразлива для негативних кон'юнктурних чинників. Насправді, інвестиції в придбання основних засобів у переважній більшості орієнтовані на отримання довгострокового ефекту при відсутності віддачі від вкладень про-

тягом щонайменше одного року. У теж час отриманий кредит строго обмежений терміном угоди і найчастіше не включає в себе можливість зміни терміну кредиту в залежності від поточної кон'юнктури. Таким чином, формування фінансової стратегії має базуватися на чіткому співвідношенні параметрів довгострокової інвестиційної політики з короткостроковими і довгостроковими складовими кредитної політики.

З урахуванням транскордонного характеру діяльності великих ТНК ключовим об'єктом довгострокової кредитної стратегії стає світовий фінансовий ринок, який навіть у періоди економічного спаду зберігає відносну стійкість за рахунок географічного та економічного розосередження своїх учасників. Однак розглядати світовий фінансовий ринок лише як об'єкт для довгострокової кредитної стратегії не зовсім вірно, тому що при зверненні до даного джерела фінансових ресурсів необхідно в обов'язковому порядку надати дані не тільки про саму компанію, а й про можливі напрями використання залучених коштів.

Таким чином, з метою аналізу можливості реалізації фінансової стратегії компанії за рахунок ресурсів світового фінансового ринку необхідно враховувати довгостроковий характер відносин, що виникають між компанією, з одного боку, та інструментами та учасниками світового фінансового ринку – з іншого.

Список використаних джерел

1. Чернов С.С., Хвостенко П.В. Классификация стратегий корпорации: от теории к практике [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.e-rej.ru/Articles/2007/Chernov_Khvostenko.pdf
2. Хоминич И.П. Финансовая стратегия компаний. – М., 1997. – 245 с.
3. Demirgüç-Kunt A. and Maksimovic, V., Institutions, Financial markets and firm debt maturity // Journal of Financial Economics. – 1999. – Vol. 54, pp. 295–320.
4. Клейнер, Г.Б. Стратегия предприятия / Г.Б. Клейнер. – М.: Дело, 2008. – 568 с.
5. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. – М.: Юнити–Дана, 2003. – 269 с. 2-е изд.
6. Inderst R., Muller H. Internal versus External Financing: An Optimal Contracting Approach // The Journal of Finance. – 2003. – Vol. 58, pp. 1033–1062.

Використання SWOT-аналізу як складової системи попередження фінансової кризи на підприємствах харчової промисловості

У статті досліджено застосування SWOT-аналізу з метою попередження фінансової кризи на підприємствах. Обґрунтовано сильні та слабкі сторони, а також можливості та загрози, що виникають під впливом ринкового середовища, одного з провідних підприємств харчової промисловості. Виходячи з отриманих результатів виявлені конкурентні переваги підприємства, запропоновано стратегічні напрями його розвитку, які покликані забезпечити ефективно господарювання в майбутньому.

Ключові слова: SWOT-аналіз, сильні та слабкі сторони, можливості та загрози, конкурентні переваги.

В статье исследовано применение SWOT-анализа с целью предупреждения финансового кризиса на предприятиях. Обоснованы сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы, которые возникают под воздействием рыночной среды одного из ведущих предприятий пищевой промышленности. Исходя из полученных результатов выявлены конкурентные преимущества предприятия, предложены стратегические направления его развития, которые призваны обеспечить эффективное хозяйствование в будущем.

Ключевые слова: SWOT-анализ, сильные и слабые стороны, возможности и угрозы, конкурентные преимущества.

In the article application of SWOT-of analysis is investigated with the aim of warning of financial crisis on enterprises. Strengths and weaknesses, and also possibilities and threats that arise up under act of one market environment of leading enterprises of food industry, are reasonable. Coming from the got results of analysis, the competitive edges of enterprise are educed, strategic directions of his development are offered, what called to provide an effective menage in the future.

Keywords: SWOT-analysis, strengths and weaknesses, possibilities and threats, competitive edges.

Постановка проблеми. Сучасне розуміння природи кризових явищ у вітчизняній харчовій промисловості обумовлено не лише впливом світової фінансово-економічної кризи, а й найбільшого пов'язане з внутрішніми дисбалансами, які виникають в економічній системі і зумовлені протиріччями щодо якості, ціни, асортименту та екологічності продукції. Для позитивних результатів господарювання необхідні нові підходи до роз-

робки та впровадження системи попередження фінансової кризи на підприємстві. SWOT-аналіз є одним з таких управлінських інструментів, який широко використовується в практичній діяльності підприємств країн з ринковою економікою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання ефективного попередження розвитку кризових явищ на підприємстві досліджувалися багатьма зарубіжними та вітчизняними вченими-економістами, серед яких слід виділити роботи: Л.В. Балабанової, С. Барановського, Дж. Вествуд, Т. Головки, П. Дойля, Д. Дея, П. Дженстера, С. Дибба, Л. Заде, Ю. Лукіна, М. Ковальчука, Н. Куденко, Є. Кузнецова, Д. Кревенс, К. Радченко, О. Склярова, О. Терещенко, А. Томпсона, Р. Фатхутдінова та інших.

Необхідність конкретизації загальних положень відомого методу для досліджуваного підприємства викликана особливостями його функціонування в ринковому середовищі та можливістю застосування задля ідентифікації розвитку кризових явищ.

Метою статті є обґрунтування теоретичних і методичних підходів щодо можливості застосування SWOT-аналізу на підприємствах харчової промисловості для уникнення імовірності розвитку кризових явищ.

Для досягнення визначеної мети в роботі поставлені та вирішені наступні науково-практичні завдання: досліджено конкурентні позиції підприємства на ринку, сформовано матрицю SWOT-аналізу; визначено функціональні напрями розвитку підприємства у майбутньому.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі господарювання, якому притаманні глобалізація та невизначеність, проблеми ідентифікації розвитку кризи набувають першочергового значення. Для того щоб успішно розвиватися в сучасних умовах ринкової конкуренції, підприємство має стежити за всіма змінами на ринку: вимогами споживачів, співвідношенням цін, ринковою кон'юнктурою, тенденцією на ринку щодо випуску нових видів продукції, введенням нових елементів у дистрибуторську мережу.

SWOT-аналіз може виступати однією зі складових системи попередження фінансової кризи на підприємстві. Найбільш системно ідентифікувати ознаки кризи доцільно буде в тому випадку, коли у поєднанні зі SWOT-аналізом фінансові менеджери застосовуватимуть і інші методи (сценарне планування, матрицю БКГ та інші).

Термін «SWOT» походить від скорочення перших літер англійських слів «сильні та слабкі сторони, можливості та ризики» (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) [1, с. 63].

На переконання М.Г. Саєнко [2, с. 99], SWOT-аналіз – це процес встановлення зв'язків між найхарактернішими для підприємства можливостями, ризиками, сильними сторонами (перевагами), слабкостями, результати якого в подальшому можуть бути використані для формулювання і вибору стратегій підприємства.

Для здійснення SWOT-аналізу на підприємстві, на думку авторів посібника [3, с. 34], необхідне відповідне інформаційне забезпечення, яке повинно включати: базу даних; методи та моделі, необхідні для SWOT-аналізу; набір організаційних і методичних прийомів, необхідних для підвищення надійності інформаційного забезпечення.

Основними перевагами щодо застосування SWOT-аналізу при розробці системи попередження фінансової кризи на підприємстві є:

- по-перше, проведення аналізу спрямоване на досягнення результату в майбутньому і дає можливість визначити не лише загрозу банкрутства, а й перспективи прогресивного розвитку підприємства;
- по-друге, можливість систематизації факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, їх взаємозв'язків, зважаючи на той факт, що підприємства харчової промисловості мають суттєву залежність від оточуючого середовища;
- по-третє, завчасне інформування про потенційне настання ризику банкрутства і можливість застосування альтернативних сценаріїв розвитку підприємства з урахуванням сильних та слабких сторін та прийняття ефективних рішень фінансовими менеджерами;
- по-четверте, економічність даного методу та можливість його проведення спеціалістами фінансового відділу без залучення незалежних експертів.

Для реалізації базового варіанта SWOT-аналізу необхідно початково обрати основні параметри, що впливають на розвиток кризової ситуації та успішність підприємства на ринку. Пріоритет буде надано ключовим чинникам попередження кризи та можливостям і загрозам, які можуть впливати на фінансовий стан підприємства.

Як досліджуване підприємство обрано ПАТ «Миронівський завод по виготовленню круп та комбікормів», що входить до агропромислового холдингу ПАТ «Миронівський хлібопродукт» – одного з провідних агропромислових підприємств України.

ПАТ «Миронівський хлібопродукт» має такі основні напрямки діяльності:

- рослинництво (виращування кукурудзи, пшениці, сояшника, ріпаку), виробництво кормів та соняшникової олії;
- птахівництво і супутні виробництва (виробництво охолодженої курятини, продуктів швидкого приготування);
- інші сільськогосподарські операції (виготовлення свіжої яловичини преміум-класу, фуа-гра, ковбасних виробів і копченини, фруктів).

Слід зазначити, що комбікормові підприємства, що входять до складу ПАТ «Миронівський хлібопродукт», є основними виробниками комбікормів в Україні.

Лідерами на вітчизняному ринку з випуску комбікормової продукції є: ТОВ «Катеринопільський елеватор» (42,3 тис. т/міс.), ПАТ «Миронівський завод по виготовленню круп і комбікормів» (34,2 тис. т/міс.), ТОВ «Комплекс «Агромарс» (22,7 тис. т/міс.), «Агро-овен» (9,8 тис. т/міс.), ПАТ «Диканьківський міжгосподарський комбікормовий завод» (9,6 тис. т/міс.).

У 2012 році ПАТ «Миронівський завод по виготовленню круп та комбікормів» було вироблено близько 448 тис. т комбікормів і близько 120 тис. т олій.

До складу виробничого комплексу входять елеватор зернових культур на 103 тис. куб. м зберігання, два елеватори олійних культур (на 18,8 тис. куб. м і 80 тис. куб. м), а також зернохосвище кукурудзи (30 тис. куб. м). Основну частину заводу становлять два комбікормові заводи потужністю по 30 т/год., олієпресовий завод потужністю 1050 т/добу з переробки насіння соняшнику. У 2005 році в експлуатацію введено котельню зі спалення соняшникового лушпиння потужністю 10 т пари на годину.

Підприємство сертифіковане за стандартами ISO 9001 (Вимоги до системи управління якістю) і ISO 22000 (Система управління безпекою харчових продуктів).

Штат нараховує близько 600 співробітників.

За даними учасників ринку, вітчизняний ринок харчових напівфабрикатів становить близько 300–330 тис. т на суму 350–380 млн. грн. На сегмент м'ясних напівфабрикатів (котлети, тефтели, фрикадельки, філе, крила, шніцель) припадало близько 12% у натуральному виразі. Більше половини сегмента займає продукція компанії «Миронівський хлібопродукт» (ТМ «Легко»).

В Україні випуском комбікормової продукції займаються 160 заводів, виробничі потужності яких становлять 7,5 млн. т на рік, однак вказаний показник реально збільшити до 15 млн. т готової продукції на рік. Зазначимо, що виробничі потужності великих і середніх підприємств становлять від 200 до 2000 т на добу. За відсутності необхідного попиту на продукцію і платоспроможного споживача завантаженість комбікормових заводів становить близько 30–35%. Основна частина підприємств із виготовлення комбікормової продукції побудована в 70–ті роки ХХ ст., тому лише 30% цих заводів відповідають міжнародним стандартам виробництва, всі інші потребують переоснащення й реконструкції. Основне виробництво комбікормів (близько 40%) сконцентроване у незалежних виробників комбікормів (заводи, спеціалізовані компанії), інші – великі суб'єкти господарювання з власними комбікормовими цехами.

Порівнюючи ПАТ «Миронівський завод по виготовленню круп та комбікормів» з його конкурентами, можна виділити сильні і слабкі сторони, можливості та загрози.

Сильні сторони:

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- вертикальна інтеграція (безперебійне виробництво: споживачі готової продукції та постачальники сировини – сільськогосподарські підприємства, які входять до складу агропромислового холдингу ПАТ «Миронівський хлібопродукт»);
 - професійне і досвідчене керівництво середньої і вищої ланки;
 - активна роль маркетингу (велика увага приділяється маркетингу в регіоні);
 - краще знання замовників, краще обслуговування;
 - сучасна, зручна, екологічна упаковка;
 - більш гнучка цінова політика;
 - доступність щодо отримання значних кредитних ресурсів завдяки позитивній кредитній історії підприємства;
 - прибутковість підприємства, що є наслідком ефективного господарювання;
 - питання постачання сировиною вирішуються більш професійно;
 - хороша репутація у покупців.
- Слабкі сторони:
- великі обсяги виробництва;
 - необхідність постійних ремонтів і перевірки технічного стану обладнання;
 - додаткові транспортні витрати (наявність віддаленого складу сировини);
 - основні рішення щодо управління підприємством приймаються керуючою компанією.
- Можливості:
- вихід на нові ринки або сегменти ринку;
 - розширення виробничої лінії;

- експорт продукції за межі вітчизняного ринку.
- Загрози:
- можливість появи нових конкурентів;
 - зростаючий тиск щодо зменшення ціни у покупців;
 - зростаючий конкурентний тиск.
- Виходячи із вищесказаного визначено сильні та слабкі сторони діяльності підприємства, можливості і потенціал (табл. 1, 2), що дасть можливість сформувати матрицю можливостей та загроз для ПАТ «Миронівський завод по виготовленню круп та комбікормів».
- Сильні сторони ПАТ «Миронівський завод по виготовленню круп та комбікормів» відображають якісні характеристики підприємства, які надають додаткові можливості для досягнення успіху. Саме за рахунок сильних позицій підприємству гарантовано результативне господарювання, нарощування обсягів виробництва та уникнення загрози банкрутства.
- Слабкі сторони відображають потенційні внутрішні недоліки підприємства, що, своєю чергою, створюють несприятливі умови для ефективної діяльності. Менеджменту підприємства слід виділяти слабкі сторони та аналізувати їх виходячи з такого:
- слабкі позиції мають прямий вплив на результати господарювання;
 - може виникати очевидна загроза погіршення фінансового стану підприємства та його платоспроможність;
 - наявність тенденцій щодо погіршення якості активів;
 - високий рівень залежності від зовнішніх кредиторів, низький рівень рентабельності активів та власного капіталу.
- Для визначення комплексної системи протидії кризі на підприємстві необхідно враховувати дані SWOT-аналізу.

Таблиця 1. Характеристика сильних та слабких сторін ПАТ «Миронівський завод по виготовленню круп та комбікормів»

Сфера діяльності	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
1	2	3
Виробництво, інновації	Значні виробничі потужності (введена нова лінія комбікормового заводу фірми Sprout Matador потужністю 30 т комбікорму за годину.); можливість економити на масштабах виробництва	Розміри виробництва надто великі, може виникнути «хвороба великої компанії», не розроблена ресурсозберігаюча стратегія
Фінанси	Висока рентабельність і прибутковість; достатні фінансові ресурси; фінансова стабільність; можливість зниження витрат	Недостатня кількість оборотних коштів для фінансування інноваційних проєктів
Маркетинг, продукція, бренди	Сильні ринкові позиції (за даними Державної служби статистики України досліджуване підприємство протягом останніх 7 років є лідером галузі); постійне вивчення та аналіз стану ринку (відділ маркетингу підприємства), своєї позиції, позиції конкурентів, потреб споживачів; диференціація виробництва; підтримка та розвиток іміджу (дочірня компанія ПАТ «Миронівський хлібопродукт», продукція випускається під відомими торговими марками «Наша ряба», «Легко», «Ангус», «Фуагра»); зернова сировина вирощується на сільськогосподарських підприємствах агропромислового холдингу (ПАТ «Зернопродукт МХП», ПАТ «Науково-виробнича фірма «Урожай», ПАТ «Агрофорт»)	Постійні атаки з боку ключових конкурентів (підприємств, що входять до складу агропромислового комплексу ТОВ «Комплекс Агромарс» ТМ «Гаврилівські курчата»); інколи простежується необґрунтована, диверсифікація виробництва (випуск круп, підсобне господарство)
Кадри	Високий рівень кваліфікації та підготовки персоналу; досвід роботи, започаткування школи молодого резерву на підприємстві	Інколи проявляється неефективна система стимулювання праці, жорсткі санкції до порушників
Організація, управління	Більш освічене і динамічне молоде керівництво середньої і вищої ланки; чітко сформовані стратегії; високий рівень управління; ефективні засоби контролю; творчий підхід у менеджменті; здатність реалізовувати навички персоналу; чітко сформовані стратегії	Вертикально інтегрована структура управління; пряма залежність від рішень материнської компанії ПАТ «Миронівський хлібопродукт»

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Загальні зовнішні можливості та загрози для ПАТ «Миронівський завод по виготовленню круп та комбікормів»

Потенційні зовнішні можливості, О	Потенційні зовнішні загрози, Т
<ul style="list-style-type: none"> - зростання доходів населення; - вихід на нові сегменти ринку; - обслуговування нових додаткових груп споживачів; - розширення виробництва для задоволення потреб споживачів; - обґрунтоване законодавство, що сприяє розвитку бізнесу; - експорт продукції за межі вітчизняного ринку; - інтеграція національної економіки у світовий економічний простір 	<ul style="list-style-type: none"> - інфляція; - зміна законодавства; - висока конкуренція на ринку; - зростання цін на ресурси; - зниження рівня доходів населення; - зростання тиску конкурентів; - зміни в потребах і смаках споживачів; - уповільнений темп зростання ринку

Таблиця 3. Матриця SWOT-аналізу

	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
Можливості, О	<p>СіМ Використовуючи сильні ринкові позиції, аналіз ринкової ситуації, конкурентні переваги ПАТ «Миронівський завод по виготовленню круп та комбікормів» може ввійти в нові сегменти ринку; обслуговувати додаткові групи споживачів; експортувати свою продукцію за межі країни; маючи значні виробничі потужності ПАТ «Миронівський завод по виготовленню круп та комбікормів» може розширити як асортимент продукції, так і обсяги виробництва, що не призведе до розгортання кризових явищ на підприємстві</p>	<p>СліМ ПАТ «Миронівський завод по виготовленню круп та комбікормів» має імовірні можливості проникнення на нові сегменти ринку; обслуговування нових додаткових груп споживачів; розширення виробництва. Підприємство може мінімізувати конкурентні переваги, невдалі диверсифікації, «хворобу великої компанії» та впровадити ресурсозберігаючі технології, що значно вплине на формування витрат і дозволить підвищити прибутковість</p>
Загрози, Т	<p>СіЗ Маючи високу прибутковість і рентабельність, наявністю стабільних споживачів продукції і постачальників сировини ПАТ «Миронівський завод по виготовленню круп та комбікормів» може знешкодити загрозу інфляції. А завдяки диференціації виробництва, реалізації продукції під відомою маркою, підтримці та розвитку іміджу, сильним ринковим позиціям може протистояти змінам в потребах і смаках споживачів, зростанню тиску конкурентів</p>	<p>СліЗ Підприємство має спрямувати свою діяльність на мінімізацію неефективної системи стимулювання праці, уникати необґрунтованої диверсифікації, слідкувати за доцільністю розмірів виробництва та розробити ефективну ресурсозберігаючу стратегію. Також ПАТ «Миронівський завод по виготовленню круп та комбікормів» має звести до мінімуму вплив інфляції на виробництво, зміни смаків та потреб споживачів, уповільнення темпів зростання ринку. Доцільним буде залучення капіталу з найменшою вартістю, формування оптимальної структури капіталу та підвищення оборотності оборотних коштів з метою уникнення імовірності розвитку кризових явищ</p>

Таблиця 4. Набір функціональних напрямів розвитку ПАТ «Миронівський завод по виготовленню круп та комбікормів» у системі попередження фінансової кризи на підприємстві

Напрямок	Завдання
У виробництві	<ol style="list-style-type: none"> 1) забезпечення дотримання технічних стандартів виготовлення продукції, її високої якості: <ul style="list-style-type: none"> - Міжнародному стандарту ISO 22000 «Системи управління безпеністю харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга» (включає вимоги системи HACCP); - Міжнародному стандарту ISO 9001 «Системи управління якістю. Вимоги»; - Система аналізу небезпечних факторів і критичних контрольних точок – HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points); 2) проведення подальшого удосконалення, модернізації, модифікації технічного оснащення та підвищення загального рівня фондоозброєності праці
У фінансах	<ol style="list-style-type: none"> 1) дотримання курсу стабільності основних фінансових показників; 2) збалансування фінансових потоків; 3) фінансова незалежність підприємства; 4) фінансовий контроль та аналіз діяльності підприємства; 5) поступове збільшення прибутку та рентабельності
У маркетингу	<ol style="list-style-type: none"> 1) подальше удосконалення та посилення маркетингової політики; 2) збільшення потужності маркетингової збутової політики; 3) розширення каналів розподілу продукції та ринків збуту; 4) вихід на нові сегменти ринку та на нові ринки; 3) вдосконалення маркетингових комунікацій.
У кадрах	<ol style="list-style-type: none"> 1) збереження раціонально-підбраного, професійного персоналу; 2) розвиток школи кадрового резерву; 3) підвищення кваліфікації та якісних показників праці; 4) випередження темпів приросту продуктивності праці над рівнем заробітної плати; 5) налагодження більш досконалої системи стимулювання праці
В організаційній культурі	<ol style="list-style-type: none"> 1) провадження роботи зі створення та застосування норм організаційної поведінки; 2) підтримання морального клімату в колективі; 3) підвищення готовності колективу до змін; 4) стимулювання працюючих на підвищення результату; 5) переконання трудового колективу працювати як єдина команда, що має спільні цілі, досягнення яких призведе до задоволення потреб кожного працівника

Виходячи із оцінки внутрішніх позицій ПАТ «Миронівський завод по виготовленню круп та комбікормів» та зовнішнього середовища визначені сильні і слабкі сторони досліджуваного підприємства, що дозволило скласти матрицю SWOT-аналізу для ПАТ «Миронівський завод по виготовленню круп та комбікормів» (табл. 3).

Зважаючи на належність до складу вертикально інтегрованого холдингу ПАТ «Миронівський хлібопродукт», досліджуване підприємство має всі можливості послабити вплив слабких сторін і мінімізувати загрози стосовно виробничих приміщень, відсутності єдиного складу готової продукції, додаткових витрати пов'язаних із транспортуванням, уникнення низької прибутковості через високі витрати.

На основі визначених пріоритетних завдань, цілей підприємства, зовнішніх та внутрішніх факторів впливу має відбуватися формування ефективної системи протидії розвитку фінансової кризи на підприємстві.

Після того як визначено загальні віхи розвитку підприємства, стає можливим обґрунтування функціональних напрямів реалізації загальної мети. Для цього потрібно переписати всі проблеми та переваги, які є у ПАТ «Миронівський завод по виготовленню круп та комбікормів», та вказати найбільш загальні рішення для них. Відтак, рішення деталізуються за функціональними напрямками: виробництво, фінанси, маркетинг, кадри, організаційна культура та доводяться до кожного функціонального керівника (табл. 4).

Функціональні напрями не лише дозволяють швидше та раціональніше досягти поставленої мети щодо протидії ро-

звитку кризових явищ на підприємстві, а й підвищити прибутковість, зменшити вартість капіталу, що залучається на підприємство, збільшити оборотність оборотних коштів, зокрема запасів, підняти рівень корпоративної культури та професіоналізму управління.

Висновки

Отже, SWOT-аналіз може бути ефективно використаний як елемент системи попередження фінансової кризи на підприємстві. Проведення SWOT-аналізу та поєднання сильних і слабких сторін, можливостей і загрози дозволяє визначити: конкурентні переваги підприємства, входження в нові сегменти ринку, можливість обслуговування додаткових груп споживачів, нарощування експортного потенціалу, що комплексно протидіє розвитку негативних явищ на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Синельник Л.С. SWOT-аналіз як один із можливих інструментів оцінки факторів впливу на платоспроможність підприємства / Л.С. Синельник // Економіка та держава. – 2012. – №10. – С. 62–64.
2. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: підруч. / М.Г. Саєнко. – Тернопіль: «Економічна думка», 2006. – 390 с.
3. Балабанова Л.В. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій: Навч. посібник / За ред. Л.В. Балабанової. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 301 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

УДК 338.43:664.1.05

І.М. АГЕЄВА,
к.е.н., доцент, Одеська національна академія харчових технологій,
В.С. ЮФФА,
здобувач, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Тенденції та проблеми розвитку ринку біоетанолу в Україні

У статті показаний новий напрям розвитку економіки України – виробництво палива для двигунів внутрішнього згорання, альтернативного нафтовому, – біоетанолу, вироблюваного з цукрового буряка, жита, пшениці, кукурудзи та інших культур. Стаття містить виявлені тенденції, проблеми і напрями розвитку біоетанолу в країні.

Ключові слова: біологічне паливо, етанол, тенденції, проблеми, напрями розвитку.

В статье показано новое направление развития экономики Украины – производство топлива для двигателей внутреннего сгорания, альтернативного нефтяному, – биоэтанола, производимого из сахарной свеклы, ржи, пшеницы, кукурузы и других культур. Статья содержит выявленные тенденции, проблемы и направления развития биоэтанола в стране.

Ключевые слова: биологическое топливо, этанол, тенденции, проблемы, направления развития.

The article shows a new direction of development of Ukraine's economy – the production of fuel for internal combustion engines, alternative oil – bioethanol produced from sugar beets, rye, wheat, corn and other crops. Article contains the identified trends, problems and directions of development of ethanol in the country.

Keywords: biological fuel, ethanol, trends, problems, directions of development.

Постановка проблеми. Швидке вичерпання запасів нафти у світі, постійно зростаючі ціни на нафтопродукти, гострий дефіцит нафтопалива в Україні, де його імпорт досягає 80% потреби, спонукає вчених і фахівців до пошуку

альтернативного палива. Одним з таких видів альтернативного палива є біоетанол, що виготовляється з цукру та відходів його виробництва, із зернових та інших культур.

Більше 25 років дослідження виробництва і застосування в двигунах внутрішнього згоряння біопалива фінансують відомі корпорації «Брітіш Петроліум» і «Шелл», які планують найближчими роками довести обсяг виробництва біопалива до 30–40% їх загального обсягу виробництва нафтопалива.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Технологічним, організаційним та економіко-правовим питанням виробництва і споживання біоетанолу присвячені праці українських вчених: П. Бойко [1], П.П. Борщівського [2], І.Ф. Бугаєнко [3], В.Ф. Губенко [4], Н.Ю. Губенко [5], Г.М. Калетника [6], Г.О. Кізюна [7], О.В. Коваленко [8], М.Ю. Коденской [9], В.Я. Месель-Веселяк [10], П.Т. Саблука [11], М.П. Сичевського [12], Н.Н. Ярчука [10, 12] та ін. Брак знань і досвіду, низький рівень розвитку виробництва і споживання біоетанолу в країні вимагають продовження досліджень, розпочатих вищеназваними вченими, і обумовлюють актуальність обраної теми статті.

Метою статті є виявлення існуючих тенденцій, проблем і визначення напрямів розвитку виробництва біоетанолу в Україні.

Виклад основного матеріалу. На початку ХХ ст. бензин довгий час змагався зі спиртом і рослинним маслом у боротьбі за увагу автолюбителів. Нафтове паливо перемогло лише наприкінці 1930-х, і приблизно на шість десятиліть про можливість біоенергетики забули. Проте з 1991 року у зв'язку зі зростаючим дефіцитом традиційного палива почалося індустріальне виробництво біодизеля і біоетанолу.

Біодизель являє собою паливо для дизельних двигунів внутрішнього згоряння, виготовлене з рослинних масел. Біодизель як альтернативне паливо для нафтового дизельного палива виготовляють у світі з ріпаку та соняшнику – в Європі, із сої – у США, з канади – у Канаді, з пальмової олії – в Індонезії, з кокосів – на Філіппінах, з гірчиці і сорго – в Індії, зі свинячого сала і риб'ячого жиру – у В'єтнамі, з касторової олії – у Бразилії, з маїсу – в Мексиці [6].

Біоетанол як альтернативу бензину для бензинових двигунів внутрішнього згоряння виготовляють зі спирту, цукрових буряків, відходів цукрового виробництва (меляси), жита, пшениці, кукурудзи, картоплі та інших поновлюваних культур. Оскільки тема даної статті присвячена біоетанолу, обмежимося тенденціями і проблемами розвитку тільки цього товару.

У світі виробляється біоетанолу більше 55 млрд. літрів. Найбільш широке застосування він знаходить у Бразилії і в США. У цих країнах він є добавкою до бензину в обсязі до 40% без зміни конструкцій бензинових двигунів і до 80% зі зміною конструкцій двигунів, або з використанням біоетанолу у спеціальних спиртових двигунах [7].

З 90-х років минулого століття біоетанол використовують і в країнах Європейського Союзу. Відповідно до директиви Ради Європейського Парламенту, ухваленої ще 8 червня

2003 року, кількість біоетанолу в товарному бензині починаючи з 2010 року має бути не менше 5,75% [6]. З 2009 року кожна держава ЄС зобов'язана виробляти і споживати біопаливо. Механізми стимулювання ринку біопалива кожна єврокраїна виробляє самостійно, з тією умовою, що вона виконає директиви Єврокомісії. Оригінальністю методи стимулювання ринку біопалива в різних країнах ЄС не відрізняються. В основному це дотації сільгоспвиробникам, податкові та кредитні пільги виробникам і продавцям біопалива.

Міський транспорт США, Німеччини, Франції, Швеції, Бразилії, Малайзії вже багато років працює на паливі, до складу якого входить похідні рослинного походження.

При спалюванні біоетанолу в двигунах внутрішнього згоряння виділяється в десять разів менше вуглекислого газу, ніж при згорянні бензину. Біоетанол не токсичний, розчинний у воді і не викликає забруднення ґрунтових вод. Вуглекислий газ, що виділяється при спалюванні біоетанолу, має первинне атмосферне походження: його знову поглинають рослини, які в майбутньому стануть сировиною для отримання паливного етанолу. Застосування паливного етанолу у вигляді бензиново-етанольних сумішей дозволяє істотно зменшити вміст шкідливих компонентів вихлопних газів (чадного газу, закису азоту та інших летких токсичних викидів).

Крім екологічних аспектів виробництво і використання біоетанолу (в якості біопалива) може привести до ряду позитивних ефектів:

- скороченню залежності від імпорту нафти і підвищенню енергетичної незалежності (для енергозалежних держав);
- диверсифікації економіки сільського господарства та розвитку сільських регіонів;
- створенню нових робочих місць;
- збільшенню доходів до бюджету держави;
- збільшенню продуктивності і доходів в сільському господарстві;
- поліпшенню стану навколишнього середовища;
- можливості отримання світового ринку для торгівлі викидами парникових газів в рамках Кіотського протоколу.

Продукцію біотехнологій використовують не тільки для заміни бензину і дизельного палива, але і в багатьох інших галузях: 1) в медицині та ветеринарії для отримання нових лікарських засобів, генної інженерії для корекції клітин організму; 2) у сільському господарстві для підвищення продуктивного сільськогосподарського виробництва шляхом використання методів генної інженерії; 3) у харчовій промисловості для розширення асортименту харчових продуктів; 4) в енергетиці для створення альтернативних видів енергетичних ресурсів; 5) у металургії для розробки покладів кольорових металів; 6) в екології та природокористуванні для захисту природного середовища, очищення стічних вод, переробки неутилізованих відходів сфери матеріального виробництва та комунального господарства.

Україна належить до енергодефіцитних країн, оскільки забезпечує свої потреби в паливно-енергетичних ресурсах

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Власне виробництво і імпорт енергетичних ресурсів в Україні в 2010 році

Показник	Нафтопродукти		Природний газ		Вугілля	
	власне виробництво	імпорт	власне виробництво	імпорт	власне виробництво	імпорт
Відсотків	21	79	34	66	89	11
Млн. тонн	3,5	13,1	–	–	75,2	9,2
Млрд. куб. м	–	–	20,5	39,0	–	–

приблизно на 53% (імпортує близько 80% нафтопродуктів, 66% – газу і, при величезних запасах власного вугілля, імпортує його 11% від потреби) (табл. 1).

Структура споживання енергоресурсів в останні роки в Україні має приблизно такий вигляд: на природний газ припадає 41%, на нафтопродукти – 19%, на вугілля – 19%, на уран – 17%, на гідроресурси та інші поновлювані джерела – 4%. Країна споживає в рік 5 млн. т бензину і 6 млн. т дизельного палива [8].

В останні двадцять років у світі помітний перехід народногосподарства багатьох країн на нетрадиційні та відновлювальні джерела енергії у зв'язку зі швидким вичерпанням покладів мінеральних ресурсів (табл. 2).

Як бачимо, частка нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії в енергетичному балансі України надзвичайно мала. А гострий дефіцит енергоресурсів у країні і постійне зростання цін на імпортовані ресурси спонукає шукати альтернативні джерела енергії. Одним з таких джерел є біоресурси: зерно, солома, соняшник, ріпак, соя, цукровий буряк та інші злакові культури.

З 300 млн. т умовного палива, необхідного Україні для забезпечення потреб у паливно-енергетичних ресурсах на рік, 6% цієї потреби може бути забезпечено за рахунок біомаси.

Відповідно до Закону України «Про альтернативні види рідкого і газоподібного палива» від 14.01.2000 №1391–XIV та Указу Президента «Про заходи щодо розвитку виробництва палива з біологічної сировини» від 26.09.2003 прийняті основоположні нормативно-правові акти і побудовані перші підприємства з виробництва нового палива.

Перші шість автозаправних станцій, що реалізують біоетанол, з'явилися в Україні на початку 2007 року. Товариство з

обмеженою відповідальністю «Біоенергетична компанія» почало продаж біопалива «БІО–100», виробленого на Лохвицькому спиртозаводі в Полтавській області. «БІО–100» являє собою суміш з 60% біоетанолу (абсолютованого спирту), 30% компонента бензину і близько 10% – метилтрібутілового ефіру (МТБЕ) або етілтрібутілового ефіру (ЕТБЕ). Нове паливо має низку переваг: відрізняється високою антидетонаційною стійкістю, відсутністю підвищують клас небезпеки добавок, низьким вмістом ароматичних вуглеводнів, а також низькою температурою згоряння, що зменшує теплове навантаження і знос двигуна. Але найголовніше – «БІО–100» при попаданні в нього вологи не розшаровується.

Для популяризації виробництва біопалива та захисту своїх інтересів 30 українських виробників біоенергетичної сировини, біопалива та технологічного обладнання об'єдналися в асоціацію «Укрбіоенерго». Асоціація припускає сприяти створенню законодавчої та нормативної бази для розвитку ринку біопалива, залученню інвестицій у цю сферу, реалізації проектів введення в експлуатацію потужностей з виробництва біопалива.

Асоціація вважає виробництво біопалива перспективним напрямком розвитку економіки країни і буде активно сприяти створенню нових підприємств і розширенню потужностей існуючих. Так, потужності київського підприємства «Тренд», що займається можливостями виробництва біопалива 5 тис. т на рік, асоціація припускає збільшити в 10 разів.

У біопалива є критики як у нашій країні, так і за кордоном. Зокрема, фахівці вважають, що у світлі зростання цін на нафту заправляти автомобілі паливом із рослин, можливо, й непогана ідея, але його збільшення може загрожувати бідним країнам нестачею продовольства. Мексику вже стряса-

Таблиця 2. Частка нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії в енергетичному балансі різних країн, %

Країна	%
Австрія	24,4
Швеція	24,0
Фінляндія	19,3
Португалія	17,5
Німеччина	12,0
Данія	10,0
Італія	9,4
Іспанія	9,2
Греція	7,2
Бельгія	7,0
Нідерланди	6,4
Люксембург	6,3
Великобританія	6,0
Ірландія	4,2
Україна	0,8

Таблиця 3. Ефективність виробництва біоетанолу з різних культур на 1 га посіву

Культура	Урожайність, т/га	Виробництво біоетанолу		
		кг/т	т/га	л/га
Жито	2,8	318	0,9	1100
Пшениця	6,0	285	1,8	2200
Картопля	16,0	94	1,5	1800
Кукурудза	8,0	310	2,5	3100
Цукровий буряк	50	68	3,3	4000

ють акції протесту проти стрибка цін на основний для них продукт харчування – маїсові коржі, – через те, що значна частина врожаю маїсу йде тепер на біопаливо. Сподіваємося, що захоплення біопаливом не позбавить нас цукру і зерна, використовуваних на харчові цілі.

Величезний урожай зернових в Україні в 2013 році, який визначається величиною в 60 млн. т, частково може бути використаний на виробництво біоетанолу без шкоди для продовольчої безпеки країни. Виробництво біопалива розширюється, йде пошук технологій, що поліпшують його характеристики.

Цікаві розрахунки щодо ефективності виробництва біоетанолу у своїх дослідженнях призводять В.Я. Месель–Веселяк і М.М. Ярчук [9] (табл. 3).

Крім того, автори стверджують, що з 1 тис. кг цукрового буряка може бути отримано 130 кг цукру, 40 кг меляси, 800 кг жому, 83 л біоетанолу. При переробці 25 млн. т цукрових буряків, що планується отримати в 2015 році, передбачається виробництво 1742 тис. т цукру і 150 млн. л біоетанолу. Повний продаж підприємствами цукру, біоетанолу та жому дозволить вивести підприємства на рівень рентабельності 68% із нинішнього збиткового становища багатьох із них. Орієнтовна ціна біоетанолу визначена на рівні 9 грн./л.

Серйозною проблемою виробництва біоетанолу світового рівня є потреба в інвестиціях на модернізацію цукрових підприємств, обумовлена величиною в 2,3 млрд. грн. Необхідного обсягу інвестицій поки немає, і багаторічний дефіцит державного бюджету не дає надій на державне фінансування цього починання.

Стримуючим фактором розвитку виробництва біопалива є також нестача обладнання, придатного для вироблення такого біопалива, яке задовольняло б європейським і світовим стандартам. Виробників такого обладнання в Україні та Росії можна перелічити на пальцях однієї руки.

В Україні обладнання для виробництва біопалива, що задовольняє європейським стандартам, виготовляє НВП «Тренд» у Києві та «Біодизель–Дніпро» у Дніпропетровську. Основну частку обладнання цих підприємств закуповують Німеччина, Іспанія, Естонія й інші країни. Українські інвестори почали проявляти інтерес до цього устаткування два–три останні роки. Високопродуктивне і ефективне комплектне обладнання з виробництва біопалива вже поставила компанія «Десмет баллестри» в Росії 55 заводом у Німеччині, Франції, Естонії та інших країнах. Це російське підприємство цікаве для України не тільки обладнанням, а й допомогою в реалізації товару.

На замовлення Мінагрополітики та концерну «Укрспирт» в Україні було проведено експеримент із використання біоетанолу в існуючих бензинових двигунах автотранспорту. Експеримент пройшов успішно, жодного негативного впливу на технічний стан двигунів та їхніх систем бензин, змішаний з біоетанолом, не чинив. Позитивні результати експерименту дозволили Держстандарту затвердити державний стандарт ДСТУ 7166:2010 «Біоетанол. Технічні умови», який повністю гармонізований з європейським стандартом EN 15736–2008. «Паливо для двигунів внутрішнього згоряння. Етанол в якості компонента бензину. Технічні умови та методи випробувань».

На основі результатів експерименту Технічним комітетом зі стандартизації та допуску до застосування продуктів нафтопереробки і нафтохімії ТК «Нафтастандарт» видано рішення на широкомасштабне використання в Україні змішаних бензинів із добавкою 6% біоетанолу [7]. Автомобілісти отримали менш токсичне паливо з більш високим октановим числом.

Дане рішення, поза сумнівами, важливе, але воно в малій мірі знижує дефіцит палива і його імпорт. Спираючись на зарубіжний досвід, щоб не зробити помилок, треба йти далі. Так, практика використання біоетанолу в Бразилії та США показує, що за наявності в бензині до 40% біоетанолу не виникає необхідності внесення змін у конструкцію двигунів. Ці країни наочно показують нам напрямок руху в бік зменшення імпортової залежності України від палива для двигунів внутрішнього згоряння.

Висновки

Даний матеріал дозволяє говорити про те, що швидке вичерпання нафтових запасів і дефіцит нафтопродуктів у світі спонукають багато країн світу, в тому числі й Україну, вести пошуки альтернативного енергетичного ресурсу. Таким ресурсом, на думку вчених і фахівців, є біологічне паливо, що отримується з поновлюваних рослин, зернових, олійних та інших культур, – біоетанол.

Забезпечення двигунів транспортних засобів необхідним обсягом біоетанолу стримується нестачею сировини для його виробництва (цукрового буряка), його низькою рентабельністю, дефіцитом виробників біопалива, недовіками обладнання світового рівня, недостатньою матеріальною зацікавленістю виробників сировини, біопалива, його продавців і споживачів, нестачею науково–дослідних і дослідно–конструкторських робіт зі створення методичного забезпечення, технологій виробництва і використання біопалива, а також низьким рівнем попиту на нове паливо.

Список використаних джерел

1. Бойко П. Виробництво паливного етанолу зростає // Харчова і переробна промисловість, 2002, №1. – С. 14–15.
2. Борщевський П.П., Дейнеко Л.В., Сичевський М.П. Шляхи формування розвинення. Прайси. Цукор в Україні // Стратегія економічного розвитку України: наук. зб., 2002, №4. – С. 183–200.
3. Бугаенко І.Ф., Штерман С.В., Грачов О.С. Альтернативні види палива з цукрового буряка та продуктів її переробки // Цукор України, 2007, №2. – С. 18–20.
4. Губенко В.Ф. Буряківництво. Проблема інтенсифікації та ресурсозбереження. – К.: Альфа-СТЕВІЯ, 2007. – 486 с.
5. Губенко Н.Ю., Шматкова Г.К. Сучасні тенденції у розвитку спіртової та цукрової промисловості України // Цукор України, 2012, №11. – С. 37–38.
6. Калетник Г.М. Розвиток прайси біопалів в Україні. Монографія. – К.: Аграрна наука, 2008. – 464 с.
7. Кізюн Г.О., Міщенко О.С., Толстопятов О.М. Особливості і застосування біоетанолу в Україні // Цукор України, 2012, №9. – С. 35–36.
8. Коваленко О.В. Біоіндустрія, як інноваційний напрям оновлення АПВ: теоретичні аспекти і тенденції розвитку в Україні // Агроінком, 2013, №4. – 6 с.
9. Коденская М.Ю. Економічні передумови ефективного розвитку цукробурякового виробництва / Матеріали міжнародної науково-технічної конференції цукровиків України «Цукробурякова галузь в умовах національного та світового ринків». – К.: Цукор України, 2011. – С. 258–263.
10. Месель-Веселяк В.Я., Ярчук М.М. Організаційно-економічне удосконалення роботи цукробурякового підкомплексу України // Економіка АПК, 2013, №2. – С. 3–8.
11. Саблук П.Т., Коденская М.Ю., Власов В.І. та ін. Цукробурякове виробництво України: проблеми відродження, перспективи розвитку.

УДК 332.28

Б.Є. ГРАБОВЕЦЬКИЙ,
к.е.н., доцент, Вінницький національний технічний університет,
О.В. ЧАПЛИГІНА,
к.е.н., доцент, Вінницький національний технічний університет,
Л.В. КОЗЯР,
студентка, Вінницький національний технічний університет

Аналіз тенденції зміни динаміки та прогнозування площі земель, переданих в оренду

У статті розглянуто поняття «оренда землі», його зміст; проведено аналіз динаміки площі земель, переданих в оренду, на основі статистичних характеристик динамічного ряду; побудовано рівняння часового тренду, що дозволило виявити тенденцію зміни досліджуваного показника; складено прогноз площі земель, переданих в оренду, за трьома методами на наступні, відносно ретроспективних даних, п'ять років; проаналізовано результати всіх розрахунків.

Ключові слова: оренда землі, абсолютний приріст, коефіцієнт зростання, темп зростання, рівняння тренда, коефіцієнт кореляції, кореляційне відношення, середня помилка апроксимації, лінійне рівняння, показникове рівняння, степеневе-експоненціальне рівняння, прогноз, оцінка прогнозу.

В статье рассмотрено понятие «аренда земли», его содержание; проведен анализ динамики площади земель, переданных в аренду, на основе статистических характеристик динамического ряда; построено уравнение временного тренда, что позволило выявить тенденцию изменения исследуемого показателя; составлен прогноз площади земель, переданных в аренду, по трем методам на следующие относительно ретроспективных данных пять лет; проанализированы результаты всех расчетов.

Ключевые слова: аренда земли, абсолютный прирост, коэффициент роста, темп роста, уравнения тренда, коэффициент корреляции, корреляционное отношение, средняя ошибка аппроксимации, линейное уравнение, показательное уравнение, экспоненциальное для степени уравнение, прогноз, оценка прогноза.

A concept «lease of land» and his maintenance is considered in the article; the analysis of dynamics of area of land, passed in a lease is conducted, on the basis of statistical descriptions of dynamic row the equalizations of sentinel are built to the trend, that allowed to find out the tendency of change of the probed index; the prognosis of area of land, passed in a lease is made, after three methods on the followings, in relation to retrospective information, five years; the results of all calculations are analyzed.

Keywords: lease of land, absolute increase, coefficient of growth, rate of growth, equalizations of trend, coefficient of correlation, cross-correlation relation, middle error of approximation, linear equalization, exponential equation, exponential for a degree equalization, prognosis, estimation of prognosis.

Постановка проблеми. Переважна більшість новостворених в Україні агроформувань заснована на орендних за-

садах об'єднання власників земельних ділянок і майнових паїв та використання найманої праці орендодавців.

Оренда землі – це форма землекористування, при якій власник земельної ділянки (орендодавець) передає на певний строк земельну ділянку, що йому належить, іншій особі (орендарю) для ведення господарської діяльності за винагороду (орендну плату).

У сучасних умовах оренда землі дозволяє оптимізувати розмір новостворених аграрних формувань, підвищити ефективність землекористування, матеріально підтримати сільське населення за рахунок орендної плати, наповнити дохідну частину місцевих бюджетів шляхом передавання в оренду земель державної і комунальної власності.

Основні засади оренди землі закладені в Законі України «Про оренду землі» [1].

У сучасних умовах оренда землі стає потужним важелем залучення в аграрний сектор інвестицій; базовим чинником активізації сільськогосподарських підприємств та пов'язаних з ними переробних підприємств; дійовим інструментом зростання площі орендованих земель; нарешті визначення їхніх оптимальних розмірів. Оренда землі замість її купівлі забезпечує орендареві істотну економію стартових коштів, дозволяє пристосовуватися до коливань ринкової кон'юнктури та проявити свої здібності до підприємницької діяльності. Механізм орендування сприяє залученню в господарський обіг ділянок, реальні власники яких з тих чи інших причин не можуть або не бажають самостійно обробляти їх.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні аспекти розвитку орендних відносин досліджували відомі вітчизняні економісти–аграрники: В. Андрійчук, П. Гайдучський, І. Лукінов, В. Месель–Веселяк, О. Онищенко, П. Саблук, В. Юрчишин, В. Яровий та ін.

Однак, як справедливо зазначено, у працях наведених вище науковців багато питань поки що залишаються не до кінця дослідженими і вирішеними [2, 3]. Серед них варто зазначити оцінку тенденцій зміни площі земель, переданих в оренду, за досліджуваний період та прогноз її величини на наступне п'ятиріччя.

Основні положення методичного апарату, що використовуються у дослідженні, висвітлено у публікаціях таких знаних вітчизняних та іноземних науковців, як В.М. Геєць, Г.С. Кільдішев, К.Л. Льюїс, Дж. Мартіно, Л.І. Федулова, А.А. Френкель, Є.М. Четиркін та ін.

Мета статті – дослідження тенденцій зміни площі земель, зданих в оренду, за 2006–2013 роки та прогноз їхнього значення на 2014–2018 роки з використанням сучасного методичного апарату на прикладі Вінницької області.

Виклад основного матеріалу. Безперервність і динамізм змін, що переживає сучасний світ, урізноманітнює альтернативні варіанти шляхів та способів вирішення тих чи інших економічних проблем. Тому керівник будь-якого рангу повинен приймати рішення зазвичай в умовах невизначеності і за наявності значної кількості можливих альтернатив. Щоб адаптуватися до сучасних швидкоплинних змін та зни-

зити ризик прийняття невдалих управлінських рішень, необхідно постійно підвищувати ступінь інформованості членів організації, які розробляють, обґрунтовують і приймають рішення. Тому інформаційне забезпечення управлінських рішень та оцінка їхніх кінцевих результатів набувають сьогодні дедалі більшого значення.

Потреба передбачення економічної ситуації в майбутньому та інформаційне забезпечення поточних та стратегічних управлінських рішень обумовили необхідність проведення ретроспективного (послідовного) та перспективного (стратегічного) економічного аналізу.

Інформаційною базою останнього є результати економічного прогнозування. Процесу прогнозування передують дослідження динамічних рядів з метою виявлення основної тенденції та закономірності зміни рівнів ряду у «передісторії», тобто у передпрогнозному періоді. На основі проведених досліджень здійснюється екстраполяція тенденції.

Екстраполяція тенденції – метод прогнозування, який ґрунтується на пропусенні, що тенденції і закономірності, котрі склалися у минулому («передісторії»), будуть незмінно або з невеликими відхиленнями діяти і у майбутньому (прогнозному періоді). Таким чином, методи екстраполяції тенденції ґрунтуються на інерційності економічних явищ (процесів).

Методи екстраполяції тенденції нині є найпоширенішими, найрозповсюдженішими методами з усієї сукупності методів прогнозування, що обумовлено високим рівнем розробленості методичного апарату, відносно нескладним інструментарієм дослідження, швидкістю виконання розрахунків в оперативному режимі часу тощо. Як методичні прийоми аналізу рівнів динамічного ряду та екстраполяції тенденції (побудови прогнозу) застосовуються переважно два методи: статистичні характеристики динамічного ряду та часовий тренд. Нижче наведені результати дослідження (аналіз і прогнозування) динаміки змін площі земель, зданих в оренду, по Вінницькій області на основі наведених вище методів.

Статистичні характеристики динамічного ряду

Для аналізу динамічних рядів, що характеризують зміну явищ у часі, використовується система статистичних (аналітичних) показників, які відображають цю зміну явищ (процесів) (табл. 1).

У табл. 2 на підставі рівнів динамічного ряду та формул, що містяться в табл. 1, наведені результати розрахунків статистичних характеристик досліджуваного показника (площа земель, переданих в оренду).

Аналіз даних табл. 2 свідчить, що у досліджуваному періоді спостерігалось неперервне зростання площі земель, переданих в оренду. Водночас виявлене зростання вирізняється значною нерівністю, що при порівнянні певного року з попереднім особливо характерно для 2007, 2008, 2010, 2012 років. Останнє неодмінно вплине на результати прогнозування, що буде проілюстровано далі.

Для побудови прогнозів за допомогою статистичних характеристик динамічного ряду зазвичай використовуються

Таблиця 1. Статистичні характеристики динамічних рядів та формули для їхніх розрахунків

Статистична характеристика	Види		
	базисні	ланцюгові	середні
1. Абсолютний приріст	$\Delta y = y_i - y_0$	$\Delta y = y_i - y_{i-1}$	$\bar{y} = \frac{y_n - y_0}{n - 1}$
2. Коефіцієнт зростання	$K_p = (y_i : y_0)$	$K_p = (y_i : y_{i-1})$	$\bar{K}_p = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_0}}$
3. Темп зростання	$T_p = K_p \cdot 100$	$T_p = K_p \cdot 100$	$\bar{T}_p = \bar{K}_p \cdot 100$
4. Темп приросту	$T_{np} = T_p - 100$	$T_{np} = T_p - 100$	$\bar{T}_{np} = \bar{T}_p - 100$
5. Абсолютний розмір 1% приросту	-	$\Delta y_{i1\%} = \frac{y_{i-1}}{100}$	$\bar{\Delta y}_{1\%} = \bar{y} : \bar{T}_{np}$

Таблиця 2. Результати розрахунків статистичних характеристик динамічного ряду досліджуваного показника

Роки	Площа земель, переданих в оренду, га	Статистичні характеристики динамічного ряду								
		абсолютний приріст		коефіцієнт зростання		темп зростання		темп приросту		абсолютний розмір 1% приросту
		ланц.	базис.	ланц.	базис.	ланц.	базис.	ланц.	базис.	ланцюг.
2006	880904	-	-	1,000	1,000	100,0	100,0	-	-	-
2007	912234	31330	31330	1,036	1,036	103,6	103,6	3,6	3,6	8809,04
2008	963852	51618	82948	1,057	1,094	105,7	109,4	5,7	9,4	9122,34
2009	972780	8928	91876	1,009	1,104	100,9	110,4	0,9	10,4	9638,52
2010	993698	20918	112794	1,022	1,128	102,2	112,8	2,2	12,8	9727,80
2011	1000405	6707	119501	1,007	1,136	100,7	113,6	0,7	13,6	9936,98
2012	1020161	19758	139257	1,020	1,158	102,0	115,8	2,0	15,8	10004,05
2013	1026701	6540	145797	1,006	1,166	100,6	116,6	0,6	16,6	10201,61
Середнє значення	-	20828		1,022		102,2		2,2		9467,00

середній абсолютний приріст ($\Delta \bar{y}$) та середній коефіцієнт зростання ($\Delta \bar{K}_p$).

Середній абсолютний приріст доцільно використовувати, коли загальна тенденція розвитку явища (процесу, об'єкта) у часі є лінійною або абсолютний приріст зберігається відносно постійно у рядах динаміки; використання середнього коефіцієнта зростання доцільніше за умови, коли загальна тенденція зміни рядів динамічного ряду описується геометричною прогресією або показниковою (експоненціальною) кривою.

Прогнозування на основі середніх показників рівнів динамічного ряду (\hat{y}_{n+T}) здійснюється за такими формулами:

- середній абсолютний приріст

$$\hat{y}_{n+T} = y_n + \Delta \bar{y} \cdot T, \quad (1)$$

де y_n – рівень ряду, прийнятий за базу (за базисний період зазвичай приймається останній рівень «передісторії»);

$\Delta \bar{y}$ – середній абсолютний приріст (формула розрахунку наведена в табл. 1);

T – період випередження або кількість періодів (років, кварталів тощо), на які складається прогноз ($T=1; 2; 3; \dots; T$);

- середній коефіцієнт зростання

$$\hat{y}_{n+T} = y_n \cdot \bar{K}_p^T, \quad (2)$$

де \bar{K}_p – середній коефіцієнт зростання (формула розрахунку \bar{K}_p наведена в табл. 1).

У табл. 3 наведені результати прогнозування площі землі, переданої в оренду, на основі формул (1, 2) по Вінницькій області на 2014–2018 роки.

Аналіз даних табл. 3 свідчить про те, що прогноз, складений на основі середнього коефіцієнта зростання, за своїм значенням перевищує величину прогнозних величин, отриманих на основі середнього абсолютного приросту.

Таблиця 3. Результати прогнозування площі землі, переданої в оренду, по Вінницькій області на 2014–2018 роки, га

Роки	Формули, використані для складання прогнозів:	
	$\hat{y}_{n+T} = y_n + \Delta \bar{y} \cdot T$	$\hat{y}_{n+T} = y_n \cdot \bar{K}_p^T$
2014	1047529	1049288
2015	1068357	1072373
2016	1089185	1095965
2017	1110013	1120076
2018	1130841	1144718

У процесі дослідження динамічних рядів першочергове значення має виявлення основної тенденції і закономірностей змін рівнів ряду (досліджуваних показників). Статистичні ж характеристики динамічних рядів не дозволяють у повній мірі виявити і реалізувати зазначені вище завдання. Названі методи дають можливість встановити лише наявність тенденцій і закономірностей. Однак для їх формалізації, описання у вигляді моделі (рівняння) апарату динамічних рядів явно недостатньо. Тому для дослідження тенденції та закономірностей змін явищ (процесів об'єктів) використовуються інші прийоми, зокрема, рівняння тренда [4].

Тренд, який зазвичай називають часовим трендом, відображає тенденцію зміни явища (процесу, об'єкту) у часі. У загальному вигляді часовий тренд описується рівнянням

$$y = f(t) + \bar{\varepsilon}, \quad (3)$$

де y – рівні динамічного ряду, які є залежними величинами; t – час (незалежні величини) – послідовний натуральний ряд чисел, кожне з яких відповідає повному рівню динамічного ряду ($t = 1; 2; 3; \dots; n$);

$f(t)$ – детермінована, не випадкова компонента явища;

$\bar{\varepsilon}$ – стохастична компонента явища, що включає сезонну, циклічну і випадкову складові ряду динаміки.

Тренд описує усереднену тенденцію досліджуваного процесу (явища, об'єкта), його особливості. Результати при цьому пов'язуються лише з плином часу. Припускається, що через фактор часу можна виразити вплив усіх основних чинників, або іншими словами, хоча час не відображає механізм прояву тенденцій й закономірностей, він мов би акумулює дію основних факторів і виражає їх у рівнянні тренда. Реальний механізм впливу факторів на значення рівнів динамічного ряду у явному вигляді при цьому не враховується.

Аналітичне вирівнювання тренда – це досить поширений метод прогнозування, використання якого обумовлено дотриманням певних вимог, зокрема, розвиток явища повинен досить добре описуватися рівнянням (моделлю), і умови, які визначають тенденцію розвитку у минулому («передісторії»), не зазнають значних змін у майбутньому (прогнозованому періоді).

При дотриманні цих вимог екстраполяція здійснюється шляхом підстановки у рівняння тренда незалежної змінної t , яка відповідає величині горизонту прогнозування (T)

$$\hat{y}_{n+T} = f(t_{n+T}). \quad (4)$$

Рівняння тренда може бути описане широким спектром залежностей. Тому одним із найважливіших та найвідповідальніших етапів екстраполяції тренда є вибір оптимального рівняння (або декілька рівнянь), яке (які) найкращим чином описують тенденцію розвитку досліджуваного процесу (явища, об'єкта). Про актуальність розв'язання зазначеної проблеми свідчить та увага, яка приділяється їй дослідниками і точка зору яких розглянута і узагальнена у відповідних наукових працях [5, 6].

Запропонована методика передбачає двостадійний вибір виду рівняння. На першій стадії в результаті аналізу сутності досліджуваного процесу (явища, об'єкта), попередніх досліджень, графічного зображення рівнів динамічного ряду відбирається лише клас рівнянь. На другій стадії шляхом зіставлення графічних зображень та результатів розрахунку статистичних характеристик відбирається вид рівняння. Дотримуючись зазначеної процедури, були відібрані такі рівняння тренда:

– лінійне $\hat{y} = a_0 + a_1 t$; (5)

– лінійно-логіарифмічне $\hat{y} = a_0 + a_1 \ln t$; (6)

– квадратичне $\hat{y} = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$; (7)

– показникові $\hat{y} = a_0 a_1^t a_2^{t^2}$; (8)

– степеневе-експоненціальне $\hat{y} = a_0 t^{a_1} e^{a_2 t}$ (9)

Оцінка якості рівняння здійснюється на основі загальноприйнятих статистичних характеристик, серед яких насамперед слід виділити: парний лінійний коефіцієнт кореляції, r ; кореляційне відношення, η ; середня помилка апроксимації $\bar{\varepsilon}$. Остання характеризує середнє відносне відхилення між фактичними значеннями досліджуваного показника (y) та розрахованими значеннями на основі рівняння тренда (\hat{y}). Зазначені статистичні характеристики обчислюються за такими формулами:

– парний лінійний коефіцієнт кореляції, який використовується для оцінки парних лінійних рівнянь тренда

$$r = \frac{n \sum y t - \sum y \sum t}{\sqrt{[n \sum t^2 - (\sum t)^2] [n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}; \quad (10)$$

– парне кореляційне відношення, яке використовується для оцінки нелінійних парних рівнянь тренда

$$\eta = \sqrt{1 - \frac{\sum (y - \hat{y})^2}{\sum (y - \bar{y})^2}}; \quad (11)$$

Таблиця 4. Статистичні характеристики і параметри рівнянь тренда

	Види рівнянь				
	$\hat{y} = a_0 + a_1 t$	$\hat{y} = a_0 + a_1 \ln t$	$\hat{y} = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$	$\hat{y} = a_0 a_1^t a_2^{t^2}$	$\hat{y} = a_0 t^{a_1} e^{a_2 t}$
Характеристики рівнянь: $r(\eta)$	0,958	0,991	0,990	0,989	0,991
$\bar{\varepsilon}$	1,22	0,55	0,50	0,52	0,51
Параметри рівнянь:					
a_0	880763,0	875282,4	841515,7	844376,9	876998,5
a_1	20128,58	72465,55	43676,46	1,05	0,07
a_2	–	–	-2616,409	0,063	0,08

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– середня помилка апроксимації

$$\bar{\varepsilon} = \frac{1}{n} \sum \left| \frac{y - \hat{y}}{y} \right| \cdot 100. \quad (12)$$

Побудоване рівняння вважається прийнятним (адекватним) за умови, якщо $r(\eta) \geq 0,7$; $\bar{\varepsilon} \leq 10\%$.

У табл. 4 наведені значення параметрів і статистичних характеристик рівнянь тренда (5–9).

Аналіз статистичних характеристик досліджуваних рівнянь тренда, наведених у табл. 4, дозволяє зробити такі висновки. Побудовані рівняння тренда вирізняються високими і надійними статистичними характеристиками, про що свідчать тіснота зв'язку між досліджуваними показниками та рівень середнього відносного відхилення між фактичними та розрахованими на підставі рівняння тренда значеннями площі земель, переданих в оренду. Дійсно, показники тісноти зв'язку (r , η) знаходяться в межах 0,958–0,991; середня помилка апроксимації ($\bar{\varepsilon}$) – у межах 0,50–1,22 (%). Допустимі межі, як зазначалося раніше: $r(\eta) \geq 0,7$; $\bar{\varepsilon} \leq 10,0$ %. Отож, з достатньою впевненістю можна стверджувати про статистичну адекватність побудованих рівнянь тренда і можливість, таким чином, використовувати їх у подальших дослідженнях.

Враховуючи, що значних відмінностей величини статистичних характеристик для окремих рівнянь не спостерігається, доцільно скласти прогнози площі земель, переданих в оренду, на основі всіх трендових моделей (5–9). Результати прогнозування наведені в табл. 5.

Результати прогнозування, наведені в табл. 5, свідчать, що розрахунки, проведені на основі квадратичного рівняння (7) та показникового рівняння (8), мають тенденцію до зниження; прогнози, складені на основі лінійного рівняння (5), лінійно-логіфічного рівняння (6) та степенево-експоненціального рівняння (9) ілюструють тенденцію до зростання.

Без ретельного попереднього аналізу стверджувати, який варіант прогнозу є найбільш прийнятним, неприпустимо на що увага буде акцентована далі. В додатку до двох наведених вище методів прогнозування розглянемо методику використання ще одного методичного прийому.

Побудова прогнозів на основі усереднених статистичних характеристик динамічних рядів ($\Delta \bar{y}$; \bar{K}_p), розрахованих за первинними даними (1, 2), має один суттєвий недолік: результати розрахунків статистичних характеристик виключно і цілком залежать тільки від значень крайніх рівнів динамічних рядів; проміжні ж рівні ряду ніяким чином не впливають

на їх величину. Тому будь-яка варіація крайніх рівнів динамічних рядів докорінно впливає на величину $\Delta \bar{y}$ та \bar{K}_p , а звідси і на рівень прогнозних показників.

Для усунення зазначених вище недоліків при визначенні середнього абсолютного приросту ($\Delta \bar{y}$) та середнього коефіцієнта зростання (\bar{K}_p) рекомендується використовувати не первинні дані рядів динаміки, а вторинні отримані як вирівняні на основі певного рівняння (моделі) тренда. Крайні значення динамічних рядів (\hat{y}_n ; \hat{y}_0) за такої процедури розрахунків залежать від всіх без винятку рівнів вирівняного ряду динаміки. З огляду вищевикладене модифіковані формули (1; 2) набувають такого вигляду:

$$\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n + \Delta \bar{y} \cdot T, \quad (13)$$

$$\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n \cdot \bar{K}_p^T, \quad (14)$$

де \hat{y}_n – останній рівень динамічного ряду, вирівняний на основі рівняння тренда;

$\Delta \bar{y}$; \bar{K}_p – відповідно середній абсолютний приріст і середній коефіцієнт зростання, які розраховані на основі вирівняних рівнів ряду.

У табл. 6 наведені результати прогнозування площі земель, переданих в оренду, інформаційною базою яких є вирівняні на основі трендових моделей первинні дані ряду динаміки.

Відтак, у проведеному нами дослідженні наведено 17 варіантів прогнозу площі землі, переданої в оренду (2 варіанти в табл. 4; 5 варіантів табл. 5; 10 варіантів табл. 6).

Для зручності проведення аналізу, зіставлення і порівняння різних варіантів прогнозів у табл. 7 зведені результати прогнозування за всіма виконаними вище методами.

Порівнюючи результати прогнозування площі земель, переданих в оренду, за всіма методами можна дійти таких висновків.

Результати прогнозування отримані на основі статистичних характеристик динамічних рядів та вирівняних даних за допомогою трендових моделей вирізняються неперервною тенденцією до зростання протягом наступного п'ятиріччя. Останнє стосується також результатів прогнозування, початкові дані яких вирівняні на основі квадратичного та показникового рівняння (7, 8), і в процесі безпосередньої реалізації яких, як відзначалося раніше, спостерігалось поступове зниження значень прогнозованого показника. Пояснюється така на перший погляд невідповідність тим, що у першому випадку спостерігалось неперервне зростання

Таблиця 5. Результати прогнозування площі земель, переданих в оренду, на основі рівнянь тренда по Вінницькій області на 2014–2018 роки

Роки	На основі рівнянь тренда:				
	$\hat{y} = a_0 + a_1 t$	$\hat{y} = a_0 + a_1 \ln t$	$\hat{y} = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$	$\hat{y} = a_0 a_1^t a_2^{t^2}$	$\hat{y} = a_0 t^{a_1} e^{a_2 t}$
2014	1061920	1034506	1022675	1020060	1037817
2015	1082049	1042141	1016639	1011388	1046654
2016	1102177	1049047	1005371	996881	1054784
2017	1122306	1055353	988870	976795	1062328
2018	1142435	1061153	967137	951475	1069376

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 6. Прогноз площі земель, переданих в оренду, на основі статистичних характеристик динамічного ряду, рівні яких розраховані на підставі вирівняних даних за первинними трендовими моделями

Роки	$\Delta\hat{y}$	\hat{K}_p	$\Delta\hat{y}$	\hat{K}_p
$\hat{y} = a_0 + a_1 t$		$\hat{y} = a_0 + a_1 \ln t$		
2014	1061920	1063584	1008571	1009795
2015	1082048	1085898	1025231	1028002
2016	1084076	1108681	1041891	1046537
2017	1104204	1131941	1058551	1065406
2018	1124332	1155689	1075211	1084615
$\hat{y} = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$		$\hat{y} = a_0 a_1' a_2'^2$		
2014	1023477	1045359	1042722	1044450
2015	1043567	1067709	1062697	1066613
2016	1063657	1090515	1082672	1089246
2017	1083747	1113830	1102647	1112360
2018	1123927	1137644	1122622	1135965
$\hat{y} = a_0 t^{a_1} e^{a_2 t}$				
2014	1049609	1051625		
2015	1071106	1075676		
2016	1092603	1100246		
2017	1114100	1125440		
2018	1135597	1151178		

Таблиця 7. Зведена таблиця результатів прогнозування площі земель, переданих в оренду, за всіма методами

Методи прогнозування	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
1. Прості методи екстраполяції тенденції					
$\hat{y}_{n+T} = y_n + \Delta\bar{y} \cdot T$	1047529	1068357	1089185	1110013	1130841
$\hat{y}_{n+T} = y_n \cdot \bar{K}_p^T$	1049288	1072373	1095965	1120076	1144718
2. Екстраполяція трендів					
$\hat{y} = a_0 + a_1 t$	1061920	1082049	1102177	1122306	1142435
$\hat{y} = a_0 + a_1 \ln t$	1034806	1042141	1049047	1055353	1061153
$\hat{y} = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$	1022675	1016639	1005371	988870	967137
$\hat{y} = a_0 a_1' a_2'^2$	1020060	1011388	996881	976795	951475
$\hat{y} = a_0 t^{a_1} e^{a_2 t}$	1037817	1046654	1054784	1062328	1069376
3. Прості методи екстраполяції тенденції, реалізовані на основі вирівняних даних наступних моделей тренда					
$\hat{y} = a_0 + a_1 t$					
$\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n + \Delta\bar{y} \cdot T$	1061920	1082048	1084076	1104204	1124332
$\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n \cdot \bar{K}_p^T$	1063584	1085898	1108621	1131941	1155689
$\hat{y} = a_0 + a_1 \ln t$					
$\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n + \Delta\bar{y} \cdot T$	1008571	1025231	1041891	1104204	1124332
$\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n \cdot \bar{K}_p^T$	1009795	1028002	1046537	1131941	1155689
$\hat{y} = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$					
$\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n + \Delta\bar{y} \cdot T$	1023477	1043567	1063657	1083747	1123927
$\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n \cdot \bar{K}_p^T$	1045359	1067709	1090515	1113830	1137644
$\hat{y} = a_0 a_1' a_2'^2$					
$\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n + \Delta\bar{y} \cdot T$	1042722	1062697	1082672	1102647	1122622
$\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n \cdot \bar{K}_p^T$	1044450	1066613	1089246	1112350	1135965
$\hat{y} = a_0 t^{a_1} e^{a_2 t}$					
$\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n + \Delta\bar{y} \cdot T$	1049609	1071106	1092603	1114100	1135597
$\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n \cdot \bar{K}_p^T$	1051625	1075676	1100246	1125440	1151178

рівнів ряду досліджуваного показника у періоді, що передує прогнозованому; а у другому випадку значною чутливістю зазначених рівнянь до нерівномірної зміни ланцюгових абсолютних приростів та коефіцієнтів зростання у «передісторії».

Найбільш помірковане зростання прогнозованого показника спостерігаються у розрахунках, пов'язаних з лінійно-логіфічним рівнянням (6), а також прогнозу, складеного на основі степенево-експоненціального рівняння (9). Максимальний рівень прогнозних показників досягається на основі використання середнього коефіцієнта зростання \bar{K}_p^T ; \hat{K}_p^T .

Наведені в табл. 7 альтернативні варіанти прогнозів створює, природно, проблему вибору кращого варіанту. Вибір кращої моделі рівняння, здійснюється за заздалегідь визначеним критерієм. Однак чітких, однозначно обґрунтованих рекомендацій щодо вибору певного критерію реально не існує.

Так, відносно прогнозів, отриманих на основі трендових моделей, рекомендується вибрати той варіант, який розрахований на основі рівняння тренда з кращими статистичними характеристиками – максимальне значення парного лінійного коефіцієнта кореляції (парного кореляційного відношення) та мінімального значення середньої помилки апроксимації, причому за відносно близьких за значенням у різних моделей перших перевагу слід надати другій. Виходячи із зазначеного положення перевагу слід надати прогнозу, побудованому на основі квадратичного рівняння ($\hat{y} = a_0 + a_1t + a_2t^2$).

Однак, як зазначалося, прогноз, складений на основі квадратичного рівняння, має тенденцію до зниження (табл. 5), що не виключає можливість виникнення такої ситуації в реальному житті.

Враховуючи надзвичайну складність вибору альтернативних варіантів прогнозів, доцільно, на думку авторів, залучити до цієї процедури досвідчених і висококваліфікованих експертів, оскільки вибір кращого варіанту (варіантів) – це не тільки наука але й мистецтво.

Складну проблему вибору кращих варіантів прогнозів і залучення до цього процесу висококваліфікованих експертів розглянемо в контексті досить дискусійної, однак оригінальної думки, яку висловив Джеймс Брайєн Куїнн: «Кожен, хто думає, що він може кількісно обґрунтувати своє рішення, є або брехуном або дурнем. Тут багато невідомих змінних. Врешті решт кожен повинен використати інтуїцію, комплексне відчуття, що виробляється з досвідом. Це судження людей, зобов'язання, можливості. Надто небезпечно при цьому використовувати, як точку опору досвід минулого» [7].

Цим висловом автор слів вважає управління в значній мірі мистецтвом, аніж наукою. Чого більше в управлінні, мистецтва або науки, – це досить дискусійне питання. На нашу думку, все ж таки більше мистецтва, інакше кожному випускнику-відміннику менеджурського факультету вузу уставлена пряма дорога до умілого управління. Однак реальне життя показує, що це не відповідає дійсності.

Водночас для прийняття управлінських рішень сучасний менеджер, яким би умілим управлінцем він не був, мусить

опиратися на прогнозу інформацію для знання стану економіки країни у майбутньому і місце в ній певної галузі та окремого підприємства.

Наявність альтернативних варіантів прогнозів, за умови їхньої якості, дозволяє управлінцям і експертам спільно розробити найоптимальніші управлінські рішення.

Висновки

Прогнозування площі землі, переданої в оренду, необхідно насамперед для складання стратегічних планів розвитку сільськогосподарського виробництва, які є основною функцією стратегічного управління. Основою управління є процес прийняття рішення як вибір одного курсу дій із сукупності можливих. Однак у нинішніх умовах розробка єдиного плану може призвести до непередбачуваних результатів, оскільки наявність одного-єдиного варіанта плану позбавляє можливості гнучкого управління. В результаті цього будь-яка зміна ситуації може застати керівництво підприємства зненацька і, як наслідок, призвести до певної розгубленості. Тому в передових фірмах практикується багатоваріантне планування, що водночас зумовлює велику кількість варіантів і критеріїв прогнозування. Тільки за наявності альтернативних варіантів прогнозу накопичується достатньо інформації для проведення стратегічного аналізу, який забезпечує можливість для усестороннього й обґрунтованого вибору того чи іншого шляху розвитку, прийняття оптимальних планових рішень. Користуючись альтернативними прогнозами, фірми в нинішніх умовах розробляють не один «жорсткий» варіант плану, а щонайменше три: мінімальний, оптимальний і максимальний.

Мінімальний план визначає діяльність фірми за неблагополучного розвитку подій; оптимальний – за нормального; максимальний – за найсприятливішого. Для кожного варіанта плану розробляється програма заходів – як діяти в тих чи інших умовах.

І насамкінець, при використанні результатів прогнозування в управлінні варто звернути увагу на досить оригінально висловлену думку: цінність прогнозу визначається не тільки його достовірністю, а й його корисністю для спеціаліста при прийнятті ефективних і своєчасних управлінських рішень [8].

Список використаних джерел

1. Закон України про оренду землі від 06.10.98 №161–XV (зі змінами та доповненнями) [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://dkzr.gov.ua> – Назва з титул. екрана.
2. Ібатулін М.І. Орендні відносини в сільськогосподарських підприємствах та їх регулювання: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / М.І. Ібатулін. – К: Національний і аграрний університет, 2006. – 196 с.
3. Прус Ю.О. Оренда землі та напрямки її розвитку в сільськогосподарських підприємствах: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / Ю.О. Прус. – Мелітополь: ТДАТА, 2012. – 292 с.

4. Четыркин Е.М. Статистические методы прогнозирования / Е.М. Четыркин. – М.: Статистика, 1975. – 184 с.

5. Грабовецкий Б.Е. О выборе вида уравнения / Б.Е. Грабовецкий, Т.А. Спирина // Вестник статистики. – 1976. – №2. – С. 50–53.

6. Грабовецкий Б.Е. Теоретико-методологичні основи аналізу і прогнозування тенденції змін техніко-економічних показників в си-

стемі АПК: [монографія] / Б.Е. Грабовецкий. – Вінниця, ВНТУ, 2011. – 184 с.

7. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают / Р. Фостер. – М.: Прогресс, 1987. – 272 с.

8. Мартино Дж. Технологическое прогнозирование / Дж. Мартино. – М.: Прогресс, 1977. – 591 с.

УДК 336.22: 404.55

А.В. БОДЮК,

к.е.н., доцент, Київський університет управління та підприємництва

Механізм обчислення надро-фіскального доходу

У статті обґрунтовуються для запровадження у фіскальну геологію поняття надро-ресурсного продукту, надро-фіскального продукту, надро-фіскального доходу, об'єкта і бази нарахування надро-фіскального доходу.

Ключові слова: надра, корисні копалини, продукт, об'єкт, дохід, нарахування.

В статье обосновываются для внедрения в фискальную геологию понятия надро-ресурсного продукта, надро-фискального продукта, надро-фискального дохода, объекта и базы начисления надро-фискального дохода.

Ключевые слова: недра, полезные ископаемые, продукт, объект, доход, начисления.

In the article of obgrutovuyut'sya for introduction in fiscal geology of concept nadro-resource to the product, nadro-fiscal to the product, nadro-fiscal to the profit, objects of calculation and base of extra charge nadro-fiscal to the profit.

Keywords: bowels of the earth, minerals, product, object, profit, extra charge.

Постановка проблеми. Податкові зобов'язання надрокористувачів за видобування корисних копалин регулюються Кодексом України про надра і Податковим кодексом України.

У числі фіскальних платежів, за Податковим кодексом України (ПКУ), з надрокористувачів справляється (ст. 262) плата за користування надрами. Відповідно дано таке визначення: «Плата за користування надрами загальнодержавний платіж, який справляється у вигляді: плати за користування надрами для видобування корисних копалин; плати за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин» [2, с. 368]. За ПКУ: «Збором (платою, внеском) є обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів за умовою отримання ними спеціальної вигоди...». Поняття податку трактується як обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платника податку [2, с. 6].

Отже, податок і збір (плата, внесок) належать до різних понять за назвою, змістом тощо. Тому до надрокористувача, що сплачує аналізований платіж, нелогічно застосовувати поняття платника податку, оскільки за офіційним визначенням плата (за користування надрами) має власне визначення, відмінне від визначення податку, тобто не є податком.

Далі – не логічними, на наш погляд, є вирази у ПКУ: «Платники плати за користування надрами...»; «об'єктом оподаткування плати». Оскільки плата не оподатковується, а розраховується за певними показниками об'єкта видобутих корисних копалин або погашення їх запасів.

У ПКУ також приводиться вираз «Порядок обчислення податкових зобов'язань з плати за користування надрами для видобування корисних копалин». Виходячи з того що податок і плата належать до різних за змістом понять, вираз «податкові зобов'язання з плати за користування надрами» також нелогічний.

Таким чином, у ПКУ мають місце ряд неточностей, невідповідностей, ряд інших недоліків, які, на нашу думку, потрібно обґрунтувати і на законодавчому рівні відрегулювати. Оскільки необхідно також підняти рівень і фіскальну значимість доходів держави від надрокористувачів та збільшити суми державних коштів на геологічне вивчення надр.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню проблем доходів держави від надрокористування присвячені праці науковців: І.Д. Андрієвського, О.Б. Боброва, М.Д. Красножона, Б.І. Малюка, В.С. Міщенко, Б.З. Піріашвілі, О.М. Сухіної, Б.П. Чиркіна та ін. [3–6]. В їхніх публікаціях, зокрема, проводяться дослідження механізмів справляння таких платежів, також розглядаються у тій чи іншій мірі проблеми регулювання економічного механізму надрокористування. Але питання на предмет оновлення механізму нарахування доходів держави від надрокористувачів за надрові товари ними не розглядаються.

Офіційні роз'яснення щодо платежів за користування надрами опубліковані у «Віснику податкової служби України» і опубліковуються у «Віснику Міністерства доходів і зборів України».

Метою статті є обґрунтування положень щодо сутності та визначення механізму нарахування доходів держави від надрокористувачів як суб'єктів господарювання, що платять державі за вилучені з надр поклади.

Виклад основного матеріалу. Для досягнення визначеної мети перш за все необхідно дослідити форми і механізм нарахування плати надрокористувачів до бюджету. За ПКУ, до загальнодержавних податків і зборів належать плата за користування надрами, плата за землю, збір за спеціальне використання води тощо. Але ж вилучають і корисні копалини від місця їх природного розміщення (надр), і воду також від місця її природного розміщення (водного джерела). Тому необхідно було б однаково називати аналізовані платежі, бо одні називаються платою, інші – збором.

Виходячи з проаналізованих нелогічностей нами пропонується запровадити поняття:

- господарське використання ресурсів надр (корисних копалин, підземного простору для потреб зберігання речовин, лікування та ін.);
- фіскальні зобов'язання надрокористувачів тобто зобов'язань сплатити державі за видобуті і реалізовані споживачеві корисні копалини, інші корисності надр;
- надро–фіскальний дохід (НФД) замість поняття плати за користування надрами, оскільки цей дохід отримують за господарське використання природних ресурсів надр (корисних копалин, підземного простору для потреб зберігання речовин, лікування та ін.);
- платники надро–фіскального доходу замість платників плати за користування надрами для видобування корисних копалин.

Далі відмітимо, що за ПКУ, «об'єктом оподаткування плати за користування надрами для видобування корисних копалин по кожній наданій в користування ділянці надр, що визначена у відповідному спеціальному дозволі, є обсяг видобутої у податковому (звітному) періоді корисної копалини (мінеральної сировини) або обсяг погашених у податковому (звітному) періоді запасів корисних копалин» [2, с. 368]. На наш погляд, не логічно, що узаконена назва «плата за користування надрами», а об'єктом оподаткування визначено «...обсяг видобутої у податковому (звітному) періоді корисної копалини (мінеральної сировини) або обсяг погашених у податковому (звітному) періоді запасів корисних копалин».

Зауважимо, що корисні копалини після видобування, якщо не попадають у процеси збагачення, переходять до сфери товарно–грошового обміну, тобто стають товаром для продажу споживачу (суб'єктам господарювання або населенню); аналогічно і після збагачення. Отже, мають місце зміни власників мінеральних речовин. Зі зміною власника проходить процес товарно–грошового обміну.

По суті, надрокористувач платить державі за видобуту товарну мінеральну продукцію. А видобуту, треба розуміти, підприємство–покупець (виробничник) купує її у надрокористувача безпосередньо або через посередника як товар.

Тому треба розуміти, що за видобуток і реалізацію корисних копалин надрокористувач сплачує ПДВ і плату за користування надрами, а підприємство–покупець також сплачує ПДВ. Таким чином, за один геологічний продукт – одиницю видобутих корисних копалин можуть вноситися на казначейський рахунок три платежі: плату за користування надрами і два рази ПДВ.

За Податковим кодексом України, «...обсяг видобутих корисних копалин (мінеральної сировини) – обсяг товарної продукції гірничодобувного підприємства, що відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» ... обліковується гірничодобувним підприємством як запаси – активи, вартість яких може бути достовірно визначена, для яких існує імовірність отримання їх власником – суб'єктом господарювання економічної вигоди, пов'язаної з їх використанням...» [2, с. 23; 8]. Це визначення підтверджує нашу точку зору стосовно нарахування доходів держави від надрокористувачів за надрові товари (товарну продукцію гірничодобувного підприємства, якщо він її продає), а не за користування надрами. Користування надрами, по суті, являє собою згадане користування підземним простором. У такому випадку дійсно справляється плата за користування надрами, але в цілях, не пов'язаних із видобуванням корисних копалин.

Таким чином, узагальнено нарахування надро–фіскального доходу здійснюється за показниками надро–ресурсних продуктів, а точніше надро–фіскальних. До надро–ресурсних продуктів слід також віднести відповідні послуги, що надаються суб'єктом господарювання з отриманням економічних вигод. Послуги можуть надаватися окремим суб'єктом господарювання або тим, що видобувають корисні копалини, їх обліковують як активи і реалізують як товарну продукцію. Зауважимо, що геологічні підприємства належать також до надрокористувачів, але їхньою продукцією є переважно геологічна інформація, в тому числі геологічні карти. Геологічна інформація, певним чином оформлена, належать до активів цих підприємств, товарів.

Для гірничодобувних підприємств згадані запаси – активи (обліковувана товарна продукція) складаються з:

- «...сировини, призначеної для обслуговування виробництва, у тому числі шляхом виконання господарських договорів про послуги з давальницькою сировиною, та адміністративних потреб;
- готової продукції, що виготовлена на гірничодобувному підприємстві, у тому числі шляхом виконання господарських договорів про послуги з давальницькою сировиною, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно–правовим актом» [2, с. 23].

Узагалі, види відповідної готової продукції у промисловості визначаються не тільки видами корисних копалин. А за ПКУ «Види видобутої корисної копалини (мінеральної сировини) визначаються платником відповідно до затверджених законодавством переліків видів корисних копалин, а також кодифіка–

ції товарів та послуг з урахуванням затверджених платником схем руху видобутої корисної копалини (мінеральної сировини) на виробничих дільницях та місцях зберігання з урахуванням складу вихідної сировини, умов конкретного виробництва, особливостей технологічного процесу та вимог до кінцевої продукції» [2, с. 369–370]. Тому дане визначення потребує законодавчого уточнення. До того ж крім товарної продукції, треба розуміти, до надро–ресурсних продуктів належать інші корисності надр, що застосовуються надрокористувачами, іншими суб'єктами господарювання в економічній діяльності, медичній практиці, за військовими потребами тощо.

Зауважимо, що ПКУ визначені об'єкти, які не належать до об'єкта оподаткування (треба замінити на «нарахування чинної плати»). Але їх все одно треба відносити до надро–ресурсних продуктів, оскільки у процесі видобування вони вилучаються з надр. Зокрема, до таких надро–ресурсних продуктів належать:

а) не включені до державного балансу запасів корисних копалин корисні копалини місцевого значення і торф, видобуті землевласниками та землекористувачами для власного споживання, якщо їх використання не передбачає отримання економічної вигоди з передачею чи без передачі права власності на них, загальною глибиною розробки до двох метрів, і прісні підземні води до 20 метрів;

б) видобуті (зібрані) мінералогічні, палеонтологічні та інші геологічні колекційні зразки, якщо їх використання не передбачає отримання економічної вигоди з передачею чи без передачі права власності на них;

в) корисні копалини, видобуті з надр при створенні, використанні, реконструкції геологічних об'єктів природно–заповідного фонду, якщо використання цих корисних копалин не передбачає отримання економічної вигоди з передачею чи без передачі права власності на них;

г) дренажні та супутньо–пластові підземні води, які не враховуються в державному балансі запасів корисних копалин, що видобуваються при розробці родовищ корисних копалин або при будівництві та експлуатації підземних споруд, і використання яких не передбачає отримання економічної вигоди з передачею чи без передачі права власності на них, у тому числі від використання для власних технологічних потреб, за винятком обсягів, які використовуються для власних технологічних потреб, пов'язаних з видобуванням корисних копалин;

г) видобуті корисні копалини, які без набуття та/або збереження платником права власності на такі корисні копалини відповідно до затвердженого в установленому законодавством порядку технологічного проекту розробки запасів корисних копалин відповідної ділянки надр спрямовуються на формування запасів корисних копалин техногенного родовища;

д) обсяг природного газу, визнаного рециркулюючим відповідно до розділу I, який визначається платником за показниками вимірювальних пристроїв, що зазначені у журналі обліку видобутих корисних копалин із дотриманням само–

стійно затверджених платником відповідно до вимог ліцензійних умов схем руху видобутої вуглеводневої сировини на виробничих дільницях та місцях зберігання з урахуванням складу вихідної сировини, умов конкретного виробництва, особливостей технологічного процесу;

е) обсяги мінеральних вод, що видобуті державними дитячими спеціалізованими санаторно–курортними закладами, в частині обсягів, що використовуються для лікування на їх території;

е) обсяги запасів корисних копалин, що згідно із затвердженими в установленому законодавством порядку технічними проектами (планами) їх розробки залишені у звітному (податковому) періоді в охоронних і бар'єрних ціликах (між шахтами), у тому числі у ціликах загальношахтного призначення, для запобігання обрушенню земної поверхні, прориву води у гірничі виробки та збереження наземних або підземних об'єктів» [2, с. 369].

Але ж, наприклад, використання торфу землевласником для удобрення ґрунту є економічною вигодою. Аналогічно використання власної води дає певну економію, оскільки не потрібно купувати інші засоби. Тому дані визначення ПКУ, на наш погляд, потребують подальшого редагування.

Види погашених запасів корисних копалин визначаються надрокористувачем на підставі висновків державної експертизи запасів корисних копалин відповідної ділянки надр, що виконана не раніше, ніж за десять років до дати списання запасів корисних копалин з балансу гірничодобувного підприємства. У даній ситуації час є також під знаком питання.

Для потреб визначення обсягу (кількості) видобутої корисної копалини (можливо майбутньої мінеральної сировини) та обсягу (кількості) погашених запасів корисних копалин в ПКУ застосовуються наступні регламентації. Обсяг (кількість) відповідного виду видобутої корисної копалини визначається надрокористувачем у журналі обліку видобутих корисних копалин самостійно згідно з вимогами затверджених ним схем руху видобутої корисної копалини на виробничих дільницях та місцях зберігання з урахуванням: виду корисних копалин; складу вихідної продукції (майбутньої сировини); умов конкретного виробництва з видобування; особливостей технологічного процесу видобування; вимог до кінцевої продукції; нормативних актів. Ці акти регламентують вимоги до відповідного виду товарної продукції гірничодобувних підприємств стосовно визначення: якості сировини та кінцевого з неї продукту; елементного вмісту основної та супутньої корисної копалини дослідженнями у певних лабораторіях. Лабораторії мають бути атестовані згідно з правилами уповноваження та атестації у державній метрологічній системі.

Залежно від природи видобутої корисної копалини (можливо майбутньої мінеральної сировини) її кількість визначається в одиницях маси (т, кг) або об'єму (куб. м); від відповідного виду погашених запасів корисних копалин – також в одиницях маси або об'єму. Показники обсягу або кількості погашених запасів корисних копалин визначаються надро–

користувачем самостійно з дотриманням вимог нормативно-правових актів з питань гірничого нагляду за раціональним використанням надр. Такі одиниці виміру застосовуються в економічних розрахунках, тому належить і до одиниць виміру в обчисленнях, що проводяться за потребами економічної геології.

Відмітимо, що за ПКУ, визначається такий показник, як база оподаткування надрокористувача. За базу оподаткування прийнято вартість обсягів видобутих у податковому (звітному) періоді корисних копалин (мінеральної сировини). Ця вартість окремо обчислюється для кожного виду корисної копалини (мінеральної сировини) і кожної ділянки надр на базових умовах поставки (склад готової продукції гірничодобувного підприємства) [2, с. 370]. Нами замість поняття бази оподаткування пропонується застосовувати поняття фіскальної бази або бази нарахування, яка визначається показником надро-ресурсного продукту.

Висновки

Ряд положень чинної нормативної бази нарахування плати за користування надрами має певні недосконалості, що обумовлені, наш погляд, не логічними трактуваннями, граматичними недопрацюваннями змісту понять і виразів.

Геологічне вивчення надр нами розглядається як економічне відтворення надровартостей. Нами обґрунтовуються для запровадження нові поняття фіскальної геології: надро-ресурсний об'єкт (наявні в надрах корисні копалини, породи, підземне середовище та інші об'єкти); надро-ресурсний продукт (вилучені з надр об'єкти) надро-фіскальний дохід; надро-фіскальний продукт (видобути з надр речовини, по обсягах яких нараховується надро-фіскальний дохід); конкретний об'єкт нарахування надро-фіскального доходу (мідна руда, торф); база нарахування НФД (параметр

конкретного об'єкта, відносно якого за певними нормативами нараховується дохід).

Список використаних джерел

1. Про надра: Кодекс України від 27 липня 1994 року №132/94-ВР.
2. Податковий кодекс України. – К.: Юрінком Інтер, 2010. – 496 с.
3. Малюк Б.І. Надрокористування у країнах Європи і Америки: довідн. вид. / Б.І. Малюк, О.Б. Бобров, М.Д. Красножон. – К.: Географіка, 2003. – 197 с.: іл. 90. – Бібліогр: С. 196–197.
4. Основи економічної геології: Навч. посіб. для студ. геол. спец. вищ. навч. закл. освіти / М.М. Коржнев, В.А. Михайлов, В.С. Міщенко [та ін.]. – К.: Логос, 2006. – 223 с.: іл. – Бібліогр: С. 218–222.
5. Рудько Г.І., Плотніков О.В., Курило М.М., Радованов С.В. Економічна геологія родовищ залізистих кварцитів. – К.: «Академпред», 2010. – 272 с.
6. Вітенко О., Коваленко Г. Плата за користування надрами / Вісник податкової служби. – 2012. – №14. – С. 18–19.
7. Лист ДПС України від 15.06.2012 №10092/6/15–2116 «Про визначення об'єкта та бази оподаткування платою за користування надрами для видобування корисних копалин».
8. Лист Державної податкової служби України від 01.11.2012 №4536/О/61–12/15–2116: Про надання індивідуальної податкової консультації з плати за користування надрами.
9. Інструкція із застосування Класифікації запасів і ресурсів корисних копалин державного фонду надр до родовищ будівельного й облицювального каменю, затвердженої наказом Державної комісії України по запасах корисних копалин при Міністерстві екології та природних ресурсів України від 16.12.2002 №199, зареєстрованим в Міністерстві юстиції України 30.01.2003 за №78/7399.
10. Про затвердження переліків корисних копалин загальнодержавного та місцевого значення: Постанова Кабінету Міністрів України від 12.12.94 №827 (із змінами і доповн.).

УДК 657.6 (075)

к.е.н., кафедра обліку та економічного аналізу, Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського, С.О. КЛИМЕНКО,

Сучасні процеси організації обліково-аналітичного забезпечення грошових коштів підприємств

У статті розглянуто підходи до обліково-аналітичного забезпечення грошових коштів підприємства за його операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю і у зв'язку із запитами фінансового управління.

Ключові слова: організація обліку та економічного аналізу, грошові кошти підприємства, міжнародні стандарти фінансової звітності.

В статье рассмотрены подходы к учетно-аналитическому обеспечению денежных средств предприятия по

его операционной, инвестиционной и финансовой деятельности в связи с запросами финансового управления.

Ключевые слова: организация учета и экономического анализа, денежные средства предприятия, международные стандарты финансовой отчетности.

In the article the attention is looking to the accounting-analytic ensuring of the enterprise money from operating, investment and financial activity and his connection with the financial management.

Keywords: organization of accounting and economic analysis, enterprise money, international standards of financial accounts.

Постановка проблеми. Однією з проблем, що виникають перед підприємствами в сучасних умовах, є відновлення і збереження динаміки циклів операційної, інвестиційної і фінансової діяльності, що є запорукою необхідної ліквідної позиції підприємства і реалізації його попиту на кошти. Вирішення цієї проблеми неможливе без глибоких досліджень економічних механізмів, що визначають грошові потоки кожного окремого суб'єкта господарювання. Таким чином, існує нагальна потреба в розробці відповідного обліково-аналітичного забезпечення грошових коштів, підвищенні наукової обґрунтованості прийняття фінансових рішень в умовах нестабільності та ризику, розробці системи аналітичних моделей управління коштами. Необхідність в організації обліку, контролю та економічного аналізу грошових коштів на підприємствах обумовлена існуванням практичних потреб фінансового управління, що стоять на рівні проблеми виживання окремих підприємств, галузей і виходу із кризового стану економічної системи в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у розробку теоретичних засад реформування вітчизняного бухгалтерського обліку та аналізу зробили І. Бланк, С. Голов, Л. Лігоненко та Г. Ситник, В. Пархоменко, С. Зубілевич, В. Костюченко, які досліджували проблеми та перспективи удосконалення обліково-аналітичного забезпечення підприємств в Україні. Задля сприяння процесові складання фінансової звітності за вимогами МСБО розроблено відповідну методiku трансформації фінансової звітності.

Мета статті – дослідити роль процесів організації обліково-аналітичного забезпечення грошових коштів підприємства у відновленні і збереженні динаміки циклів операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Глобалізація світових економічних ринків, широкомасштабний розвиток підприємництва, динамічна зміна податкового законодавства України зробили на сьогодні особливо актуальним питання про входження нашої країни до світового економічного простору. Але цей процес вимагає перегляду всього чинного законодавства, удосконалення системи обліку, звітності. Перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) надає українським підприємствам можливість для ефективного функціонування інформаційної системи підприємства. Застосування таких єдиних стандартів дозволяє міжнародним фінансовим ринкам об'єктивно оцінити результати діяльності підприємств та забезпечує для зацікавлених сторін та інвесторів відкритість, прозорість і зіставність фінансової звітності суб'єктів господарювання. Адаптація звітності українських підприємств до МСФЗ дозволить уникнути необхідності складання податкової та спеціалізованої звітності, зменшити ризики для інвесторів та кредиторів, забезпечити прозорість та зрозумілість інформації, підвищити

зростання довіри до показників фінансової звітності, поглибити міжнародну кооперацію в галузі бухгалтерського обліку. Згідно з МСБО 1 «Подання фінансових звітів» звіт про рух грошових коштів – інформація про надходження і вибуття грошових коштів унаслідок операційної, інвестиційної та фінансової діяльності протягом звітного періоду. Основним з елементів фінансових звітів є рух грошових коштів [7].

Міжнародні стандарти не визначають форму балансу, але містять вимоги щодо розкриття певних статей активів, зобов'язань та власного капіталу. МСБО 1 містить такий мінімальний перелік статей, які слід наводити безпосередньо в балансі: грошові кошти та їхні еквіваленти тощо. Грошові кошти та їхні еквіваленти належать до складу поточних активів. До складу поточних активів включаються грошові кошти в касі, на рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій. Грошові кошти, які не можна використати для поточних операцій, слід виключати зі складу поточних активів. Еквіваленти грошових коштів є короткострокові фінансові інвестиції, які можуть бути вільно конвертовані у відому суму грошових коштів і мають незначний ризик щодо зміни вартості. Такими еквівалентами вважають високоліквідні короткострокові боргові цінні папери. МСФЗ також передбачено складання Звіту про рух грошових коштів. Порядок складання і подання Звіту про рух грошових коштів визначається МСБО 7 «Звіти про рух грошових коштів» [8].

Планова інформація стосовно грошових коштів формується безпосередньо на підприємстві виходячи зі стратегічних напрямів його розвитку, вимог чинного законодавства та відповідних нормативних документів, і міститься у фінансових планах, бізнес-планах, інвестиційних проєктах, кошторисах. Основними джерелами фактографічної інформації щодо грошових коштів є бухгалтерський облік. За напрямками використання інформація стосовно руху грошових коштів розподіляється на зовнішню (яка використовується для оцінки та контролю дотримання чинного законодавства, стандартів бухгалтерського обліку та інших нормативних документів), планову (яка є базою порівняння для аналізу і контролю виконання планових показників), фактографічну (яка характеризує залишки, обороти з надходження і витрачання грошових коштів підприємства і використовується в аналізі, контролі та прогнозуванні).

Найбільш послідовний та аналітично цілісний методичний підхід представлено в роботах українського дослідника професора І.О. Бланка. Згідно з викладеною концепцією аналіз грошових потоків підприємства доцільно проводити за такими етапами роботи, як вивчення динаміки обсягу формування позитивного грошового потоку, оцінка обсягу формування від'ємного грошового потоку, дослідження збалансованості грошових потоків, вивчення синхронності грошових потоків та оцінка ефективності грошових потоків. Запропонована методика забезпечує комплексне вивчення характеристик грошових коштів у процесі аналізу, логічність побудови аналітичної процедури, передбачає широкий спектр розрахункових показників, що пропонуються до використання [1].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Л.О. Лігоненко та Г.В. Ситник, розвиваючи та доповнюючи існуючі методичні підходи, стверджують, що аналіз грошових коштів передбачає проведення таких етапів дослідження [5, с. 105]:

- 1-й етап. Аналіз обсягу та динаміки грошових коштів, метою проведення якого є визначення загальних обсягів грошових коштів, основних тенденцій та пропорцій їх розвитку.
- 2-й етап. Аналіз джерел формування грошових коштів, що передбачає вивчення структури позитивного грошового потоку за видами діяльності, ранжирування джерел надходження грошових коштів, визначення місця (вагомості) кожного з них у грошовому забезпеченні функціонування підприємства.
- 3-й етап. Аналіз напрямів використання грошових коштів, об'єктом якого є вихідний грошовий потік підприємства. Оцінка структури вихідного грошового потоку за видами діяльності та ранжирування окремих напрямів використання дозволяє визначити найбільш «грошомісткі» з них та, відповідно, зосередити увагу на процесі їх формування, можливих резервах скорочення, ефективного розподілу в часі. Так, на підприємстві доцільно проаналізувати вихідний грошовий потік від операційної діяльності за видами виплат, що його формують. Результати такого аналізу надають цінну інформацію для прийняття оперативних рішень та прогнозування перспективного стану вихідного грошового потоку.
- 4-й етап. Аналіз рівномірності грошових коштів, метою якого є ідентифікація та оцінка основних видів грошових потоків за ступенем регулярності здійснення, виявлення факторів коливань грошових коштів, наявності та причин затримок у надходженні грошових коштів та відкладенні запланованих видатків.

Викладена послідовність аналізу грошових коштів та система аналітичних показників, що формує зміст кожного з етапів роботи, дозволяє забезпечити комплексне дослідження грошових коштів, надає всебічну та повну інформацію про стан і тенденції розвитку грошових потоків, розкриває причинно-наслідкові зв'язки цих тенденцій, що створює підстави для формування коректних висновків та прийняття ефективних управлінських рішень у сфері управління грошовими коштами.

У табл. 1 наведена інформація про обсяг та динаміку грошових коштів підприємства в результаті операційної діяльності в 2011–2012 роках. Чистий рух коштів від операційної діяльності у 2012 році становить 271,9 тис. грн., що на 27,2 тис. грн. більше, ніж у 2011 році. Цей показник позитивно характеризує діяльність підприємства протягом звітного періоду. В основному рух коштів від операційної діяльності збільшився за рахунок надходжень від реалізації товарів, робіт, послуг на суму 510,1 тис. грн. протягом звітного періоду. Окрім надходжень в операційній діяльності ПП «Архпроект–Миколаїв» були і витрати на діяльність підприємства, такі як на оплату праці в сумі 380,6 тис. грн. у 2012 році, що на 14,8 тис. грн. більше, ніж у 2011 році.

У табл. 2 наведена інформація про обсяг та динаміку грошових коштів підприємства у результаті інвестиційної діяльності в 2011–2012 роках. Загалом чистий рух коштів від інвестиційної діяльності збільшився протягом досліджуваного періоду на 5,7 тис. грн. (39,6%). Значну частку в процесі інвестиційної діяльності займає реалізація та придбання необоротних активів. Реалізація необоротних активів у 2012 році становить 735,4 тис. грн., що на 196,2 тис. грн. (36,4%) більше, ніж у 2010 році. Сума придбання необоротних активів у 2012 році також збільшилася протягом звітного періоду на 190,5 тис. грн. Але, зіставивши показники реалізації та придбання, бачимо, що чистий рух від інвестиційної діяльності збільшився, що є позитивною тенденцією.

У табл. 3 наведена інформація про обсяг та динаміку грошових коштів підприємства у результаті фінансової діяльності в 2011–2012 роках. Чистий рух коштів за звітний період становить 756,6 тис. грн., що на 148,4 тис. грн. (24,4%) більше, ніж за попередній період. Також збільшилася стаття «чистий рух коштів від фінансової діяльності» на 115,5 тис. грн. (33,1%) у 2012 році. У результаті фінансової діяльності ПП «Архпроект–Миколаїв» стаття «погашення позик» збільшилася на 0,4 тис. грн. (3,3%), що свідчить про своєчасне погашення отриманих раніше позик. Спостерігається залишок коштів на кінець року, який становить 428,7 тис. грн. та збільшився протягом звітного періоду на 100,8 тис. грн. (30,7%).

Таблиця 1. Стан грошових коштів підприємства від операційної діяльності 2011–2012 років

Показник	2011	2012	Приріст в 2012 році	
			тис. грн.	у %
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності				
Надходження від:				
Реалізації продукції (товарів, робіт, посл.)	3275,5	3785,6	510,1	15,6
Установ банків, відсотків за поточними рахунками	14,3	17,6	3,3	23,1
Бюджету, податку на додану вартість	41,3	50,1	8,8	21,3
Витрачання на оплату:				
Товарів (робіт, послуг)	1521,0	1813,1	292,1	19,2
Працівникам	365,8	380,6	14,8	4,0
Витрат на відрядження	6,2	7,3	1,1	17,7
Зобов'язань з податку на додану вартість	545,9	630,9	85,0	15,6
Зобов'язань з податку на прибуток	627,8	725,6	97,8	15,6
Відрахувань на соціальні заходи	19,7	23,9	4,2	21,3
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	244,7	271,9	27,2	11,1
Чистий рух коштів від операційної діяльності	244,7	271,9	27,2	11,1

Таблиця 2. Стан грошових коштів підприємства від інвестиційної діяльності 2011–2012 років

Показник	2011	2012	Приріст у 2012 році	
			тис. грн.	у %
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності				
Реалізація:				
необоротних активів	539,2	735,4	196,2	36,4
Придбання:				
необоротних активів	524,8	715,3	190,5	36,3
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	14,4	20,1	5,7	39,6
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	14,4	20,1	5,7	39,6

Таблиця 3. Стан грошових коштів підприємства від фінансової діяльності 2011–2012 років

Показник	2011	2012	Приріст у 2012 році	
			тис. грн.	у %
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності				
Надходження власного капіталу	361,7	477,0	115,3	31,9
Погашення позик	12,0	12,4	0,4	3,3
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	349,1	464,6	115,5	33,1
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	349,1	464,6	115,5	33,1
Чистий рух коштів за звітний період	608,2	756,6	148,4	24,4
Залишок коштів на початок року	280,3	327,9	47,6	17,0
Залишок коштів на кінець року	327,9	428,7	100,8	30,7

Таблиця 4. Аналіз структури грошових коштів підприємства

Вид діяльності	2011	2012	Приріст у 2012 році	
			тис. грн.	%
Операційна	244,7	271,9	27,2	11,1
Інвестиційна	14,4	20,1	5,7	39,6
Фінансова	349,1	464,6	115,5	33,1
Чистий рух коштів	608,2	756,6	148,4	24,4
Загальна оцінка якості управління	Добрий стан	Добрий стан	–	–

У табл. 4 наведена структура грошових коштів підприємства за останні два роки.

У 2011–2012 роках якість управління підприємством можна охарактеризувати як добру, оскільки чистий рух грошових коштів має позитивну тенденцію до зростання. Основний рух грошових коштів підприємства генерує операційна діяльність. На підприємстві також приділяють увагу здійсненням інвестицій, це можна оцінити позитивно, оскільки інвестиції принесуть позитивний ефект у майбутньому.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Аналіз нормативно–правових актів з організації обліково–аналітичного забезпечення грошових коштів в Україні дозволяє зробити висновки, що на сьогодні нормативно–законодавча база щодо готівкового обігу, готівкових та безготівкових розрахунків в основному відповідає потребам підприємства. Аналіз рівномірності, динаміки, збалансованості та складу грошових коштів підприємства за видами його діяльності дозволяє вчасно реагувати на загрози дестабілізації його діяльності.

Переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами дійсно є, і вони незаперечні для більшості українських користувачів фінансової звітності. МСБО можна розцінювати як інструмент глобалізації економіки й світових господарських зв'язків. Принципи, закладені в порядок формування звітності згідно з МСБО, роблять її більш аде-

кватною й здатною відобразити справжній майновий і діловий стан організації. У зв'язку з цим цінність МСБО важлива не тільки для іноземних, а й для національних інвесторів.

Список використаних джерел

1. Бланк І.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. – К.: Ника–Центр, Эльга, 2003. – 496 с.
2. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія і практика. – К.: ЦУЛ, 2009. – 328 с.
3. Голов С.Ф. Міжнародні стандарти фінансової звітності: вдосконалення та застосування / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – №7. – С. 3–9.
4. Грилицька А. Математичні моделі оптимізації грошових залишків та аналіз руху грошокоштів // Економіст. – 2009. – №9. – С. 50–53.
5. Лігоненко Л.О., Ситник Г.В. Управління грошовими потоками: Навч. посібник. – К.: Київ. нац. торг.–екон. ун–т, 2005. – 255 с.
6. Клименко С.О., Мікрюкова Л.В. Аудит розрахунків з оплати праці в бюджетних установах // Інноваційна економіка. – 2013. – №8. – С. 313–315.
7. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, ч. 2 / Пер. з англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зеніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. – К.: МФБ і АПУ, 2010. – 402 с.
8. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2007: зміни та доповнення / Перекл. з англ. за ред. С.Ф. Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів України, 2007. – 224 с.

9. Надточій С.І. Аналіз грошових потоків підприємства з використанням динамічної мультиплікативної оцінки їх ефективності та дослідження їх рядів динаміки як завершальної складової аналізу

грошових потоків підприємства в системі управління ними // 36. наукових праць: Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №8. – С. 81–85.

УДК 005.952.2

Т.С. УДОВЕНКО,
магістр, Київський національний університет технологій та дизайну,
С.М. НЕВМЕРЖИЦЬКА,
к.т.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну

Формування ефективної кадрової політики на підприємстві

У статті досліджено сучасні проблеми, що виникають у процесі формування кадрової політики на підприємстві. Розглянуто та проаналізовано теоретичні аспекти побудови ефективної кадрової політики та виявлено перспективи розвитку системи роботи з персоналом. Внесено пропозиції щодо формування ефективної кадрової політики на підприємстві.

Ключові слова: кадрова політика, принципи формування, етапи проектування, методи оцінки, розвиток персоналу, розвиток особистості.

В статье исследованы современные проблемы, возникающие в процессе формирования кадровой политики на предприятии. Рассмотрены и проанализированы теоретические аспекты построения эффективной кадровой политики и выявлены перспективы развития системы работы с персоналом. Внесены предложения по формированию эффективной кадровой политики на предприятии.

Ключевые слова: кадровая политика, принципы формирования, этапы проектирования, методы оценки, развитие персонала, развитие личности.

The article studies the current problems that arise in the process of personnel policy in the company. Considered and analyzed theoretical aspects of building effective personnel policies and identified prospects of working with the staff. Proposals concerning the formation of an effective personnel policy in the enterprise.

Keywords: personnel policies, principles of formation stages of design, evaluation, staff development, personality development.

Постановка проблеми. Актуальність теми дослідження полягає у необхідності наукового обґрунтування визначення ролі кадрової політики в сучасних умовах роботи системи управління персоналом.

Кожне підприємство обов'язково проводить кадрову політику в межах своєї загальної стратегії розвитку. Це стосується підприємств будь-якої форми власності. Кадрова політика є одним із вирішальних напрямів організації суспільства; частіше за все вона розуміється як система прин-

ципів, методів, вимог, що визначають головні напрями роботи з кадрами [1].

В умовах нашої країни в даний час потрібна кадрова політика, що спирається на стратегію і принципи ринкових відносин, демократизацію суспільства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми кадрової політики знаходять своє відображення у працях таких вчених, як В.Г. Воронков, Ю.Г. Одегов, Н.В. Пошерстник, Т.І. Філіпова, Г.В. Щокін, В.Г. Щербак, О.М. Яковенко, О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук, Н.Л. Гавкалова, Н.С. Марков, Л.В. Балабанова та ін., але проблема і до сьогодні залишається актуальною.

Метою статті є аналіз науково-теоретичних підходів і розробка практичних рекомендацій щодо формування кадрової політики як основної конкурентної переваги підприємства в сучасних умовах розвитку національної економіки.

Для досягнення поставленої мети було визначено такі завдання: вивчення особливостей формування кадрової політики на підприємствах; визначення основних проблем у сфері функціонування кадрової політики на вітчизняних підприємствах; розробка рекомендацій щодо формування ефективної кадрової політики на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Кадрова політика – система теоретичних поглядів, ідей, принципів, які визначають основні напрями роботи з персоналом, її форми та методи. Вона розробляється власниками підприємства (організації), вищим керівництвом, кадровими службами для визначення генерального напрямку та засад роботи з кадрами, загальних і специфічних вимог до них [2]. Це – одна з базових сфер загальнодержавної соціально-економічної політики, яка безпосередньо пов'язана з активізацією людського фактора, реалізацією економічних, політичних та соціальних програм. Через кадрову політику здійснюється реалізація цілей і завдань управління персоналом, тому її вважають ядром системи управління персоналом.

Проблеми кадрової політики торкаються безпосередньої організації управління людьми, їх підготовки, розподілу та використання, однак до названих проблем вся кадрова політика не зводиться. У широкому змісті вона охоплює ідеологію, економіку, культуру, соціальну сферу. Не менше зна-

чення для вирішення кадрових проблем має сильна соціальна політика, в центрі якої знаходиться людина з її потребами, інтересами і спрямуваннями [3].

Змістом кадрової політики є робота з персоналом у відповідності з концепцією розвитку організації. Кадрова політика – це складова частина стратегічно зорієнтованої політики організації. Метою кадрової політики є забезпечення оптимального балансу процесів оновлення і збереження кількісного та якісного складу кадрів у його розвитку відповідно до потреб самої організації. Вона має відповідати вимогам чинного трудового законодавства і стану ринку праці в регіоні.

Основними завданнями кадрової політики на підприємстві є:

- своєчасне забезпечення організації персоналом певної якості і кількості відповідно стратегії розвитку;
- створення умов для реалізації, передбачених трудовим законодавством прав і обов'язків громадян;
- раціональне використання персоналу;
- формування і підтримка ефективної роботи підприємства [4].

Вихідними документами для формування кадрової політики є:

- Загальна декларація прав людини;
- Конституція (Основний закон);
- Цивільний кодекс;
- Трудовий кодекс.

Механізм формування кадрової політики – сукупність дій суб'єктів, спрямованих на розбудову системи управління людськими ресурсами та формування її потенційних можливостей.

Основні принципи формування кадрової політики на підприємстві:

- науковість – передбачає використання всіх сучасних наукових розробок у цій галузі, які могли б забезпечити максимальний економічний і соціальний ефект;
- комплексність – коли мають бути охоплені всі сфери кадрової діяльності;
- системність – тобто облік взаємозалежності та взаємозв'язку окремих складових цієї роботи;
- облік складових результатів – облік як економічного, так і соціального ефекту, як позитивного, так і негативного впливу того чи іншого заходу на кінцевий результат;
- ефективність – будь-які витрати на заходи в цій галузі повинні окупатися через результати господарської діяльності.

Правильні принципи організації, оптимальні системи і процедури грають важливу роль, але реалізація всіх можливостей, закладених у нових методах управління, залежить уже від конкретних людей, від їх знань, компетентності, кваліфікації, дисципліни, мотивації, здатності вирішувати проблеми, сприйнятливості до навчання.

Кадрова політика підприємства має забезпечити:

- організаційну інтеграцію – вище керівництво і лінійні керівники приймають розроблену та добре скоординовану стратегію управління людськими ресурсами як «свою власну» і реалізують її у своїй оперативній роботі, тісно взаємодіючи з функціональними службами;

- високий рівень відповідальності всіх працівників, під яким розуміють як ідентифікацію з базовими цінностями підприємства, так і наполегливу реалізацію визначених цілей у практичній роботі;

- функціональність – варіантність функціональних завдань, що передбачає відмову від традиційного, жорсткого розмежування різних видів робіт, а також використання різноманітних форм трудових контрактів (повна, часткова і погодинна зайнятість);

- структурність – адаптація до безперервного навчання, організаційних змін, гнучкість організаційно-кадрового потенціалу, висока якість роботи і її результатів, умов праці (робоче середовище, зміст роботи, задоволеність працівників).

Якщо підприємство тільки створюється і його керівництво зацікавлене в тому, щоб кадрова політика проводилася усвідомлено, необхідно здійснити ряд етапів по проектуванню кадрової політики. Можна виділити такі етапи проектування кадрової політики підприємства:

1. Розробка загальних цілей принципів кадрової політики та їхнє узгодження з принципами та стратегією підприємства.
2. Виявлення можливих змін цілей роботи з персоналом та шляхи їх заміни іншими цілями.
3. Розробка систем заходів, програм та стратегій щодо досягнення цілей кадрової політики.
4. Впровадження розроблених цілей з урахуванням умов теперішніх та можливих змін ситуації.
5. Розробка методики оцінки ефективності кадрових програм.
6. Проведення постійного моніторингу персоналу, оцінка, атестація працівників [5].

Кадрова політика формується керівництвом організації, реалізується кадровою службою в процесі виконання її працівниками своїх функцій. Вона знаходить своє відображення в таких нормативних документах:

- правилах внутрішнього розпорядку;
- засновницькому договорі;
- колективному договорі.

У сучасних провідних компаніях кадрова політика офіційно декларується і детально фіксується в загальнофірмових документах та інструкціях, що регламентують напрями діяльності керівників середніх і нижчих ланок управлінської ієрархії з різними категоріями персоналу.

Документами підприємства, в яких відображається кадрова політика, можуть стати затверджені положення (наприклад, положення про оплату праці), правила і норми, регулюючі поведінку персоналу в організації (наприклад, правила внутрішнього трудового розпорядку), плани (наприклад, план соціального розвитку колективу), програми, що забезпечують реалізацію стратегії організації (наприклад, програма зниження плинності кадрів).

Доцільним на великих підприємствах є створення окремого документу, що регламентує кадрову політику організації. Він повинен затверджуватися її керівником та бути обов'язковим для виконання. Документ може включати такі розділи:

1. Загальні положення.
2. Принципи кадрової політики та їхня реалізація.
3. Напрями розвитку кадрового потенціалу.
4. Організація роботи з персоналом.
5. Перелік регламентуючих документів.

Ефективне функціонування організації великою мірою визначається ступенем розвитку її персоналу. В умовах сучасного швидкого старіння теоретичних знань, умінь і практичних навичок спроможність організації постійно підвищувати фаховий рівень своїх працівників є одним із найважливіших факторів забезпечення конкурентоспроможності її на ринку, оновлення і зростання обсягів виробництва товарів чи надання послуг.

Потреба в кадрах організації задовольняється в процесі набору персоналу та створення резерву працівників, з яких потім можна відібрати осіб, що найбільш підходять організації.

Розвиток персоналу є однією з найважливіших умов успіху будь-якої організації. Це особливо актуально в наші дні, коли з прискоренням науково-технічного прогресу швидше, ніж коли-небудь застарівають професійні знання і навички. Невідповідність кваліфікації персоналу потребам компанії негативно позначається на результатах її діяльності.

Розвиток персоналу представляє собою багатогранне та складне поняття, що охоплює широке коло взаємопов'язаних психологічних, педагогічних, соціальних і економічних проблем. З'ясування його сутності передбачає визначення змісту таких ключових понять, як особистість, гармонійний розвиток особистості, професійний розвиток особистості.

Особистість – це система соціально значущих рис, що всебічно характеризують індивіда. Особистість є продуктом суспільного розвитку та включення індивідів у систему соціальних відношень шляхом активної предметної діяльності і спілкування. Формування особистості відбувається в процесах соціалізації індивідуумів та направлено виховання, опанування ними соціальних норм й функцій за допомогою оволодіння різними видами і формами діяльності.

Гармонійний розвиток особистості – це різнобічний процес набуття та вдосконалення фізичних, психологічних, моральних і економічних якостей особистості в їх розмірності, злагодженому поєднанні й органічній єдності. Гармонічний розвиток особистості означає всесторонній розвиток людини як створіння соціального, яке володіє свідомістю (розумом), активною та здібною до результативної і продуктивної праці.

Професійний розвиток особистості – це підготовка та адаптація особи до роботи за конкретною професією чи спеціальністю. Він відображає процес підготовки людини до конкретного виду трудової діяльності, охоплює оволодіння особистістю потрібними теоретичними знаннями, вміннями та практичними навичками, соціальними нормами поведінки, системою моральних цінностей та економічних якостей.

Розвиток персоналу – це системно організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву

керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу. Розвиток персоналу забезпечується заходами, пов'язаними з оцінюванням кадрів для виробничої адаптації та атезації персоналу, плануванням трудової кар'єри працівників і фахівців, стимулюванням розвитку персоналу тощо [6].

Сьогодні все більше управлінців визнають, що конкурентну перевагу підприємства визначає передусім перевага персоналу даного підприємства у порівнянні з іншими.

На сучасному етапі розвитку ринку і суспільства якість людського капіталу – головна цінність і перевага в конкурентній боротьбі. Підприємство повинно сприяти розвитку найманих працівників через те, що розвиток персоналу забезпечує розвиток підприємства. Здатність підприємства навчатися і розвиватися швидше за своїх конкурентів є джерелом його соціальних, стратегічних і економічних переваг [7].

Висновки

Система роботи з кадрами має бути спланована таким чином, щоб постійно домагатися збільшення у складі робочої сили підприємства тих людей, хто має гарні знання, і стежити за тим, щоб таких працівників ставало все більше в кожному підрозділі. Не менш важливим є довгострокове планування кадрової політики фірми. Бажано проводити аналіз факторів зовнішнього середовища, щоб переконатися в тому, що є пропозиція визначених професій для комплектування особового складу такими, що служать, яких ще немає в штаті організації.

Крім цього, може бути розроблена погоджена кадрова політика, що включає системи набору, підготовки, удосконалювання та оплати кадрів, а також політика відносин між адміністрацією і працівниками.

Найбільший успіх господарювання досягається тоді, коли всі функціональні підсистеми управління персоналом узгоджені в часі та просторі й застосовуються одночасно.

Список використаних джерел

1. Виноградський М.Д., Виноградська А.М., Шканова О.М. В 49. Управління персоналом. – 2-ге видання: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2009.
2. Іванілов О.С. Економіка підприємства. Підручник. 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 728 с.
3. Воронкова В.Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади. Навч. посіб. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.
4. Балабанова Л.В. Управління персоналом. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
5. Управление персоналом: курсовые проекты, практика, государственный экзамен, дипломный проект: учебное пособие для студентов вузов / [авт.: А.Я. Кибанов и др.]; под ред. А.Я. Кибанова; Гос. ун-т управления. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 431 с.
6. Брагина З.В., Дудяшева В.П., Каверина З.Т. Управление персоналом: уч. пособие для студ. вузов, обуч. по специальности «Менеджмент организации». – М.: КНОРУС, 2010. – 128 с.
7. Веснин В.Р. Управление персоналом. Теория и практика: Учеб. / В.Р. Веснин. – М.: Проспект, 2011. – 688 с.

Формування стратегії розвитку конкурентоспроможності провідних світових аеропортів

У статті обґрунтовано концепцію стратегічного розвитку аеропортів під впливом просторово-світової авіатранспортної політики. Зокрема, визначено головні стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності аеропортів у структурі: розвитку об'єктів наземної авіатранспортної інфраструктури, удосконалення технологій управління авіаперевезеннями, забезпечення безпеки авіатранспортної системи, забезпечення ефективної взаємодії з іншими учасниками ринку авіатранспортних послуг, залучення в галузь стратегічних інвесторів.

Ключові слова: аеропорт, виробнича інфраструктура, стратегія розвитку, конкурентоспроможність.

В статье обоснована концепция стратегического развития аэропортов под влиянием пространственно-мировой авиатранспортной политики. В частности, определены главные стратегические направления повышения конкурентоспособности аэропортов в структуре: развития объектов наземной авиатранспортной инфраструктуры, совершенствования технологий управления авиаперевозками, обеспечения безопасности авиатранспортной системы, обеспечения эффективного взаимодействия с другими участниками рынка авиатранспортных услуг, привлечения в отрасль стратегических инвесторов.

Ключевые слова: аэропорт, производственная инфраструктура, стратегия развития, конкурентоспособность.

In the modern terms of the dynamism of the global economy and highly competitive, the airports should not only focus on the internal state of affairs, but also develop a long-term strategy of behavior that would allow them to respond to the changes occurring in the environment. The competitiveness strategy of the world's leading airports provides the identifying of the key strategic areas in the structure: the development of ground transport infrastructure and improving of the technology of air traffic control, air transport security system, effective cooperation with other services of air transport systems, involve the strategic investors. The strategy should include the following steps: defining the strategic purpose of the airport, the definition of the structure of the business, the development of mechanisms for the regulation and control of the business units within the airport, the development of the concept of technological development, the development of a financial plan.

Keywords: airport, production infrastructure, development strategy, competitiveness.

Постановка проблеми. В сучасних умовах динамізму світової економіки та жорсткої конкурентної боротьби аеропорти повинні не тільки зосереджувати увагу на внутрішньому стані справ, а й розробляти довгострокову стратегію поведінки, яка дозволяла б їм реагувати на зміни, що відбуваються в оточенні.

Стратегія розвитку конкурентоспроможності світових аеропортів – це динамічна «модель дій», необхідних для досягнення поставлених цілей і завдань шляхом координації та розподілу ресурсів аеропорту, здатних забезпечувати своєчасну і якісну організацію переміщення пасажирів, вантажів, багажу та інших послуг, що відповідають запитам споживачів і вимогам конкурентного ринку авіатранспортних перевезень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На основі праць таких іноземних учених, як Ж. Вільямс (Williams G.), С. Дерріл (Darryl S.), Р. Конінгс (Konings R.), Дж. О'Коннелл (O'Connell J.) [3], Дж. Планта (Plant J.), М. Портер (Porter M.), Х. Преміус (Priemus H.) [4], а також таких українських учених, як В.М. Загорулько, Г.В. Жаворонкова [6], Ю.Ф. Кулаєв [7], О.М. Ложачевська [9], В.В. Мова, Ю.А. Паламарчук, І.П. Садловська, В.І. Щелкунов, нами було розпочато дослідження конкурентоспроможності виробничої інфраструктури міжнародних аеропортів [10]. Формування конкурентоспроможності аеропортів на світовому ринку авіаційних перевезень розглядали П. Белобаба (P. Belobaba) [1], К. Вінстон (C. Winston) [5], Е. Вурд (E. Voorde), Р. Макаріо (R. Macario) [2], А. Одоні (A. Odoni), Т. Рейнолдс (T. Reynolds), Ж. Рус (G. Rus) та ін.

Але недостатня пропрацьованість питання комплексного розвитку виробничих інфраструктурних об'єктів аеропортів під впливом просторово-світової авіатранспортної політики зумовлюють актуальність дослідження.

Мета статті – формування стратегії конкурентоспроможності провідних світових аеропортів шляхом раціонального розвитку їх виробничої інфраструктури.

Виклад основного матеріалу. Розробка стратегії розвитку конкурентоспроможності світовими аеропортами є основою стратегічного управління й створенням майбутньої вартості для акціонерів.

Стратегія включає систему пріоритетів стосовно відношення наземної інфраструктури, підвищення рівня авіаційної безпеки, розвитку аеровокзального комплексу й авіаційно-технічної бази, технічного переозброєння, посилення логістичної складової, оптимізації маршрутної мережі, раціоналізації сервісних технологій [12].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стратегія зростання конкурентоспроможності аеропорту:

- визначає напрям розвитку аеропорту як системи: місію, мету, основні завдання, форми й зміст діяльності аеропорту на авіатранспортному ринку;
- встановлює єдину для аеропорту систему пріоритетів і визначає напрями їх реалізації;
- є основою для прийняття рішень у сфері транспортної політики і росту капіталізації аеропорту, розробки цільових програм стосовно розвитку інфраструктурної складової;
- розглядається як база для формування єдиного бачення сучасної ролі аеропорту й перспектив його розвитку, взаємодії з органами виконавчої і законодавчої влади різних рівнів, бізнесом, користувачами авіатранспортних послуг, усіма прошарками суспільства.

Стратегія розвитку конкурентоспроможності аеропорту передбачає визначення місії, постановку цілей, виділення ключових компетенцій.

Алгоритм формування цілей складається з шести кроків: 1) усвідомлення важливості формулювання цілей; 2) формулювання цілей на основі бачення керівництва – бажаного образу аеропорту; 3) логічна побудова цілей: головне завдання – забезпечення взаємопідтримки цілей; 4) залучення співробітників до формулювання цілей; 5) наочне представлення цілей; 6) складання «цільового портрету» аеропорту.

Місія і ключові компетенції стосовно стратегії розвитку конкурентоспроможності аеропорту представлені на рис. 1.

Світові аеропорти повинні орієнтуватися на збільшення пасажиро- і вантажопотоків, що веде до зростання авіарухливості населення, мобільності товарів і факторів виробництва, реалізації транзитного потенціалу країн, і, у підсумку, до розвитку національних економік й підвищенню конкурентоспроможності країн на світових ринках.

Для забезпечення своєї місії аеропорти повинні зосередити зусилля на ключових компетенціях: вдосконалення технологій перевезення, поліпшення якості надаваних послуг, створення нових продуктів/послуг для залучення нових партнерів та ін-

весторів, забезпечення стабільної, безпечної роботи аеропорту та системи повітряного транспорту загалом.

Стратегія розвитку конкурентоспроможності аеропорту має передбачати такі етапи: визначення стратегічної мети аеропорту; визначення структури бізнесу; розробка механізмів регулювання та контролю діяльності бізнес-одиниць, що входять до аеропорту; розробка концепції технічного розвитку; розробка фінансового плану.

Визначення стратегічних цілей аеропорту має ґрунтуватися на аналізі інтересів різних груп, зацікавлених в його розвитку.

Власники аеропорту зацікавлені насамперед у збільшенні вартості бізнесу, максимізації грошових потоків, підвищенні віддачі на інвестований капітал. Менеджмент і співробітників аеропорту цікавить особиста мотивація у вигляді одержуваних доходів за виконання своїх обов'язків. Уряди країн прагнуть до розвитку й створення відповідного рівня інфраструктури, а також до максимізації надходжень у бюджет. З іншого боку, у більшості світових аеропортів держава є також основним власником, тому змушена розставляти для себе стратегічні пріоритети розвитку аеропорту. Нарешті, контрагенти зацікавлені в стабільній роботі аеропорту, що гарантує сумлінне виконання ними умов договорів, інтереси авіакомпаній спрямовані на збільшення кількості та підвищення якості аеропортових послуг, у тому числі неавіаційних.

Узгодити в стратегії розвитку аеропорту інтереси всіх перерахованих вище груп неможливо. Тому необхідно заздалегідь визначити, інтереси якої групи будуть лежати в основі майбутньої стратегії. У переважній більшості випадків такою групою інтересів є власники бізнесу.

Визначення структури бізнесу аеропорту припускає поділ діяльності за блоками (рис. 2).

Особливість більшості світових аеропортів полягає в їх господарській відособленості. Більше того, майже 70 світових аеропортів об'єднані з авіакомпаніями, що призводить до постійного конфлікту інтересів двох бізнесів. У західних



Рисунок 1. Ієрархія цілей розвитку конкурентоспроможності аеропорту

Джерело: складено автором.



Рисунок 2. Схема побудови аеропортового холдингу

Джерело: складено автором.

країнах широко поширена система аеропортових холдингів. До складу холдингу, як правило, входить кілька аеропортів, роботу яких координує керуюча компанія (центральна компанія холдингу). В її завдання входить проведення єдиної політики розвитку, маркетингу й просування послуг холдингу, а також взаємодія з авіакомпаніями та іншими учасниками авіаційного ринку.

Крім того, цілий ряд видів діяльності (обслуговування повітряних суден, обслуговування пасажирів, обслуговування вантажів, експлуатація інфраструктури та ін.) виділяються в самостійні бізнеси. Всі ці бізнеси можуть існувати як у рамках єдиної компанії, так і як самостійні юридичні особи. Переваги створення такого холдингу полягають у тому, що пасажирів та авіакомпанії можуть отримувати однаковий спектр послуг у різних частинах країни і навіть світу, при цьому керуюча компанія заощаджує на витратах на маркетинг, рекламу, бізнес-планування і впровадження нових технологій, а аеропорти-оператори, що входять у холдинг, одержують можливість концентруватися на своєму основному бізнесі.

Як приклади ефективних аеропортових холдингів можна привести Британську службу управління аеропортами (BAA), що включає сім аеропортів у Великобританії і 12 – по всьому світу; німецькі Hochtief Airport і Fraport AG (чотири і сім аеропортів відповідно); канадську ATCO Airports Ltd., а також ряд інших [11].

Відмінності в існуючих на сьогодні моделях бізнесу світових аеропортів обумовлені об'єктивними причинами. Разом із тим надлишкова інфраструктура, наявність у структурі аеропорту підрозділів, діяльність яких не є для нього профільною, невиправдано велика кількість співробітників – усе це призводить до утруднення розвитку світового аеропорту як бізнесу. Розробляючи перспективну структуру бізнесу, необхідно визначити, які види діяльності будуть розглядати-

ся аеропортом як профільні у середньостроковій і довгостроковій перспективі.

Як механізм регулювання і контролю діяльності бізнес-одиниць, що входять до аеропорту, автор пропонує використовувати систему бюджетування та управлінського обліку.

Залежно від цілей і завдань управління складаються стратегічні і поточні плани. Поточні плани, виражені кількісно, являють собою поточні бюджети. Відповідно, розробляються й бюджети, орієнтовані на стратегічне управління.

Цикл складання поточного бюджету аеропорту такий: 1) аналіз дій у минулому періоді; 2) аналіз, конкретизація місії, стратегії та мети аеропорту; 3) підготовка поточних планів; 4) оцінка ресурсів, необхідних для здійснення поточних планів; 5) підготовка поточного бюджету; 6) аналіз виконання планів, відповідність прибуткової частини бюджету витратам, корегування.

У системі поточних бюджетів виділяють генеральний бюджет, який включає взаємозалежну систему операційних фінансових бюджетів і бюджет інвестицій. Основними фінансовими бюджетами організації є бюджет доходів і витрат, бюджет руху грошових засобів, бюджет по балансовому аркушу.

Операційні бюджети підтримують фінансові і включають, залежно від галузевої приналежності, різний склад блоків, наприклад: бюджет продажів, бюджет закупівель, бюджет запасів товарно-матеріальних цінностей тощо.

Інформація операційних бюджетів використовується як для оперативного управління діяльністю підрозділів продажів, логістики, виробництва, постачання, так і для складання фінансових бюджетів.

Бюджети доцільно формувати за підрозділами або центрами фінансової відповідальності, стосовно до аеропорту – у розрізі виділених бізнес-одиниць і напрямів діяльності усередині них. Об'єктами планування є конкретні види

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

діяльності, що допомагає керівництву компанії їх правильно аналізувати та здійснювати вибір виробничої програми.

За загальним правилом компанії доцільно зберігати види діяльності, якщо доходи від них покривають частину загальних витрат компанії (фіксованих витрат), навіть якщо при цьому загальний прибуток за напрямом (з урахуванням розподілу непрямих витрат) негативний. При повному розподілі накладних витрат прибуток від авіаційної діяльності у світових аеропортах негативний.

У рамках стратегічного управлінського обліку в бюджетуванні застосовується спеціальна система калькулювання витрат. Дана система ґрунтується на ідеї, що кінцевий продукт і пов'язані з ним витрати утворюються з набору фізичних ресурсів (одні з яких є вихідними), послідовності «втручання» у цей ключовий ресурс і тимчасових витрат, пов'язаних зі змістом частково сформованого продукту – незавершеного виробництва. Крім витрат на «втручання» існують тимчасові витрати, пов'язані з знаходженням продукту в процесі виробництва, зберігання, просування. Тут використовуються формули дисконтування.

Послідовність операцій по складанню бюджету в системі стратегічного управлінського обліку така: виявлення ключового ресурсу; визначення послідовності руху продукту; калькулювання витрат на ресурси та рух продукту; калькулювання витрат на втручання та рух продукту; оцінка тимчасових витрат; мінімізація витрат за стадіями руху продукту.

Важливим кроком формування стратегії аеропорту є орієнтація його ключового потенціалу на продукцію й послуги, за якими він має конкурентну перевагу, в тому числі з метою формування продуктового портфелю. Продуктовий портфель має бути збалансований, тобто в нього повинна входити продукція, що перебуває на різних стадіях життєвого циклу.

Виділяють основні витрати, які необхідно враховувати при складанні бюджетів за стадіями життєвого циклу продукту аеропорту:

1. Стадія зародження – її тривалість залежить від новизни інновації (технології). Стадія закінчується, коли продукція прийнята ринком, дослідне виробництво змінилося промисловим. На даному етапі високі витрати на дослідження й розробки; капітальні вкладення на організацію, устаткування, оснащення виробництва, маркетинг.

2. Стадія зростання – витрати падають у зв'язку з можливістю поділу праці, придбання великих партій товару зі знижками тощо. Основні напрями витрати засобів: маркетинг, розширення поінформованості ринку; контроль якості матеріалів і компонентів для виробництва; найм основного персоналу; технічне обслуговування.

3. Стадія зрілості – пов'язана з початком скорочення продажів і ростом інтенсивної конкуренції. Вона поглинає витрати на матеріали й комплектуючі; заробітну плату висококваліфікованих фахівців / керівників; вхідний і вихідний (на-

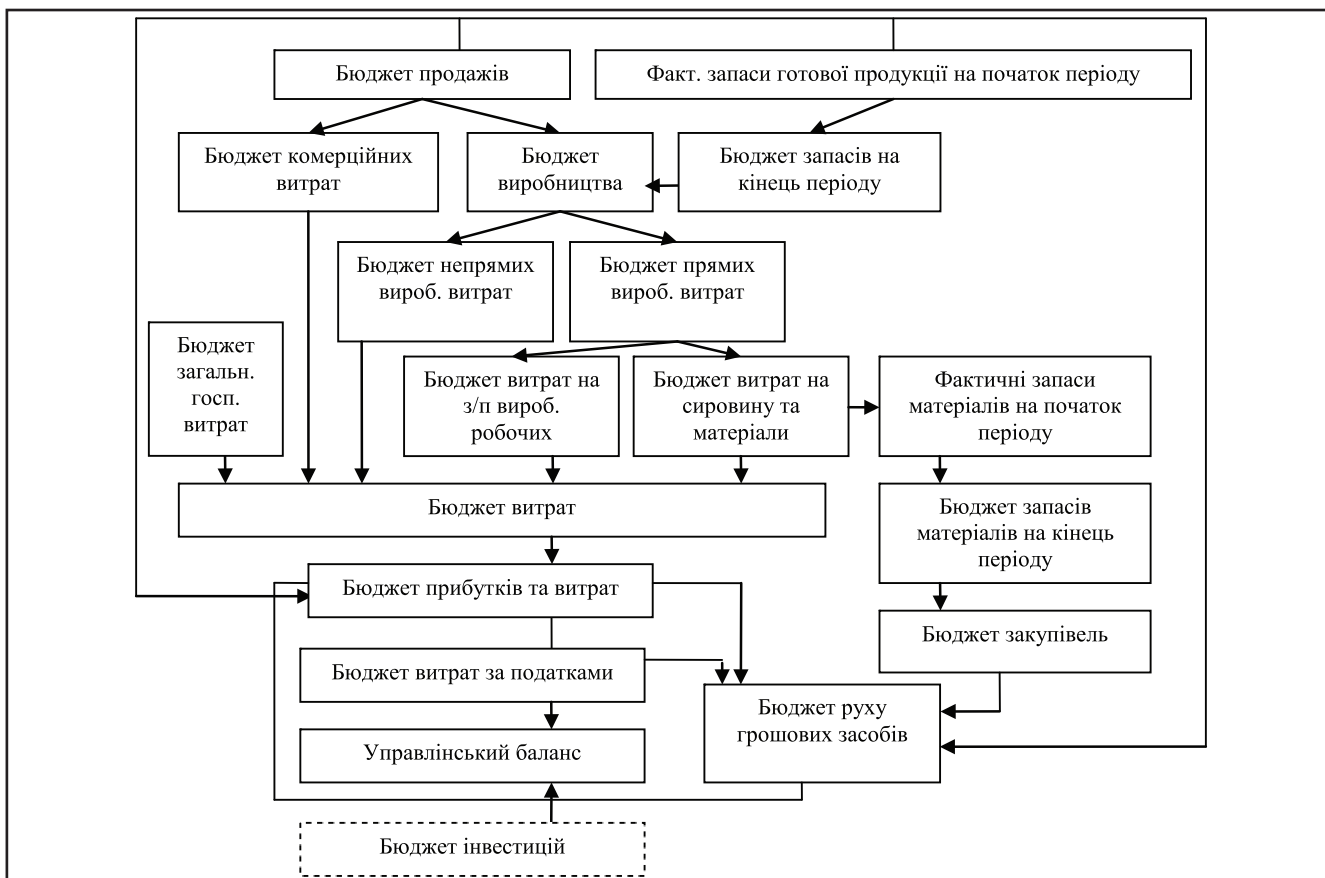


Рисунок 3. Процедура складання операційного бюджету аеропорту

Джерело: складено автором.

самперед) контроль якості; удосконалення продукції; про-стої, ремонти, підтримка й відновлення основних фондів.

4. Стадія занепаду – пов'язана зі скорочення обсягів виробництва, падінням попиту. Основні витрати на даному етапі спрямовуються на заходи зі згортання виробництва, вкладання активів у більш привабливі види бізнесу.

При складанні бюджетів виділяють підходи: «зверху вниз», «знизу нагору», а також комбінований. При підході «зверху вниз» бюджет складається одним з підрозділів управляючої компанії аеропорту, найчастіше плановим відділом. Далі бюджет доводиться до всіх бізнес-одиниць і підрозділів, що входять в аеропортовий холдинг, і ухвалюється до виконання. При бюджетуванні «знизу нагору» менеджери підрозділів самостійно складають бюджети. Надалі з індивідуальних бюджетів народжується загальний бюджет аеропортового холдингу. Бюджети підрозділів аналізуються, конкретизуються, затверджуються на всіх рівнях управління.

Процес бюджетування має бути стандартизований за допомогою бюджетних форм, інструкцій і процедур. Складовим елементом регламентів бюджетування є бюджетна політика або відповідний розділ в управлінській обліковій політиці.

Покрокова процедура складання операційного бюджету світового аеропорту представлена на рис. 3.

Четвертий етап стратегії розвитку конкурентоспроможності аеропорту – визначення концепції технічного розвитку, що включає питання щодо технічного переозброєння аеропорту й впровадженню нових технологій обслуговування повітряних суден і пасажирів. При цьому необхідно відзначити, що технічне переозброєння економічно виправдане не для всіх світових аеропортах.

Усі аеропорти можна розбити на три нерівні групи: великі аеропорти, що виконують роль вузлів (хабів) або ті, що претендують на цю роль; аеропорти регіональних центрів із досить великим пасажиропотоком, але не пропускають через себе великі транзитні потоки; інші регіональні і місцеві аеропорти.

Для кожної із цих груп актуальна своя концепція технічного розвитку. З економічного погляду тільки для першої, самої нечисленної групи, підходить логіка комплексної реконструкції аеропорту й створення транспортного вузла.

Для аеропортів регіональних центрів застосовуються дві стратегії. Перша виходить з міркувань економічної доцільності змін і припускає впровадження локальних удосконалень, які не змінюють технології в цілому, але приводять її у відповідність до вимог часу. З погляду підтримки престижу «повітряних воріт регіону» такі актуальні зміни вкрай важливі. Однак термін окупності проекту глобального технічного переозброєння й модернізації аеропорту регіонального центру буде занадто великим, і, у підсумку, проект буде визнаний недоцільним. Друга стратегія припускає серйозне технічне переозброєння регіонального аеропорту виходячи з політичних мотивів і міркувань. У такій ситуації всі сторони повинні розуміти, що проект не окупиться, але регіон у підсумку матиме сучасний представницький аеропорт [8].

Для більшості аеропортів третьої групи найбільш вдалим вибором є відмова від впровадження технічних нововведень. Ці аеропорти створювалися з істотним запасом, якого може вистачити на досить тривалий період, особливо в умовах, коли потреба в їх послугах відчутно знизилася.

Заключний етап розробки стратегії розвитку конкурентоспроможності аеропорту – це визначення джерел фінансування, які прямо залежать від організаційно-правової форми аеропорту. За державної форми власності (частка держави понад 50%) важко розраховувати на засоби стратегічних інвесторів. Найбільш імовірними джерелами фінансування в такому випадку будуть власні засоби аеропорту або позикові засоби. У випадку, коли аеропорт перебуває в приватній власності, можливе залучення засобів стратегічного інвестора.

Якщо ж говорити про достатність запозичених засобів для проведення необхідних змін, то практика показує, що залучення винятково засобів інвестора, будь то стратегічний інвестор або держава, як правило, виявляється недостатньо для реалізації якісного проекту розвитку. Тому важливо, щоб головне джерело було обов'язково підкріплене другорядним. Це, приміром, можуть бути позикові засоби. В такому випадку навіть при обмежених можливостях аеропорту інвестувати в проект розвитку власні засоби з високим ступенем імовірності стратегія буде успішно реалізована.

Висновки

Таким чином, нами було обґрунтовано концепцію стратегічного розвитку міжнародних аеропортів під впливом просторово-світової авіатранспортної політики на основі синергетичної парадигми реформування організаційно-функціональної методики формування й реалізації світової регіональної стратегії розвитку міжнародних аеропортів, зокрема визначено головні стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності міжнародних аеропортів у структурі: розвитку об'єктів наземної авіатранспортної інфраструктури, удосконалення технологій управління авіаперевезеннями, забезпечення безпеки авіатранспортної системи, забезпечення ефективної взаємодії з іншими учасниками ринку авіатранспортних послуг, залучення в галузь стратегічних інвесторів.

Список використаних джерел

1. Belobaba P. Airport Systems: Planning, Design and Management / Peter Belobaba, Amedeo Odoni, Tom Reynolds. – Saint Louis: McGraw-Hill, 2012. – 816 p.
2. Macario R. Critical Issues in Air Transport Economics and Business / Rosario Macario, Eddy Van de Voorde. – Milton Park: Routledge, 2010. – 432 p.
3. O'Connell J. Air Transport in the 21st Century / John F. O'Connell, George Williams. – Burlington: Ashgate, 2011. – 470 p.
4. Priemus H. The Future of Intermodal Freight Transport: Operations, Design and Policy (Transport Economics, Management, and Policy) / Hugo Priemus, Peter Nijkamp, Rob Konings. – Cheltenham: Edward Elgar Pub., 2008. – 343 p.

5. Winston C. Aviation Infrastructure Performance: A Study in Comparative Political Economy / Clifford Winston, Gines de Rus. – Washington, DC: Brookings Institution Press, 2008. – 237 p.

6. Жаворонкова Г.В. Стратегічний менеджмент підприємств авіаційного транспорту / Г.В. Жаворонкова, І.П. Садловська. – К.: Кондор, 2012. – 676 с.

7. Кулаев Ю.Ф. Экономика гражданской авиации Украины / Ю.Ф. Кулаев. – К.: Феникс, 2004. – 667 с.

8. Ложачевська О. Збільшення потужностей інфраструктури аеропортів як засіб підвищення ефективності їх діяльності / О. Ложачевська, К. Сидоренко // Матеріали наук.-практ. конф. «Реструктуризація глобального простору: історичні імперативи та виклики». – К., 2013. – С. 69–71.

9. Ложачевська О.М. Формування стратегії економічного розвитку пасажирського терміналу аеропорту / О.М. Ложачевська, Ю.А. Паламарчук. – К.: Кондор, 2009. – 240 с.

10. Сидоренко К.В. Особливості формування виробничої інфраструктури міжнародних аеропортів / К. Сидоренко // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2013. – №3. – С. 143–146.

11. Сидоренко К. Перспективні напрями розвитку виробничої інфраструктури міжнародних аеропортів / К. Сидоренко // Матеріали XIII міжнар. наук.-практ. конф. молодих учених і студентів «Політ. Сучасні проблеми науки». – К., 2013. – С. 478.

12. Сидоренко К. Формування конкурентної стратегії аеропорту / К. Сидоренко // Матеріали VIII міжнар. наук.-практ. конф. «Сучасні проблеми глобальних процесів у світовій економіці». – К., 2013. – С. 81–82.

У.М. КОРОЛЬ,

аспірантка, Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України

Перспективи розвитку ринку туристичних послуг в Україні

У статті проведено аналіз особливостей ринку туристичних послуг в Україні. Визначено проблеми розвитку ринку туристичних послуг України та шляхи їх розв'язання. Приділено особливу увагу перспективам розвитку туристичної діяльності в Україні.

Ключові слова: туризм, туристична діяльність, ринок туристичних послуг, туристичний потік, туристичний продукт.

В статье проведен анализ особенностей рынка туристических услуг в Украине. Определены проблемы развития рынка туристических услуг Украины и пути их решения. Уделено особое внимание перспективам развития туристической деятельности в Украине.

Ключевые слова: туризм, туристическая деятельность, рынок туристических услуг, туристический поток, туристический продукт.

In the article analyzed the characteristics of the tourist market in Ukraine. The problems of the tourist market of Ukraine and solutions. Paid special attention to the prospects of tourism in Ukraine.

Keywords: tourism, tourism activities, tourism market, the flow of tourists, tourist product.

Постановка проблеми. Різноманітний за своїми різновидами, туризм став невід'ємним явищем сучасного життя. В усьому світі він є визнаним і вагомим чинником економічного розвитку. Феномен туризму постійно розвивається, адже він є соціальним за своєю природою.

Серед європейських держав Україна визначається найбільшим розмаїттям ландшафтних комплексів, значним історико-культурним, етнічним та генетичним надбанням. В Україні останніми роками ринок туристичних послуг набув

значної динаміки розвитку. Однак, за даними ВТО, частка туристичної галузі у ВВП країни становить лише 2% [2], що свідчить про те, що туристичний потенціал країни використовується неповною мірою, ринок туристичних послуг функціонує недостатньо ефективно.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням розвитку світового та вітчизняного ринків туристичних послуг присвячені наукові дослідження і публікації багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких слід виділити праці українських авторів: О. Бейдика, Л. Гонтаржевської, Ю. Забалдіної, Р. Заблоцької, В. Кифяка, О. Любіцевої, Г. Михайліченко, Р. Росохи, А. Румянцева, Т. Сокол, С. Соколенка, Д. Стеченка, Т. Ткаченко та ін., російських фахівців – А. Александрової, І. Балабанова, В. Гуляєва, І. Зоріна, В. Квартальнова, В. Сеніна, А. Чудновського та ін., а також західних дослідників – Р. Бартонна, Д. Боуена, Р. Браймера, Г. Гана, Ф. Котлера, А. Маршала, Д. Мейкенза, М. Портера, Н. Реймерса, Ч. Робінсона, В. Сміта, Д. Уокера, Г. Харріса, Д. Холловея та ін.

Метою статті є аналіз ринку туристичних послуг в Україні та перспективи розвитку.

Виклад основного матеріалу. Статистика переконливо засвідчує, що сьогодні туризм у всьому світі є однією з найбільш високодохідних галузей господарювання, яка в сучасних умовах постійно й динамічно розвивається, сприяючи вирішенню цілого комплексу життєво важливих соціально-економічних проблем. За даними Всесвітньої туристичної організації, щороку у світі здійснюється близько 1 млрд. подорожей, понад 52 відсотки з яких у межах країн Європи. В країнах ЄС туризм сприяє підвищенню сукупного валового внутрішнього продукту на 8 відсотків, економічному зростанню на 11 відсотків, а кількість робочих місць в тури-

стичній індустрії становить близько 12 відсотків загальної чисельності

Ще у минулому столітті відбулася справжня туристична революція, яка, на думку фахівців, такою ж мірою є творча і важлива, як і індустріальна революція, що почалася двома століттями раніше. Справжній вибух туризму у світі спричинили три глобальні чинники: зростання купівельної спроможності, і зокрема дискреційного доходу в сім'ях багаточисельного середнього класу; побільшення вільного часу завдяки регулюванню з боку соціального законодавства на користь працюючих; широке розповсюдження приватного автотранспорту та поява дешевих авіаперевезень.

Тож саме туризм часто є каталізатором, що спричиняє як активний розвиток окремих галузей економіки, так і соціально-економічний розвиток цілих країн.

Туристична галузь набуває дедалі більшого значення для розвитку економіки та соціальної сфери і в Україні, стрімко інтегрується у світову туристичну індустрію. Пріоритетний напрям розвитку в'їзного та внутрішнього туризму є важливим чинником підвищення якості життя в Україні, утворення додаткових робочих місць, поповнення валютних запасів держави та підвищення її авторитету на міжнародній арені [3].

Ця галузь також підтримує національні традиції, стимулює розвиток народних промислів, відродження рецептів приготування цікавих і смачних страв, вимагає збереження природи і створення сприятливих соціальних умов для свого функціонування.

Розвиток туризму в Україні істотно впливає на такі сектори економіки, як транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів широкого вжитку, і є одним з найбільш перспективних напрямів структурної перебудови економіки. Своєю чергою, важливими факторами розвитку туристичної галузі є природний та історико-культурний потенціал нашої держави [3, 4].

Україна займає одне з провідних місць в Європі за рівнем забезпеченості цінними природними та культурними ресурсами.

Згідно зі статистичними даними за 2012 рік в Україні налічується 5017 об'єктів культурної спадщини, зокрема 891 об'єкт національного значення та 4126 об'єктів місцевого значення. Україна має великий природно заповідний фонд. Загальна кількість об'єктів природно-заповідного фонду становить 7739 одиниць, які займають площу 3744,5 га, в тому числі 23 заповідники, 47 національних природних парків, 28 ботанічних садів, 12 зоологічних парків.

До списку об'єктів Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО в Україні включено такі об'єкти культурної спадщини, як собор Святої Софії та прилеглі монастирські споруди, Києво-Печерська лавра у Києві, ансамбль історичного центру Львова, пункти Геодезичної дуги Струве (Хмельницька та Одеська області), резиденція митрополитів Буковини та Далмації (Чернівці), стародавнє місто Херсонес Таврійський (Севастополь), дерев'яні церкви Карпатського регіону Польщі та України (Львівська, Івано-Франківська та Закарпатська області).

На сьогодні в Україні функціонує шість курортів державного значення, понад двадцять природних курортних територій за наявності унікальних природних ресурсів мають підстави для оголошення їх відповідно до Закону України «Про курорти» курортами державного значення.

Нині Україна завдячуючи проведенню фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу має сучасну розвинуту готельну інфраструктуру.

Станом на кінець 2012 року в Україні функціонує понад 3800 готелів та інших аналогічних засобів розміщення. Разом із тим кількість вітчизняних готелів, що отримали свідоцтва про встановлення категорій «одна зірка» – «п'ять зірок», становить 181 одиницю.

На сьогодні існує проблема недоступності готелів та інших аналогічних засобів розміщення для осіб з інвалідністю, в тому числі з вадами зору, слуху і порушеннями опорно-рухового апарату, та інших, пов'язаних з інвалідністю груп населення, відсутності у них достатньої кількості пристосованих для таких осіб номерів.

Станом на кінець 2012 року в Україні видано 2385 ліцензій на провадження туроператорської діяльності, з яких 372 ліцензії – на провадження туроператорської діяльності тільки з внутрішнього та в'їзного туризму.

За останні три роки у розвитку туризму в Україні сформувалася позитивна тенденція. У 2012 році Україну відвідали 24,6 млн. іноземних туристів (у 2011 році – 23,5 млн.). Платежі до держбюджету, за даними Міністерства доходів і зборів, від туристичної діяльності у 2012 році становили більше 1,5 млрд. грн., що на 19,5% більше, ніж у 2011 році. У минулому році обсяг послуг, наданих вітчизняними туристичними операторами, збільшився на 21% порівняно з 2011 роком і становив 11,9 млрд. грн.

Наразі відповідно до рейтингу Всесвітньої ради з туризму і подорожей внесок туризму у ВВП України в 2012 році становив \$3,6 млрд. (або 2,2% від ВВП), завдяки цьому Україна посіла 60-те місце у світовому рейтингу за внеском туризму у ВВП. Згідно з даними Державної служби статистики і Держприкордонслужби України, зокрема, кількість іноземних туристів, які в'їхали до України, скоротилася на 23% – до 940 тис. осіб. Кількість іноземців, які в'їхали до України зі службовою, діловою або дипломатичною метою, скоротилася на 45,7% – до 644,992 тис. осіб.

Водночас кількість іноземних громадян, які в'їхали до України зі спортивною, культурною або релігійною метою, зросла більш ніж у 21 раз – до 4,854 млн. осіб.

Найбільша кількість іноземців у 2012 році прибула в Україну з Росії – 9,527 млн. осіб, Молдови – 4,849 млн. осіб, з Білорусії – 3,092 млн. осіб, з Польщі – 1,404 млн. осіб. (табл. 1).

Україна займає перші позиції у рейтингах місць, які провідні експерти пропонують відвідати. Київ – на першому місці в Європі і третьому у світі в 2012 році (портал TripAdvisor). Львів – друге місце в Європі – рейтинг видання Lonely Planet «кращих міст для уїк-енду в Європі». Крим, за версією

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. В'їзд іноземних громадян в Україну за країнами, з яких вони прибули, у 2012 році

	Кількість іноземних громадян, які в'їхали в Україну – усього	Із них – за метою поїздки						
		службова, ділова, дипломатична	туризм	приватна	навчання	працевлаштування	імміграція (постійне місце проживання)	культурний та спортивний обмін, релігійна, інша
Азербайджан	101229	2222	4291	52312	1529	123	894	39858
Аргентина	1986	109	373	545	14	6	15	924
Австралія	5880	311	1321	1026	58	40	79	3045
Австрія	30032	3019	4978	8143	64	144	181	13503
Вірменія	68087	1364	2431	50253	47	28	814	13150
Бельгія	16407	1058	2624	5059	5	74	91	7496
Боснія і Герцеговина	2976	249	66	561	1	13	11	2075
Бразилія	4494	235	1099	951	8	83	65	2053
Болгарія	45964	4139	1721	28134	133	124	291	11422
Білорусь	3091780	16954	234022	2324489	310	769	1178	514058
Канада	30945	1001	5443	11489	52	71	257	12632
Китай	19718	5300	2761	2657	4030	238	1515	3217
Кіпр	3992	430	1035	1315	32	9	33	1138
Чехія	51955	4129	5824	19632	53	110	93	22114
Данія	20498	1484	3728	9031	22	51	84	6098
Естонія	19812	1403	2587	8232	23	40	136	7391
Фінляндія	10832	794	2770	2887	11	22	37	4311
Франція	64804	3792	12904	16393	52	431	386	30846
Грузія	40799	5585	1234	11939	328	125	991	20597
Палестинська територія	1596	40	60	976	22	?	42	456
Німеччина	274073	10582	55804	116319	141	449	640	90138
Греція	22760	1516	2603	9943	30	83	139	8446
Угорщина	742445	13195	4342	295016	391	79	58	429364
Індія	10264	1177	538	1344	251	154	495	6305
Іран, Ісламська Республіка	6816	1178	935	582	392	13	393	3323
Ірак	5266	266	316	959	643	6	55	3021
Ірландія	6318	306	1022	1922	8	22	26	3012
Ізраїль	107141	1289	9646	27649	278	48	941	67290
Італія	89081	4071	12973	24122	32	241	335	47307
Японія	8528	1157	2015	2306	31	65	71	2883
Казахстан	70784	4642	9497	37945	248	66	367	18019
Йорданія	5254	170	356	401	232	5	170	3920
Корея, Республіка	6912	1634	1320	1632	46	76	106	2098
Киргизстан	19441	516	699	15343	53	19	99	2712
Ліван	4180	158	593	566	215	18	215	2415
Латвія	39840	3311	5451	19832	34	137	430	10645
Лівія	2085	73	120	414	77	3	25	1373
Литва	54636	5103	4198	32988	24	123	546	11654
Мексика	1681	118	545	222	14	11	5	766
Монголія	1053	286	70	399	52	–	38	208
Молдова Республіка	4849115	32158	3866	4339244	400	246	5861	467340
Чорногорія	1197	39	52	211	3	5	3	884
Марокко	2767	55	130	486	423	13	86	1574
Нідерланди	52417	2141	6083	24123	13	82	121	19854
Нігерія	3338	97	97	550	441	31	101	2021
Норвегія	13486	524	3161	3157	9	3	23	6609
Пакистан	1103	133	64	149	62	9	114	572
Польща	1404086	47913	56476	904313	1552	706	862	392264
Португалія	18883	353	1156	10016	24	13	26	7295
Румунія	791281	6790	2390	537848	27	102	273	243851
Російська Федерація	9526695	106314	343435	7325901	6195	482	12473	1731895
Саудівська Аравія	1375	138	292	140	38	–	3	764
Сербія	29607	2179	977	6916	31	180	160	19164
Словаччина	476574	7038	1448	186249	58	81	57	281643
В'єтнам	4856	362	334	856	208	23	1932	1141

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Словенія	9160	892	849	2412	7	11	19	4970
Південна Африка	1330	158	285	114	4	12	13	744
Іспанія	20628	711	3720	6033	25	32	51	10056
Швеція	40777	1735	10235	12771	18	35	96	15887
Швейцарія	18677	956	3721	4192	7	22	87	9692
Сирійська Арабська Республіка	3528	288	580	796	117	13	333	1401
Таджикистан	42834	212	445	33584	28	35	56	8474
Туніс	1462	39	137	246	112	12	36	880
Туреччина	117152	19414	35282	33407	925	1629	2551	23944
Туркменістан	19647	691	3090	1477	1743	22	142	12482
Колишня Югославська Республіка Македонія	3466	235	116	1203	2	31	24	1855
Єгипет	3015	383	554	438	51	14	65	1510
Велика Британія	81183	3896	18175	20907	288	282	363	37272
США	134128	5863	27452	45626	151	263	776	53997
Узбекистан	185518	918	6597	134988	170	324	591	41930
Інші країни	1998	225	189	316	54	13	38	1163
Усього	22973627	347216	935703	16784597	23172	8845	39683	4834411

журналу National Geographic, посідає перше місце у світі в рейтингу «20 місць, які потрібно побачити в 2013 році». Після проведення Євро-2012 більше 70% відвідувачів чемпіонату з футболу оцінили своє перебування в Україні як «добре» і «дуже добре». Більше половини опитаних висловили бажання ще раз відвідати Україну (за даними німецького агентства GIZ). По рейтингу Всесвітнього економічного форуму, за конкурентоспроможністю в галузі туризму країна піднялася з 85 на 76-те місце.

Потік туристів після Євро-2012 зріс на 20%. Зростання інтересу іноземців до України можна підтвердити цифрами. У другій половині 2012 року в порівнянні з тим самим періодом 2011-го в'їзний туризм зріс на 15–20%, сягнувши, за приблизними оцінками, 4 млн. осіб. Головне, що приваблює іноземців в Україну, – це пам'ятки світового рівня в Києві, Одесі, Львові та Криму, а також західноукраїнські водні оздоровниці.

Іноземних туристів в Україні приваблюють не тільки пам'ятки, а й санаторні відпочинки. Одним з таких оздоровчих курортів є Трускавець. До 1939 року Трускавець входив до складу Польщі і вважався курортом європейського значення, а потім, за часів СРСР, – всесоюзного. Після розпаду Союзу центр відпочивання втратив свій статус, а сьогодні надолужує його.

Із серпня по грудень 2012 року Трускавець відвідало на 22% більше іноземців, ніж за той самий період 2011-го. А загалом за минулий рік тут побували 50 тис. відпочивальників з-за кордону

Курортний потенціал України досить високий, це гірське повітря, мінеральні і термальні води, грязі, море і, відповідно, пляжний відпочинок. Таке різноманіття на одній території рідко де зустрінеш: культурна спадщина, як собор Святої Софії та прилеглі монастирські споруди, Києво-Печерська лавра в Києві, ансамбль історичного центру Львова, пункти Геодезичної дуги Струве (Хмельницька та Одеська області), резиденція митрополитів Буковини та Далмації (Чернівці), стародавнє місто Херсонес Таврійський (Севастополь), де-

рев'яні церкви Карпатського регіону, незаймані ліси Карпат, столиця Кримського ханства Бахчисарай.

На сьогодні найбільш відвідуваними українськими туристами країнами є Туреччина, Росія, Білорусія, Єгипет, Польща, Румунія, Португалія, ОАЕ, Греція, Німеччина, Ізраїль, Чехія.

Для ефективного функціонування ринку туристичних послуг необхідним є забезпечення якості національного туристичного продукту. Зокрема, особливої уваги потребує вирішення питання належного пристосування природних територій, об'єктів культурної спадщини для відвідування туристами, забезпечення їх відповідного інфраструктурного облаштування та інформаційного забезпечення.

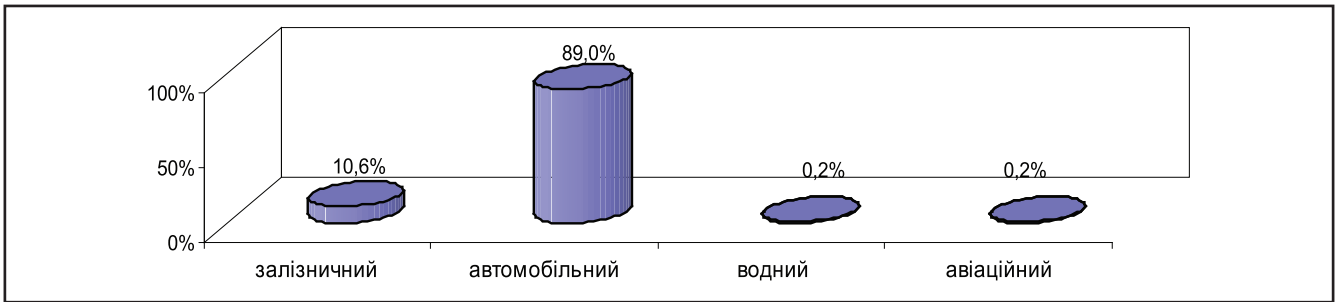
Основними причинами виникнення проблеми розвитку ринку туристичних послуг Україні є:

- відсутність скоординованих дій та системного підходу до розроблення та виконання державної, регіональних і місцевих програм розвитку туризму та курортів, зокрема сприятливих умов для розвитку внутрішнього та в'їзного туризму;
- недосконалість системи ведення статистичного обліку у сфері туризму та курортів, а також здійснення заходів, спрямованих на комплексне освоєння та розвиток туристичних ресурсів;
- низький рівень безпеки на туристичних об'єктах і маршрутах, несвоєчасне надання невідкладної допомоги туристам, які постраждали під час подорожі;
- недосконалість технічного регулювання та стандартизації, що призводить до відсутності належного інфраструктурного облаштування та інформаційного забезпечення туристичних об'єктів і маршрутів;
- недостатність критеріїв, на підставі яких здійснюється категоризація об'єктів туристичної інфраструктури, зокрема готелів та інших аналогічних засобів розміщення, та їх неузгодженість із сучасними стандартами розвинутих туристичних країн;
- відсутність механізму акредитації та сертифікації об'єктів туристичної інфраструктури;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Виїзд громадян України за кордон за країнами, до яких вони виїжджали, у 2012 році

Країна	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон – усього	Із них – за метою поїздки		
		службова поїздка	організований туризм	приватна поїздка
Азербайджан	16424	297	434	15693
Австрія	103207	2446	7843	92918
Вірменія	18222	895	3043	14284
Бельгія	12713	–	–	12713
Болгарія	48594	1302	8374	38918
Білорусь	1673717	44965	96275	1532477
Канада	5503	–	2	5501
Шрі-Ланка	2971	–	–	2971
Китай	18122	165	344	17613
Хорватія	27087	21	351	26715
Кіпр	26775	321	538	25916
Чехія	299444	2799	32656	263989
Данія	10117	–	–	10117
Естонія	6136	–	–	6136
Фінляндія	11217	–	–	11217
Франція	75396	18	48	75330
Грузія	50170	1680	3269	45221
Німеччина	380554	3816	15063	361675
Греція	121536	1663	11011	108862
Угорщина	1759986	5465	8307	1746214
Індія	7505	–	–	7505
Іран, Ісламська Республіка	1799	10	–	1789
Ізраїль	141319	2732	12159	126428
Італія	152709	927	4599	147183
Казахстан	23521	–	–	23521
Йорданія	7586	–	–	7586
Киргизстан	1251	–	–	1251
Ліван	4508	–	–	4508
Латвія	22895	–	33	22862
Лівійська Арабська Джамахірія	23226	–	–	23226
Литва	8079	–	–	8079
Мальта	1073	–	1	1072
Молдова, Республіка	2174173	4220	419	2169534
Чорногорія	39349	53	4078	35218
Нідерланди	73069	29	1	73039
Норвегія	2775	–	–	2775
Польща	5765184	173978	69578	5521628
Португалія	11847	–	–	11847
Румунія	549966	3810	22389	523767
Російська Федерація	5941305	93074	187732	5660499
Словаччина	508008	3898	8256	495854
В'єтнам	2569	–	–	2569
Іспанія	92939	10	909	92020
Швеція	10571	–	–	10571
Швейцарія	33840	–	–	33840
Сирійська Арабська Республіка	2868	251	1674	943
Таїланд	23288	–	–	23288
Об'єднані Арабські Емірати	151181	273	6575	144333
Туреччина	563184	11039	91462	460683
Туркменістан	6812	667	766	5379
Єгипет	297267	950	37892	258425
Велика Британія	85047	95	4258	80694
США	23090	219	592	22279
Узбекистан	7998	313	425	7260
Всього	21429692	362401	641356	20425935



Структура пасажирських перевезень

– відсутність планів комплексного розвитку природних курортних територій;

– недосконалість системи обліку та охорони лікувально-оздоровчих територій;

– недостатній рівень розвитку туристичної інфраструктури

Якщо говорити про наявність туристичних ресурсів як одну з основних передумов для розвитку туризму, наша країна має всі шанси для інтенсивного розвитку не тільки внутрішнього, а й іноземного туризму. Україна володіє великим туристично-рекреаційним потенціалом, сприятливим кліматом, багатою флорою і фауною, культурно-історичними пам'ятками світового рівня. Однак слід зазначити, що значна частина туристичних об'єктів потребує впорядкування та відновлення, недостатня увага приділяється збереженню довкілля. Питання захисту довкілля є особливо актуальним в тому контексті, що Україна досі асоціюється з екологічною катастрофою в результаті аварії на ЧАЕС. Крім того, для залучення як іноземних, так і внутрішніх туристів необхідно забезпечити проведення рекламно-інформаційної кампанії з використанням засобів масової інформації в Україні та за кордоном, проведення презентацій, організації мережі інформаційних центрів для іноземних туристів.

Розв'язання проблем у галузі туризму потрібно здійснювати шляхом:

– забезпечення дерегуляції туристичної діяльності та створення умов для державно-приватного партнерства;

– пріоритетного розвитку туризму, зокрема Карпатського регіону, Приазов'я, Чорноморського узбережжя;

– забезпечення раціонального використання територій курортів, удосконалення санаторно-курортного обслуговування і діяльності санаторно-курортних і оздоровчих закладів;

– взаємодії органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, суб'єктів туристичної діяльності для забезпечення гармонійного розвитку пріоритетних видів туризму на умовах державно-приватного партнерства;

– забезпечення комплексного розвитку територій, зокрема створення умов для залучення інвестицій у розбудову туристичної інфраструктури;

– забезпечення поширення інформації про Україну та її туристичні можливості на міжнародному туристичному ринку, здійснення заходів для формування позитивного іміджу держави на міжнародному туристичному ринку;

– активізації розвитку пріоритетних видів внутрішнього туризму;

– розроблення та впровадження стандартів у сфері туризму та курортів, їх гармонізації з міжнародними та європейськими стандартами, здійснення контролю за їх дотриманням;

– забезпечення просування на міжнародному туристичному ринку національного туристичного продукту насамперед шляхом проведення обов'язкової категоризації об'єктів туристичної інфраструктури, зокрема готелів та інших аналогічних засобів розміщення, санаторно-курортних і оздоровчих закладів, об'єктів громадського харчування;

– підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів туристичної діяльності на міжнародному туристичному ринку;

– вдосконалення системи надання послуг із санаторно-курортного лікування;

– здійснення контролю за збереженням та раціональним використанням природних територій курортів;

– підвищення рівня безпеки туристів;

– забезпечення доступності туристичних послуг для осіб з інвалідністю, у тому числі з вадами зору, слуху і порушеннями опорно-рухового апарату, та інших, пов'язаних з інвалідністю груп населення [9].

Важливим фактором у розвитку ринку туристичних послуг є розвиток транспортного сполучення та забезпечення необхідного рівня безпеки подорожей. Серед транспортних засобів найбільшою популярністю користується автомобільне сполучення (див. рис.) [8]. Однак цей вид транспорту є найбільш небезпечним через вкрай низьку якість автомобільних доріг України.

У рамках підготовки до Євро-2012 було проведено низку заходів із покращення транспортної інфраструктури, зокрема проведено реконструкцію та модернізацію аеропортів у Києві, Харкові, Донецьку та Львові, збудовано та відремонтовано понад 2 тис. км автодоріг, запроваджено на окремих напрямках швидкісний рух пасажирських поїздів до 200 км/год. [8].

Висновки

Таким чином, незважаючи на значні позитивні тенденції, ринок туристичних послуг в Україні у своєму розвитку ще не набув рівня, достатнього для реалізації туристичного потенціалу країни, механізм його функціонування потребує вдосконалення. Серед основних причин гальмування розвитку ринку туристичних послуг слід відзначити: недосконалість системи дер-

жавного регулювання туристичної діяльності; високий рівень податків; низький рівень інвестицій у розвиток матеріальної бази туризму; невідповідність туристичних закладів міжнародним стандартам; недостатнє забезпечення туристичної галузі кваліфікованими спеціалістами; вкрай незадовільний стан транспортної інфраструктури; низька поінформованість потенційних споживачів туристичного продукту. Для забезпечення дієвості ринку туристичних послуг необхідно здійснити низку заходів щодо розвитку туристичної індустрії: удосконалення існуючої законодавчої бази та механізмів її реалізації; розвиток та впровадження фінансово-економічних механізмів для стимулювання туристичної діяльності та залучення інвестицій; підготовка кваліфікованих спеціалістів; розвиток інфраструктури, в тому числі транспортного забезпечення; створення та реалізація програм із захисту довкілля та культурної спадщини; рекламно-інформаційна підтримка.

Список використаних джерел

1. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу / Л.П. Дядечко. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 224 с.

2. Туристичний сектор економіки України: реалії та перспективи / М.П. Бондаренко // Економіка і прогнозування. – 2011. – №1. – С. 104–119.

3. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг. – К.: Альтерпрес, 2006. – 436 с.

4. Гонтаржевська Л.І. Ринок туристичних послуг в Україні / Л.І. Гонтаржевська. – Донецьк: Східний видавничий дім, 2008. – 180 с.

5. Закон України від 15.09.95 №324/95-ВР «Про туризм» // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – №13. – С. 180.

6. Туризм в Україні [Електрон. ресурс] / Держкомстат України, 2011. – Режим доступу: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

7. Витрати та ресурси домогосподарств [Електрон. ресурс] / Держкомстат України, 2011. – Режим доступу: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

8. Транспорт і зв'язок [Електрон. ресурс] / Держкомстат України, 2011. – Режим доступу: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

9. «Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку туризму та курортів на період до 2022 року» <<http://zakon2.rada.gov.ua>>.

А.В. ЗАКРЕПА,
аспірант, Академія фінансового управління Міністерства фінансів України

Діяльність банку в контексті забезпечення економічної безпеки

У статті на принципах системності і комплексності розглянуто взаємозалежності економічної безпеки держави та банківської діяльності, понятійний і науковий апарат та підходи інтегральної оцінки стану, проблеми та напрями їхньої реалізації, регулятивну роль держави та нормативи впливу, залучення економічного капіталу банків у соціально-економічний розвиток країни.

Ключові слова: економічна безпека держави, економічний капітал банку, економічна безпека банку, методи оцінки, інтегральний показник, державне регулювання.

В статье на принципах системности и комплексности рассмотрены взаимозависимости экономической безопасности государства и банковской деятельности, понятийный и научный аппарат, подходы интегральной оценки состояния, проблемы и направления их реализации, регулирующая роль государства и нормативы влияния, привлечение экономического капитала банков в социально-экономическое развитие страны.

Ключевые слова: экономическая безопасность государства, экономический капитал банка, экономическая безопасность банка, методы оценки, интегральный показатель, государственное регулирование.

The article on the principles of consistency and comprehensiveness of economic interdependence are consid-

ered security and banking, conceptual and scientific apparatus and integrated assessment of the approaches, problems and ways of their implementation, the regulatory role of the state and norms influence the involvement of banks in the economic capital of socio-economic development.

Keywords: economic security of the state, the economic capital of the bank, the bank's economic security, evaluation methods, integral index, and regulation.

Постановка проблеми. Періодичні прояви економічної і фінансової кризи, суспільної напруги, недостатності фінансових ресурсів обумовлюють необхідність перегляду обґрунтувань пріоритетності та першочерговості реалізації проблем на принципах системності та комплексності, ієрархії стратегій та визначення якісно нової стратегії управління національною економікою, яка є основною функцією держави і обумовлена Конституцією України (стаття 92, пункт 17) [1, ст. 92, п. 17] та Законом України «Про основи національної безпеки України» [2].

Ініційована Президентом України Програма економічних реформ «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» на 2010–2014 роки практично є реальним кроком по систематизації проблем розвитку держави та визначення мети, основних завдань та необхідних кроків по подоланню цих проблем. Науково обґрунтовані

стратегічні напрями перетворень програми (показники макросередовища як базова передумова економічного росту, формування режиму максимального сприяння бізнесу, модернізація інфраструктури і базових секторів, розвиток людського і соціального капіталу, підвищення ефективності державного управління), мета реформи (створення системи управління державними фінансами для забезпечення стійкого економічного зростання й гарантованого виконання державою своїх функцій).

Метою статті є дослідження та розробка пропозицій щодо напрямів активізації банківської діяльності в забезпеченні реалізації соціально-економічних проблем країни, економічної безпеки банків та країни в цілому.

Виклад основного матеріалу. Формування теорії безпеки є доволі молодою наукою, але поняття «національна безпека» має свою історію розвитку, змістовного наповнення та трансформації до сучасних умов.

Термін «національна безпека» трактується в наукових джерелах по-різному, але всі лише уточнюють та детальніше розкривають суть, що визначена Законом України «Про основи національної безпеки України», де із наведених складових (видів) національної безпеки найбільш важливою вважається економічна безпека як стан національної економіки, завдяки характеристикам якої забезпечується зростання доходів та задоволення потреб громадян, господарюючих суб'єктів та держави в цілому, існує можливість зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз та викликів, формуються внутрішні і зовнішні умови стабільного існування держави. Суть економічної безпеки полягає не тільки в захисті національних інтересів станом економіки, а і готовністю і здатністю інститутів влади створити економічний механізм ефективного регулювання та захисту стратегічного розвитку вітчизняної економіки, забезпечення її конкурентоспроможності на внутрішньому і світовому ринках, ефективної участі в світових інтеграційних і глобалізаційних процесах, досягнення європейських стандартів розвитку економіки країни та життя громадян, підтримання соціально-політичної стабільності суспільства [3, с. 12].

У дослідженнях та їх наукових результатах категорія «економічна безпека» як об'єкт і предмет з'явилися лише в 90-х роках минулого століття, але не дивлячись на це кількість та якість досліджень бурхливо зросла і вже зараз можна говорити про створення окремої підгалузі економічної науки – науки про економічну безпеку. Необхідність науки про економічну безпеку обумовлює різні визначення наукового і понятійного апарату, їх значну розбіжність, недостатню розробленість економічного механізму державного впливу та регулювання впливу ринкових законів на всі сфери соціально-економічної діяльності, необхідність подальшого розвитку організаційного, методичного та нормативно-правового забезпечення.

Основними поняттями і категоріями, що характеризують економічну безпеку, являються граничні значення показників, загрози, причини загроз, форми прояву загроз.

Визначення поняття та аналіз стану економічної безпеки містять складові елементи:

- економічну незалежність, що обумовлюється забезпеченістю усією сукупністю ресурсів, основним і оборотним капіталом, правом рівноправної реалізації товарів і послуг на внутрішньому і світовому ринках, можливістю проведення державного контролю за економіко-фінансовими операціями;

- стійкість і стабільність економіки як міцність і надійність усіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективного підприємництва, стримування дестабілізуючих чинників;

- здатність до розвитку і прогресу, спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні економічні інтереси, здійснювати ефективну інвестиційно-інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і людський потенціал країни.

Еволюція наукових поглядів на економічну безпеку, її проблеми та напрями реалізації сформувала такі концепції:

- камералістську, що базується на теорії національної політичної економії і орієнтованої на захист зовнішньоекономічної безпеки Ф. Ліста [4, с. 46], який вважається фундатором теоретичного аналізу проблем економічної безпеки, автором зазначеної концепції, в якій обґрунтовано взаємозв'язок певних стадій економічного розвитку країни і відповідних економічних інтересів, проблем та загроз, а також необхідності державного протекціонізму не тільки на основі поточної ефективності, а й тривалих та опосередкованих наслідків;

- кейнсіанську для захисту від внутрішніх макроекономічних загроз [5, с. 76], автор якої вважає основними небезпеками національної економіки безробіття і депресію, подолання яких можливе шляхом державних замовлень, субсидій та адмінконтролю за корупцією;

- інституціональну для захисту від адміністративних бар'єрів, автор якої Е. де Сото [6, с. 96] акцентує увагу на встановленні державою чітких «правил гри», недотримання яких породжують бюрократичні перешкоди вільній конкуренції, появу причин зростання «тіньової» економіки. Ідеї цієї концепції сприяли втраті довіри до чиновників в розвинених країнах, яка в транзитивних ще існує, але допомагають зрозуміти ситуацію в Україні, де необхідно забезпечити верховенства права в економіці, захист прав власності, боротьби з корупцією, бюрократизмом.

Посилення міжнародної науково-технічної та виробничої інтеграції, зростання міжнародних потоків інвестицій, виникнення потужних транснаціональних корпорацій, появи нових взаємозв'язків між економічним зростанням і економічною безпекою активізувати проблеми регіональної та глобальної економічної безпеки та необхідність їх дослідження [7, с. 317; 8, с. 236; 9, с. 84; 10, с. 96]. Одержані наукові результати досліджень, пропозиції з реалізації проблем сформували дещо різне трансформування теоретичних підходів до сприйняття економічної безпеки в країнах з різним ступенем соціально-економічного розвитку. В розвинених країнах із рівнем переважання економіки п'ятого і значної част-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ки шостого і сьомого технологічних укладів на першому плані прийнято вважати зовнішні загрози (трансфер технологій, контроль сировинних і енергетичних ресурсів, збереження лідерства, стимулювання міжнародної конкурентоспроможності, соціальна рівновага), а внутрішні сприймаються другорядними. Положення інституціональної концепції залишаються реальністю в транзитивних країнах із високим ступенем державного втручання в економіку, що спричиняє боротьбу за «правила гри», сприяє тінізації економіки, корупції.

Методологія наукових досліджень економічної безпеки включає значний перелік відомих теорій і сучасних методів, з якого основними слід вважати такі:

- Теорія мотивації А. Маслоу обґрунтовує умови та появу потреби в безпеці в системі потреб суспільства. Як правило, потреба в безпеці в нормальних умовах життя задоволена, бо людина не відчуває загроз своїй безпеці, звідси відсутня мотивація. Потреба і мотивація відчутні в екстремальних ситуаціях (кризи, війна, стихійне лихо), коли потрібна мобілізація зусиль для подолання загроз [11, с. 79].

- Теорія циклів на ідеях Й. Шумпетера про трициклічну схему періодів коливання в економіці: п'ятдесяти, десяти і трирічні і назвав їх іменами відкривачів – К. Кондратьєва, К. Жугляра, Д. Китчина.

- Теорія катастроф як стрибкоподібні зміни системи, що стає реакцією на поступові зміни зовнішніх умов.

- Теорія систем і системного аналізу (ТАССА) базується на комплексному використанні теорії ймовірностей, ігор, факторного аналізу, програмування та можливості декомпозиувати систему економічної безпеки на підсистеми для дослідження їх з урахуванням специфіки (інвестиційна, інноваційна, фінансова, сировинна, енергетична, експортно-імпортна, військова).

- Теорія ризиків найбільше використовується в фінансовій безпеці для оцінки міри і ціни ринкових і кредитних ризиків.

Основні зміни в розвитку міжнародних економічних відносин, економічної та фінансової безпеки, що обумовлені практичними потребами та подальшим удосконаленням теорії і методології формування нових процесів в нових соціально-економічних умовах з 1970 років, відбулися по таких напрямках:

- розширення сфер діяльності транснаціональних компаній і на цій основі кредитного ринку та фінансово-кредитних послуг;
- зростання міжнародної ліквідності та мобільності міжнародних фінансових ресурсів, збільшення інвестицій у товарні активи;
- лібералізація банківської діяльності;
- зростання регулятивної ролі центральних банків;
- збільшення ринку державних та корпоративних цінних паперів;
- поява та зростання ролі інституційних інвесторів (спільного інвестування, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів);
- удосконалення нормативно-правового забезпечення діяльності регуляторних державних органів для активізації інвестиційно-інноваційної діяльності;

- інтеграція країн з перехідною економікою до системи міжнародних фінансів (Emerging Markets);

- дерегулювання фінансових ринків;
- подальший розвиток міжнародної фінансової системи (технічна сумісність інфраструктури, електронні технології, фінансовий інжиніринг, валютні союзи, єдиний платіжний простір, прозорість ціноутворення) [12, с. 12].

Посилення концентрації фінансово-промислового капіталу, інтернаціоналізація фінансових ринків, глобалізація фінансових потоків сприяло тому, що в розвинених країнах обсяги ринків капіталу як правило в 4–5 разів перевищують обсяги ВВП. В Україні це співвідношення за період 2008–2011 років становило 0,976; 0,956; 0,870; 0,809, що засвідчує тенденцію навіть до зниження цього показника та фінансову неспроможність банків належним чином інвестувати розвиток економіки [13, с. 8, 42].

Нестабільність соціально-економічної ситуації в Україні, низька конкурентоспроможність економіки, висока зношеність основних засобів праці, низька технологічність основних виробництв, пробуксовування реформ, недосконалість нормативно-правового поля, тінізація та корупція в усіх сферах діяльності, недостатня державна підтримка пріоритетних напрямів економічного розвитку та інші внутрішні і зовнішні чинники сприяють формуванню ризиків та загроз економічній та в тому числі фінансовій безпеці суб'єктів господарювання та держави в цілому.

Забезпечення фінансової стійкості банків в умовах глобалізації фінансових ринків, загострення конкуренції, зростання ризиків та кризових проявів, необхідності дотримання нових вимог Базельської угоди можливе при пошуку та впровадженні системи адекватних засобів мінімізації негативного впливу загроз та викликів, формування банківської безпеки.

Аналіз наукових джерел щодо дослідження понятійного апарату, проблем та напрямів їх реалізації щодо економічної безпеки банківської діяльності засвідчує, що наукове забезпечення зазначених процесів має суттєві недоопрацювання концептуального характеру, є дискусійним та потребує уточнень, бо результати наукових досліджень в основному стосуються виявлення, локалізації, усунення правопорушень працівників банків у матеріальній та інтелектуальній сфері, але не охоплюють засобів менеджменту та зовнішньоекономічних відносин банків [14, с. 4].

Слід вважати недостатньо дослідженими поняття «безпека банку» («безпека банківської діяльності», «банківська безпека»), «економічна безпека банку», «фінансова безпека комерційного банку», відсутність науково обґрунтованої та використовуваної концепції та механізму як системи засобів впливу НБУ на забезпечення економічної безпеки банківської діяльності. Потребують дослідження визначення і класифікація загроз, обґрунтування системи показників виміру їх впливу на банківську безпеку, регуляторів безпеки та стабільності функціонування, місця і ролі різних суб'єктів системи, їх завдань і функцій.

Найбільш вдалим слід вважати визначення поняття «економічна безпека банку» як «стан, за якого забезпечується економічний розвиток і стабільність діяльності банку, гарантований захист його ресурсів, здатність адекватно і без суттєвих втрат реагувати на зміни внутрішньої і зовнішньої ситуації [13, с. 4]. У цей же час нам представляється, що визначення цього поняття повинно включати також спроможність банку фінансування розвитку економіки країни засобами кредитування на принципах доступності та довгостроковості кредитів, що є основною компонентою фінансової моделі ринкової економіки [15, с. 141].

З урахуванням визначень та вимог (О.І. Барановського, В. Бобиля, М. Зубка та ін.) поняття «економічна безпека банку» слід формулювати таким чином – це організаційно-фінансовий стан банку, що забезпечує стабільне і ефективне його функціонування, формування економічного капіталу та раціональне його вкладення для вирішення пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку країни.

Дослідження організації та реалізації заходів щодо забезпечення економічної безпеки в банках показує, що цей вид безпеки окремо не виділяється, а окремі функції включені в загальні обов'язки сил безпеки на рівні захисту і зовсім не трансформуються в діяльність інших підрозділів банку, в першу чергу по головних напрямках банківської діяльності, в яких сконцентровані фінансові ресурси банків – матеріальної і фінансової сфери. Близько 20% банки витрачають коштів на формування основних засобів, понад 50% – використовуються у банківських операціях, 20% – на забезпечення діяльності. Звідси основні зусилля банківської безпеки мають зосереджуватися на захисті матеріальних цінностей (основних засобів) та банківських операцій.

Теоретичні основи концепції оцінки економічної безпеки банку базуються на необхідності моделювання інтегрального показника з урахуванням впливу спеціальних узагальнених критеріїв оцінки фінансового стану банку та нормативів управлінських рішень. Запропонована модель розрахунку інтегрального показника та сукупність чинників впливу на нього найбільшою мірою консолідують дані про процеси регулювання діяльністю банку, є доступними із статзвітності та співставними [16, с. 44].

Методика визначення інтегрального показника економічної безпеки банку включає визначення та врахування впливу індикаторів рентабельності активів, темпів зростання власного капіталу, частки банку (активів) на банківському ринку, коефіцієнта самодостатності банку (співвідношення власного капіталу до загального обсягу активів банку), еволюційну надійність банку (оцінка можливості виконання банком зобов'язань перед власниками, клієнтами і вкладниками банку на основі взаємозалежностей обумовлених нормативів для розрахунків без невиправданого ризику і його значення тим більше, чим менший ступінь ризику активних операцій) та нормативів капіталу (мінімального розміру регулятивного, адекватності регулятивного, адекватності ос-

новного капіталу) і нормативів ліквідності (миттєвої, поточної, короткострокової).

Для виконання розрахунків, порівняльного аналізу та завершальної оцінки стану економічної безпеки банку визначено та обґрунтовано значення та рівень впливу наступних нормативів:

- норматив мінімального розміру регулятивного капіталу, що встановлюється директивно (не менше 1 млн. євро для кооперативних; 3 млн. євро – для регіональних; 5 млн. євро для міжрегіональних банків);

- норматив адекватності регулятивного капіталу (з 01.04.2004 не менше 10% від сумарних активів з урахуванням ризиків та без резервів за активними операціями) для попередження перекладання кредитного ризику на неповернення банківських активів на вкладників і кредиторів банку;

- норматив адекватності основного капіталу (не менше 4% від загальних активів) для спроможності захисту кредиторів і вкладників від непередбачуваних збитків при різноманітних ризиках;

- норматив миттєвої ліквідності (не менше 20% коштів в касі та на кореспондентських рахунках від поточних рахунків) для здатності забезпечувати своєчасне виконання зобов'язань високоліквідними активами;

- норматив поточної ліквідності (не менше 35% активів первинної і вторинної ліквідності від зобов'язань банку) для визначення збалансованості по строках і сумах ліквідних активів і зобов'язань банку;

- норматив короткострокової ліквідності (не менше 20% ліквідних активів від короткострокових зобов'язань – до 1 року) для контролю здатності виконувати короткострокові зобов'язання банку за рахунок ліквідних активів.

Висновки

Забезпечення стабільного функціонування фінансової системи у значній мірі обумовлює результативність діяльності банківської сфери, оскільки через банки відбувається формування, використання і рух більшої частини фінансових ресурсів держави. Оскільки саме тенденції банківської діяльності в останні роки стали причиною пікових загострень кризових явищ, поштовхом до глобальних трансформацій господарських систем, то дослідження фінансового стану банків, економічної безпеки банківської діяльності в контексті їх впливу на економічну безпеку країни є актуальним напрямом дослідження в сучасній науці.

Здійснювані банківські операції в основному орієнтовані на зменшення кредитування корпоративного, реального сектору економіки та на розширення портфеля збереження рентабельності активів за мінімальних ризиків при коротких термінах вкладення коштів. Серед основних проблем організації ефективної діяльності банківського сектору слід виокремити необхідність нормалізації структури балансів, рекапіталізації, організації ефективного кредитування реального сектору економіки за рахунок доступності кредитів із-за зниження процента та довгостроковості кредитів, скорочення спекуля-

тивного ринку банківських послуг та високомаржинального споживчого кредитування, особливо в видах діяльності, де кредити сприяють зростанню імпорту та опосередковано підвищують ризиковість банківської діяльності в Україні.

Для підтримки банківської діяльності і фінансової системи країни в цілому державне регулювання фінансових потоків повинно бути орієнтованим на подальше утвердження в державі фінансової моделі ринкової економіки шляхом формування економічного механізму з заміною окремих компонентів функціонуючих донині із моделі адміністративної моделі – централізація державою доходів господарюючих суб'єктів, перерозподіл фінансових ресурсів, короткостроковість та висока ціна кредитів.

Список використаних джерел

1. Конституція України. – К.: Преса України, 1997. – 80 с.
2. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19.06.2003 №964-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №39. – С. 351 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
3. Экономическая безопасность: Производство–Финансы–Банки / Под ред. В.К. Сенчагова. – М.: Финстатинформ, 1998. – 621 с.
4. Лист Ф. Национальная система политической экономии / Ф. Лист. – М.: Европа, 2005. – 346 с.
5. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег / Д.М. Кейнс. – М.: Экономика, 1993.
6. Luciani G. The economic content of security // Journal of Public policy. – 1989. – Vol. 8. – №2. – P. 151–173.

7. Cable V. What is International Economic Security? // International Affairs. – 1995. – Vol. 71. – №2. – P. 305–324.
8. Greer B. European economic security // Securing Europe's future / Ed. By Flanagan St., Hampson F.–L. – 1986. – P. 221–244.
9. Kahler M. Economic security in an Era of Globalization: Definition and Provision / Presentation to the Conference on Globalization and Economic Security in Asia: Governance and Institutions. Institute of Defense and Strategic Studies, Singapore. – 11 Sep., 2003.
10. Poirson H. Economic Security, Private Investment, and Growth in Developing Countries // International Monetary Fund Working Paper. – 1998. – 98/4, January.
11. Maslow Abraham H. Motivation and Personality N.Y.: Harper&Row, 1970; СПб.: Евразия, 1999 // Пер. А.М. Татлыбаевой. – С. 77–105.
12. Науменкова С.В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К.: УБС, ЦНД НБУ, 2009. – 384 с.
13. Бобиль В. Теоретичний аспект комплексної системи антикризового управління банківськими ризиками / В. Бобиль // Банківська справа. – 2013. – №2. – С. 3–20.
14. Диба М.І. Економічна безпека банків: стан та проблеми / М.І. Диба, С.В. Яременко // Банківська справа. – 2013. – №4. – С. 3–10.
15. Фінансова думка України: у 3 т. / За наук. ред. В.М. Федосова. – К.: Кондор, 2010. – 405 с.
16. Васильченко З.М. Моделювання інтегрального показника економічної безпеки банку / З.М. Васильченко, І.М. Васильченко // Банківська справа. – 2006. – №5–6. – С. 44–57.

Д.М. АРТЕМЕНКО,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Особливості застосування окремих методичних підходів при оцінці та переоцінці вартості забезпечення за кредитними операціями банків

У статті запропоновані уніфіковані механізми оцінки та переоцінки вартості пакетів акцій, цілісних майнових комплексів, майна і майнових прав під час масової оцінки портфелю застав банку. Конкретні підходи та методи оцінки в межах розроблених методичних засад відповідають чинному законодавству щодо здійснення професійної оціночної діяльності в Україні, а також національним і міжнародним стандартам оцінки та задовольняють вимогам положень Національного банку України про порядок формування і використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями.

Ключові слова: ринкова вартість, кредитна операція, оціночні процедури, підхід до оцінки, біржовий реєстр,

оцінка, резерв, котирування, дисконт, цілісний майновий комплекс.

В статье предложены унифицированные механизмы оценки и переоценки стоимости пакетов акций, целостных имущественных комплексов, имущества и имущественных прав во время массовой оценки портфеля застав банка. Конкретные подходы и методы оценки в пределах разработанных методических принципов отвечают действующему законодательству относительно осуществления профессиональной оценочной деятельности в Украине, а также национальным и международным стандартам оценки и удовлетворяют требованиям положений Национального банка Украины о порядке

формирования и использование банками Украины резервов для возмещения возможных потерь по активным банковским операциям.

Ключевые слова: рыночная стоимость, кредитная операция, оценочные процедуры, подход к оценке, биржевой реестр, оценка, резерв, котировка, дисконт, целостный имущественный комплекс.

In the article offered compatible mechanisms of estimation and overvalue of cost of the share, integral property complexes, property and property rights during a mass estimation the brief-case of mortgages of bank. Concrete approaches and methods of estimation, within the limits of the worked out methodical principles, answer a current legislation in relation to realization of professional evaluation activity in Ukraine, and also to the national and international standards of estimation, and satisfy to the requirements of positions of the National bank of Ukraine about the order of forming and use of Ukraine of backlogs banks for the compensation of possible losses on active bank transactions.

Keywords: market value, credit operation, evaluation procedures, approach, to the estimation, exchange register, estimation, reserve, quotation, discount, integral property complex.

Постановка проблеми. Відповідно до статей 7 та 59 Закону України «Про Національний банк України», статей 36 та 66 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [1], положень міжнародних стандартів фінансової звітності та принципів і рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду з метою вдосконалення порядку формування резервів за активними банківськими операціями комерційні банки повинні здійснювати оцінку ризиків активів/наданих фінансових зобов'язань починаючи з дати визнання їх в обліку до дати припинення такого визнання [1, с. 1]. Банк класифікує надані фінансові зобов'язання (крім цінних паперів у портфелі на продаж, які внесені до біржового реєстру) за категоріями якості на підставі здійсненої ним оцінки фінансового стану боржника, стану виконання боржником зобов'язань за договором (стану обслуговування боргу) та з урахуванням вартості забезпечення. Перегляд банком вартості предметів застави з урахуванням зміни кон'юнктури ринку та стану їх збереження здійснюється не рідше одного разу на дванадцять місяців для нерухомості, устаткування та транспортних засобів, одного разу на шість місяців – для іншого майна та майнових прав [1, с. 23].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Фінансовій оцінці об'єктів застави присвятили наукові праці ряд таких вітчизняних вчених та практиків: В. Воронін, В. Галасюк, І. Галкін, О. Драпівковський, Ю. Дехтяренко, Н. Жиленко, І. Іванова, В. Ларцев, Н. Лебідь, Я. Маркус, О. Мендрул, А. Огаджанян, С. Сівець, С. Скринько, О. Пузенко, Ф. Пузій, А. Чіркін, а також зарубіжних – А. Дамодаран, В. Грибовський, А. Грязнова, А. Грегори, Ф. Еванс, Ю. Козир, В. Михайлець, О. Стоянова, Т. Харрісон.

Враховуючи значний їх внесок у формування методичного забезпечення фінансової оцінки об'єктів застави, варто зауважити недостатність розкриття питання масової оцінки при переоцінці вартості портфелю застав банку.

Метою статті є пропонування уніфікованих механізмів оцінки та переоцінки вартості пакетів акцій, цілісних майнових комплексів, майна і майнових прав під час масової оцінки портфелю застав банку.

Виклад основного матеріалу. Проведення оцінки ринкової вартості портфелю застав має складатися з таких етапів.

Перший етап. Поділ об'єктів застави, що підлягають переоцінці на категорії видів та підвидів згідно вимог Національного банку України [1, с. 23–26] (табл. 1).

Другий етап. Вибір та застосування методу до оцінки певної категорії об'єктів застави (категорія Л – індивідуально, всі інші категорії – портфельно), перелік необхідних документів для оцінки певних підвидів забезпечення наведений в табл. 2 [13].

Третій етап. Ознайомлення зі структурою забезпечення, оформленого в заставу за кредитними операціями позичальників банку, що складають кредитний портфель, та вивантаження портфелю за заданими параметрами (ідентифікаційний номер кредиту, адреса розташування об'єкта застави, дата проведення кредитної операції, вартість забезпечення на момент проведення кредитної операції, назва позичальника, характеристика об'єкта застави відповідно до кредитної справи, підвид забезпечення відповідно до табл. 1).

Четвертий етап. Кожен підвид забезпечення, віднесений до певної категорії згідно з вимогами табл. 1, об'єднується в покоління за роками проведення кредитної операції згідно з табл. 3.

Кількість поколінь підвидів забезпечення, класифікованих за категоріями згідно з вимогами табл. 1, та їхній порядковий номер може змінюватися у зв'язку із закриттям кредитних операцій та/або проведенням банком кредитних операцій у майбутньому.

П'ятий етап. Для переоцінки ринкової вартості певних підвидів забезпечення, класифікованих за категоріями згідно з вимогами табл. 1, портфельним методом застосовується один або декілька індикативних коефіцієнтів. Порядок визначення та застосування індикативних коефіцієнтів для кожної категорії підвидів забезпечення наведено у табл. 4.

Шостий етап. Цінні папери, що передані як забезпечення виконання зобов'язань позичальників банку за кредитними операціями, переоцінюються відповідно до вимог інструкцій НБУ [8, 10]. За справедливу вартість цінних паперів, що обліковуються в портфелі банку та внесені до біржового реєстру, банк має брати справедливу вартість цінного паперу, визначену за його котирувальною ціною покупця (ціною bid) за даними оприлюднених котирувань лістингових цінних паперів на фондових біржах за станом на час закриття останнього біржового дня звітного місяця. У разі відсутності таких котирувань на зазначену дату банк має визначити справед-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Категорії видів/підвиду забезпечення

Вид забезпечення	Підвид забезпечення, згідно з класифікацією НБУ		Підвид забезпечення	Категорія забезпечення	
1	2		3	4	
Цінні папери	Цінні папери емітентів резидентів, внесені до біржового реєстру (крім ЦП спільного інвестування)		Цінні папери емітентів резидентів, внесені до біржового реєстру (крім ЦП спільного інвестування)	Л	
	Цінні папери емітентів не нижче «інвестиційного класу»		Цінні папери емітентів з кредитним рейтингом не нижче «інвестиційного класу»		
	Цінні папери органів місцевого самоврядування		Цінні папери органів місцевого самоврядування		
	Інвестиційні сертифікати		Інвестиційні сертифікати		
	Іпотечні облігації, емітентами яких є фінансові установи		Іпотечні облігації, емітентами яких є фінансові установи		
	Інші іпотечні облігації		Інші іпотечні облігації		
Нерухомість, іпотека	Морські судна		Морські судна	Л	
	Повітряні судна		Повітряні судна		
	Земельна ділянка (в національній валюті)		Земельна ділянка (в національній валюті)	В	
	Земельна ділянка (в іноземній валюті)		Земельна ділянка (в іноземній валюті)		
	Житлова	Квартира (в національній валюті)	Житлова	Квартира (в національній валюті)	А
		Квартира (в іноземній валюті)		Квартира (в іноземній валюті)	
		Приватний будинок (в національній валюті)		Приватний будинок (в національній валюті)	Б
		Приватний будинок (в іноземній валюті)		Приватний будинок (в іноземній валюті)	
	Нежитлова	Нерухоме майно, що належить до нежитлового фонду	Нежитлова	Нерухоме майно, що належить до нежитлового фонду	Г
	Обладнання та ін. рухоме майно	Обладнання		Обладнання (устаткування)	Д
Товари в обороті або в переробці		Товари в обороті або в переробці	Ж		
Біологічні активи		Біологічні активи	Ж		
Побутова техніка, аудіо-, відеотехніка, мобільні телефони (телефони)		Інше рухоме майно	Побутова техніка, аудіо-, відеотехніка, мобільні телефони (телефони)	Ж	
Комп'ютери та інше офісне обладнання			Комп'ютери та інше офісне обладнання	Ж	
Малі архітектурні форми		Інше рухоме майно	Малі архітектурні форми	Д	
Меблі			Меблі	Ж	
Ювелірні вироби, дорогоцінні метали та каміння		Інше рухоме майно	Ювелірні вироби, дорогоцінні метали та каміння	Л	
Предмети мистецтва та антикваріат			Предмети мистецтва та антикваріат		
Інше рухоме майно		Інше рухоме майно	Ж		
Транспортні засоби	Вантажні	Вантажні автомобілі (категорія С, С1)	Вантажні	Вантажні автомобілі (категорія С, С1)	И
		Сідальні тягачі, інші причіпні засоби (категорія С1Е, СЕ, Е)		Сідальні тягачі, інші причіпні засоби (категорія С1Е, СЕ, Е)	
	Пасажирські	Мікроавтобуси, автобуси (категорія D1, D)	Пасажирські	Мікроавтобуси, автобуси (категорія D1, D)	З
		Мотоцикли, Мопеди (категорія А, А1, В1)		Мотоцикли, Мопеди (категорія А, А1, В1)	
	С/г техніка	Легкові автомобілі (категорія В)	Легкові	Легкові автомобілі (категорія В)	К
		Трактора		Трактора	
		Комбайни		Комбайни	
Інші транспортні засоби с/г призначення		Інші транспортні засоби с/г призначення			
Цілісний майновий комплекс			Цілісний майновий комплекс	Г	

ливу вартість цінного паперу, який внесено до біржового реєстру, за його останнім біржовим курсом, що визначений за результатами біржових торгів, які відбулися протягом останніх п'яти робочих днів звітного місяця. Для акцій та ін-

ших цінних паперів з нефіксованим прибутком, сума очікуваного відшкодування визначається як потенційний дохід інвестора від володіння цінним папером, зважений на показник безризиковості цінного паперу та дисконтowanego на

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Мінімальний перелік документів, необхідних для проведення оцінки/переоцінки забезпечення

№	Вид забезпечення	Мінімальний перелік документів
1	Цінні папери	<ul style="list-style-type: none"> • Правовстановлюючі документи по яких придбані акції; • Свідоцтво про реєстрацію випуску акцій у бездокументарній формі; • Виписка з балансу по предмету застави із зазначенням залишкової балансової вартості, – для юридичної особи. • Інформація про котирування цінних паперів на ринку • Виписка по рахунку власника цінних паперів від Реєстратора про відсутність/наявність цінних паперів; • договір зберігання цінних паперів.
2	Майнові права	<p>за контрактом:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Контракти (договори), по яких виникли майнові права, з усіма змінами, доповненнями, додатками й специфікаціями (контракти повинні містити умову про одержання грошових коштів (виручки) за контрактом на рахунки заставодавця, відкриті в банку; • Акт про стан розрахунків, про стан поставок за контрактом (договором); • Довідка про стан виконання контракту (розрахунків/ поставок); • Розшифровка з балансу про наявність дебіторської/кредиторської заборгованості із зазначенням контрагента – для юридичної особи. <p>на майбутній врожай:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Документ (дані лабораторії), що підтверджують класність (сортність) посівного матеріалу чи договори купівлі-продажу посівного матеріалу із зазначенням його класності (сортності). • Основні форми статистичної звітності клієнта (Форма 4–сг, 21–заг, 24–сг (при наявності поголів'я тварин), 29–сг (річна), 37–сг (шомісячна), 50–сг (річна). Наказ Держкомстату №234 від 21.06.2010, №97 від 22.04.2011. • Довідка районного відділу статистики про урожайність (у розрізі культур) за останні 3 роки. • Довідка районного відділу статистики (ким, які культури, на якій площі засіяно). • Довідка із сільради/Управління земельних ресурсів про наявність земельних угідь і посівних площ, із зазначенням власника/орендодавця землі. • Держ. акт на право власності або постійного користування земельною ділянкою, або копії договорів оренди земельних ділянок, на яких знаходяться посіви майбутнього врожаю. • Довідка Управління земельних ресурсів щодо кадастрової оцінки землі із зазначенням родючості ґрунту. • Документи, що підтверджують наявність власних (оплачених) ресурсів (техніки й ін.) для збору врожаю; Витяг з Державного реєстру обтяжень рухомого майна
3	Нерухомість, іпотека	<ul style="list-style-type: none"> • Правовстановлюючі документи на нерухомість (копія договору купівлі-продажу, міни, дарування, довічного утримання (разом з копією свідоцтва про смерть відчужувача), нотаріально завірені копії угод про розподіл спадкового майна, про розподіл спільного майна подружжя, копія свідоцтва про придбання з публічних торгів, чи рішення судів (господарських судів) відносно права власності на майно, чи рішення місцевих органів державної виконавчої влади (місцевого самоуправління) відносно права власності на майно, копія Акту введення об'єкта (споруди) в експлуатацію, копія свідоцтва про право власності на майно (копія свідоцтва про право на спадок чи копія свідоцтва про право на частку в спільному майні подружжя); копія акту прийому-передачі, докази повної оплати по відповідному договору). • Технічна документація (технічний паспорт, інвентаризаційна справа) предмету іпотеки (всі аркуші – план поверхів, експлікація). Якщо технічна документація складена після 08.01.2013, необхідно надати кваліфікаційний сертифікат фізичної особи яка проводила технічну інвентаризацію. • Документи, що підтверджують забезпеченість предмету іпотеки необхідними для нормального функціонування комунікаціями електро-, водопостачання та ін. (наприклад, зазначення цього факту в акті перевірки предмету іпотеки та ін.) та документи від обслуговуючих організацій, що підтверджують відсутність заборгованості по комунальних платежах. • Витяг про реєстрацію в Державному реєстрі речових прав на нерухоме майно (документ, що підтверджує реєстрацію права власності на нерухоме майно реєстраційний напис (штамп) на правовстановлюючому документі; чи реєстраційне посвідчення). • Виписка з балансу по предмету іпотеки із зазначенням залишкової балансової вартості, інвентаризаційного номеру, площі, адреси, – для юридичної особи. • Розшифровка основних засобів за даними балансу – для юридичної особи. • Якщо предмет іпотеки пов'язаний з земельною ділянкою, – довідки про те, що земельна ділянка, на якій розміщений предмет іпотеки, являється державною власністю та державний акт на право власності на земельну ділянку нікому не видавався (довідка видається в управлінні земельних ресурсів – для укладання іпотеки нерухомості). Або документи на земельну ділянку, на якій знаходиться нерухомість: документ, що посвідчує речове право (власності, постійного користування, оренди тощо) на земельну ділянку (Державний акт на право власності чи постійного користування, чи договір оренди земельної ділянки, Витяг з Державного реєстру речових прав на нерухоме майно); правовстановлюючі документи; виписка з балансу із зазначенням залишкової балансової вартості, площі, адреси тощо, та завірену в установленому порядку копію примірника кадастрового плану земельної ділянки на паперовому носії; Довідка про відсутність (наявності) обмежень земельної ділянки; довідка про наявність чи відсутність будівель на земельній ділянці. • Витяг з Державного реєстру речових прав на нерухоме майно. • Актуальні фотографії
4	Обладнання та ін. рухоме майно	<ul style="list-style-type: none"> • Правовстановлюючі документи на обладнання/ін. рухоме майно (зокрема, договори купівлі-продажу з усіма додатками, змінами, доповненнями, специфікаціями, при внесенні як внеску в статутний фонд – акт про передачу, ін.). • Документи, що підтверджують факт отримання обладнання/ін. рухомого майна заставодавцем (зокрема, акти прийому-передачі, накладні, якщо обладнання придбавалося за межами України, – вантажно-митні декларації та ін.). • Виписка з балансу по предмету застави із зазначенням балансової вартості – для юридичної особи. • Довідка з зазначенням: найменування, інвентаризаційного номеру, заводського номеру, виробника, року випуску/введення в експлуатацію, нормативний та фактичний строк служби, призначення, дата останнього капітального ремонту, технічний стан, загальний знос предмету застави. • Документи, що підтверджують сплату за обладнання/ін. рухоме майно (зокрема, виписка з рахунку в банку, платіжні документи та ін.). • Якщо обладнання/ін. рухоме майно передано в найм, оренду (лізинг) третім особам; договір найма, оренди (лізингу). • Документ, що підтверджує право власності на товари (договір купівлі-продажу, поставки, акт прийому-передачі, накладні, вантажно-митні декларації, платіжні доручення про сплату предмету застави, складська довідка про наявність товарів на складі в розрізі кожного найменування та із зазначенням кількості, балансової вартості, а також адреси місцезнаходження). Для товарів в обігу – залишки за останні 6 місяців. • Зразок технічної документації, сертифікату якості. • Витяг з Державного реєстру обтяжень рухомого майна. • Актуальні фотографії
5	Транспортні засоби	<ul style="list-style-type: none"> • Свідоцтво про реєстрацію транспортного засобу (технічний паспорт) підрозділами Державтоінспекції – для автомобілів, автобусів, а також самохідних машин, сконструйованих на шасі автомобілів, мотоциклів усіх типів, марок і моделей, причепів, напівпричепів, мотоциколясок, інших прирівняних до них транспортних засобів та мопедів. • Свідоцтво про реєстрацію машини або талон тимчасового обліку машин для тракторів, самохідних шасі, самохідних сільськогосподарських, дорожньо-будівельних і меліоративних машин, сільськогосподарської техніки, інших механізмів, надані державними інспекціями сільського господарства в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі, районах. • Технічний талон на транспортний засіб. • Виписка з балансу по предмету застави із зазначенням залишкової балансової вартості – для юридичних осіб. • Витяг з Державного реєстру обтяжень рухомого майна. • Актуальні фотографії
6	Цілісний майновий комплекс	<ul style="list-style-type: none"> • Для нерухомості та/або іпотеки – документи наведені в п. 3. • Для Обладнання та ін. рухомого майна – документи наведені в п. 4. • Витяг з Державного реєстру обтяжень рухомого майна. • Витяг з Державного реєстру речових прав на нерухоме майно. • Актуальні фотографії

Таблиця 3. Об'єднання підвидів забезпечення в покоління

№ п/п	№ покоління	Рік проведення кредитної операції
1	I	2002
2	II	2003
3	III	2004
4	IV	2005
5	V	2006
6	VI	I півріччя 2007
7	VII	II півріччя 2007
8	VIII	I півріччя 2008
9	IX	II півріччя 2008
10	X	2009
11	XI	2010
12	XII	2011
13	XII	2012
14	XIII	2013
15	і т.д.	і т.д.

Таблиця 4. Порядок визначення та застосування індикативних коефіцієнтів

№ п/п	Категорія забезпечення	Порядок визначення індикативних коефіцієнтів	Порядок застосування індикативних коефіцієнтів
1	«А», «Б», «В», «Г»	експертним методом обираються об'єкти забезпечення в кожному поколінні – вибірка складає не менше 5 об'єктів; виконується експрес-переоцінка обраних об'єктів забезпечення в кожному поколінні на відповідну дату проведення переоцінки;	розраховується значення індикативних коефіцієнтів по кожному поколінню розраховані індикативні коефіцієнти по кожному поколінню множимо на відповідну вартість об'єктів забезпечення по кожному поколінню, що були визначені при прийнятті Банком забезпечення за кредитними операціями.
2	«Г», «Д», «Ж»	розраховуються коефіцієнти зміни курсу долару США по відношенню до дати оформлення застави; розраховуються коефіцієнти придатності за допомогою довідника Маршалла і світа [14], вибірково, відповідно до підвидів; розраховується значення індикативних коефіцієнтів по кожному поколінню	розраховані індикативні коефіцієнти по кожному поколінню множимо на відповідну вартість об'єктів забезпечення по кожному поколінню, що були визначені при прийнятті Банком забезпечення за кредитними операціями
3	«З», «И», «К»	розраховуються коефіцієнти зміни курсу долару США по відношенню до дати оформлення застави; розраховуються коефіцієнти середнього річного зниження вартості транспортних засобів за допомогою бюлетеня автотоварознавця відповідно до типів КТЗ за категоріями (А–В), (С–Е–Д), (с/х техніка); розраховується значення індикативних коефіцієнтів по кожному поколінню	розраховані індикативні коефіцієнти по кожному поколінню множимо на відповідну вартість об'єктів забезпечення по кожному поколінню, що були визначені при прийнятті Банком забезпечення за кредитними операціями
4	«Л»	Для видів/підвидів забезпечення віднесених до категорії «Л» індикативні коефіцієнти не визначаються і не застосовуються, ринкова вартість переоцінюється із застосуванням індивідуального методу	

п'ять років із періодом дисконтування один рік під поточну ринкову ставку дохідності найтривалішого строку, і розраховується за такою формулою:

$$OB = \sum_{t=1}^5 \frac{NP_t}{(1 + KIACR)^t} + \frac{EC \cdot d}{(1 + KIACR)^5} \cdot (1 - P_{\text{рм}}), \quad (1)$$

де OB – сума очікуваного відшкодування за акціями та іншими цінними паперами з нефіксованим прибутком;

NP_t – розмір чистого прибутку (після оподаткування) емітента відповідного цінного паперу за даними річної фінансової звітності за t -й фінансовий рік.

У разі отримання від'ємного значення показника NP_t або відсутності інформації про емітента на будь-який з t фінансових років, дані якого беруться до розрахунку, NP_t вважається таким, що дорівнює нулю;

t – порядковий номер фінансового року, чистий прибуток якого приймається до розрахунку суми очікуваного відшкодування за відповідним цінним папером із нефіксованим прибутком, $t = 1, 2, 3, 4, 5$;

d – частка участі банку в статутному капіталі емітента цінних паперів із нефіксованим прибутком станом на кінець останнього звітного періоду (останній звітний квартал для юридичних осіб (крім банків) та останній звітний місяць для банків);

EC – розмір власного капіталу емітента за даними фінансової звітності станом на кінець останнього звітного періоду (останній звітний квартал для юридичних осіб (крім банків) та останній звітний місяць для банків). Сума капіталу емітента визначається за даними балансу емітента як загальний обсяг його власного капіталу;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

КІАСР – поточна ринкова ставка дохідності (у відсотках річних);

Прцп – показник ризику цінного папера. Визначення показника ризику цінного папера здійснюється банком за результатами комплексного аналізу фінансового стану емітента, виду цінного папера та його поточної вартості, а також усієї наявної в банку достовірної інформації про обіг відповідних цінних паперів на фондовому ринку. Критерії визна-

чення класу емітента та відповідного ризику цінного паперу наведені у табл. 5.

Для вкладень в асоційовані та дочірні компанії сума очікуваного відшкодування визначається як потенційний дохід інвестора від володіння цінним папером за формулою 1.

Визначення справедливої вартості форвардних та своп угод на купівлю–продаж цінних паперів, які обліковуються на позабалансових рахунках, здійснюються за його котиру-

Таблиця 5. Критерії визначення класу емітента та відповідного ризику цінного паперу

Клас емітента	Критерії	Значення показника ризику цінного паперу
А	Не менше трьох років з дати державної реєстрації емітента; не менше одного року з дати останньої структурної реорганізації, змін у складі керівництва емітента; наявність лише позитивного аудиторського висновку за попередній рік діяльності; відсутність фактів несплати чи несвоєчасної сплати нарахованих процентів за борговими зобов'язаннями та користування кредитами; прибуткова діяльність протягом останніх двох років; розмір власного капіталу перевищує розмір статутного капіталу та резервного фонду. До цього класу належать емітенти, стосовно яких немає жодних сумнівів щодо своєчасності та повноти погашення боргових цінних паперів і сплати процентів за ними, а також щодо отримання стабільних доходів за акціями та іншими цінними паперами з нефіксованим прибутком	0
Б	Менше трьох років з дати державної реєстрації емітента; менше одного року з дати останньої структурної реорганізації, змін у складі керівництва емітента; наявність лише позитивного аудиторського висновку за попередній рік діяльності; наявність фактів затримання сплати процентів за борговими зобов'язаннями або оголошених дивідендів; прибуткова діяльність за попередній фінансовий рік; розмір власного капіталу позитивний, але менший, ніж розмір статутного капіталу. До цього класу належать емітенти, стосовно яких є претензії щодо своєчасного та повного погашення боргових цінних паперів, затримки сплати процентів, а також значного скорочення рівня дохідності за акціями та іншими цінними паперами з нефіксованим прибутком	0,01 – 0,20
В	Менше одного року з дати державної реєстрації емітента, останньої структурної реорганізації, змін у складі керівництва емітента; наявність умовно позитивного аудиторського висновку або відсутність аудиторського висновку; наявність фактів непогашення або несвоєчасного погашення боргових цінних паперів; наявність фактів несплати або несвоєчасної сплати нарахованих процентів за борговими зобов'язаннями; збиткова діяльність за попередній рік, негативні фінансові результати поточного року; нестабільна динаміка показників на кварталні дати, значення показників погіршуються; чітка тенденція до від'ємного розміру власного капіталу на звітні дати. До цього класу належать емітенти, які не в змозі у строк погасити боргові цінні папери, а також емітенти, щодо яких Банк не може розраховувати на повернення суми внеску до статутного капіталу в разі їх реорганізації	0,21 – 0,50
Г	Менше одного року з дати державної реєстрації емітента, останньої структурної реорганізації, змін у складі керівництва емітента; наявність негативного аудиторського висновку або відсутність аудиторського висновку; наявність фактів непогашення або несвоєчасного погашення боргових цінних паперів; наявність фактів несплати або несвоєчасної сплати нарахованих процентів за борговими зобов'язаннями; збиткова діяльність протягом останніх трьох років, негативні фінансові результати протягом поточного року; емітента визнано банкрутом або щодо нього порушено справу про банкрутство; від'ємний розмір власного капіталу на дату оцінки. До цього класу належать емітенти, інвестування яких надалі є неприпустимим, а придбані боргові цінні папери практично неможливо погасити на час проведення їх класифікації (однак можна буде погасити за рішенням суду або після санації), а також ті емітенти акцій та інших цінних паперів з нефіксованим прибутком, за якими Банк може не лише не повернути свою частку в статутному капіталі, а й бути правонаступником деяких боргових зобов'язань	0,51 – 1

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 6. Перелік підвидів забезпечення, вартість яких не переглядається (не переоцінюється)

Вид забезпечення	Підвид забезпечення		
1	2		
Банківські метали	Банківські метали		
	Майнові права на Банківські метали, розміщені на депозитному рахунку		
Гарантії	Фінансові гарантії банків України		
	Гарантії банків не нижче категорії «А-»		
	Гарантії банків не нижче категорії «BBB-»		
	Гарантії міжнародних багатосторонніх банків (МБРР, ЄБРР, МФК)		
	Гарантії урядів країн не нижче категорії «А-»		
	Гарантії урядів країн не нижче категорії «BBB-»		
	Гарантії Кабінету Міністрів України		
Цінні папери	Гарантії нефінансових установ-нерезидентів не нижче категорії «А»		
	Іменні депозитні сертифікати		
	Державні цінні папери за операціями РЕПО		
	Цінні папери центрального органа виконавчої влади		
	Цінні папери НБУ		
	Державні цінні папери		
Майнові права	Іпотечні облігації ДІУ		
	Вироби, товари		
	Майбутній урожай		
	Приплід тварин		
	Біологічні активи		
	Грошові кошти (виручка) за товари, роботи, послуги		
	Майнові права на майбутнє нерухоме майно (житловий фонд),		
	Майнові права на майбутнє нерухоме майно (нежитловий фонд),		
	Грошові депозити	Однорідні до валюти кредитного договору	
		Неоднорідні до валюти кредитного договору	
		Депозити банків не нижче «інвестиційного класу»	
		Розміщені в банку рейтингом не нижче «А»	
	Грошове покриття	Однорідне до валюти кредитного договору	
		Неоднорідне до валюти кредитного договору	
	Дебіторська заборгованість		
	Корпоративні права		
	Опціони		
	Корисні копалини		
	Інтелектуальна власність		
	Послуги/роботи/процеси		
Інші майнові права			
Поручительство	Поручительство фізособи		
	Поручительство юрособи		

вальною ціною покупця (ціною bid) за даними оприлюднених котирувань цінних паперів на фондових біржах за станом на час закриття останнього біржового дня звітного місяця. У разі відсутності таких котирувань на зазначену дату справедлива вартість цінного папера визначається за його останнім біржовим курсом, що визначений за результатами біржових торгів, які відбулися протягом останніх 5 робочих днів звітного місяця. Якщо по активу контракту купівлі-продажу цінних паперів відсутній активний ринок, але існує ринок подібної фінансової інвестиції, то справедлива вартість такого контракту розраховується за посиланням на ринкову вартість подібної фінансової інвестиції.

Розрахунок справедливої вартості контрактів, які укладені в іноземній валюті (у тому числі, форвардних контрактів) проводиться згідно формули:

$$CB_{\kappa} = (K_{\text{мб}} \cdot C_{\kappa}) - (KB_{\kappa} \cdot C_{\kappa}), \quad (2)$$

де CB_{κ} – справедлива вартість контрактів;

$K_{\text{мб}}$ – середньозважений курс міжбанку, інформація щодо якого міститься на офіційному сайті НБУ;

C_{κ} – ціна контракту;

KB_{κ} – курс виконання контракту, який зазначається в тікеті на купівлю/продаж ЦП.

Не переглядається вартість підвидів забезпечення, наведених у табл. 6 [11].

Сьомий етап. Складання висновку щодо актуалізованої ринкової вартості певного виду об'єктів застави.

Висновки

В умовах фінансово-економічної кризи для банківської системи загострюється питання оперативності та економічності процесу оцінки ризиків забезпечення за кредитними операціями клієнтів. Враховуючи значний внесок вітчизняних та зарубіжних вчених у формування методичного забезпечення фінансової оцінки об'єктів застави, варто зауважи-

ти недостатність розкриття питання масової оцінки при переоцінці вартості портфелю застав банку.

Відповідно до національних нормативно-правових актів та положень міжнародних стандартів фінансової звітності та принципів і рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду, з метою вдосконалення порядку формування резервів за активними банківськими операціями, запропоновані конкретні уніфіковані механізми оцінки та переоцінки вартості пакетів акцій, цілісних майнових комплексів, майна і майнових прав під час масової оцінки портфелю застав банку.

Недоліками запропонованого механізму масової оцінки портфелю застав банку є відсутність врахування фактичного стану об'єктів застави та похибки у розрахунках індикативних коефіцієнтів. Відповідно до переваг можна віднести легкість розрахунків, не значні адміністративні витрати, оперативність, гнучкість та відповідність вимогам положень Національного банку України про порядок формування і використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 №2121-III.
2. Закон України «Про заставу» від 02.10.92 №2654-XII.
3. Закон України «Про іпотеку» від 05.06.2003 №898-IV.
4. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 №2658-III.
5. Закон України «Про оцінку земель» від 11.12.2003 №1378-IV.
6. Постанова КМ України «Про затвердження Методики оцінки майна» від 10.12.2003 №1891.
7. Постанова КМ України «Про затвердження Національного стандарту №1 »Загальні засади оцінки майна і майнових прав« від 10.09.2003 №1440.
8. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з похідними фінансовими інструментами в банках України затверджена постановою Правління Національного банку України від 31.07.2007 №309.
9. Постанова КМ України «Про затвердження Національного стандарту №3 »Оцінка цілісних майнових комплексів« від 29.11.2006 №1655.
10. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України, затверджена постановою Правління Національного банку України від 03.10.2005 №358.
11. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, затверджене постановою Правління Національного банку України від 25.01.2012 №23 зі змінами та доповненнями.
12. Постанова Правління Національного банку України №368 від 28.08.2001 «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» зі змінами та доповненням.
13. Наказ Фонду державного майна України №1707 від 19.11.2010 «Щодо переліку документів, необхідних для проведення незалежної оцінки майна».
14. Сроки життя різних видів имущества (криме зданий) согласно справочнику Маршалла и Свифта, классификаторам ЕНАО и ОКОВ; метод доступа: www.ocenchik.ru/docs/272.html?

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 911.375.3(188)(1–25):332.12(100)

Р.М. КРАМАРЕНКО,
к.е.н., доцент, докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Креативна локалізація столичних міст у світовому просторі

Розвиток столичних міст на європейському континенті завжди наштовхувався на проблему їх ідентифікації як у межах національних регіональних систем, так і в деклараційній в Європейському Союзі концепції «Європа регіонів», яка вирізняється з-поміж інших наявністю потужних інструментів соціально-економічної конвергенції. Разом із тим для того, щоб зрозуміти, яким чином слід було впливати на цей процес, варто було б чітко ідентифікувати, що таке «регіон» і який вплив на нього мають спричинити національні та наднаціональні структури з метою зменшення регіональних асиметрій, які в сучасних умовах є небезпечними як для цілої держави, так і спільноти в цілому. Саме з цією метою слід було визначити статус, ієрархічний рівень та структурні характеристики столиць, які в Європі суттєво відрізнялися як за чисельністю населення та площею, так і за масштабами економічної діяльності.

Ключові слова: столичний мегаполіс, регіональна економіка, економічний розвиток, фактори впливу.

Развитие столичных городов на европейском континенте всегда сталкивалось с проблемой их идентификации как в пределах национальных региональных систем, так и в декларируемой в Европейском союзе концепции «Европа регионов», которая отличается от других наличием мощных инструментов социально-экономической конвергенции. Вместе с тем для того, чтобы понять, каким образом нужно влиять на этот процесс, следовало бы четко идентифицировать, что такое «регион» и какое влияние на него должны оказывать национальные и наднацио-

нальные структуры с целью уменьшения региональных асимметрий, которые в современных условиях являются опасными как для целого государства, так и сообщества в целом. Именно с этой целью следует определить статус, иерархический уровень и структурные характеристики столиц, которые в Европе существенно отличались как по численности населения и площади, так и по масштабам экономической деятельности.

Ключевые слова: столичный мегаполис, региональная экономика, экономическое развитие, факторы влияния.

The development of capital cities in Europe always had a problem identifying them as within national regional systems, and proclaimed in the European Union concept of «Europe of Regions», which stands out among others by the presence of powerful tools for social and economic convergence. However, order to understand how it should influence this process should be clearly identify what a «region» and what impact on it should result in national and supranational institutions in order to reduce regional asymmetries, which in modern conditions is dangerous for both of the whole state and society as a whole. To that end, should determine the status, hierarchical level and structural characteristics of the capitals that were significantly different in Europe as in terms of population and area as well as the scale of economic activity.

Keywords: capital megapolis, regional economy, economic development, factors of influence.

Постановка проблеми. Замислюючись над структурою управління столичних мегаполісів Європи, відомий російський дослідник Г. Лаппо був переконаний, що мегаполіс столичний (чи республіканський на той час) має нести у своїй основі насамперед агломераційний ефект, а відтак може забезпечити ефективне управління за трьох основних умов: 1) отримання наукових знань, які, на його думку, можуть дати надійне обґрунтування концепції розвитку (з нашого погляду, це є нічим іншим, як моделлю розвитку); 2) виокремлення агломерації як особливого об'єкта державного (у автора – народногосподарського) планування та містобудівного проектування; 3) удосконалення вихідної інформації та перетворення агломерації (столиці також, яку б чисельність населення вона при цьому не мала б) в об'єкт спеціального статистичного обліку [1, с. 142]. Однак варто зробити наголос саме на останньому – значення окремого статистичного обліку, адже саме Євростат свого часу підштовхнув країни тодішнього ЄС до необхідності проведення уніфікації та стандартизації насамперед – аналітичної регіональної моделі, а відтак й до чіткого обґрунтування так званого особливого статусу міста–столиці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні аспекти регіоналізації в умовах глобалізації світового господарства, а також особливості європейської економічної інтеграції достатньо глибоко досліджувалися в працях вітчизняних вчених, зокрема І. Бураковського, В. Геєця, В. Герасимчука, Д. Лук'яненка, В. Новицького, Ю. Макогона, Є. Панченка, Л. Поліщук, А. Поручника, В. Рокочої, В. Сіденка, А. Філіпенка, В. Чужикова і багатьох інших. Різні аспекти дослідження регіональної асиметрії і можливості їх регулювання в межах Європейського Союзу та створюваного ним спільного європейського економічного простору знайшли своє відображення в працях зарубіжних вчених: М. Кітінга, М. МакДжиніса, М. Портера, А. Родрігеса–Посе, В. Салета, С. Харді, М. Харта. Внесок у розвиток сучасного регіонального аналізу був зроблений також представниками «регіональної школи», як вітчизняної, так і зарубіжної, зокрема Е. Алаєвим, З. Варналієм, Дж. Лессінджером, О. Гранбергом, Б. Данилишиним, М. Долішнім, Р. Кларком, І. Івановим, Б. Лавровським, Н. Мікулою, В. Пилою, С. Романюком, В. Симоненком та цілим рядом інших науковців.

Мета статті. У статті обґрунтовується необхідність розвитку методологічних та аналітичних досліджень у сфері управління мегаполісами та нових підходів до структурування проблематики міського розвитку. Визначити статус, ієрархічний рівень та структурні характеристики столиць, які в Європі суттєво відрізняються як за чисельністю населення та площею, так і за масштабами економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Певним теоретичним обґрунтуванням могла б вважатися теорія центральних місць, яка була сформульована ще у 30–40-ві роки ХХ ст. німецькими дослідниками Кристаллером (Christaller) та Льошем (Losch) та розвинута вже у ХХІ ст. відомими сучасними дослід-

никами М. Fujita, Р. Krugman, А. Venables (2001). Найбільш визначною частиною цього вчення можна вважати ідею «мікроруху», який насамперед охоплює так звані центральні місця, а у нашому прикладі столичні мегаполіси, які впродовж короткого терміну різко просуваються вперед [2, р. 26–27].

Водночас, замислюючись над структуризацією регіонального простору великого інтеграційного угруповання, чимало сучасних дослідників переконані, що неабияке значення має міжнародна дифузія відповідних публічних політик. Так, американський дослідник з Колумбійського університету виказав свій погляд на процес конгломерації політик держав–лідерів світу, назвавши його «глобальною дифузією» [3, р. 118–119]. Неважко передбачити, що всі принципіві політичні й економічні рішення приймаються у столицях, саме в них розробляються секторальні та горизонтальні політики, що скеровані на розвиток різних за своєю ієрархічною таксономією територій. Утім в умовах глобалізації можуть виникати спільні підходи, тотожні чи подібні до них інструменти та механізми регулювання, які й забезпечуватимуть відповідну дифузію, в тому числі за напрямком «периферія–центр». Водночас надзвичайно важливою є специфікація сучасного регіонального неолібералізму, апологети якого переконані, що вплив його моделей на регіональний ландшафт у вигляді трансформації інституційних, економічних та політичних форм стає дедалі більш значущим [4, р. 149]. Разом із тим, як засвідчує J. Peck у теорії сучасного неолібералізму, слід вирізняти дві його течії: градуалістську та реляційну.

Водночас за умов селектування різних підходів до визначення найбільш прийнятної сучасної моделі регіональної стратифікації надзвичайно важливим є те, що слід постійно пам'ятати про необхідність ідентифікації таких міст, котрі відрізняються не лише низкою економічних характеристик, а й мають доволі довгий перелік функціонально–естетичних ознак, котрий канадський і американський професор R. Florida, а також відомі дослідники Ch. Mellander та K. Stolarick називають «найкращими місцями» (beautiful places), ідентифікація яких включає доволі довгий перелік громадських оцінок, серед яких найбільш значущими є задоволеність місцевої громади, якість публічних шкіл, якість коледжів та університетів, релігійні інституції, наявність місць для зустрічей друзів, публічний транспорт, кліматичні умови, чистота повітря, парки, очікування покращення економічних умов тощо [5, р. 37]. Відтак автори шляхом розрахунку переваг регіону, в тому числі столичного, підходять до необхідності розрахунку рівня маргіналізації, який визначається вагою кожного фактора і може таким чином визначати перспективність регіону.

Подібним шляхом щодо виокремлення нової моделі регіонального устрою пішли іспанський і британський науковці R. Ezcurra та A. Rodriguez–Pose. На їхню думку, виходить, що політика децентралізації, яка стала домінуючою у провідних країнах світу, по суті, складається з політичного, адміністративного та фіскального напрямів, що суттєво змінює наше уявлення про те, якими саме мають бути моделі регіональ-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ного, а відтак й столичного зростання. На думку авторів, ідентифікувати такий процес може модель політичної децентралізації, яка на коефіцієнтній основі ув'язує показник ВВП на душу населення (log), освіту (log), інвестиції, зростання чисельності населення, торговельну відкритість та державне управління [6, р. 389–393]. Відтак виходить, що ідентифікація рівня успішності національного столичного таксону має ставати з кожним роком все більш об'ємною, а тому і більш складною для розрахунків та аналізу.

Разом із тим серед багатьох значущих раніше підходів та численних дискусій країни обрали для себе як домінуючий усе ж таки демографічний підхід, основою якого стала чисельність населення у регіоні, а головною причиною, що спонукала європейців до закріплення як домінуючого оцінювання територіального устрою на континенті, слугувало те, що у 1975 році почав діяти Європейський фонд регіонального розвитку (ERDF), який міг фінансувати локальні проекти лише в тому випадку, коли буде чітко визначений його територіально-ієрархічний рівень. Для цього було запроваджено так звані різні рівневі таксони NUTS (Nomenclature of Territorial Units for Statistics) – номенклатура територіальних одиниць для статистики. Внаслідок узгодження їхніх параметрів було запропоновано встановити п'ять рівнів ідентифікації:

– NUTS-I – найбільші регіони із середнім числом жителів 4238 тис. осіб. Прикладом могли вважатися землі Німеччини або ж більш дрібні цілі країни.

– NUTS-II – розповсюджена в ЄС аналітична категорія європейської таксономії із середньою чисельністю жителів 1830 тис. Типовим зразком цього можуть вважатися області Італії.

– NUTS-III – периферійний рівень з аналогічним середнім показником чисельності населення 41 тис. жителів.

Крім цього, чимало країн, спираючись на свою історичну ідентичність, дозволяли собі ще й інші більш дрібні варіанти так званого національного моделювання, внаслідок чого з'явилися NUTS-IV та NUTS-V. В окремих випадках допускалося навіть існування й NUTS-VI, втім починаючи з 2000 року існуюча модель було частково змінено, адже відтепер індикативними рівнями для ЄС могли вважатися лише три перші рівні (NUTS-I, NUTS-II, NUTS-III), натомість більш дрібні території, які могли виокремитися в межах певної країни, а могли й бути позбавлені такої можливості, Евростат і основні грантодавчі структури вже не цікавили, хоча їхня кількість була чималою (NUTS-IV збереглися у Великобританії (їх налічувалося 485), Португалії (305), Греції (150), Фінляндії (88), Ірландії (34), Люксембурзі (12)). Водночас напередодні початку реалізації програми «Порядок денний 2000» (Agenda – 2000) регіони рівня NUTS-V зберігалися у всіх державах спільноти і їх налічувалося 98 433 [7, с. 414]. Загальний розподіл регіонів I–III рівнів в ЄС наприкінці 90-х років перед початком Берлінського саміту (1999) набув чіткої таксономічної визначеності.

Ураховуючи те, що промислова функція багатьох міст держав-лідерів швидко втрачалася, і розвинуті країни ЄС не

стали при цьому виключенням, при оновленні європейської моделі регіонального планування непоодинокими стали вважати рекомендації щодо зосередження уваги на тих перевагах, які вже на початку XXI ст. стали основними пріоритетами розвитку мегаполісів.

«Вибухоподібне» розширення Європейського Союзу у 2004 та 2007 роках призвело до значних змін у регіональному структуруванні господарства нових членів і викликало чимало суперечок у суспільстві, адже, приміром, польська територіальна реформа обійшлась скарбниці цієї країни у суму 5 млрд. євро. Чимало дискусій викликало також позиціонування столиць країн Центральної та Східної Європи. Так, рівень NUTS-II отримали Братислава, Прага, Бухарест, натомість решта головних міст Європи, включаючи Варшаву і Будапешт, вирішили, попри значну чисельність населення, що в них мешкає, «розчинити» високі столичні показники економічної активності в оточуючому їх, як правило депресивному, регіоні. Наслідком таких змін стало те, що столиця Польщі разом із Мазовецьким воєводством, до складу якого вона відтепер входила, могла розраховувати на структурну допомогу з боку ЄС за найбільшою за фінансуванням мету 1, а чеська столиця таких можливостей була позбавлена, адже її індикатор ВВП перевищував середній по ЄС. Навіть спроби чеського уряду напередодні вступу країни до ЄС у 2003 році розділити столицю на Прагу-Схід та Прагу-Захід не стали надійним аргументом у розподілі фондів спільноти.

Ще одним підходом, який доволі часто використовується в сучасній таксономії, є максимальне врахування площі, яку займає столиця, що, на нашу думку, може бути пов'язане як з рівнем економічної активності в регіоні, з його історичними традиціями та існуючими в країні нормами забудови, так і з численними ментальними моментами, які визначають своєрідні «поверхи» забудови мегаполісу та переваги розселення в ньому. На превеликий жаль, виявити яку-небудь залежність у цьому плані і встановити свою таксономію надзвичайно важко, адже за даними Евростату виходить, що площа Риги (Латвія) є майже утричі більшою за ту, яку займає Париж, а Загреб (Хорватія) є значно більшим за Мадрид (Іспанія).

Висновки

Наведене вище дозволяє зробити декілька надзвичайно важливих висновків, що визначають характер сучасної регіональної стратифікації в ЄС.

По-перше, необхідність переходу Європейського Союзу до трирівневої системи ідентифікації регіонів була зумовлена необхідністю чіткого визначення позицій тих чи інших територій, що сформувалися під впливом історичних, економічних, політичних та інших чинників.

По-друге, встановлення конкретного рівня столичного таксону викликало в ЄС чимало розбіжностей, зумовлених тим, що уряди й народи по-різному бачили майбутнє головного міста своєї країни, надаючи йому особливих повноважень чи, навпаки, суттєво їх обмежуючи, проводячи політику

централізації чи відмовляючись від неї та передаючи, таким чином, значні повноваження на місця.

По-третє, постсоціалістичні країни Центральної та Східної Європи в процесі вступу до ЄС та у відповідності до «Спільного доробку» спільноти вимушені були проводити системну адміністративно-територіальну реформу, головною метою якої стало виокремлення відповідних регіональних таксонів I–III рангів.

По-четверте, розвиток неоліберальних тенденцій в регіоналістиці, їхнє ускладнення та прояв нетипової раніше для столичних міст динаміки потребує суттєвого оновлення й розроблення нових таксономічних підходів насамперед при формуванні національно-глобалізаційних каркасів розвитку мегаполісів, що передбачає не лише врахування показників ВВП головного міста, оцінювання ефективності його інституційних функцій, а й використання більш складного, але водночас і високовалідного інструментарію оцінювання обсягів бізнес-послуг, фінансової концентрації, застосування політики «кращих місць», комфортних систем розселення та відповідного до цього їхнього ранжування, що дозволить краще визначити перспективи розвитку як столичного регіону зокрема, так і країни в цілому.

По-п'яте, європейський підхід до виокремлення регіональної таксономії підходить і для України, радянське моделювання території якої виявилось, як це не дивно, максимально придатним для подальшого тепер вже європейського реформування з урахування того, що столиця країни – Київ, як ніякий інший

столичний мегаполіс, краще всього підходить під рівень NUTS–II європейської регіональної стратифікації.

Список використаних джерел

1. Лаппо Г. Города на пути в будущее. – М.: Мысль, 1997. – 236 с.
2. Fujita M., Krugman P., Venables A. The Spatial Economy. Cities, Regions and International Trade. – Cambridge: The MIT Press, 2011. – 367 p.
3. Smith M. The Global Diffusion and Public Policy: Power Structures and Democratic Accountability / Michael Peter Smith // Territory, Politics, Governance. – 2013. – №2. – P. 118–131.
4. Peck J. Explaining (with) Neoliberalism / Jamie Peck // Territory, Politics, Governance. – 2013. – №2. – P. 132–157.
5. Florida R., Mellander Ch., Stolarick K. Beautiful Places. The Role of Perceived Aesthetic Beauty in Community Satisfaction / Richard Florida, Charlotta Mellander, Kevin Stolarick // Regional Studies. – 2011. – №1 (45). – P. 33–48.
6. Ezcurra R., Rodriguez-Pose A. Political Decentralization, Economic Growth and Regional Disparities in the OECD / Roberto Ezcurra, Andres Rodriguez-Pose // Regional Studies. – 2013. – №3 (47). – P. 388–401.
7. Гранберг А. Основы региональной экономики. – М.: Высшая школа экономики, 2000. – 495 с.
8. Swit N. European cities outperform their English counterparts [Електрон. ресурс]. Режим доступу: http://www.citymayors.com/business/eurocities_gdp.html

С.Г. БАТАЖОК,
к.е.н., доцент кафедри фінансів та кредиту, Білоцерківський національний аграрний університет

Організаційно-фінансові напрями формування інвестиційно-інноваційної моделі розвитку місцевих бюджетів

У статті розглянуто особливості формування бюджету розвитку місцевих бюджетів України. Проаналізовано стан виконання доходів і видатків бюджетів розвитку обласних центрів. Обґрунтовано необхідність зміцнення інвестиційної складової місцевих бюджетів. Запропоновано напрями вдосконалення джерел фінансування місцевих бюджетів розвитку.

Ключові слова: бюджет розвитку, субвенція, капітальні видатки, комунальна власність, інвестиційні проекти, місцеві запозичення.

В статье рассмотрены особенности формирования бюджета развития местных бюджетов в Украине. Проанализировано состояние выполнения доходов и расходов бюджетов развития областных центров. Обоснована необходимость укрепления инвестиционной составляющей местных бюджетов. Предложены направления совершенствования источников финансирования местных бюджетов развития.

Ключевые слова: бюджет развития, субвенция, капитальные расходы, коммунальная собственность, инвестиционные проекты, местные заимствования.

The article deals with the peculiarities of the formation of local budgets in Ukraine. The state of implementation of budget revenues and expenditures of the regional centers. The need to strengthen the investment component of local budgets. Directions improvement funding sources of local budgets.

Постановка проблеми. Створення інвестиційно-інноваційної моделі розвитку вимагає джерел фінансових ресурсів, серед яких центральне місце займають бюджетні кошти. Ствердним наміром було б поступове посилення ролі місцевих бюджетів у фінансуванні інвестицій, що відповідає кращій практиці розвинутих ринкових країн. Капітальні видатки з місцевих бюджетів характеризуються більшою стабільністю, оскільки менше залежать від політичних рішень. Ці видатки відображають особливу роль місцевих бюджетів

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

у соціально-економічному розвитку територіальних одиниць і покращенні якості життя громадян.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Над розробкою актуальних проблем з організації фінансових напрямів формування бюджету розвитку 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 та ін. Однак прискорення реформування економіки країни потребує пошуку нових підходів до розв'язання проблем при створенні інвестиційно-інноваційної моделі розвитку місцевих бюджетів в Україні, деякі аспекти є недостатньо вивченими та потребують подальшого опрацювання.

Метою статті є дослідження сучасного стану формування доходів бюджету розвитку місцевих бюджетів і пошук шляхів їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Рівень суспільних інвестицій має безпосередній вплив на економічне зростання. Результати моделювання свідчать про те, що ефективними є інвестиції, спрямовані на розширення капіталу і покращення соціального середовища, за умови збереженості можливості для збільшення народжуваності та зменшення смертності за рахунок соціальних заходів і збільшення зайнятості та підвищення продуктивності праці, за рахунок збільшення фондозброєності праці. В іншому разі економічне зростання відбувається тільки за рахунок таких факторів, як наука та науково-технічний прогрес, освіта і підвищення кваліфікації [4].

В Україні є великий потенціал економічного зростання саме за рахунок інвестування коштів у соціальну сферу. Показники рівня життя населення перебувають на дуже низькому рівні, тому результативність капіталовкладень у розвиток охорони здоров'я, освіти, науки, культури буде високою і матиме значний вплив на рівень розвитку економіки в цілому.

Обираючи орієнтиром розвитку держави досягнення європейських стандартів, необхідно значно збільшити обсяги інвестицій з місцевих бюджетів. Це дасть змогу підвищити рівень соціальних стандартів життя населення.

Результативність впливу бюджетних інвестицій на соціально-економічний розвиток регіону залежить не лише від обсягу, а й від напрямів витрачання коштів. Одним з елементів, що забезпечує оптимальне планування бюджету є капітальне бюджетування. Капітальне бюджетування включає реалізацію коротко та довгострокового комплексного плану, який розробляється з метою досягнення стратегічних цілей та виконання завдань, поставлених органами місцевого самоврядування з метою виконання економічних і соціальних програм. Основними етапами капітального бюджетування є планування, бюджетування, придбання основних фондів, управління основними фондами. Складання бюджету капітальних вкладень передбачає визначення джерел фінансування попередньо визначених планом необхідних основних фондів для забезпечення інвестиційної діяльності регіону, які визначені Бюджетним кодексом України. Інве-

стиційні видатки місцевих бюджетів мають зосереджуватися в бюджетах розвитку.

У Законі «Про місцеве самоврядування в Україні» (21.05.97 №280/97-ВР) визначено поняття «бюджет розвитку» – доходи і видатки місцевого бюджету, які утворюються і використовуються для реалізації програм соціально-економічного розвитку, зміцнення матеріально-фінансової бази [3].

Питання формування і використання бюджету розвитку конкретизоване у Бюджетному кодексі України. Законодавством передбачено джерела надходження та витрати бюджету розвитку місцевих бюджетів. Статтею 71 Бюджетного кодексу України визначено, що бюджет розвитку є складовою спеціального фонду місцевих бюджетів, його надходження утворюються за рахунок [1]:

- податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, що зараховується до бюджетів місцевого самоврядування;

- єдиного податку, що зараховується до бюджетів місцевого самоврядування;

- дивідендів (доходів), нарахованих на акції (частки, паї) господарських товариств, у статутних капіталах яких є комунальна власність;

- плати за надання місцевих гарантій;

- коштів від пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту, отримані відповідно до Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» (17.02.2011 №3038-VI);
- коштів від відчуження майна, що перебуває в комунальній власності, кошти від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них;

- 90% коштів від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них, що перебувають у державній власності до розмежування земель державної і комунальної власності (крім земельних ділянок несільськогосподарського призначення, що перебувають у державній власності, на яких розташовані об'єкти, що підлягають приватизації);

- капітальних трансфертів (субвенцій) з інших бюджетів;

- коштів від повернення кредитів, наданих з відповідного бюджету, та відсотки, сплачені за користування ними;

- місцевих запозичень;

- коштів, які передаються з іншої частини місцевого бюджету.

Напрями витрачання коштів бюджету розвитку в Бюджетному кодексі визначено так [1]:

- погашення місцевого боргу;

- капітальні видатки, включаючи капітальні трансферти іншим бюджетам;

- внески органів місцевого самоврядування до статутного капіталу суб'єкта господарювання;

- проведення експертної грошової оцінки земельної ділянки, що підлягає продажу відповідно до статті 128 Земельного кодексу України, за рахунок авансу, внесеного покупцем земельної ділянки;

– підготовка земельних ділянок несільськогосподарсько-го призначення або прав на них державної (до розмежування земель державної та комунальної власності) чи комунальної власності для продажу на земельних торгах та провадження таких торгів;

– платежі, пов'язані з виконанням гарантійних зобов'язань;

– розроблення містобудівної документації на місцевому та регіональному рівнях.

Капітальні видатки бюджету розвитку спрямовуються на: соціально-економічний розвиток регіонів; виконання інвестиційних проектів; будівництво, капітальний ремонт та реконструкцію об'єктів соціально-культурної сфери і житлово-комунального господарства; будівництво газопроводів; будівництво та розвиток мережі метрополітенів; розвиток дорожнього господарства; придбання шкільних автобусів та автомобілів швидкої медичної допомоги; комп'ютеризацію та інформатизацію загальноосвітніх навчальних закладів; інші заходи, пов'язані з розширеним відтворенням.

Кошти бюджету розвитку щодо здійснення заходів на будівництво, реконструкцію і реставрацію об'єктів виробничої, комунікаційної та соціальної інфраструктури розподіляються за об'єктами за рішенням відповідної місцевої ради при затвердженні місцевих бюджетів та при внесенні змін до них. За об'єктами, строк впровадження яких довший, ніж бюджетний період, визначаються індикативні прогнозні показники бюджету розвитку у складі прогнозу місцевого бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди та враховуються при затвердженні місцевих бюджетів протягом усього строку впровадження таких об'єктів.

Отже, в основу процесу формування і використання бюджетів розвитку місцевих бюджетів закладено інвестиційну спрямованість, що створює можливості їх використання для вирішення першочергових проблем розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Наразі сформувався бюджет розвитку обсягом, який був би достатнім для фінансування інвестиційних й інноваційних потреб місцевого самоврядування, практично нездійснено. Обсяги бюджетів розвитку значно зросли, в обласних центрах їхня частка в 2011 році становить 22–62% доходів спеціаль-

ного фонду бюджетів (табл. 1). Така позитивна динаміка зумовлена збільшенням загальних обсягів місцевих бюджетів та великою потребою у капітальних вкладеннях. У зв'язку зі значною диференціацією не всі територіальні громади міста мають однакову можливість передавати частину доходів до бюджету розвитку. Однак сам факт збільшення капітальних видатків місцевих бюджетів не може свідчити про їх достатність для забезпечення потреб місцевого самоврядування.

Необхідно зауважити, що суттєвим джерелом фінансування бюджету розвитку є капітальні трансферти з інших бюджетів, зокрема субвенції на виконання інвестиційних проектів. Надання субвенцій на виконання інвестиційних проектів ґрунтується на таких принципах:

– принцип об'єктивності та відкритості – отримувач субвенції визначається за прозорими процедурами;

– принцип єдності – розподіл коштів має забезпечити реалізацію системи національних цінностей і завдань інноваційного розвитку та сприяти зменшенню відмінностей в рівні життя населення різних регіонів країни;

– принцип збалансованого розвитку – надання державної підтримки територіям з урахуванням їх потенціалу;

– принцип цільового використання коштів – субвенція використовується виключно на мету, визначену її надавачем, з урахуванням прогнозних та програмних документів економічного та соціального розвитку країни і відповідної території, державних цільових програм, прогнозу бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди.

З урахуванням основних засад, на яких має ґрунтуватися надання субвенцій на виконання інвестиційних проектів, можна дійти висновку, що такі субвенції можуть надаватися з державного бюджету місцевим бюджетам тільки за умови, якщо:

– вони спрямовані виключно на створення, приріст чи оновлення основних фондів комунальної форми власності (насамперед на завершення будівництва та реконструкції об'єктів із ступенем будівельної готовності понад 70%);

– в їх фінансуванні бере участь не лише бюджет надавача, а й бюджет отримувача субвенції;

– витрати на їх виконання є економічно обґрунтованими, а досягнення їх цілей – економічно ефективним. Інвестиційний проект є економічно ефективним, а витрати на його ви-

Таблиця 1. Частка бюджету розвитку в доходах і видатках спеціального фонду бюджетів обласних центрів України, %

Обласні центри	2009 рік		2010 рік		2011 рік	
	доходи	видатки	доходи	видатки	доходи	видатки
Харків	28,8	24,0	24,9	32,6	51,5	75,1
Одеса	30,0	30,4	48,7	37,2	34,8	45,8
Донецьк	16,3	22,1	21,3	21,4	36,2	63,5
Львів	54,2	62,7	43,5	41,0	60,5	47,9
Миколаїв	48,7	38,0	33,3	18,6	62,2	50,4
Вінниця	29,7	12,4	33,7	17,3	25,9	43,2
Сімферополь	13,3	13,5	10,9	10,6	25,5	32,9
Херсон	8,4	6,8	10,9	12,0	46,2	35,0
Чернівці	27,9	28,3	23,6	33,0	29,5	45,6
Рівне	31,3	29,2	15,1	10,6	27,2	71,2
Кіровоград	21,8	21,9	13,1	12,4	22,3	21,4

Джерело: [3].

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

конання є економічно обґрунтованими лише у тому разі, коли його цілей можливо досягти із залученням мінімально допустимого обсягу бюджетних коштів;

- рівень забезпеченості відповідної адміністративно-територіальної одиниці, бюджету якої надаватиметься субвенція, закладами соціально-культурної сфери, а також рівень розвитку її дорожнього та комунального господарства є таким, що робить виконання відповідного інвестиційного проекту, на який надається субвенція, економічно обґрунтованим;

- вони забезпечені фінансовими ресурсами місцевих бюджетів, кредитами, залученими під державні та/або місцеві гарантії, та коштами субвенції на їх виконання впродовж усього строку впровадження, для інвестиційних проектів, строк впровадження яких довший, ніж бюджетний період;

- їхній план містить економічне обґрунтування спроможності подальшого утримання за рахунок коштів місцевих бюджетів об'єктів комунальної власності.

Розподіл субвенції на виконання інвестиційних проектів здійснюється на підставі формалізованих параметрів, що базуються на фактичних та прогнозних показниках економічного та соціального розвитку відповідної території.

Найбільш вагомими власними джерелами місцевих бюджетів розвитку є єдиний податок, що зараховується до бюджетів місцевого самоврядування; кошти від відчуження майна, що перебуває в комунальній власності; кошти від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них (табл. 2).

З 2011 року єдиний податок на підприємницьку діяльність зараховується до бюджету розвитку. Єдиний податок на підприємницьку діяльність, на який економісти і податківці поклали великі надії, становив від 1,7–2,9% у загальній сумі доходів бюджету обласних центрів. За 2009–2011 роки зменшилися обсяги надходжень єдиного податку. В 2009 році суттєво вплинуло скорочення кількості платників цього податку в зв'язку з переходом на загальну форму оподаткування, що негативно вплинуло на переваги застосування спрощеної системи оподаткування суб'єктів господарювання. Встановлення розміру єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва і фізичних осіб покладено

на органи місцевого самоврядування, і вони мають реальні можливості впливу на обсяг їхніх надходжень до бюджету розвитку. Якщо органи місцевого самоврядування створюють комфортні умови для суб'єктів господарювання, що перебувають на так званій спрощеній системі оподаткування, відповідний місцевий бюджет одержує більше коштів саме на розширене відтворення.

Вплив місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток регіонів можливий за умов виконання певних заходів, зокрема [4]:

- сприяння розвитку малому підприємництву на своїй території та розширення його податкової бази шляхом формування дієвої структури підтримки і розвитку малого підприємства (створення бізнес-центрів, добровільних об'єднань суб'єктів малого підприємництва, безкоштовних консалтингових та інформаційних систем);

- забезпечення фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу за допомогою створення комунальних банків для здійснення програм мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва, кошти яких формуються за рахунок асигнувань з місцевих бюджетів, доходів від власної діяльності, добровільних та спонсорських внесків, благодійних пожертвувань, коштів від приватизації об'єктів комунальної власності та продажу комунального майна;

- створення сприятливих умов для залучення у сектор малого бізнесу шляхом відкриття «власної справи» чи у формі найму на роботу соціально незахищених верств населення;

- встановлення місцевих податкових та інших пільг для суб'єктів малого підприємництва, які здійснюють інноваційну діяльність і сприяють вирішенню важливих соціально-економічних проблем;

- забезпечення реалізації принципу «податки-блага» (або принципу отримуваних вигід), для того щоб мінімізувати супротив системі оподаткування та зменшити тіньовий сектор економіки.

Продаж комунального майна – це ринкове відчуження комунального майна з метою поповнення місцевого бюджету. Об'єктами продажу є земля, інші природні ресурси, об'єкти

Таблиця 2. Частка доходів бюджету розвитку в доходах місцевих бюджетів обласних центрів України, %

Обласні центри	Єдиний податок			Відчуження майна			Продаж землі		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Харків	3,5	1,4	2,9	1,6	0,83	0,42	0,8	1,25	2,33
Одеса	3,1	2,6	2,5	3,3	4,25	0,78	2,3	3,69	0,69
Донецьк	2,2	2,1	1,7	0,5	0,51	0,30	0,7	1,04	0,31
Львів	2,7	3,0	2,7	5,1	5,17	2,68	0,8	1,81	0,88
Миколаїв	2,8	2,6	2,5	1,3	0,82	1,17	2,4	1,32	1,23
Вінниця	2,8	2,7	2,5	0,3	0,47	0,14	1,7	1,75	0,91
Сімферополь	3,2	3,1	2,9	2,4	1,74	1,09	0,1	0,18	0,29
Херсон	2,7	2,5	2,6	0,1	0,24	0,27	0,6	1,06	1,53
Чернівці	2,8	0,3	2,4	0,9	0,10	0,84	2,2	0,16	0,91
Рівне	3,2	2,9	2,4	1,3	1,16	0,10	2,1	0,82	1,72
Кіровоград	1,9	1,8	1,5	1,8	0,56	0,93	2,0	0,85	0,46

Джерело: [3].

* З 2011 року єдиний податок зараховується до бюджету розвитку згідно із законом №2856-VI від 23.12.2010.

незавершеного будівництва, майно, незатребуване територіальною спільнотою.

Кошти, одержані внаслідок відчуження комунального майна, є комунальною власністю та використовуються на інвестиції комунальних підприємств, установ або закладів, на балансі яких знаходилося майно.

Контроль за використанням коштів, отриманих від продажу комунального майна, покладається на органи місцевого самоврядування, які є його власником.

Об'єкти і майно комунальної власності не може бути вилучено (відчужено) без згоди територіальної громади або представницького органу місцевого самоврядування від їхнього імені. Передача об'єктів та майна комунальної власності до інших форм власності здійснюється виключно за рішенням представницького органу місцевого самоврядування і, як правило, на засадах купівлі-продажу за цінами, які складаються на ринку нерухомості, майна та землі. Відчуження об'єктів і майна комунальної власності, що мають особливо важливе значення для територіальної громади, здійснюється лише за рішенням місцевого референдуму. Перелік таких об'єктів затверджується рішенням представницького органу місцевого самоврядування або в статуті місцевого самоврядування.

Застосування цієї форми управління комунальним майном є обмеженим унаслідок незначної частки ліквідного майна в складі комунальної власності.

Упродовж 2009–2011 років спостерігається зменшення надходжень до бюджетів розвитку місцевих обласних бюджетів від відчуження майна комунальної власності та продажу землі несільськогосподарського призначення, оскільки можливості цих джерел обмежені та з часом будуть вичерпані.

У табл. 3 представлено частку капітальних видатків місцевих бюджетів у структурі економічної класифікації. Проведене дослідження показало, що інвестиційні можливості місцевих бюджетів суттєво відрізняються в різних регіонах України. Значними були видатки розвитку за 2011 рік у Донецьку (16,9%), Вінниці (10,0%), найнижчі обсяги капітальних видатків спостерігалися в Кіровограді (3,3%), Миколаєві (3,9%), Луцьку (3,9%).

Якщо звернутися до оцінки показників видатків розвитку місцевих бюджетів у розрахунку на одну особу населення України, можна пересвідчитись у значній диференціації цих показників за обласними центрами (табл. 4).

Аналіз забезпеченості населення регіонів України по обсягу бюджетних видатків на душу наявного населення дає можливість зазначити, що найбільш забезпеченим є населення Донецької області, її представники мають найнижчі показники бюджетних надходжень і найвищі бюджетних видатків на душу населення.

Велика кількість територіальних громад неспроможна отримувати достатні бюджетні ресурси внаслідок відставання у соціально-економічному розвитку. У результаті капітальні видатки з місцевих бюджетів стають ще більш обмеженими. Затягування з виконанням цих складних задач призводить до поглиблення депресивності території. Першим кроком до балансування міжтериторіальних диспропорцій має стати встановлення мінімальних соціальних стандартів і обрання напрямів їх досягнення.

Нині простежується зворотний зв'язок між часткою трансфертів у доходах місцевих бюджетів та обсягом капітальних видатків. Тобто чим більша частка трансфертів у дохо-

Таблиця 3. Частка капітальних видатків у структурі економічної класифікації видатків бюджетів обласних центрів України, %

Обласні центри	2009	2010	2011	Обласні центри	2009	2010	2011
Одеса	9,3	12,2	7,1	Черкаси	4,6	6,6	6,3
Донецьк	2,9	12,1	16,9	Чернівці	14,0	15,7	10,9
Львів	22,9	7,3	7,5	Рівне	4,0	5,0	4,8
Миколаїв	11,3	5,9	3,9	Кіровоград	6,3	3,4	3,3
Вінниця	7,0	8,2	10,0	Луцьк	5,3	4,2	3,9
Сімферополь	5,9	6,3	6,9	Херсон	6,7	7,2	5,9

Джерело: [3].

Таблиця 4. Доходи та видатки бюджетів розвитку на одиницю населення в обласних центрах України, грн.

Обласні центри	2009 рік		2010 рік		2011 рік	
	доходи	видатки	доходи	видатки	доходи	видатки
Харків	47,3	66,5	46,4	117,1	147,3	431,7
Одеса	109,8	111,1	247,9	153,7	109,3	160,4
Донецьк	29,0	102,4	43,5	86,8	88,1	763,20
Львів	293,5	406,1	176,4	159,0	180,7	200,9
Миколаїв	76,6	86,5	46,7	37,2	131,7	112,3
Вінниця	52,5	46,2	75,1	53,5	106,7	218,8
Сімферополь	67,9	68,4	52,9	50,7	143,0	182,3
Херсон	16,4	23,8	32,2	33,6	115,7	127,7
Чернівці	82,2	137,3	74,1	181,4	131,5	229,7
Рівне	69,7	110,5	48,0	30,8	123,5	311,8
Кіровоград	87,8	87,2	37,8	35,0	89,5	82,0

Джерело: розраховано на основі [3].

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

дах місцевих бюджетів, тим меншою є величина капітальних видатків. Таким чином, сучасна система міжбюджетних трансфертів не забезпечує вирівнювання можливостей регіонів здійснювати капітальні видатки. Перспективним шляхом вирішення цієї проблеми є створення фонду соціально-економічного розвитку депресивних регіонів для надання капітальних трансферів [5].

Серед основних інновацій слід виділити створення Державного фонду регіонального розвитку, кошти якого спрямовуються на виконання державних цільових програм та інвестиційних проектів, угод щодо регіонального розвитку та програм подолання депресивності територій, державних програм розвитку транскордонного співробітництва, програм і заходів соціально-економічного розвитку регіонів.

Державний фонд регіонального розвитку створюється у складі загального фонду державного бюджету та передбачається в обсязі не менше 1% прогнозного обсягу доходів загального фонду проекту державного бюджету України на відповідний бюджетний період.

Рада міністрів АРК, місцеві державні адміністрації та виконавчі органи місцевих рад до 1 травня року, що передує плановому, подають центральному органу виконавчої влади з питань економічної політики пропозиції щодо програм і заходів, включаючи інвестиційні проекти. Виконується оцінка та відбір зазначених програм і заходів на конкурсних засадах у межах індикативного прогнозного обсягу коштів державного фонду регіонального розвитку. За результатами здійснення оцінки та відбору центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики до 1 серпня року, що передує плановому, подає Кабінету міністрів для затвердження пропозиції щодо розподілу коштів державного фонду регіонального розвитку з переліком відповідних програм і заходів.

Суттєво підвищити роль бюджету розвитку місцевих бюджетів можна за рахунок [5]:

- розширення переліку дохідних джерел;
- всебічного розвитку системи місцевих запозичень;
- більш ефективного управління об'єктами комунальної власності;
- розвитку нових форм господарювання у комунальному секторі;
- удосконалення приватизаційних процедур комунальної власності з метою запобігання продажу об'єктів за заниженими цінами;
- стимулювання збільшення власних доходів місцевих бюджетів;
- розподілу інвестиційних субвенцій, які надаються місцевим бюджетам, на принципах справедливості та прозорості.

Більш стабільним джерелом надходжень до бюджету розвитку можуть бути надходження від орендної плати за користування майновим комплексом та іншим майном, що перебуває у комунальній власності, плата за розміщення тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів.

Бюджетний кодекс України обмежує право органів місцевого самоврядування на здійснення запозичень, а саме зазначає, що виключно Верховна Рада Автономної Республіки Крим та міські ради мають право здійснювати місцеві внутрішні запозичення. Основною формою запозичення є випуск облігацій внутрішніх місцевих позик та укладення угод про отримання позик, кредитів, кредитних ліній у фінансових установах. Однак реєстрація договорів у Реєстрі місцевих запозичень, яка ведеться МФУ (Міністерством фінансів України), надання МФУ висновку про відповідність проекту рішення про здійснення запозичення до вимог бюджетного законодавства, не є гарантією держави щодо виконання зобов'язань чи підтвердженням платоспроможності позичальника. Держава не несе відповідальності за борговими зобов'язаннями емітентів, відсутній дієвий механізм гарантування прав кредиторів.

Місцеві зовнішні запозичення можуть здійснювати лише міські ради міст з чисельністю населення понад триста тисяч мешканців за офіційними даними державної статистики на час ухвалення рішення про здійснення запозичень. Позики від міжнародних фінансових організацій можуть здійснювати всі міські ради. Видатки на обслуговування місцевого боргу не можуть перевищувати 10% видатків загального фонду місцевого бюджету протягом будь-якого бюджетного періоду, коли планується обслуговування місцевого боргу.

У Бюджетному кодексі вносяться зміни у механізм здійснення зовнішніх запозичень, змінюється обмежувальна норма по чисельності населення міст, однак місцеві позики не набули в Україні широкого розповсюдження. Обіг вітчизняних облігацій місцевих позик недостатньо врегульований. Першочергово в їхню основу закладається потреба емітента в коштах, а не очікування інвестора, не враховується хто і з якою метою буде купувати. Ринок муніципальних облігацій має бути зорієнтований насамперед на основного покупця – інвестиційні та страхові компанії, громадяни.

Обмежений доступ інвесторів до інформації про діяльність емітентів муніципальних цінних паперів. Відсутність повної інформації щодо фінансового стану та результатів діяльності емітентів муніципальних цінних паперів, а також поточного соціально-економічного становища міста, району, регіону та України загалом є однією з причин недовіри інвесторів до цього ринку. Часто відсутня обґрунтована інформація щодо цільового використання залучених коштів і термінів окупності проектів. Не проводиться система рейтингової оцінки емісій. Відсутність інформації або обмеженість доступу до інформації призводить до зростання фінансових та інших ризиків на ринку, що унеможливорює його ефективне функціонування [6].

Вагомими причинами нерозвиненості місцевих запозичень є:

- недостатній інтерес потенційних інвесторів до муніципальних цінних паперів, спричинений низькою доходністю цих цінних паперів; недостатня ліквідність муніципальних облігацій порівняно з іншими борговими інструментами фондового

ринку; переважання короткострокових облігацій в обсягах емісій та нераціональне використання запозичень [6];

- відсутність реальної і мобільної конвертації у грошові засоби застави для муніципальних цінних паперів, оскільки невизначеність правових відносин щодо володіння землею та іншими природними ресурсами не дає підстави для розгляду таких об'єктів як важливої умови функціонування органів місцевого самоврядування на засадах фінансової незалежності [4];

- нерозвиненість інфраструктури фондового ринку, що не дозволяє всім зацікавленим сторонам брати участь у формуванні попиту на муніципальні цінні папери через різні фонди, низький рівень муніципального фінансового менеджменту, відсутність досвіду управління проектами розміщення облігацій місцевих позик [6];

- неврегульованість правових та організаційних процедур розміщення та обігу місцевих позик;

- невизначеність механізмів повернення вкладених населенням коштів у випадках фінансової неспроможності органів, які випустили позики;

- недовірливе ставлення інвесторів до міської влади внаслідок нестабільності економічної та політичної ситуацій, а також рівень довіри населення до фінансових установ;

- брак вільних коштів у підприємницьких структур і населення;

- відсутність довіри до державних цінних паперів.

З метою фінансування інвестицій органи місцевого самоврядування повинні мати менш обмежені права доступу до внутрішнього і зовнішнього ринку позичкового капіталу, джерелом якого є муніципальні цінні папери. Необхідно розширювати ринок муніципальних цінних паперів України: місцева влада отримує дешеві, порівняно з кредитами банків, кошти; залучаються ресурси для фінансування різних довгострокових проектів містобудування та створення об'єктів інфраструктури; залучені від випуску кошти спрямовуються на конкретні програми розвитку місцевості, що стимулює виробничу діяльність, дозволяє створити робочі місця.

Для ресурсного забезпечення регіонального розвитку необхідно реформувати ринок муніципальних цінних паперів України:

- на ринку муніципальних цінних паперів мають переважати довгострокові облігації, що дозволить залучити кошти під реалізацію довгострокових інвестиційно-інноваційних проектів, які здатні забезпечити розширене відтворення виробництва, зростання доходів населення, збільшення надходжень до бюджетів;

- спонукати інвесторів до придбання муніципальних цінних паперів шляхом збільшення їх ліквідності через встановлення вигідних відсоткових ставок;

- зменшити рівень ризикованості інвестиційних проектів, під які залучатимуться муніципальні цінні папери, за рахунок проведення міськими радами конкурсу програм-проектів з метою відбору найкращих проектів, які б забезпечили високу дохідність реалізації проектів, надання рекомендацій що-

до підбору та залучення інших інститутів до процесу отримання боргового фінансування [6].

- збільшити частку видатків загального фонду місцевого бюджету, що спрямовується на обслуговування боргу;

- розділити з державою частину відповідальності за боргові зобов'язання міських рад за допомогою механізму гарантування боргу; надавати державні гарантії за місцевими позиками, встановлювати обмеження на суму запозичень, регламентувати предмети застави і розробити процедури врегулювання дефолтів [6];

- дієвим механізмом формування ресурсів фінансового забезпечення інвестиційного потенціалу місцевих бюджетів може стати створення міжрегіонального комунального банку, серед завдань якого будуть проведення операцій із заставою позики, рейтингова оцінка облігаційних позик, визначення меж кредитної позики органу місцевої влади, проведення конвертації позики, акумулювання фінансових ресурсів міських рад декількох регіонів тощо.

Ринок муніципальних цінних паперів є одним з найважливіших інструментів і надійним джерелом фінансування місцевих бюджетів розвитку.

Висновки

Зміцнення інвестиційної складової місцевих бюджетів розвитку має важливе значення для економічного та соціального розвитку регіону. Бюджет розвитку має стати дієвим інструментом економічного зростання та інвестування в основний капітал.

Таким чином, результативне формування і витрачання коштів бюджету розвитку місцевих бюджетів потребує:

- підвищення якості капітального бюджетування на місцевому рівні;

- подальше вдосконалення системи власних доходів місцевих бюджетів, підвищення їх ролі у формуванні бюджету розвитку;

- удосконалення конкурсних процедур відбору інвестиційних проектів та оцінювання їх соціально-економічної ефективності;

- вдосконалення механізму забезпечення бюджетними ресурсами фінансування програм розвитку місцевих бюджетів (у тому числі за рахунок міжбюджетних трансфертів);

- вивчення ринку фінансових ресурсів місцевого бюджету та визначення найефективніших методів їх залучення, розвиток ринку муніципальних цінних паперів;

- структурного реформування економіки з метою створення нових високоефективних виробничих потужностей, нових робочих місць, збільшення податкоспроможності регіону.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України / Закон України №2456-VI від 08.07.2010 // ВВР України, 2010, №50-51, ст. 572.

2. Про місцеве самоврядування в Україні / Закон України №280/97-ВР від 21.05.97 // ВВР України, 1997, №24, ст. 170.

3. Асоціація міст України. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.auc.org.ua/page/municipal-na-statistika>

4. 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.

5. Кириленко О.П. Місцеві фінанси: [підручник] / За ред. О.П. Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 677 с.

6. Шевченко О.В. Інструменти розширення ринку муніципальних цінних паперів як чинника ресурсного забезпечення регіонального розвитку: [аналітична записка] / О.В. Шевченко. – К., НІСД, 2012. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.niss.gov.ua/articles/1131/

І.Л. КОМАРОВА,

ст. викладач, Уманська філія приватного інституту «Київський інститут бізнесу і технологій»

Лізинг як ресурсна складова в організації інвестиційної діяльності підприємств вітчизняного АПК

Основними складовими організаційно-управлінської передумови інвестиційної діяльності підприємств є: ресурсна, економічна, державна та інноваційна. Можна констатувати, що технічне забезпечення господарств усіх форм власності технічними засобами та рівень готовності парку машин по Україні в цілому знижується. Низькі темпи інвестування розвитку сільського господарства стали однією з причин кризового стану аграрного виробництва. Все це вимагає додаткових коштів для придбання нових та підтримки наявних засобів у робочому стані.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, економічний розвиток, лізинг, ринкова інфраструктура.

Основными составляющими организационно-управленческой предпосылки инвестиционной деятельности предприятий являются: ресурсная, экономическая, государственная и инновационная. Можно констатировать, что техническое обеспечение хозяйств всех форм собственности техническими средствами и уровень готовности парка машин по Украине в целом снижается. Низкие темпы инвестирования развития сельского хозяйства являются одной из причин кризисного состояния аграрного производства. Все это требует дополнительных средств для приобретения новых и поддержки существующих средств в рабочем состоянии.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, экономическое развитие, лизинг, рыночная инфраструктура.

The major components of organizational and management prerequisites for investment management businesses include: resource, economic, civil and innovation. It can be noted that the support of all households ownership of equipment and readiness park cars in Ukraine in general decreases. The low rates of investment for agricultural of the reasons the crisis situation of agricultural production. This requires additional funds and support the acquisition of new vehicles available in your state.

Keywords: investment, economic development, financial leasing, market infrastructure.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки потреба в зростанні рівня оснащеності сільськогосподарських підприємств основними виробничими засобами є необхідною передумовою ефективного функціонування галузі. Важливу роль у формуванні матеріально-технічного складу сільськогосподарських підприємств відіграє інвестиційна діяльність. Потрібно відмітити, що за роки становлення ринкових відносин більшість сільськогосподарських підприємств практично втратили той потужний виробничий потенціал, що напрацьовувався роками. Відзначимо, що наявність основних засобів у сільськогосподарських підприємствах України за останні роки зменшилася приблизно вдвічі, відбулося різке скорочення рівня фондозабезпечення та технічного оснащення, їх швидке старіння – більш ніж на 10% за останні п'ять років.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням теорії та практики інвестиційної діяльності підприємств вітчизняного АПК приділено значну увагу вітчизняних вчених-економістів. Питання інвестиційного забезпечення розвитку саме сільськогосподарських підприємств вивчали В. Андрійчук, С. Гуткевич, М. Дем'яненко, М. Кісіль, Ю. Лупенко, Г. Підлісецький, О. Поліщук, П. Саблук та ін. Дослідженню питань лізингових операцій сільськогосподарських підприємств присвячено роботи вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема В.І. Артиша, С.М. Борового, Н.М. Внукової, В.Д. Газмана, В.А. Горемікіна, О.О. Непочатенко, О.В. Олійника, Я.В. Онищука, Р.П. Саблука, І.К. Тальє, С.О. Юшина та ін.

Разом із тим ще недостатньо досліджені процеси формування технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств на основі фінансового лізингу, особливо за умов переведення галузі на інвестиційно-інноваційну модель розвитку.

Мета статті – визначення сутності та змісту організаційно-економічного механізму залучення інвестицій через формування лізингових відносин.

Виклад основного матеріалу. Аграрний сектор України є однією зі стратегічних складових економіки держави, оскільки тут формується близько 10% валового внутрішнього продукту. Ефективне функціонування аграрного сектору економіки неможливе за сучасного рівня технічного оснащення сільськогосподарського виробництва.

У результаті зниження платоспроможності знизився рівень технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств. За більш як двадцять років різко скоротився рівень забезпеченості основними видами техніки з розрахунку на 1000 га відповідних угідь України та Черкаської області зокрема. Якщо у 1990 році кількість тракторів та зернозбиральних комбайнів, що припадає на 1000 га, в Україні становила 13,6 та 6,6 од. відповідно, то 2010 року її кількість була 4,1 та 2,1 од. відповідно. Загалом спостерігається тенденція до зменшення забезпечення всіма видами техніки, потрібної для виконання основних технологічних операцій [1].

В останній період машинно-тракторний парк сільськогосподарства України щорічно оновлюється тільки на 30% від нормативу. Наробіток на відмову менше 100 годин має 54,2% машин. І це за умови, коли впровадження нових технологій дозволяє знизити: витрати пального у 7 разів, затрати праці у 10 разів, а прями експлуатаційні витрати майже удвічі [1].

Таким чином, оцінка технологічної потреби сільськогосподарських підприємств в основних технічних засобах та коштів на їхнє придбання обчислюється 1570,2 тис. од. на загальну суму 300 млрд. грн. Щоб забезпечити насичення сільськогосподарських підприємств такою кількістю технічних засобів, необхідно в найближчі десять років закуповувати щорічно близько 160,9 тис. од. технічних засобів на суму 22–28 млрд. грн.

Через нестачу сільськогосподарської техніки, невідповідність її вимогам сучасних технологій та несвоєчасність виконання технологічних операцій сільськогосподарські підприємства втрачають до двох третин потенційних можливостей виробництва продукції рослинництва, а вироблена продукція втрачає свою конкурентоспроможність через високу енергоємність і низьку якість. Сільськогосподарські підприємства не можуть витримати оптимальні строки збирання врожаю, наприклад замість науково рекомендованого максимального строку жнив у кожному регіоні він розтягується на 40–50 днів.

Таким чином, через тривалий термін сільськогосподарських робіт і порушення технології виробництва внаслідок того, що навантаження на техніку перевищує нормативну більше ніж удвічі, сільськогосподарські підприємства втрачають, за підрахунками вчених, близько 20% врожаю, або до 5–7 млн. т зерна щорічно [1].

На сьогодні переважна більшість інвестиційних ресурсів сільськогосподарських підприємств витрачається на фінансування поточних витрат. Основна частина фінансових ресурсів, які мають витратитися на придбання технічних засобів, спрямовується сільськогосподарськими підприємствами на

фінансування оборотних засобів. За їхній рахунок купується насіння, пально-мастильні матеріали, мінеральні добрива, а також обслуговується кредиторська заборгованість. Тим самим фінансування оборотних засобів здійснюється за рахунок основних. Як наслідок, такі процеси сприяють вимиванню капіталу з сільськогосподарських підприємств.

За роки незалежності в економіці держави спостерігаються перекося на рахунок обслуговуючих (банківської та торгової сфери) галузей. Склалася умова для розвитку міжгалузевого диспаритету цін, що призвело до того, що ціни на сільськогосподарську продукцію зростали значно нижчими темпами, ніж на матеріально-технічні ресурси і послуги, які споживає галузь сільського господарства. Проведені науковцями ННЦ «Інститут аграрної економіки» розрахунки втрат виробників сільськогосподарської продукції через існуючий диспаритет цін показали, що сільське господарство щорічно втрачає 18,7 млрд. грн. [2, с. 16]. У цілому починаючи з 1990 року сільськогосподарські підприємства втратили понад 800 млрд. грн. Це стало однією з причин погіршення фінансового стану сільськогосподарських підприємств. У даний час скорочуються їхні можливості до інвестування за рахунок власних джерел – амортизації та прибутку.

Потрібно відмітити, що більшість сільськогосподарських підприємств є непривабливими потенційними позичальниками через їхню низьку кредитоспроможність. Остання зумовлена незадовільним фінансовим станом, відсутністю ліквідного забезпечення та високими ризиками кредитування сільськогосподарських підприємств. Серед основних ризиків можна виділити: сезонність виробництва і попиту на продукцію, пов'язані з цим коливання обсягів грошових надходжень і платоспроможності позичальника; високу залежність результатів господарювання від погодних умов; нерозвиненість ринку сільськогосподарської продукції та недовість цінової політики держави; відсутність ефективного страхового захисту сільськогосподарських підприємств тощо [3].

Наразі в кризових умовах та дефіциту фінансування сільськогосподарські товаровиробники використовують перспективний напряму інвестування як розвиток лізингових відносин.

Потрібно відмітити, що у країн із розвинутою ринковою економікою лізингові операції для багатьох сільськогосподарських товаровиробників були основою при технічному переозброєнні матеріально-технічної бази виробництва. Так, у загальній сумі капітальних вкладень у машини та устаткування на лізинг припадає: в Австралії – 33%, у США – 25–30, в Англії та Франції – 13–17%. Світовий досвід доводить, що лізинг відіграє позитивну роль у агробізнесі [4].

Лізинг порівняно з іншими методами фінансування інвестицій характеризується багатьма перевагами для всіх учасників лізингової угоди. Переваги його застосування для лізингоотримувача полягають у такому [5]:

- процедура оформлення лізингової угоди є простішою, ніж кредиту;
- відсутня необхідність пошуку застави;

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

- відсутня необхідність у стовідсотковій оплаті об'єкта лізингу одразу;
- перевищення величини лізингових платежів над купівельною ціною обладнання є необтяжливою для лізингоотримувача, тому що вони сплачуються протягом всього терміну дії лізингової угоди;
- фінансування здійснюється протягом всього строку використання активу. При покупці активу з використанням позикових коштів строк погашення позики є меншим за строк його експлуатації;
- умови лізингових контрактів можуть бути досить гнучкими;
- лізинг сприяє підвищенню мобільності інвестиційного і фінансового планування;
- тимчасово вільні фінансові ресурси лізингоотримувача можна використати на інші цілі і тим самим розширити виробничі потужності;
- об'єкт лізингу не підлягає інфляційному впливу.

Для сприяння розвитку інвестиційної діяльності у сільському господарстві та його технічному переоснащенні у 1997 році створений Державний лізинговий фонд, правонаступником якого нині є НАК «Украгролізинг» [6, 7].

Метою створення та діяльності НАК «Украгролізинг» є підтримка процесу технічного забезпечення в сільськогосподарських підприємствах. З одного боку, НАК «Украгролізинг» – це суб'єкт формування та функціонування системи технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств, а з іншого – засіб досягнення іншої стратегічної мети держави – розвитку вітчизняного машинобудування для АПК.

НАК «Украгролізинг» виступає регуляторним інструментом уряду, що покликаний сприяти реалізації державної технічної політики. Її мета – оновлення технічних засобів сільськогосподарських підприємств [7].

Функціонування лізингової системи з метою підтримки придбання технічних засобів сільськогосподарськими підприємствами передбачається також у Законі України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року». В частині 2 статті 4 цього закону вказано, що одним з основних напрямів підвищення ефективності діяльності суб'єктів аграрного сектору є «...переоснащення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств... шляхом удосконалення системи фінансового лізингу...» [8].

Як відомо, фінансовими джерелами здійснення інвестиційних вкладень для виробничого підприємства є власні засоби (нерозподілений прибуток і акціонерний капітал) або позикові ресурси (переважно у вигляді кредитних коштів). Висока ризиковість довгострокового кредитування для кредитора і надмірна вартість позикового капіталу – для аграрного підприємства-позичальника фактично призводить до скорочення ринку довгострокового кредитування.

До основних видів лізингу відносяться:

- фінансовий – передбачає повний обов'язковий викуп майна за певну плату, на певний термін і на певних умовах у тимчасове володіння і у користування;

- оперативний – передбачає змінюваність орендарів протягом терміну експлуатації машини;

- поворотний – при якому власник (постачальник) предмету лізингу одночасно виступає і як лізингоотримувач.

Суб'єктами лізингу є лізингодавець, лізингоотримувач і продавець (постачальник).

Можна оцінити економічні переваги або недоліки лізингу з позиції сільськогосподарського підприємства у двох варіантах відносин із лізинговою компанією [9].

У першому випадку передбачається, що лізингова компанія пропонує підприємству свої послуги із придбання виробничих фондів за допомогою лізингової операції виходячи зі своїх власних можливостей із залучення позикових засобів та оцінки доцільного рівня винагороди. А аграрне підприємство, виходячи із умов економічної доцільності, ухвалює рішення стосовно привабливості або непривабливості запропонованих умов. При цьому передбачається, що альтернативою пропонованій лізинговій операції є реальна можливість підприємства самостійно залучити позикові засоби на аналогічний період часу.

Другий варіант, або варіант споріднених відносин. У цьому випадку передбачається об'єднання інтересів підприємства і лізингової компанії із метою мінімізації витрат, пов'язаних з придбанням необхідного виробничого майна. Альтернативою також є кредитна операція. Причому процентна ставка за кредитом як для лізингової компанії, так і для товаровиробника – еквівалентні. У цьому випадку збільшуються витрати через необхідність сплати податку, а привабливість лізингу для підприємства у порівнянні з прямим кредитом знижується.

Вигоди, які забезпечує лізинг, можна помітити в тому, що таке кредитування не вимагає негайного початку платежів або передоплати, дозволяє встановлювати прийнятну періодичність виплат і здійснювати їх виходячи з можливостей у різних формах: грошовій, компенсаційній (продукцією) або змішаній. Слід відмітити, що лізингоотримувач не обкладається податком на придбане майно, оскільки воно є власністю лізингодавця. В умовах переважання у господарствах застарілої техніки лізинг – це, мабуть, єдиний шлях впровадження в агропромислове виробництво нових технічних засобів і сучасних технологій. Лізинг створює умови і можливість для прибуткового ведення виробничої діяльності.

Вигідний лізинг і компаніям-лізингодавцям, для яких це основний бізнес. Вони зацікавлені в ефективному його функціонуванні не лише для отримання прибутку, а й для цілеспрямованого використання бюджетних коштів.

У розширенні лізингових операцій зацікавлені банки, оскільки вони отримують можливість вигідно і надійно вкладати кошти, а також страхові компанії, одержуючі можливість збільшувати обсяги страхових послуг і прибуток [10].

Аналіз вищенаведених залежностей показує, що переваги лізингу тим виразніші, чим більший термін використання майна. Вищенаведені співвідношення економічних параметрів можуть бути використані для обґрунтування раціональ-

ного або мінімально необхідного терміну лізингового договору, або раціонального рівня винагороди лізингової компанії.

Висновки

Оцінка рівня технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств показала значне відхилення від технологічної потреби. У формуванні технічної бази перевага надається не комплектуванню замкнених систем машин для виробництва певних видів продукції, а придбанню найнеобхідніших, іноді слабо сумісних з наявними технологічними комплексами, але простіших і значно дешевших машин.

У кризових умовах та обмеженості обсягів фінансування підштовхують сільськогосподарських товаровиробників звернутися до такого перспективного напрямку інвестування в аграрній сфері, як розвиток лізингових відносин.

Для сільськогосподарських товаровиробників України – лізинг – це практично визначальний шлях розвитку за рахунок оновлення основних фондів. Важливо те, що він доступний малим і середнім підприємствам, для яких отримання кредитів, як правило, є проблемою. Державний лізинг дозволяє підприємствам нарощувати виробничий потенціал без значних одноразових витрат, а також економити за себе, перш за все за рахунок безпроцентного кредиту [10].

Список використаних джерел

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [М.В. Присяжнюк та ін.]; за ред. М.В. Присяжнюка [та ін.]; ННЦ «Ін-т аграр. Економіки». – К.: [ННЦ ІАЕ], 2011. – 1008 с.

2. Саблук П.Т. Концепція ціноутворення на сільськогосподарську продукцію / П.Т. Саблук, В.Я. Месель–Веселяк, М.Я. Дем'яненко [та ін.] // Економіка АПК. – 2008. – № 1. – С. 3–20.

3. Інвестування в аграрній сфері: [навчальний посібник] / А.В. Чупіс [та ін.]; ред. А.В. Чупіс. – 2 вид., перероб. і доп. – Суми: Довкілля, 2006. – 265 с.

4. Лайко П.А. Лізингові відносини в сільському господарстві: монографія / П.А. Лайко, І.О. Щєбликіна. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 212 с.

5. Березовська О.Р. Переваги лізингу у технічному забезпеченні сільського господарства / О.Р. Березовська // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 156–161.

6. Іванишин В.В. Роль лізингу в забезпеченні сільськогосподарських підприємств засобами механізації [навч. посібник] / В.В. Іванишин. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 294 с.

7. Про утворення Національної акціонерної компанії «Украгролізинг»: постанова Кабінету Міністрів України від 11.04.2001 № 354 [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=354-2001-%EF>

8. Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року: Закон України від 18.10.2005 року № 2982-IV [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2982-15>

9. Топішко Т.І. Лізинг як пріоритетний інструмент запровадження інвестицій та інновацій на підприємствах АПК / Т.І. Топішко // Економічний простір. – 2008. – № 13. – С. 277–282.

10. Шкуратов О.І. Удосконалення управління лізинговим процесом в АПК / О.І. Шкуратов // АгроСвіт. – 2008. – № 11. – С. 21–24.

УДК [338.26:711.4]:339.76

Н.Г. ТКАЧЕНКО,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Стратегія розвитку міста: мотивація використання європейського досвіду

У статті на основі аналізу зарубіжного досвіду зі стратегічного планування міст досліджено завдання комплексного, гармонійного розвитку міст, вироблення ефективної соціально-економічної політики.

Ключові слова: стратегічне планування, зарубіжний досвід, комплексний розвиток, соціально-економічна політика.

В статье на основе анализа зарубежного опыта по стратегическому планированию городов исследованы задачи комплексного, гармоничного развития городов, выработки эффективной социально-экономической политики.

Ключевые слова: стратегическое планирование, зарубежный опыт, комплексное развитие, социально-экономическая политика.

On the basis of the analysis of foreign experience in the strategic planning of cities studied problems of complex, harmonious urban development, development of effective social and economic policies.

Keywords: strategic planning, foreign experiment, comprehensive of development, socio-economic policy.

Постановка проблеми. Ідеологія і практика стратегічного планування міст в Україні і за кордоном при подібності в термінології в деталях розходяться в умовах виникнення, в передумовах і обмеженнях такого планування. Багато в чому це пов'язано з тим, що концепції стратегічного планування, запропоновані містам першими розробниками, були значною мірою запозичені з європейського досвіду 50-річної давності. Відмінності посилюються і в зв'язку з тим, що послідовна відмова від будь-якого планування наприкінці

минулого століття збігається з посиленням цільового планування в зарубіжному міському управлінні. Слід зазначити, що на Заході стратегічне планування розвитку міст виділилося в самостійну галузь управлінського знання на початку ХХ ст., коли стали очевидні наслідки безконтрольного зростання міст [2]. При цьому сформувалися дві традиції стратегічного планування, які зберегли відмінності і в пізніший час – англо-американських і континентальних. Відмінності між цими традиціями були принциповими відмінностями в муніципальному управлінні:

- високим ступенем автономії місцевого самоврядування, виборністю, контролем з боку населення, відсутністю спеціально уповноважених контролюючих органів і поєднанням місцевого самоврядування з діяльністю місцевих адміністрацій (англосаксонська модель – США, Великобританія та ін.);
- наявністю ієрархії системи управління, в якій місцеве самоврядування є ланкою, підлеглим державній владі, обмеженістю автономії наявністю на місцях державних уповноважених органів, контролюючих місцеве самоврядування (континентальна модель – Франція, Німеччина, Італія, країни Латинської Америки та Близького Сходу). Англосаксонська традиція пов'язана з тим, що у Великобританії з 1860-х років спочатку середній клас, а потім і робітники стали переселятися з внутрішніх районів міста у власні будинки на одну сім'ю з індивідуальною ділянкою землі (садом), побудовані з щільністю 25–30 будинків на гектар. В Америці спостерігався аналогічний процес, але ускладнений формуванням міських етнічних гетто, що визначалося інтенсивними міграційними процесами. Такі були дані, від яких відштовхувалися фахівці зі стратегічного планування розвитку міст у цих країнах. Ідеологія цього багато в чому ґрунтувалася на роботі Е. Ховарда «Міста – сади завтрашнього дня» і інших його працях, які доводять необхідність послідовної децентралізації економічної активності в містах, про сприяння їх розвитку в напрямі формування поліцентричної агломерації, в яких поєднувалися б компактність (люди повинні були працювати порівняно недалеко від свого місця проживання), екологічність (компактні зони повинні були бути оточені і пронизані зеленими кільцями) і зв'язність ядер агломерації. Оптимальна щільність забудови в «соціальних містах» передбачалася досить високою (до 40 будинків на гектар), що за розмірами сімей того часу становило 200–220 людей. При цьому економічна ефективність будівництва і функціонування міст відходили на другий план перед соціально-просторовою організацією суспільства. Ті міста, в проектуванні яких брав участь Ховард (наприклад Летчорт і Велвін), представляли собою зразки чудової планувальної структури при наявності найсерйозніших економічних проблем.

Відрив від ринкових реалій був закладений самими методами стратегічного планування: топологічного абстрагування, створення ідеальної моделі міста, шаблону, керуючись яким слід було будувати міста. Вони мали багато спільного з методами проектування палацово-паркових ансамблів, але

виявилися мало застосовними для планування міст між Першою і Другою світовими війнами. Тому в роботах послідовників Ховарда естетичне цілепокладання було доповнено економічною доцільністю, більш значущим стало і соціальне цілепокладання (разом з містом проектується стиль життя його жителів).

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наукове обґрунтування використання інструментів стратегічного планування знайшло відображення у працях американських та європейських дослідників [1].

Різні підходи до стратегічного управління розвитком досліджують зарубіжні науковці: О. Алексєєв, Н. Альберт, І. Ансофф, Е. Блейклі, Ж. Бобер, Дж. Брайтсон, А. Брувер, Дж.Л. Гордон, Ж. Готтман, Л. Гудстейн, Ш. Гофер, К. Ендрюс, Б. Жихаревич, К. Крістенсен, Б. Крозбі, Г. Минезберг, М. Нордквіст, Г. Райт, В. Роринг, В. Рохчин, А. Стрикленд, А. Томпсон, та інші.

Також аспекти стратегічного планування розвитком відображені у працях таких вітчизняних науковців, як В. Бабаєв, О. Берданова, Л. Бондаренко, О. Бойко–Бойчук, В. Вакулєнко, О. Карай, В. Коломієць, В. Корженко, М. Лесечко, В. Мамонова, А. Поважний, С. Пухир, І. Санжаровський, В. Тертичка, та інших.

Розвиток України, її економіки та закріплення міжнародного становища потребують підвищеної уваги до стратегії соціально-економічного розвитку міст.

Мета статті. Розглянути підходи щодо дослідження комплексного, гармонійного розвитку міст, вироблення ефективної соціально-економічної політики.

Виклад основного матеріалу. Особливо важливу роль у стратегічному плануванні розвитку міст стала грати оптимізація внутрішньоміської транспортної мережі і транспортних потоків, було запропоновано обмежити число виїздів у райони з головних проспектів, що зробило б транспортний потік більш рівним, допомогло б підтримувати швидкісний режим, скоротило б кількість екстремальних ситуацій. Таким чином, еволюція ідей стратегічного планування в англо-американській традиції рухалася в напрямі подальшої «ізоляції» компактних селищних районів. Це, своєю чергою, призводило до інтенсивності соціальної інтеграції локальних спільнот і посилення викладених вище принципів місцевого самоврядування.

До сорокових років минулого століття намітилося зрушення від целеспрямованих планувальних рішень («люди повинні жити ось так...») або «міста повинні мати таку конфігурацію...») до оптимізації, вирішення конкретних завдань і проблем розвитку міст, а наступним кроком англо-американського міського планування стало створення його базової методичної схеми, що стала класичною. Вона включала дослідження трендів соціально-економічного розвитку міста, послідовне вивчення всіх аспектів функціонування місцевої економіки, детальне вивчення взаємодії міста та прилеглих територій з природним оточенням, проведення соціологічних досліджень, розробку логічної планувальної моделі та її подальшу актуалізацію. П. Геддс і П. Аберкромбі у Великобританії, Л. Мемфорд

у США, синтезувавши досягнення французької школи географії людини і англо-американських містобудівних ідей, зробили потужний ривок у теорії стратегічного планування розвитку міст. Знову, і цього разу вже на теоретичному рівні, планування розвитку міст стало невід'ємним від планування розвитку прилеглих територій.

Континентальна традиція стратегічного планування міст істотно відрізнялася від англійської та американської. Основна відмінність полягала в тому, що процес розуцільнення житлової забудови проходив набагато повільніше, робочі продовжували жити в багатоквартирних будинках якнайближче до роботи. Якщо в Англії навіть люди з достатком нижче середнього воліли купувати крихітний будинок або частину будинку, то на континенті формувалися великі райони, що складаються з багатоквартирних будинків з дуже високою щільністю населення. У XIX ст. в Європі були реалізовані кілька масштабних містобудівних проектів. Найбільш відомим з них є реконструкція Парижа (план розроблений в 1890–1891 роках Г.Ю. Хаусманном). Згідно з планом цієї реконструкції лабіринт вузьких вуличок повинен був замінитися в Парижі на ортогональну структуру широких бульварів і великих парків. На початку XX ст. планувальні проекти в континентальній Європі були навіть більш амбітні, ніж у Великобританії і США. Так, іспанський інженер А.С. Мата, який запропонував ідею створення лінійного мосту, був натхненний темпами розвитку нових видів швидкісного (на ті часи) транспорту і вважав, що цей розвиток докорінно змінить просторову структуру Європи. Цей міст повинен був розтягнутися майже на 3 тис. км від Мадрида до Санкт-Петербурга однією головною і двома допоміжними дорогами – смугою 500 м в ширину. Реалізація цієї ідеї була обмежена декількома кілометрами на північний схід від Мадрида (тепер цей район важко виділити в міському ландшафті сучасної іспанської столиці).

Найбільшу популярність в Європі XX ст. отримали ідеї Ле Корбюзьє «Місто майбутнього» і «Променисте місто». У слабо структурованому і багато в чому декларативному тексті його книг містяться основні постулати, які увійшли до практики планування розвитку міст. Ле Корбюзьє вважав, що традиційне місто функціонально застаріле, а зростання людності міста призводить до неконтрольованого просторового зростання, через яке різко зростають різного роду витрати: переміщення, комунікації та ін., знижується зручність міста як такого для життя людей. Децентралізація сельбищних районів істотно випереджає децентралізацію місць докладання праці як у масштабах регіону, так і в середині міста. У підсумку зростання бізнес-активних частин міста проходить набагато повільніше, ніж зростання передмість. Ле Корбюзьє одним із перших системно підійшов до аналізу концентрації економічної активності в центрі і високої щільності населення на периферії. Він ратував за вирівнювання щільності характеристик міського простору та пропонував регулювати це в рамках управлінських процедур. Ці проекти, зокрема, стали предтечею ідеї багаторівне-

вої транспортної системи у місті (автомобільні дороги, на яких організовано рух без світлофорів, повинні бути розташовані на різних рівнях, але нижче рівня проживання людей). Викликом для переоцінки методів і практики стратегічного планування розвитку європейських міст стала Велика депресія, зокрема, криза містоутворюючої бази в старопромислових районах. Класичним прикладом є індустріальний ареал Нортамберленд–Дюрем у Великобританії та інші вугледобувні райони. Проблема старопромислових міст стала їхня моноспеціалізація на галузях, нестійких до впливу ринкової кон'юнктури. У той час як міста, що спеціалізуються на виробництві заліза, вугілля, важкому машинобудуванні, перебували у важкій кризі, в інших містах зароджувалися нові індустрії, що мають робочі місця. У число нових галузей входили електроніка, автомобілебудування, виробництво гуми і різних продуктів на основі вуглеводневих полімерів; в вигляді самостійної галузі промисловості оформляється виробництво продуктів харчування. Проблема полягала в просторовому неспівпадінні кризових міст і місць концентрації «нових» виробництв. Наприклад, у Великобританії особливо гостру кризу відчували північні території: індустріальні ареали Нортамберленд, Дюрем, північ Пеннін, Західний Кемберленд та ін., а нові галузі отримували бурхливий розвиток у передмістях Лондона і в Середній Англії (Бірмінгем, Ноттінгем, Дербі). У континентальній Європі такими територіями, які вимагають комплексних стратегічних рішень, стали Рур, Лоррейн, Французько-бельгійський вугільний басейн. Соціально-економічна нерівність в Європі наростала як між країнами, так і всередині країн. Найбільший розвиток отримала вісь, що з'єднує найбільші європейські мегаполіси: Лондон – Париж – Брюссель – Амстердам – Франкфурт, у той час як країни Південної Європи і периферійні райони західноєвропейських країн критично відставали за рівнем соціально-економічного розвитку. Подібні виклики визначили виникнення нового напрямку стратегічного планування розвитку міст – планування економічного розвитку.

Першопрохідцем у використанні нової методології і методики стратегічного планування стала Великобританія, де в повоєнний час почала працювати комісія під керівництвом А.М. Барлоу і П. Аберкомбі. За роки своєї роботи ця комісія провела безпрецедентне комплексне дослідження всіх сторін життя величезного числа британських міст. Висновки цього дослідження були досить чіткими: міста, що спеціалізуються на нових галузях, що визначають зростання економіки країни в цілому, будуть і далі динамічно розвиватися, а щоб «врятувати» проблемні старопромислові території, потрібні надлюдські зусилля і потужне державне дотування. Іншою проблемою, з якою зіткнулися британські планувальники в післявоєнні роки, була неможливість консолідації великих земельних ділянок, необхідних для комплексного планування розвитку території. Як тільки місцева або королівська влада заявляла про розгортання великого проекту, наприклад будівництво автомагістралі, ціни на землю уздовж

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

передбачуваної траси ставали вкрай високими. Порівняння ситуація характерна і для сучасної України [5, с. 32]. У ті роки спеціальна комісія була покликана вирішити досить складну проблему. Будівництво будь-якого об'єкта за муніципальні гроші (public action) приносить вигоду одним і знижує прибуток інших, забороняючи одному землевласникові будувати промислове підприємство, ми позбавляємо його потенційного прибутку, а з іншого боку, збільшуємо вигоду сусідніх землевласників, чії житлові будинки виявляються поруч із парком або просто незабудованим простором.

Комісія запропонувала радикальне рішення: націоналізувати всі незабудовані землі країни. Передбачалося виплатити всім землевласникам вартість землі на фіксовану дату і не позбавляти їх права продовжувати вести на землі діяльність, якщо така мала місце (наприклад, сільськогосподарське використання). Єдине, чого позбавлялися за цим планом землевласники, – це можливість займатися девелопментом, залучати територію в містобудівне освоєння. Подібна діяльність повинна здійснюватися в рамках стратегічного плану розвитку та за замовленням муніципалітету. Така ініціатива не була схвалена парламентом із політичних мотивів, але в той же рік був прийнятий закон про планування, в якому прописувалися процедури, що дозволяють муніципалітетам після незалежної експертизи купувати землю для девелопменту та редевелопмента на пільгових умовах. Паралельно з розвитком великих міст у Великобританії була прийнята програма будівництва міст населеністю від 30 до 50 тис. людей. Для кожного міста створювалася спеціальна корпорація розвитку, яка повинна була звітувати перед парламентом, але була звільнена від узгодження кожної дії з місцевою адміністрацією. Такий спосіб організації дозволив різко знизити транзакційні витрати реалізації стратегічних планів розвитку міст. Ще одним фактором, що визначає зміни в системі стратегічного планування, був закон про розподіл промисловості, який практично обмежував розміщення нових підприємств у районі Великого Лондона і Лідланда, але надавав серйозні преференції підприємствам, розміщуваним в таких регіонах, як Південний Уельс, Північно-Східна Англія, Західний Камберленд; центральна Шотландія та ін. Розміщуючи свої підприємства в спеціально відведених (у рамках стратегічного плану, в тому числі і муніципалітетів) містах, підприємства отримували інвестиційні кредити на установку новітнього обладнання, знижену орендну плату, а іноді й побудовану за державний рахунок готову виробничу інфраструктуру. Через 20 років, у 1960-х роках, виходить аналогічна постанова, що стосується вже не тільки виробничих потужностей, а й офісів корпорацій [4].

Базовими законами, запустити британський «Планувальний конвеєр», стали закон про нові міста 1946 року і закон про розвиток міст 1952 року, виконавчим органом яким стало міністерство міського та регіонального планування. У період з 1946 по 1950 рік у Великобританії було створено 14 нових міст, з яких вісім розмістилися навколо Лондона, а

інші – відносно рівномірно розподілені по території країни. Так почався найважливіший етап в історії стратегічного планування розвитку міст і регіонів. Етап масового створення планів розвитку міст на основі індивідуального комплексного аналізу економіки та соціальної сфери, а також у рамках концепції містобудівного розвитку території, прийнятої на рівні країни. Це був перехід до емпіричного, розрахункового планування, при якому альтернативні варіанти визначаються виходячи з системного аналізу, економічного та демографічного прогнозування. Порівнянні зміни до системи стратегічного планування відбувалися і у Франції – країні, якій належало зайнятися вирішенням проблеми, мабуть, самої гострої просторової нерівності в Європі. Так, у столичному регіоні Іль-де-Франс до початку 1960-х років на території 2% площі країни концентрувалися 19% населення, 29% зайнятих у промисловості. Для зниження концентрації економічної діяльності і людського капіталу французька влада виділила вісім «балансувальних» міст, покликаних стати противагами регіону Іль-де-Франс. Кожне з цих міст функціонально позиціонувалося, а навколо кожного з них було визначено «зону впливу». Так, Ліль став центром північних територій і був покликаний стати полюсом зростання, «витягає» розвиток вугільних та текстильних міст. Марсель був призначений об'єднуючим полюсом зростання динамічного промислового району Нижньої Рони і південних схилів горбистого і проблемного сільськогосподарського Центрального масиву. Для того щоб децентралізація «зверху» була підтримана економічними агентами і населенням, у Франції було створено досить розгалужену мережу швидкісних залізниць, які робили доступними за 3–4 години їзди з Парижу в будь-яку точку країни. Кардинальне скорочення часу, витрачене на переміщення по країні, призвело до того, що витрати з розміщення ділової активності поза центром суттєво зменшилися. Нарешті, децентралізація торкнулася і самого Парижа, де були побудовані шість нових районів (Дефанс, Сент-Дені, Кретьель та ін.). Основна ідея будівництва цих районів полягала в тому, щоб спочатку наситити їх новою економікою – університетами, різними високотехнологічними виробництвами тощо.

У другій половині XX ст. стратегічне планування великих міст зіткнулося з новими реаліями, серед яких головними стали зростання чисельності населення та інтенсивна автомобілізація (у Великобританії наприкінці 1930-х років 10% домогосподарств мали автомобіль, а до кінця XX ст. – 71% домогосподарств володіли хоча б одним автомобілем, а 27% – двома і більше). Для забезпечення можливості комплексного планування в багатьох країнах пройшла реорганізація місцевого самоврядування, були здійснені спроби укрупнення адміністративно-територіальних одиниць. Ще однією важливою тенденцією став перехід від управління містом до управління територією, що було викликано високою щільністю населення і розмитістю кордонів між містом і сільською місцевістю. Важливим кроком нового стратегіч-

ного планування стало поширення автоматизації, насамперед при оптимізації транспортної мережі. Найбільш масовим математичне моделювання еволюції транспортних мереж і прогнозування транспортних потоків стало в США. В європейському розумінні стратегічне планування розвитку міст акцентується на просторовому розвитку міста в комплексі із соціальними та економічними завданнями. У США основним елементом просторового планування виступає зонування, причому кожне відомство здійснює своє зонування і в його рамках управляє розвитком. Стратегічне планування в США в 1950–1980 роках – це насамперед індикативне планування – реалізація економічних цілей. Ще одним технологічним нововведенням, які прийшли на допомогу стратегічному плануванню, стали геоінформаційні системи (ГІС), що дозволили більш ефективно здійснювати моніторинг, тобто проводити верифікацію результатів застосування стратегічних планів розвитку.

Початок 1970 року ознаменувався засіданням Римського клубу і розвитком ідеї про «межі зростання». Вперше стратегія редевелопмента в європейських і меншою мірою американських містах стала орієнтуватися на обмеження «природного» розвитку. Популярним стає метод екологічних і соціальних імперативів, причому саме соціальний аспект набуває все більшої значимості [3]. Соціальна політика у великих містах стає основним завданням стратегічного планування розвитку міст на Заході по обидві сторони Атлантики. Соціальна політика покликана забезпечувати той контекст, в якому індивіди вибирають стиль і організацію життя. Соціальний аспект став тісно пов'язаним із плануванням соціальної сфери на державному рівні. В сучасній Україні, як було зазначено, за зразки стратегічного планування були взяті вельми застарілі концептуальні положення планування, що з'єднали ідеї англосаксонської і континентальної моделі. Про це свідчить, наприклад, вимога прогнозування всіх ключових індикаторів соціально-економічного розвитку на довгострокову перспективу. В умовах нестабільної макроекономічної ситуації та необхідного прогностичного інструментарію такі прогнози наближаються до індикативних планів. Українська практика стратегічного планування практично не орієнтована на західні технології залучення в процес планування населення та громадських організацій.

Висновки

Використання зарубіжного досвіду в проведенні громадської експертизи стратегічних планів розвитку міст із нерозвиненості громадянського суспільства в Україні є досить проблематичною. Слід відзначити і те, що українська планувальна наука, втративши радянські методи моделювання, поки що не розробила нових. Такі напрями діяльності, як моделювання еволюції транспортної мережі та прогнозування транспортних потоків, моделювання споживчої поведінки, автоматичний пошук оптимальних планувальних рішень, – усе це лише належить заново освоювати. Харак-

терний приклад розробки в Україні стратегічного плану розвитку [6]. Основна відмінність стратегічного плану від аналогічних документів, розроблених для західних міст, полягає в тому, що для перехідного періоду, пережитого Україною в цілому, характерна незавершеність ринкового реформування ряду галузей, необхідність розвитку та вдосконалення нормативної бази та організаційної структури. Тому крім заходів щодо сприяння розвитку ключових для міста галузей і підвищенню їх конкурентоспроможності на внутрішньому і світовому ринку традиційно включаються у стратегічні плани міст із розвинутою ринковою економікою, в Стратегічний план розвитку увійшли розділи, присвячені формуванню в місті сприятливого господарського та інвестиційного клімату, а також реформування міських громадських служб, підвищенню ефективності бюджетних витрат.

Якщо стратегічні плани міст за кордоном містять, як правило, заходи щодо сприяння і розвитку саме і тільки ключових для міста галузей і сфер діяльності, то в українських умовах на перший план висувається завдання комплексного, гармонійного розвитку міст, вироблення ефективної соціально-економічної політики по відношенню до всіх сфер життєдіяльності і секторам економіки. Тому було б вкрай корисним проведення періодичних великомасштабних досліджень – зрізів життя великих міст раз на 5 або хоча б в 10 років. Це дозволило б зібрати додатковий до щорічної статистики інформаційний матеріал, усвідомити просторові відмінності і градієнти, в цілому покращило б ситуацію з інформаційним забезпеченням розроблених стратегій.

Необхідність розробки повноцінних стратегічних планів розвитку міст є загальноновизнаною і останнім часом стала організаційно-консолідуною.

Список використаних джерел

1. Хашієва Л.В. Практика стратегічного управління розвитком міст: аналіз зарубіжного досвіду [Текст]. Режим доступу: – www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2009-2/doc/5/06.pdf.
2. Осипов В.М. Особливості стратегування економічного розвитку агломерацій в Україні [Текст] / В.М. Осипов, І.Л. Парасюк, О.О. Ворожейкін // Стратегічні пріоритети. – 2012. – №3 (24). – С. 82–86.
3. Андерсон А. Ворота в глобальную економіку [Монографія] / А. Андерсон, Д. Андерсон. – Перевод с англ. под ред. В.М. Сергеева. – М: ФАЗИС, 2001.
4. Алексеенкова Е. Москва – новые «ворота в глобальный мир»? Экономическая иерархия постиндустриального мира [Текст] / Е. Алексеенкова, А. Казанцев // Политический журнал. – Архив №2 (179). – 04 февраля 2008. – Режим доступу: <http://www.politjournal.ru/index.php?action=Articles&dirid=67&tek=7920&issue=2>.
5. Шаров Ю. Стратегічне планування та реалізація політики на центральному, регіональному та місцевому рівнях [Навч. посіб.] / Ю. Шаров. – К.: НАДУ, 2004. – 56 с.
6. Стратегія розвитку Києва до 2025 року [Текст документу]. – Режим доступу: <http://kievcity.gov.ua/> – Заголовок з екрану.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

В.Ф. БЕСЕДІН,
д.е.н., професор, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України,
Н.І. ГОРШКОВА,
к.е.н., здобувач, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України,
С.М. КОЖЕМЯКІНА,
к.е.н., доцент, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України,
І.М. МОГІЛАТ,
с.н.с., Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України

Про методичні рекомендації з розрахунку продуктивності праці

У статті розглядаються методичні підходи з розрахунку продуктивності праці в економіці в цілому, за видами економічної і промислової діяльності та для міжнародних порівнянь. Наведено метод розрахунку внесків факторів виробництва у зміну валового внутрішнього продукту, показані джерела інформації.

Ключові слова: продуктивність праці, види економічної діяльності.

В статье рассматриваются методические подходы к расчетам производительности труда в экономике в целом, по видам экономической и промышленной деятельности и для международных сравнений. Приводится метод расчета вклада факторов производства в изменение валового внутреннего продукта, показаны источники информации.

Ключевые слова: производительность труда, виды экономической деятельности.

In the article the methodical going is examined near the calculations of the labour productivity in an economy on the whole, after the types of ekonomicheskoy and industrial activity and for international comparisons. A method over of calculation of deposit of factors of production in the change of gross internal product is brought, information generators are rotined.

Keywords: labour productivity, types of economic activity.

Постановка проблеми. Продуктивність праці характеризує ефективність використання трудових ресурсів і разом з кількістю працюючих визначає обсяги ВВП, а відповідно і заробітну плату, рівень життя населення тощо. Розроблення ефективної макроекономічної політики потребує точних оцінок продуктивності витрат головних ресурсів для розвитку: праці, капіталу, природних ресурсів, в тому числі паливно-енергетичних, науково-технічних та управлінських. Потрібна достовірна інформація щодо стану використання ресурсів, тенденцій їхньої зміни, порівняльних характеристик з іншими країнами, оцінки впливу перелічених факторів на валовий внутрішній продукт.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Тому в останні роки в Україні, як і у всьому світі, зростає увага до використання в аналізі і управлінні показника продуктивності праці. Відповідно до п. 9 Плану дій щодо реалізації Стратегії розвитку державної статистики на період до 2017 року, затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про затвердження Стратегії розвитку державної статистики на період до 2017 року» №145-р від 20.03.2013, Науково-дослідний економічний інститут (НДЕІ) визначено головним виконавцем щодо запровадження статистики продуктивності. На виконання цих рішень Міністерство економічного розвитку і торгівлі України замовило НДЕІ відповідну тему «Упровадження статистики продуктивності та аналізу

зростання ВВП у розрізі факторних ресурсів і їх продуктивності (капітал, праця, енергія, матеріали і послуги)».

Наказом Міністерства економіки України від 26.12.2008 №916 були затверджені Тимчасові методичні рекомендації розрахунку продуктивності праці в цілому в економіці та за видами економічної діяльності. За минулий час методичні підходи були доопрацьовані, було здійснено впорядкування існуючих розділів і додатково додані підходи щодо розрахунків продуктивності праці за видами промислової діяльності та методи визначення внесків окремих факторів у зміну ВВП.

Мета статті – розглянути методичні підходи з розрахунку продуктивності праці в економіці в цілому, за видами економічної і промислової діяльності та для міжнародних порівнянь. Навести метод розрахунку внесків факторів виробництва у зміну валового внутрішнього продукту.

Виклад основного матеріалу. У доопрацьованому вигляді методичні підходи з розрахунку продуктивності праці розглядаються нижче.

I. Загальні положення

Методичні рекомендації розроблено з метою розрахунку продуктивності праці в цілому по економіці та за видами економічної діяльності. Вони формують загальні підходи до визначення показників продуктивності праці: на національному рівні, за видами економічної діяльності (у тому числі промислової діяльності), а також для міжнародних порівнянь.

У Методичних рекомендаціях прийнятий варіант визначення та розрахунку продуктивності праці, який найбільш відповідає загальноприйнятій міжнародній практиці та особливостям національної статистичної звітності.

Розрахунки продуктивності праці на національному рівні та за видами економічної діяльності здійснюються щороку і щокварталу на підставі офіційних даних статистичного обліку Державної служби статистики України. Розрахунок продуктивності праці на національному рівні у прогнозованому періоді здійснюється на підставі прогнозних даних.

II. Методологічні визначення і терміни, що використовуються в цих Методичних рекомендаціях

Методологічні визначення та поняття, що використовуються в цих Методичних рекомендаціях, мають такі значення.

Методологічна основа. Основним методологічним поняттям, що використовується для створення системи розрахунків продуктивності праці, є положення економічної теорії, яке в загальному вигляді визначає продуктивність як відношення результату до витрат ресурсів.

Продуктивність праці – показник ефективності праці, що визначає відношення обсягу виробленої продукції до затрат праці.

Валовий внутрішній продукт (ВВП). Сукупна вартість усіх товарів і послуг, вироблених за певний період на території країни без врахування ресурсів, використаних на їхнє виробництво. Дорівнює випуску у ринкових цінах за винятком проміжного споживання.

Види економічної діяльності. Інституційні одиниці (підприємства), згруповані по заявленому основному виду діяльно-

сті і визначаються на рівні нижчої позиції класифікації (КВЕД).

Валова додана вартість (ВДВ). Відображає додатково створену у процесі виробництва вартість товарів і послуг. Не враховує чисті податки на виробництво і імпорт.

Зайняті економічною діяльністю. Зайнятими (за матеріалами вибіркового обстеження економічно активного населення) вважаються особи у віці 15–70 років, які: працювали за наймом за винагороду в грошовому чи натуральному вигляді, індивідуально (самостійно), в окремих громадян або на власному (сімейному) підприємстві; працювали безкоштовно на підприємстві, у власній справі, що належить будь-кому з членів домогосподарства, або в особистому селянському господарстві з метою реалізації продукції, виробленої внаслідок цієї діяльності.

Паритет купівельної спроможності (ПКС). Розраховується шляхом зіставлення цін близько 3000 товарів і послуг, які охоплюють усі товари і послуги, що формують ВВП за категоріями кінцевого використання.

Валовий внутрішній продукт за паритетом купівельної спроможності. Це ВВП (у доларах США), скорегований на різницю між вартістю в американських доларах стандартного набору товарів і послуг у США і за їхніми межами в конкретній країні.

III. Інформаційне забезпечення

Джерелами інформації для розрахунку продуктивності праці на рівні національної економіки та за видами економічної і промислової діяльності є такі дані Державної служби статистики України: статистичний збірник «Національні рахунки України», результати вибіркового обстеження населення з питань економічної активності, експрес-випуски «Статистика промисловості», статистичний збірник «Праця України» розділ 8 «Кількість працівників», збірник «Економічна активність населення», експрес-випуски «Кількість, робочий час та оплата праці найманих працівників».

Продуктивність праці для міжнародних порівнянь розраховується на базі розрахункових даних Статистичного департаменту Європейської економічної комісії ООН (ЄЕК ООН).

Розрахунки проводяться на базі даних за повний календарний рік та за кварталами.

IV. Показники продуктивності праці на рівні національної економіки

На рівні національної економіки для визначення показника продуктивності праці використовується ВВП, оскільки він менше залежить від зміни співвідношення між витратами проміжної продукції і витратами праці або від міри вертикальної інтеграції. Розраховується продуктивність праці як відношення ВВП до кількості зайнятих:

$$ППЕ_t = ВВП_t / КЗ_t \quad (1)$$

де $ВВП_t$ – валовий внутрішній продукт в економіці в цілому у фактичних цінах для цілей проведення статичного аналізу або в постійних цінах для цілей проведення динамічного аналізу продуктивності праці;

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

$KЗ_t$ – кількість зайнятих;

t – період, для якого проводиться розрахунок.

З аналітичною метою розраховуються відносні показники, що характеризують зміну продуктивності праці в часі. Розрахунки відносного показника продуктивності праці (індексу продуктивності праці) визначаються як відношення продуктивності праці в періоді, для якого проводиться розрахунок (t), до продуктивності праці в попередньому періоді ($t-1$).

$$ІПП_{Et} = ПП_{Et} / ПП_{Et-1}, \quad (2)$$

де $ІПП_{Et}$ – індекс продуктивності праці в економіці в цілому в постійних цінах у періоді, для якого проводиться розрахунок (t);

$ПП_{Et}$ – продуктивність праці в періоді, для якого проводиться розрахунок (t);

$ПП_{Et-1}$ – продуктивність праці в попередньому періоді ($t-1$).

Розрахунки ВВП у постійних цінах здійснюються згідно з міжнародними стандартами методом ланцюгових індексів.

V. Показники продуктивності праці за видами економічної діяльності

Продуктивність праці за видами економічної діяльності пропонується розраховувати як відношення ВДВ i -го виду економічної діяльності в постійних або фактичних цінах періоду, для якого проводиться розрахунок (t), до кількості зайнятих i -го виду економічної діяльності теж у періоді (t):

$$ПП^i_{ВДВt} = ВДВ^i_t / KЗ^i_t, \quad (3)$$

де $ПП^i_{ВДВt}$ – продуктивність праці i -го виду економічної діяльності;

$ВДВ^i_t$ – валова додана вартість i -го виду економічної діяльності в постійних або фактичних цінах;

$KЗ^i_t$ – кількість зайнятих i -го виду економічної діяльності;

t – період, для якого проводиться розрахунок.

На базі абсолютних показників розраховуються відносні показники, що характеризують зміну продуктивності праці в часі. Індекс продуктивності праці i -го виду економічної діяльності визначається як відношення продуктивності праці в постійних цінах у періоді, для якого проводиться розрахунок (t), до продуктивності праці в попередньому періоді ($t-1$).

$$ІПП^i_{ВДВt} = ПП^i_{ВДВt} / ПП^i_{ВДВt-1}, \quad (4)$$

де $ІПП^i_{ВДВt}$ – індекс продуктивності праці i -го виду економічної діяльності в постійних цінах у періоді, для якого проводиться розрахунок (t);

$ПП^i_{ВДВt}$ – продуктивність праці i -го виду економічної діяльності в постійних цінах періоду, для якого проводиться розрахунок (t);

$ПП^i_{ВДВt-1}$ – продуктивність праці i -го виду економічної діяльності в постійних цінах у попередньому періоді ($t-1$).

Розрахунок продуктивності праці проводиться для таких видів економічної діяльності на рівні секцій КВЕД, як:

- сільське господарство, мисливство, лісове господарство (секція А);
- рибальство, рибництво (секція В);
- добувна промисловість (секція С);
- переробна промисловість (секція D);

– виробництво та розподілення електроенергії, газу та води (секція Е);

– будівництво (секція F);

– торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (секція G);

– діяльність готелів та ресторанів (секція H);

– діяльність транспорту та зв'язку (секція I);

– фінансова діяльність (секція J);

– операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (секція K);

– державне управління (секція L);

– освіта (секція M);

– охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (секція N);

– надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту (секція O).

VI. Показники продуктивності праці за видами промислової діяльності

Продуктивність праці за видами промислової діяльності, враховуючи відсутність статистичних даних щодо ВВП і кількості зайнятих за видами промислової діяльності, доцільно розраховувати як відношення обсягу реалізованої промислової продукції i -го виду промислової діяльності в постійних або фактичних цінах періоду, для якого проводиться розрахунок (t), до кількості штатних працівників i -го виду промислової діяльності в періоді (t):

$$ПП^i_{ОРПт} = ОРПП^i_t / КШП^i_t \quad (5)$$

де $ПП^i_{ОРПт}$ – продуктивність праці i -го виду промислової діяльності;

$ОРПП^i_t$ – обсяг реалізованої промислової продукції i -го виду промислової діяльності в постійних або фактичних цінах;

$КШП^i_t$ – середньооблікова кількість штатних працівників i -го виду промислової діяльності.

Індекс продуктивності праці за видами промислової діяльності визначається як відношення індексу промислової продукції i -го виду промислової діяльності ($I_{ПРПт}$) до індексу середньооблікової кількості штатних працівників ($ІКШП_{серт}$):

$$ІПП^i_t = I_{ПРПт} / ІКШП_{серт} \quad (6)$$

Розрахунок продуктивності праці проводиться для таких видів промислової діяльності на рівні підсекцій КВЕД.

Добувна промисловість:

– добувна ПЕКК;

– добувна КК крім ПЕ.

Переробна промисловість:

– виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів;

– легка промисловість;

– оброблення деревини, та виробництво виробів з деревини, крім меблів;

– целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність;

– виробництво коксу, продуктів нафтопереробки;

– хімічна та нафтохімічна промисловість;

– виробництво іншої неметалевої продукції;

– металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів;

– машинобудування.

Виробництво та розподілення електроенергії газу та води.

VII. Показники продуктивності праці для міжнародних порівнянь

Для оцінки співвідношень продуктивності праці в Україні та зарубіжних країнах найбільш обґрунтованим можна вважати використання показника ВВП за паритетом купівельної спроможності. У такому разі продуктивності праці дорівнює:

$$\text{ПП}_{\text{ppp}}^t = \text{ВВП}_{\text{ppp}}^t / \text{КЗ}_t \quad (7)$$

де $\text{ВВП}_{\text{ppp}}^t$ – ВВП за паритетом купівельної спроможності; КЗ_t – кількість зайнятих;

t – період, для якого проводиться розрахунок.

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

$$\text{ІПП}_{\text{ppp}}^t = \text{ПП}_{\text{ppp}}^t / \text{ПП}_{\text{ppp}}^{t-1}, \quad (8)$$

де $\text{ІПП}_{\text{ppp}}^t$ – індекс продуктивності праці в періоді (t);

ПП_{ppp}^t – продуктивність праці в періоді, для якого проводиться розрахунок (t);

$\text{ПП}_{\text{ppp}}^{t-1}$ – продуктивність праці в попередньому періоді ($t-1$).

VIII. Внески

Визначення внеску факторів у динаміку ВВП пропонується розраховувати згідно з підходами факторного аналізу. Факторний аналіз дозволяє здійснювати розкладання абсолютного або відносного приросту досліджуваного показника на частини, які відповідають впливу кожного з факторів, що формують величину досліджуваного показника.

Відповідно до підходів, що запропоновані у роботі [5], здійснено визначення внесків зміни факторів виробництва у зміну ВВП, які розраховувалися як добуток зміни витрат праці ($\Delta\text{КЗ}$) і зміни продуктивності праці ($\Delta\text{ПП}$):

$$\Delta\text{ВВП}(t, i) = \Delta\text{КЗ}(t, i) \cdot \Delta\text{ПП}(t, i), \quad (9)$$

де внесок зміни кількості зайнятих дорівнює

$$\Delta\text{ВВП}(t, i)^{\text{КЗ}} = [\text{КЗ}(t, i) - \text{КЗ}(t-1, i)] \cdot \text{ПП}(t-1, i), \quad (10)$$

а внесок зміни продуктивності праці

$$\Delta\text{ВВП}(t, i)^{\text{ПП}} = [\text{ПП}(t, i) - \text{ПП}(t-1, i)] \cdot \text{КЗ}(t, i). \quad (11)$$

Загальна зміна ВВП порівняно з базовим періодом становить:

$$\Delta\text{ВВП}(t) = \sum \Delta\text{ВВП}(t, i). \quad (12)$$

В індексному вигляді

$$\text{ІВВП}_e = \text{ІКЗ}_t \cdot \text{ІПП}_t, \quad (13)$$

а внески визначаються таким чином

$$\text{ІВВП}_e = \text{ІКЗ}_t \cdot a + \text{ІПП}_t \cdot (1 - a), \quad (14)$$

де a – частка внеску кількості зайнятих у зміну ВВП;

$$a = \Delta\text{КЗ} \cdot \text{ПП}(t-1) / \Delta\text{ВВП}(t), \quad (15)$$

$\text{ІКЗ}_t \cdot a$ – внесок індексу зміни кількості зайнятих;

$\text{ІПП}_t \cdot (1 - a)$ – внесок індексу зміни продуктивності праці.

IX. Розрахунок прогнозних показників продуктивності праці

Продуктивність праці на рівні національної економіки у прогнозному періоді розраховується як відношення прогнозного значення ВВП в економіці в цілому в постійних цінах ($\text{ВВП}_t^{\text{ПР}}$) до прогнозного значення кількості зайнятих ($\text{КЗ}_t^{\text{ПР}}$):

$$\text{ПП}_{\text{Et}}^{\text{ПР}} = \text{ВВП}_t^{\text{ПР}} / \text{КЗ}_t^{\text{ПР}}. \quad (16)$$

Прогнозне значення індексу продуктивності праці в періоді, для якого проводиться розрахунок ($\text{ІПП}_{\text{Et}}^{\text{ПР}}$), визначається як відношення прогнозного значення продуктивності праці в постійних цінах у періоді (t) до продуктивності праці в попередньому періоді ($t-1$).

$$\text{ІПП}_{\text{Et}}^{\text{ПР}} = \text{ПП}_{\text{Et}}^{\text{ПР}} / \text{ПП}_{\text{Et-1}} \quad (17)$$

Кількість зайнятих і продуктивність праці у прогнозному періоді є екзогенними показниками.

X. Практичні розрахунки

Практичні розрахунки продуктивності праці по економіці у цілому, за видами економічної і промислової діяльності та для міжнародних порівнянь, що були виконані в НДЕІ, показали можливість їх використання при аналізі, прогнозуванні і підготовці пропозицій для розроблення заходів економічної політики. Надалі передбачено систематичне обчислення по-

Валовий внутрішній продукт, зайняте населення та продуктивність праці в Україні

Рік	Валовий внутрішній продукт			Зайняте населення у віці 15–70 років ¹	Продуктивність праці (одного зайнятого)		
	у фактичних цінах, млн. грн.	у постійних цінах 2007 року, млн. грн.	індекси фізичного обсягу, відсотків до попереднього року		у фактичних цінах, грн.	у постійних цінах 2007 року, грн.	індекси фізичного обсягу, відсотків до попереднього року
2001	204190	468445	109.2	19972	10224	23456	110.3
2002	225810	493036	105.2	20091	11239	24540	104.6
2003	267344	539953	109.6	20163	13259	26779	109.2
2004	345113	605335	112.1	20296	17004	29826	111.4
2005	441452	623479	102.7	20680	21347	30149	100.8
2006	544153	669865	107.3	20730	26249	32313	107.1
2007	720731	720731	107.9	20905	34477	34477	107.0
2008	948056	737336	102.3	20972	45205	35158	102.0
2009	913345	628516	85.2	20192	45234	31128	88.5
2010	1082569	654598	104.1	20266	53418	32300	103.8
2011	1302079	688596	105.2	20324	64065	33881	104.9
2012	1408892	689646	100.22	20354	69218	33882	100.1

Джерело: Держстат, розрахунки авторів.

казників продуктивності праці і їх публікація на офіційному веб-сайті Науково-дослідного економічного інституту.

Як приклад у таблиці наведений розрахунок продуктивності праці в економіці України за 2001–2012 роки. Інші розрахунки розміщені на сайті НДЕІ.

Проведені розрахунки показали, що з метою підвищення якості здійснення розрахунків продуктивності праці доцільно привести статистичну базу макропоказників та показників ринку праці до уніфікованого вигляду.

Висновки

1. Використання наведених методичних підходів у практичних розрахунках показало їх прийнятність і достатню точність (в умовах наявної інформації), що надало змогу рекомендувати їх для використання при систематичних розрахунках продуктивності праці.

2. Впровадження статистики продуктивності не лише праці, а й інших факторів виробництва надасть можливість оцінювати ресурсний розріз економічного зростання, використовувати факторний розподіл зростання ВВП при макроекономічному аналізі та прогнозуванні, що дозволить підвищити обґрунтованість і ефективність рішень економічної політики.

3. У подальшому доцільно було б зосередити зусилля Мінекономіки, Держкомстату та науковців на розробці та поступовому впровадженню в Україні сучасних підходів до визна-

чення виміру багатофакторної продуктивності та ефективно-сті. Йдеться про продуктивність капіталу та про так званий проект KLEMS (K – капітал, L – праця, E – енергія, M – матеріали, S – послуги). Він поступово формується у країнах ОЕСР і відповідає сучасному розвитку економічної теорії.

Список використаних джерел

1. Постанова Кабінету Міністрів України №187 від 27.02.2013 «Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки» [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF>

2. Тимчасові методичні рекомендації розрахунку продуктивності праці в цілому в економіці та за видами економічної діяльності // Наказ Міністерства економіки України 26.12.2008 №916.

3. Кожем'якіна С., Горшкова Н., Могілат І. Продуктивність праці, продуктивність капіталу та сукупна факторна продуктивність: динаміка та фактори впливу на них // Економіка України. – 2009. – №8. – С. 4–16

4. Беседін В.Ф., Горшкова Н.І., Кожем'якіна С.М., Могілат І.М., Ревенко А.П. Визначення і прогнозування показників продуктивності праці // Економіка України: стратегічне планування: монографія / За ред. В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченка. – К.: НДЕІ, 2008. – С. 38–49.

5. Беседін В.Ф. Методи аналізу розвитку економіки на макрорівні // Економіка України: проблеми та перспективи інноваційного розвитку: монографія / За ред. В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченка. – К.: НДЕІ, 2001. – С. 38–51.

УДК 338.534

М.П. БУКОВИНСЬКА,
д.е.н., професор, Національний університет харчових технологій

Основні напрями підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємства

У статті розглядаються основні напрями підвищення конкурентоспроможності персоналу. Запропоновано підхід до оцінки і визначення напрямів підвищення конкурентоспроможності персоналу.

Ключові слова: конкурентоспроможність, персонал, оцінка, напрями, якості, ринок, конкуренція, рівень.

В статье рассматриваются основные направления повышения конкурентоспособности персонала. Предложен подход к оценке и определению направлений повышения конкурентоспособности персонала.

Ключевые слова: конкурентоспособность, персонал, оценка, направление, качество, рынок, конкуренция, уровень.

The article discusses the main directions of increase of competitiveness of the staff. The approach to the assessment and determination of directions of increase of competitiveness of the staff.

Keywords: competitiveness, personnel evaluation, referral, quality, market, competition, a level, competitive advantages.

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин на конкурентоспроможність підприємства великий вплив справляє конкурентоспроможність персоналу, яка має вирішальне значення для успішної діяльності організації. Якби нові технології не впроваджували в організаціях, якби позитивно не впливали фактори внутрішнього і зовнішнього середовища на діяльність підприємства, без конкурентоспроможного персоналу організація не може досягти бажаних результатів.

Особливо актуальним на сьогодні є виявлення і залучення незадіяних можливостей працівників (інтелектуальних, психологічних, кваліфікаційних тощо), обумовлюючих ефективність діяльності підприємства і його здібність конкурувати на ринку. З урахуванням цього потрібно говорити про таку якість персоналу, як конкурентоспроможність.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні і практичні аспекти проблеми підвищення конкурентоспроможності працівників досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як М. Портер, С.І. Пирожков, А. Маршал, О. Шатохін, В.А. Ачаркан, В.Д. Шапіро, С.І. Бандур, Д.П. Богиня, А.М. Колот, С.В. Кравцевич, В.В. Онікієнко, О.Г. Одегов, Т.В. Хлопова, В.В. Близнюк та інші.

Метою статті є систематизація основних напрямів підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи конкурентоспроможність персоналу на ринку праці як економічну категорію, можна зіштовхнутися з неоднозначністю даного поняття. Тому конкурентоспроможність персоналу потрібно розглядати з різних поглядів: як власність здатності до праці, як здатність людини управляти своїми конкурентними перевагами, своєю поведінкою тощо.

Т.В. Хлопова вважає, що конкурентоспроможність персоналу підприємства – це інтегральна характеристика ступенів розвитку трудового потенціалу підприємства та ступенів його використання в існуючих виробничо-економічних умовах і визначає рівень конкурентоспроможності продукції, що випускається підприємством [1].

Л. Іванівська, Н. Сулова визначають конкурентоспроможність персоналу як його здібність брати участь в економічному і соціальному процесі взаємодії, взаємозв'язку і боротьби на внутрішньому і зовнішньому ринку праці з метою досягнення бажаного соціального статусу [2].

Інші автори вважають, що конкурентоспроможність працівника – це реальна або потенційна можливість в існуючих для них умовах по своїх характеристиках бути більш привабливим для організації, ніж інші працівники аналогічних професій, спеціальностей, рівня кваліфікації.

Конкуренція між працівниками проходить у рамках ринку праці і являє собою суперництво за привабливі робочі місця. Здібність працівника перемагати в конкуренції визначає його конкурентоспроможність.

Рівень конкурентоспроможності працівника характеризується показником, який дає відносну характеристику його здібностей протистояти конкурентам на конкретному ринку в певний період. Конкурентоспроможність працівника з цього погляду – це його властивість, а рівень конкурентоспроможності – показник цих властивостей, який дає відносну характеристику здібності працівника задовольняти вимоги конкретної організації в певний період порівняно з конкурентами.

Конкурентоспроможність персоналу може визначатися в рамках внутрішнього або зовнішнього ринку праці. Під внутрішнім ринком праці розуміється ринок праці в рамках одного підприємства, який орієнтується на кадри, що спеціалізуються на роботах в умовах конкретного підприємства з урахуванням його особливостей. Під зовнішнім ринком праці розуміють ринок, який орієнтується на професійний рух та розподіл працівників між підприємствами.

На конкурентоспроможність персоналу на зовнішньому ринку праці впливають різноманітні фактори, які безпосередньо зв'язані з такими характеристиками ринку праці:

- пропозицією на ринку праці – з кількістю кандидатів на посаду, їх професійно-особистісними якостями й умовами пропозиції;

- попитом на ринку праці – з кількістю необхідних працівників на посаду з необхідними професійно-особистісними якостями, та з умовами наймання;

- оцінками роботодавця – з оцінками технологіями, використовуваними роботодавцем при доборі, відборі й прийманні на роботу [3].

Конкурентоспроможність працівників обумовлюється наявністю в них конкретних переваг, тобто характеристик, які дають певні переваги над конкурентами. До конкурентних переваг працівників можна віднести їхні цінні (рівень заробітної плати) та якісні (рівень трудового потенціалу) характеристики. Виходячи із цього конкурентоспроможність персоналу визначається ступенем відповідності якісних і цінних характеристик вимогам організації. Конкурентні переваги можуть бути спадковими та набути.

До спадкових конкурентних переваг Р.А. Фатхутдінов відніс:

- здатність (обдарованість, талант, геніальність, здатність до даного виду діяльності);

- темперамент; фізичні дані.

До набутих конкурентних переваг Р.А. Фатхутдінов відніс:

- ділові якості (освіта, спеціальні знання, навички та уміння);

- інтелігентність і культура;

- цілеспрямованість мотивації діяльності (вміння формувати особисті цілі й мету колективу);

- характер (відношення до праці, до інших, до себе, до речей);

- емоційність (вміння керувати своїми емоціями, воля, стресостійкість, заздрість тощо);

- товариськість, комунікабельність; організованість; вік та інше [4].

Конкурентоспроможність персоналу як складова і невід'ємна частина конкурентоспроможності підприємства є одним із ключових факторів успіху. Тому підвищення конкурентоспроможності персоналу має висуватися в число основних завдань сучасних організацій [5].

Основними напрямками підвищення конкурентоспроможності персоналу є професійний розвиток персоналу – це: навчання, підвищення кваліфікації, підготовка, перепідготовка кадрів, формування управлінського резерву, мотивація персоналу, його оцінювання тощо.

Професійний розвиток – це набуття працівником нової компетенції, знань, умінь і навичок, які використовує чи буде використовувати у своїй професійній діяльності. Він включає процес підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації з метою виконання нових виробничих функцій, завдань і службових обов'язків нових посад. Ця система, з одного боку, повинна швидко реагувати на зміни потреб виробництва в робочій силі, а з іншого – надавати можливість працівникам,

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

відповідно до їхніх інтересів, підвищувати свій професійний рівень і навчатися згідно розробленими програми організації.

У рамках реалізації програм професійного навчання необхідно враховувати не тільки затрати на навчання, оздоровлення працівників та безпосередній прибуток від цих вкладень, а й ключові моменти, пов'язані з новим розумінням цього процесу.

Метою професійного навчання працівників є:

- забезпечення належного рівня підготовки працівників згідно з вимогами робочого місця;
- створення умов для професійної мобільності працівників;
- підвищення рівня продуктивності праці, якості продукції, оновлення номенклатури випуску продукції і забезпечення конкурентоспроможності корпорацій.

Інвестиції в навчання, підтримку здоров'я і культурного розвитку персоналу, з одного боку, підвищують якість людського капіталу організації у стратегічному плані, а з іншого боку, реалізують в інтересах персоналу, підвищення його мотивування і лояльності.

Слід пам'ятати про принципову відмінність між професійним навчанням і навчанням. Професійне навчання спрямоване на засвоєння як нових професійних знань і навичок, так і розвиток уже набутих навичок і умінь, які потрібні даній організації. Навчання спрямоване на розвиток загального та інтелектуального рівня, охоплює нових працівників з метою прискорення їхньої адаптації, а також працівників, у яких повинні з'явитися нові обов'язки, нова посада, і в цьому випадку мова йде про підвищення кваліфікації. Навчання персоналу дозволяє вирішувати основні завдання, як в інтересах організації – з підвищення ефективності і якості праці, так і в інтересах людини – з підвищення рівня життя, створення можливостей для реалізації своїх здібностей і досягнення конкурентоспроможності.

Підвищення кваліфікації персоналу – це професійно-технічне навчання, що дає змогу розширювати і поглиблювати здобуті знання, вміння і навички на рівні вимог виробництва чи сфери послуг. На практиці систематичні програми підвищення кваліфікації використовують для того, щоб готувати керівників усіх рівнів до просування по службі. Особливістю підвищення кваліфікації є те, що слухачі вже володіють певними знаннями і практичними навичками виконання своєї роботи, можуть критично ставитися до навчального матеріалу і хочуть отримати саме ту нову, інноваційну інформацію, яка потрібна для виробничої діяльності.

Потреба організації в підвищенні кваліфікації її співробітників обумовлена змінами у зовнішньому і внутрішньому середовищі, ускладненням процесу керування, освоєнням нових видів і сфер діяльності.

При підвищенні кваліфікації часто використовують активні методи навчання, такі як мозковий штурм, мозкова атака, запропоновані американським вченим А.Ф. Осборном. Суть цього методу – використання вільних асоціацій з одноразовим створенням розкутого психологічного мікроклімату в

малих групах для підвищення ефективності розв'язання творчих або винахідливих задумів.

До активних методів належить також «метод емпатії» (метод особистої аналогії) – метод вирішення творчих завдань, в основі якого лежить ототожнювання себе з об'єктом і предметом творчої діяльності, усвідомлення функцій досліджуваного предмета на основі «вживання» в образ винаходу, якому приписують особисті почуття, емоції, здатність бачити, чути, міркувати тощо. Винахідниками було відмічено, що колективно генерувати ідеї ефективніше, ніж індивідуально.

Нові економічні відносини вплинули на процеси економіки, загострили проблеми підготовки кадрів і викликали корінні зміни у діяльності організацій. Сучасна система підготовки кадрів має базуватися не тільки на економічних критеріях та відповідати потребам професійної підготовки у конкретних виробничих умовах, але і враховувати можливий розвиток людини як особистості у соціальному, духовному і моральному плані. Різносторонньо освічена людина набагато швидше адаптується у швидкозмінних умовах.

Надзвичайно високо ціниться в економічно розвинутих країнах будь-яка додаткова освіта. Особи, які пройшли спеціальні курси перепідготовки або підвищення кваліфікації, почувають себе більш упевнено і комфортно, а факт успішного захисту дисертації додає їм упевненості у власних здібностях і робить більш привабливими перспективи їх подальшого професійного і посадового зростання.

Сьогодні суспільство потребує професіоналів, мислення яких не обмежується тільки спеціальними знаннями, а має риси універсалізму. Сфера професійної компетентності, у свою чергу, має на увазі сукупність таких рис: кваліфікованість, комунікативну компетентність, володіння методами техніко-економічного аналізу, творчі здібності, розуміння тенденцій і основних напрямків розвитку виробництва, усвідомлення позитивного ставлення до своєї діяльності, які удосконалюються в результаті професійного та первинного навчання.

Перепідготовка працівників – це професійно-технічне навчання, спрямоване на оволодіння іншою професією, які вже здобули первинну професійну підготовку у професійно-технічних чи вищих навчальних закладах. Професійна перепідготовка працівників найбільш широко практикується в організаціях, що орієнтуються на власну робочу силу. Вона стосується не тільки звільнених працівників, а й підготовки працівників широкого профілю. В цьому випадку перепідготовка має бути ув'язана з професійно-кваліфікаційним просуванням працівників, а основна її форма – це навчання суміжним та іншим професіям.

Формування і підготовка резерву кадрів та управління ним є життєво важливим чинником забезпечення надійного стратегічного функціонування організації. Наявність ефективного резерву кадрів дає змогу безболісно замінювати вакантні посади внаслідок звільнення працівників, відсутності їх через хворобу, на час відпусток, відряджень тощо.

Кадровий резерв – це цілеспрямована група працівників підприємства, яких після підготовки планують використати для заміщення посад із вищим службовим статусом шляхом горизонтального чи вертикального пересування.

До резерву керівників включають працівників, які відповідають вимогам з погляду їхніх суб'єктивних якостей (навички і вміння керувати людьми, особисті якості тощо) і з точки зору змісту роботи (знання, вміння і навички у сфері діяльності – фінанси, виробництво, маркетинг та інше).

Формування резерву керівників – одна з найбільш складних і відповідальних функцій кадрових служб підприємства. Західні фахівці зв'язують складність виконання цього завдання з рішенням проблем поєднання процесу формування резерву керівників з загальною системою найму і підготовки кадрів, з формуванням структури резерву. Формування резерву керівників ефективно тільки у тому випадку, якщо воно проходить на основі планомірного і систематичного вивчення кадрів з допомогою різних методів об'єктивної оцінки діяльності працівників, вивчення думки безпосередніх керівників тощо.

Підприємства розробляють спеціальні соціально-психологічні програми для полегшення процесу адаптації до нової посади, що впливатиме на ефективність використання кадрів. Формування резерву керівників у організації потребує значних коштів, оскільки вартість підготовки резервістів у навчальних закладах післядипломної освіти досить висока.

Матеріальна і нематеріальна мотивація персоналу – важливе завдання сучасних менеджерів, від успішного вирішення якого залежить конкурентоспроможність персоналу та ефективність діяльності підприємства.

Відомий американський фахівець у галузі менеджменту Річард Л. Дафт розглядає мотивацію як сили, що існують усередині або поза людиною і збуджують в ній ентузіазм і завзятість під час виконання певних дій і впливають на їхню продуктивність.

Головними стимулами персоналу є оплата праці, як закономірне джерело задоволення матеріальних, соціальних і культурних потреб персоналу та соціальний пакет [6].

Соціальний пакет – це набір соціальних пільг, які організація дає своїм працівникам. Вміст соціального пакету організація визначає сама. Соціальні пакети діляться на обов'язкові, конкурентні і компенсаційні.

До обов'язкового соціального пакету відносяться пільги, які працедавець повинен надати своїм працівникам згідно з законом України. Це – щорічні сплачувані відпустки, оплата листків тимчасової непрацездатності, відрахування у пенсійні та інші фонди тощо.

У США «стандартним» соціальним пакетом є медичне страхування, страхування життя, пенсійний план тощо. Компанії, які не можуть запропонувати подібні пільги, практично не мають шансів на залучення кваліфікованого персоналу.

До конкурентного соціального пакету відноситься все те, що організація додає до зарплати за власним бажанням: це – пільгове або безкоштовне харчування, медичне страху-

вання, пенсійне страхування, оплата спортивних заходів, видача в користування корпоративного автомобіля, пільгові путівки, проїзд, проживання, безпроцентний кредит тощо.

У країнах із розвинутою економікою до 50% соціального пакету припадає на різного виду страхування.

Під компенсаційним соціальним пакетом розуміють заходи, спрямовані на повернення працівникові особистих коштів, які витрачені в процесі виконання роботи, це – оплата мобільного зв'язку, компенсація бензину й амортизації при використанні особистого автомобіля для роботи, оплата/придбання житла для працівника, повернення частини або 100% витрат на навчання, в залежності від фінансового стану тощо.

Соціальний пакет в організації є важливим фактором при виборі місця роботи, підвищення привабливості робочого місця та підвищення конкурентоспроможності персоналу. В той же час слід урахувати, що людину не можна чим-небудь мотивувати, необхідно виявити її власні мотиви і підібрати відповідний стимул.

При розробці концепції матеріальної мотивації працівників слід враховувати місію організації, її цілі, бізнес-стратегії і інше, а вже потім розробляти конкретну концепцію матеріальної мотивації, яка буде сприяти виконанню цілей організації.

Тисячоліттями першочерговою потребою людини було задоволення матеріальних потреб. Згодом людина стала працювати, щоб задовольнити різноманітні потреби не лише матеріального характеру.

До нематеріальних мотивацій відносяться: гуманізація праці, довідник співробітника, еталонні звання, стимули загальної дії тощо.

Головний фактор мотивації: атмосфера визнання результатів, яка сприяє одержанню радості від роботи і гордості за отримані результати.

Оцінювання персоналу в тій чи іншій формі необхідне кожному підприємству незалежно від сфери його діяльності, чисельності працівників, етапу розвитку. Це дозволяє оцінити потенціал персоналу, дізнатися, чи відповідають навички працівників займаним посадам, зрозуміти, кого першого ставити в чергу на підвищення, а кому варто попрацювати над розвитком тих чи інших компетенцій. Кінцевою метою оцінки персоналу є вимірювання параметрів, на які керівництво може впливати, щоб підвищити загальну ефективність підприємства. Такими параметрами є, наприклад, індивідуальна ефективність кожного працівника, рівень знань і навичок, необхідний для виконання роботи та інші.

Оцінювання персоналу дозволяє керівництву організації вирішувати такі важливі завдання:

- одержання формальної підстави для звільнення працівника, пониження в посаді або зниження заробітної плати;
- формальне задоволення вимог керівництва, інструкцій, законодавства;
- визначення того, чи відповідає працівник займаній посаді, та прийняття рішень щодо його звільнення, просування, переміщення, навчання;

– отримання інформації для розробки плану навчання і розвитку персоналу;

– контроль та оцінка прогресу у досягненні цілей, вимірювання показників результативності та ефективності;

– визначення розмірів компенсації і винагороди працівників тощо.

Методи оцінювання має відповідати структурі організації, характеру діяльності персоналу, цілям оцінювання персоналу, бути простими й зрозумілими, передбачати використання якісних і кількісних показників (оптимально 5–6), поєднувати письмові та усні завдання для персоналу.

До основних методів оцінювання персоналу відносяться: аналіз документів працівника, метод інтерв'ю, групове експертне оцінювання, метод оціночних співбесід, тестування, метод «360 градусів», ассіссмент-центр тощо.

Висновки

Отже, управління розвитком персоналу сприяє ефективному використанню трудового потенціалу особистості, підвищенню її соціальної та професійної мобільності, виступає засобом профілактики масового безробіття, відіграє значну роль у підготовці працівників для здійснення структурної і технологічної перебудови галузей економіки. Це позитивно

впливає на збільшення обсягів та оновлення номенклатури випуску продукції чи надання послуг, забезпечує покращення результатів фінансової діяльності організації. В таких умовах розвиток персоналу є одним із найважливіших напрямів раціонального функціонування будь-якої організації та її конкурентоспроможності на ринку.

Список використаних джерел

1. Хлопова Т.В. Развитие трудового потенциала и повышение конкурентоспособности персонала / Т.В. Хлопова. – Иркутск, 2004. – 328 с.

2. Ивановская Л. Конкурентоспособность управленческого персонала / Л. Ивановская, Н. Сулова // Маркетинг. – 1999. – №6. – С. 35–46.

3. Петрова Т., Щербак Л. Больше знати, щоб краще працювати // Праця і зарплата. – 2001. – №20.

4. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.

5. Буквинська М.П., Сладкевич В.П. Учебник, «Управление персоналом». – К.: Кондор, 2013. – С. 297–298.

6. Буквинська М.П., Сладкевич В.П. Учебник, «Управление персоналом». – К.: Кондор, 2013. – С. 236–249.

УДК 336.02

О.Д. ГОРДЕЙ,

д.е.н., професор кафедри фінансів, Національний університет ДПС України

Удосконалення податкової політики в Україні: соціальний аспект

У статті визначено соціальний аспект податкової політики, що проводиться в Україні протягом еволюції розвитку державності та ринкових засад функціонування економіки. Акцентовано увагу на соціальних диспропорціях у країні та необхідності їх нівелювання, використовуючи важелі та інструменти податкової політики. Окремлено переваги та недоліки Податкового кодексу. Виділено основні пропозиції щодо підвищення податкового потенціалу населення країни і, як наслідок, запропоновано шляхи збалансування інтересів платників податків для активізації темпів соціально-економічного зростання.

Ключові слова: Податковий кодекс, податкова культура, соціальний розвиток, мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, податкова політика.

В статье определен социальный аспект налоговой политики, которая проводится в Украине в процессе эволюции развития государственности и рыночных принципов функционирования экономики. Акцентировано внимание на социальных диспропорциях в стране и необходимости их нивелирования, используя рычаги и инструменты налоговой политики. Определены преимущества и недостатки Налогового кодекса. Выделены

основные предложения по повышению налогового потенциала населения страны. Предложены пути сбалансирования интересов налогоплательщиков для активизации темпов социально-экономического роста.

Ключевые слова: Налоговый кодекс, налоговая культура, социальное развитие, минимальная заработная плата, прожиточный минимум, налоговая политика.

The social aspect of tax policy was defined in the article. This was held in Ukraine in the evolution and development of the state economy functioning market principles. The attention on the social imbalances in the country was focused and the need to leveling using levers and instruments of tax policy. The advantages and disadvantages of the Tax Code were definite. The basic proposal to increase the tax potential of the country was determine. The ways of balancing the interests of taxpayers to intensify the pace of socio-economic growth was request.

Keywords: Tax Code, tax culture, social development, the minimum wage, a living wage, tax policy.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні питання податкової політики належать до найгостріших як в економіч-

ному і соціальному, так і в політичному контексті. Складність вітчизняної податкової політики характеризується бажанням забезпечити максимальний рівень податкових надходжень як основної складової доходної частини бюджету. Виокремлене нами питання є постійно актуальним, тому що Україна відносно молода держава і її податкова система знаходиться на стадії формування, в той час коли в інших економічно розвинутих країнах вона лише корегується відносно об'єктивних передумов розвитку. Негативний вплив на соціальний розвиток у процесі формування податкової політики України полягає в тому, що даний процес є надто тривалим, адже навіть після прийняття Податкового кодексу [1] податкова система України містить значні недоліки та потребує подальших реформуваль. Однак сам факт прийняття Податкового кодексу є незаперечним позитивним прикладом в історії розвитку української сучасності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні основи сучасних наукових підходів до визначення та оцінки розміру податкового навантаження в Україні, причин та наслідків його нерівномірного розподілу між суб'єктами господарювання, тенденцій та шляхів зміни закладені в роботах вітчизняних економістів В. Вишневецького [2], О. Десятнюк, А. Крисоватого [3], Л. Тарангул та ін. [4]. Серед зарубіжних дослідників цього питання можна взяти до уваги праці таких вчених, як К. Ерроу [5], В. Парето [6], А. Саймона [7], П. Самуельсона [5] та інших.

Метою статті є визначення причин негативного впливу на соціальний розвиток у процесі реалізації та реформування податкової політики в Україні та формулювання основних пропозицій щодо їх зменшення та нівелювання.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи основні недоліки в соціальному розвитку в Україні, можемо визначити один з основних базисно формуючих чинників, а саме відсутність монолітного «організму» у вітчизняній податковій політиці, в якій узгоджені всі функціональні елементи. Як наслідок, можемо спостерігати такі негативні соціальні прояви в суспільному житті країни: нестабільність правового регламентування податкових відносин, складність адміністрування податків та податкових платежів, порушення принципів економічної, соціальної справедливості та рівномірності податкового навантаження, незадовільне вирішення фіскальних завдань через недоопрацювання у сфері оподаткування, низький рівень податкової дисципліни тощо. Названі негативні тенденції, на нашу думку, необхідно усунути для подальшого соціально-економічного розвитку суспільства.

Основою вивчення впливу податкової реформи на соціальну сферу є формування і практика реалізації податкової політики України з притаманними їй фіскально-регулюючими механізмами впливу на соціально-економічне життя суспільства. У зв'язку з цим необхідно вивчити сукупність фінансових відносин, які виникають у процесі правового регламентування, організації справляння та адміністру-

вання податків та податкових платежів і формування на цій основі централізованих грошових фондів держави.

Будувати свою власну податкову систему Україна почала відносно нещодавно – після проголошення незалежності. Становлення її засновано здебільшого на практиці інших країн. Але податкову систему не можна просто скопіювати у первозданному вигляді, адже мають бути враховані такі чинники, як економічний розвиток держави та менталітет суспільства, а також інші об'єктивні фактори. На даний момент податкова політика України знаходиться на новому етапі розвитку, адже з початку 2011 року почав діяти Податковий кодекс України, який був прийнятий лише у грудні 2010 року.

Кодекс – це законодавчий акт, який систематизує норми певної сфери, у нашому випадку податкової. Саме прийняття Податкового кодексу приведе до збільшення рівня життя населення. Податковий кодекс передбачає [1]:

1) систематизацію основних норм, положень та інших правил у сфері оподаткування;

2) включає в себе всю сукупність податків та зборів, а також передбачає чіткий механізм їхньої сплати;

3) за самим змістом кодекс – поняття стабільне, що передбачає незмінні режими оподаткування як для резидентів, так і для нерезидентів;

4) платники податків та зборів при їх сплаті використовують один універсальний документ, оскільки при прийнятті Податкового кодексу втрачають чинність 14 законів та 4 декрети Кабінету Міністрів України.

Реформування податкової системи в сучасних історичних межах можна звести до трьох основних етапів:

I етап (2010–2012) – передбачалося:

– розробка і прийняття Податкового кодексу України, а також інших нормативно-правових актів з питань оподаткування, пов'язаних із запровадженням Податкового кодексу;

– реформування системи та удосконалення методів адміністрування податків (пріоритет – податок на додану вартість) і зборів (обов'язкових платежів);

– зменшення кількості податків і зборів (обов'язкових платежів);

– запровадження єдиного соціального внеску;

– додаткове оподаткування податкового навантаження на доходи заможних громадян;

– впровадження методів виявлення перевищення витрат над задекларованими доходами для визначення об'єкта оподаткування податком з доходів фізичних осіб;

– зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування шляхом запровадження податку на нерухоме майно;

– удосконалення спрощеної системи оподаткування для суб'єктів малого підприємництва.

II етап (2013–2014) передбачає:

– поступове зменшення навантаження на фонд оплати праці в результаті зменшення розміру внесків до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування;

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

– поступове зниження ставки податку на прибуток підприємств за умови достатнього фінансового забезпечення бюджету;

– перехід до системи платежів за видобуток корисних копалин із застосуванням принципу рентного доходу з метою встановлення справедливої плати за використання природних ресурсів;

– досягнення принципу нейтральності оподаткування доходів від капіталу.

III етап (2015–2020) зумовить:

– подальше удосконалення системи пільг з податку на доходи фізичних осіб;

– підвищення ефективності застосування податкових інструментів стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності;

– перехід на справляння податку на нерухомість на основі оціночної вартості нерухомого майна фізичних осіб у разі завершення робіт із визначення оціночної вартості об'єктів нерухомості та створення фіскального кадастру;

– поширення спрощеної системи оподаткування виключно на фізичних осіб-підприємців, запровадження для юридичних осіб-суб'єктів підприємницької діяльності замість єдиного податку системи компенсаторних механізмів, поширених у країнах ЄС;

– переведення на загальні умови оподаткування податком на додану вартість діяльності у сфері сільського та лісового господарства, рибальства;

– завершення процесу адаптації податкового законодавства до вимог ЄС.

На сучасному етапі розвитку суспільства, в тому числі й соціальному, істотно змінюється роль податкової політики в регулюванні соціальної сфери. Тому необхідно розглянути, як податкова політика впливає на соціальне благополуччя суспільства. Для податкової політики України характерні такі форми податкових пільг:

– встановлення неоподаткованого мінімуму;

– зменшення податкових ставок;

– звільнення від оподаткування соціально незахищених верств населення;

– використання податкових пільг та кредитів.

Застосовуючи вказані вище форми у тому чи іншому співвідношенні, держава збільшує або зменшує податкове навантаження, яке відчувають громадяни країни. Загальновідомою формулою податкового навантаження (Π) на макрорівні визначається співвідношенням податкових надходжень ($\PiН$) до бюджету до ВВП, помноженим на сто відсотків [2, с. 37]:

$$\Pi = \frac{\PiН}{ВВП} \times 100\%.$$

У суспільно-економічному житті критерії фіскальної достатності, економічної ефективності та соціальної справедливості, як правило, взаємопов'язані, взаємозалежні і не можуть існувати окремо один від одного. Тому пунктом 169.1 статті 169 Податкового кодексу встановлюється перелік податкових соціальних пільг.

З урахуванням норм абзацу першого підпункту 169.4.1 пункту 169.4 статті 169 платник податку має право на зменшення суми загального місячного оподаткованого доходу, отриманого від одного роботодавця у вигляді заробітної плати, на суму податкової соціальної пільги [8, с. 3]:

– у розмірі, що дорівнює 100% розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи (в розрахунку на місяць), встановленому законом на 1 січня звітного податкового року, – для будь-якого платника податку (підпункт 169.1.1 пункту 169.1 статті 169);

– у розмірі, що дорівнює 100% суми пільги, визначеної підпунктом 169.1.1 цього пункту, – для платника податку, який утримує двох чи більше дітей віком до 18 років, – у розрахунку на кожну таку дитину (підпункт 169.1.2 пункту 169.1 статті 169);

– у розмірі, що дорівнює 150% суми пільги (підпункт 169.1.3 пункту 169.1 статті 169), визначеної підпунктом 169.1.1 цього пункту, – для такого платника податку, який:

а) є одинокою матір'ю (батьком), вдовою (вдівцем) або опікуном, піклувальником – у розрахунку на кожну дитину віком до 18 років;

б) утримує дитину-інваліда – у розрахунку на кожну таку дитину віком до 18 років;

в) є особою, віднесеною законом до першої або другої категорій осіб, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, включаючи осіб, нагороджених грамотами Президії Верховної Ради УРСР у зв'язку з їх участю в ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи;

г) є учнем, студентом, аспірантом, ординатором, ад'юнктом;

г) є інвалідом I або II групи, у тому числі з дитинства, крім інвалідів, пільга яким визначена підпунктом «б» підпункту 169.1.4 цього пункту;

д) є особою, якій присуджено довічну стипендію як громадянина, що зазнав переслідувань за правозахисну діяльність, включаючи журналістів;

е) є учасником бойових дій на території інших країн у період після Другої світової війни, на якого поширюється дія Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту», крім осіб, визначених у підпункті «б» підпункту 169.1.4 цього пункту;

– у розмірі, що дорівнює 200% суми пільги (підпункт 169.1.4 пункту 169.1 статті 169), визначеної підпунктом 169.1.1 цього пункту, – для такого платника податку, який є:

а) Героєм України, Героєм Радянського Союзу, Героєм Соціалістичної Праці або повним кавалером ордена Слави чи ордена Трудової Слави, особою, нагородженою чотирма і більше медалями «За відвагу»;

б) учасником бойових дій під час Другої світової війни або особою, яка в той час працювала в тилу, та інвалідом I та II груп, з числа учасників бойових дій на території інших країн у період після Другої світової війни, на яких поширюється дія Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту»;

в) колишнім в'язнем концтаборів, гетто та інших місць примусового утримання під час Другої світової війни або особою, визнаною репресованою чи реабілітованою;

г) особою, яка була насильно вивезена з території колишнього СРСР під час Другої світової війни на територію держав, що перебували у стані війни з колишнім СРСР або були окуповані фашистською Німеччиною та її союзниками;

г) особою, яка перебувала на блокадній території колишнього Ленінграда (Санкт-Петербург, Російська Федерація) у період з 8 вересня 1941 року по 27 січня 1944 року.

У розділі XIX прикінцевих положень Кодексу визначено, що підпункт 169.1.1 пункту 169.1 статті 169 Податкового кодексу набирає чинності з 1 січня 2015 року, для цілей застосування цього підпункту податкова соціальна пільга надається в розмірі, що дорівнює 50% розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи (у розрахунку на місяць), встановленому законом на 1 січня звітного податкового року, для будь-якого платнику податків [8, с. 3].

Податкова політика значно впливає на розвиток і благополуччя суспільства, адже податкам властива перерозподільна функція. Порівняно низька частка податку з доходів фізичних осіб у дохідній частині бюджету України зумовлена низьким рівнем заробітної плати і, відповідно, рівнем життя більшості населення. Посилення адресності в умовах фінансового дефіциту і з метою підвищення ефективності використання наявних фінансових ресурсів припускає, з одного боку, скорочення кількості громадян, які мають право на отримання допомоги, а не тим, які вважають, що мають право на її отримання, з іншого – надання дієвої, реальної підтримки найбільш бідним верствам населення. Одним з основних завдань реформ у соціальній сфері є здійснення переходу від переважно категоріального до адресного принципу надання соціальної допомоги громадянам, що найбільше її потребують.

Основні платежі, які гарантовані урядом та носять соціальний характер, включають мінімальну ставку зарплати; мінімальну пенсію за віком; неоподатковуваний мінімум та державну соціальну допомогу. За останні чотирнадцять років (2000–2014) прожитковий мінімум збільшився у 4,65 раза, з 270,10 грн. на місяць у 2000 році до 1256 грн. на місяць на 01.10.2014 [10, ст. 7]. Мінімальна зарплата збільшилася за період 2000–2014 років із 118 до 1301 грн. на місяць – тобто у 11,02 раза [10, ст. 8]. Мінімальна пенсія за віком за той самий період зросла у 31,63 раза – з 30 грн./міс. у 2000 році до 949 грн./міс. у 2014 році, що дозволяє впроваджувати основні етапи податкового реформування [9, 10]. Проте не можна вважати, що фінансове забезпечення рівня життя населення сьогодні виділяється як пріоритет держави. Наша система доводить необхідність тривекторності при розгляді даного процесу, а саме: фінансова підтримка розвитку індивіда, підприємця та держави з метою зменшення рівня тінізації доходів та підвищення рівня податкових надходжень до бюджетів.

Відповідно необхідно досягти кінцевої мети податкового регулювання, тобто Податковий кодекс України має стати цілісним, гармонійно пов'язаним та комплексним документом, який гарантує досягнення балансу інтересів держави і платників податків, що забезпечить:

- високий рівень податкової культури;
- зменшення мінімізації та ухилення від сплати податків, що призведе до зниження податкової заборгованості платників перед бюджетом і державними цільовими фондами, збільшиться фінансування виконання функцій держави;
- скорочення майнової нерівності у суспільстві через диференційоване оподаткування доходів багатих і бідних та запровадження податку на нерухоме майно (нерухомість);
- відбудеться зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування.

Прийняття Податкового кодексу також передбачило формування податкових правовідносин на засадах, що відповідають вимогам громадянського суспільства і правової держави, зокрема:

- забезпечення гарантованих Конституцією України [11] прав і свобод громадянина при виконанні податкових законів – неприпустимість встановлення податків, а також дій їх адміністраторів, які перешкоджають реалізації конституційних прав і свобод громадян;
- подолання конфлікту інтересів учасників податкових правовідносин, спричиненого неоднозначним (множинним) трактуванням прав і обов'язків платників податків або податкових адміністраторів, на засадах пріоритету інтересів людини (громадянина);
- неприпустимість вирішення податковими адміністраторами питань на свій розсуд, крім випадків, передбачених податковим законодавством; якщо у випадках, передбачених законодавством, податкові адміністратори наділяються повноваженнями діяти на свій розсуд, вони повинні дотримуватися для розсуду меж податкового законодавства;
- презумпції невинності платника податку у поєднанні з гнучкою системою впливу на порушників податкового законодавства;
- розмежування повноважень органів державної влади у сфері податкового адміністрування.

Висновки

Стратегічними завданнями подальшого податкового реформування мають стати:

- підвищення темпів соціально-економічного зростання;
- створення сприятливих фіскальних умов для залучення прямих іноземних інвестицій;
- формування податкових стимулів, спрямованих на зниження рівня споживання алкогольних напоїв і тютюнових виробів;
- створення фіскальних умов для легалізації доходів;
- формування відповідального ставлення платників податків до виконання своїх податкових зобов'язань, забезпечення зменшення масштабів ухилення від сплати податків;

– подальше наближення податкового законодавства України до законодавства ЄС відповідно до поглиблення економічної інтеграції з Європейськими співтовариствами;
– демократизація податкової політики.

Таким чином, у процесі реалізації податкової політики важливо передбачити подолання умов і чинників, що дестабілізують соціальний розвиток і зменшують рівень життя населення.

Список використаних джерел

1. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI у редакції від 25.05.2011 на підставі 3292-17 [Електрон. ресурс] / Відомості Верховної Ради. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
2. Вишневецький В.П. Оподаткування в емерджентній економіці: теоретичні засади і напрями політики: моногр. [Текст] / В.П. Вишневецький; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 128 с. – ISBN 978-966-02-6
3. Крисоватий А.І. Податкова система: Навчальний посібник для студентів ВНЗ / А.І. Крисоватий, О.М. Десятнюк. – Тернопіль: Вид-во «Карт-бланш», 2004. – 331 с.
4. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України: монографія [Текст] / За заг. ред. Л.Л. Тарангул; Нац. унів-т ДПС України. – Ірпінь, 2012. – 515 с.
5. Arrow K. Foundations of Economic Analysis / Arrow K., Samuelson P.A. – Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1947. – P. 220–226.
6. Vilfredo Pareto Les Systèmes socialistes / Pareto Vilfredo. – Geneva: Droz, 1965. – 406 p.
7. Herbert A. Simon Administrative behaviour: a study of decision-making processes in administrative organization / Simon Herbert Alexander. – New York: A Division of Simon&Schuster Inc. – 1997. – 368 p. – [4th ed.].
8. Налоговый калейдоскоп. – Еженедельная областная газета. – №52 (771). – 28.12.2010.
9. Налоговый калейдоскоп. – Еженедельная областная газета. – №52 (771). – 28 декабря 2010 года.
10. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України №1058-IV від 09.07.2003 [Електрон. ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>
11. Про Державний бюджет України на 2014 рік: Закон України №719-VII від 16.01.2014 [Електрон. ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=48267
12. Конституція України: Конституція, Закон від 28.06.1996 254к/96-вр, чинний, поточна редакція – Редакція від 06.10.2013, підстава 586-18 [Електрон. ресурс] / Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

О.В. БЛИЗНЮК,

к.е.н., доцент, кафедра обліку, аудиту і статистики, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Особливості організації обліку оплати праці на виробничому підприємстві

У статті розглянуто основні системи оплати праці та організацію обліку на виробничому підприємстві. В умовах ринкової економіки посилюється роль організації і нормування праці, виникає необхідність більш тісного зв'язку результатів праці з її матеріальними стимулами, зокрема з оплатою праці. За таких умов особливої актуальності набуває дослідження теоретичних та прикладних аспектів організації обліку оплати праці.

Ключові слова: оплата праці, фінансовий облік, управлінський облік, облікова політика.

В статье рассмотрены основные системы оплаты труда и организация учета на производственном предприятии. В условиях рыночной экономики усиливается роль организации и нормирования труда, возникает необходимость более тесной связи результатов труда с его материальными стимулами, в частности с оплатой труда. При таких условиях особую актуальность приобретает исследование теоретических и прикладных аспектов организации учета оплаты труда.

Ключевые слова: оплата труда, финансовый учет, управленческий учет, учетная политика.

This article discloses basic systems of wages and organization of accounting on production enterprise. Within a market economy is enhanced significance of organization and rationing of work, arises a need in close link of results with its financial incentives in particular with wages. Under such conditions special agency acquires research of theoretical and applied aspects organization of wages accounting.

Keywords: wages, financial accounting, management accounting, accounting policy.

Постановка проблеми. Форми й системи оплати праці є важливим елементом механізму визначення індивідуальної заробітної плати. Останні виступають, з одного боку, з'єднувальною ланкою між нормуванням праці і тарифною системою, а з другого – засобом досягнення певних якісних показників. Ці елементи організації оплати праці є способом установлення залежності величини заробітної плати від кількості, якості праці та її результат.

Облік оплати праці на більшості виробничих підприємств можна організувати на базі нормативного методу обліку ви-

трат. Його впровадженню сприяють специфіка виробництва (виготовлення в масових масштабах нескладної і однорідної продукції; відсутність напівфабрикатів – за винятком сухарів); відносно постійна технологія й організація виробництва і праці; можливість організації оперативного обліку змін і відхилень від норм.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у вивчення організації та методики обліку оплати праці її ефективності здійснили такі вітчизняні вчені-економісти, як Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, З.В. Гуцайлук, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, П.Л. Сук, І.Д. Фаріон, та ін. Досліджували ці питання у своїх працях зарубіжні науковці: А. Аренс, Т.Н. Долиніна, К. Друрі, Г. Одегов, Дж. Робертсон, М.І. Сідорова та ін.

Мета статті – розглянути основні системи оплати праці та організацію обліку на виробничому підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Організація оплати праці на підприємстві включає в себе сукупність дій, метою яких є забезпечення визначення величини заробітної плати, принципів її нарахування, строків виплати, диференціації, співвідношення з іншими показниками діяльності підприємства тощо. До основних принципів ефективності організації оплати праці на підприємстві можна віднести: простоту, логічність і справедливість; дотримання мінімальних гарантій в оплаті праці; забезпечення випереджаючих темпів підвищення продуктивності праці над темпами зростання заробітної плати; гнучкість і оперативність систем оплати праці; соціальний захист працівників.

В організації оплати праці важливою складовою є вибір систем і форм оплати праці, які найбільше відповідають особливостям функціонування підприємства. Відповідно до чинного законодавства вони встановлюються підприємствами самостійно у колективному договорі з дотриманням вимог і гарантій, передбачених законодавством, генеральною та галузевою, регіональною угодами [1, 2, 3, с. 51–52].

У сучасних умовах господарювання на підприємствах застосовуються дві основні системи оплати праці: почасова і відрядна. Основна відмінність між цими системами полягає у способі обліку витрат праці: при почасовій ведеться облік відпрацьованого часу, а при відрядній – облік виготовленої продукції відповідної якості або облік виконаних працівником операцій (робіт).

Економічна доцільність застосування почасових форм плати праці на підприємстві визначається за відсутності кількісно виміряти результати праці працівників, що є необхідною умовою: при визначенні відрядної розцінки (наприклад, управлінська діяльність); наявності автоматизованих виробництв з регламентованим ритмом; необхідності забезпечення високої якості продукції тощо.

Застосування відрядних форм оплати праці на підприємстві є ефективним за умов наявності обґрунтованих норм праці, за якими будуть оплачуватись об'єктивні результати праці; можливості збільшення обсягів випуску продукції відповідної якості і скорочення чисельності працівників за рахунок підвищення інтенсифікації їхньої праці; реальної мо-

жливості визначення кількісних показників роботи конкретного працівника або групи працівників тощо.

У загальному вибір підприємством тієї чи іншої системи оплати праці повинен відповідати таким основним вимогам: відповідати організаційно-технічним умовам виробництва на підприємстві; стимулювати працівників покращувати кількісні і якісні показники діяльності підприємства; врахувати результати праці кожного працівника.

Досвід економічно успішних країн доводить, що почасова і відрядна системи оплати праці у взаємодії між собою, а також з преміальними і колективними системами, такими як «Імпрошейр», «Скенлон», «Імпрошейр», «Раккер», «Тантьєм», та іншими приводять до якісних змін сучасних систем оплати праці.

Як відомо, для працівника заробітна плата – це елемент доходу, величина якого визначається дією ряду факторів і виражається у грошовому еквіваленті, який отримує від працедавця за реалізовану здатність до праці. Для працедавця заробітна плата – це складова витрат на оплату праці, які він витрачає на використання тих знань, навичок, умінь працівника, які приносять йому економічні вигоди. Тому облік оплати праці є одним із найважливіших та найскладніших ділянок облікової роботи, який потребує точних і оперативних даних. У ньому відображаються зміни в чисельності працівників, затратах робочого часу, фонду оплати праці за видами виплат і категоріями працівників, величини виплат, що не належать до фонду оплати праці, розрахунки з кожним працівником підприємства, а також з бюджетом та позабюджетними фондами. Тому завданнями обліку оплати праці є:

- правильне та своєчасне документальне оформлення господарських операцій з праці та її оплати;
- нарахування заробітної плати відповідно до прийнятих на підприємстві систем і форм оплати праці;
- своєчасна виплата заробітної плати відповідно до умов колективного договору, трудової угоди (контракту);
- правильний розрахунок та своєчасна сплата утримань із заробітної плати у бюджет та позабюджетні фонди;
- отримання даних про оплату праці (виріток працівників, використання робочого часу, про продуктивність праці та нараховану заробітну плату за планом, фактично і відхиленнями), необхідних для планування й оперативного управління виробництвом;
- дотримання порядку розподілу сум нарахованої заробітної плати між об'єктами калькулювання;
- своєчасне складання звітностей (зовнішніх і внутрішніх) з питань праці та її оплати і подання її до відповідних структур.

Облік оплати праці на підприємстві ведеться за такими напрямками:

- облік особового складу працівників;
- облік використання робочого часу та облік виробітку;
- облік розрахунків з оплати праці.

Для контролю за правильністю відображення операцій, що стосуються оплати праці, на підприємстві організовується система первинного обліку, яка регламентується нака-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

зом Державного комітету статистики «Про затвердження типових форм первинної облікової документації зі статистики праці» від 5.12.2008 №489. Так, облік особового складу (типова форма №П-1 – П-4) ведеться відділом кадрів підприємства; облік використання робочого часу (типова форма №П-5) ведеться табельником; начальник цеху, начальники змін відповідають за облік виробітку продукції та ведуть (змінний виробничий звіт). Облік розрахунків із робітниками та службовцями з оплати праці (типова форма №П-6) та облік утримань із заробітної плати (типова форма №П-7) ведеться бухгалтерією підприємства [4].

Важливим питанням в обліку розрахунків із заробітної плати є розробка її методики, яка залежить насамперед від положень відображених у колективному договорі (трудовій угоді, контракті) та облікової політики підприємства, а саме:

- систем і форм оплати праці, які застосовуються на підприємстві;
- системи компенсаційних і стимулюючих виплат;
- форми організації праці (індивідуальна, колективна);
- метод розподілу елементів додаткової заробітної плати тощо.

Методологічні засади формування інформації про виплати за роботи, виконані працівниками та її розкриття у фінансовій звітності у системі обліку регламентує П(С)БО 26 «Виплати працівникам». Відповідно до цього нормативного документа виплати працівникам включають:

I. Поточні виплати працівникам:

- заробітна плата за окладами й тарифами, інші нарахування з оплати праці;
- виплати за невідпрацьований час (щорічні відпустки та інший оплачуваний невідпрацьований час);
- премії та інші заохочувальні виплати, що підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців по закінченні періоду, в якому працівники виконують відповідну роботу, тощо.

II. Виплати при звільненні.

III. Виплати по закінченні трудової діяльності.

IV. Інші виплати працівникам:

- зобов'язання щодо виплат інструментами власного капіталу;
- інші довгострокові виплати працівникам [5].

Відповідно до п. 21 П(С)БО 16 «Витрати» заробітна плата входить до складу елемента витрат виробництва «Витрати на оплату праці» [5, с. 154], де в п. 23 дано перелік складових цього елемента, а саме: заробітна плата за окладами й тарифами, премії та заохочення; матеріальна допомога; компенсаційні виплати; оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу, інші витрати на оплату праці [5, с. 159]. Однак вищерозглянута класифікація витрат на оплату праці не відповідають класифікації, яку деталізує рахунок 81 «Витрати на оплату праці»: виплати за окладами й тарифами; премії та заохочення; компенсаційні виплати; оплату відпусток; оплата іншого невідпрацьованого часу; інші витрати на оплату праці [6, с. 13–14].

Методичні, організаційні та технічні засади обліку оплати праці повинні знайти своє відображення в обліковий політиці підприємства. Методична складова облікової політики відображає вибрані способи обліку об'єктів; організаційна – відображає порядок організації роботи облікового апарату, а технічна – реалізацію цих способів в документообороті, облікових реєстрах тощо.

У методичній частині облікової політики необхідно вказати: системи і форми оплати праці, що застосовуються на підприємстві; перелік робіт, які підлягають нормуванню; порядок визнання нарахованої суми виплат за поточними зобов'язаннями; порядок нарахування виплат за невідпрацьований час, премій та інших заохочувальних виплат; варіант обліку витрат (з використанням рахунків всіх класів (0–9); з використанням рахунків всіх класів, крім рахунків класу 8 «Витрати за елементами»; з використанням рахунків всіх класів, крім рахунків класу 9 «Витрати діяльності»); перелік об'єктів витрат та об'єктів калькулювання тощо.

У розділі облікової політики, який стосується організації облікових робіт на підприємстві, необхідно відобразити: перелік осіб, відповідальних за ведення обліку оплати праці та їхні посадові інструкції; перелік центрів витрат та сфер відповідальності; комерційну таємницю та порядок її захисту; систему внутрішнього контролю тощо.

Технічна складова облікової політики щодо витрат підприємства на оплату праці повинна передбачити такі складові: робочий план рахунків в розрізі центрів витрат та сфер відповідальності; форми первинних документів за розрахунками з оплати праці; облікові реєстри; графік документообороту; технологію обробки облікової інформації; склад, порядок і строки подання внутрішньої звітності; порядок проведення інвентаризації зобов'язань з оплати праці тощо.

На формування облікової політики здійснюють вплив цілий ряд факторів, які в системі обліку необхідно виокремити у дві групи: загальні і спеціальні. До групи загальних факторів відносяться фактори, які здійснюють свій вплив на усю систему обліку, а до спеціальних – ті, які впливають на окрему ділянку обліку (наприклад, оплата праці, запаси, основні засоби тощо). У свою чергу, загальні фактори по відношенню до суб'єкта господарювання необхідно класифікувати на зовнішні та внутрішні. Зовнішні фактори – це фактори, які не залежать від діяльності суб'єкта господарювання, а внутрішні – ті, які зумовлені особливостями його діяльності. До зовнішніх загальних факторів належать законодавство країни, положення на ринку товарів і послуг, рівень інфляції, глобалізаційні процеси тощо. До внутрішніх загальних – форма власності підприємства, його розмір та місцезнаходження, галузева приналежність, організація системи обліку, форма бухгалтерського обліку, технологія обробки облікової інформації, поріг суттєвості, методи калькулювання собівартості тощо.

Інформація про працю та її оплату знаходить своє відображення у формах зовнішньої статистичної звітності форми 1–ПВ «Звіт з праці», форми 3–ПВ «Звіт про використання

робочого часу», формі 6–ПВ «Чисельність окремих категорій працівників та підготовка кадрів», а також у формі 1–підприємництво «Звіт про основні показники діяльності підприємства» (окремий розділ 4).

Джерелами інформації для складання форми 1–ПВ «Звіт з праці» є дані обліку особового складу працівників, використання робочого часу та виробітку, розрахунків зі заробітної плати, а також нормативно-правові акти.

Дані з обліку оплати праці та законодавство про працю є вихідною базою при складанні податкової звітності форми 1ДФ «Податковий розрахунок сум, доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку».

Соціальна звітність включає звітності, які подаються у Пенсійний фонд, а також у фонди: соціального страхування з тимчасової втрати працездатності; загальнообов'язкового соціального страхування на випадок безробіття; страхування від нещасних випадків.

Найбільш важливою з точки зору економічного інтересу для підприємства є внутрішня звітність, яка є основою при плануванні, прогнозуванні, управлінні та контролі діяльності підприємства і тому виконує відповідні функції. Для забезпечення виконання цих функцій інформація, відображена у внутрішній звітності, повинна бути аналітичною, достовірною, зрозумілою, конкретною (не містити зайвої інформації), співставною, своєчасною та мати адресний характер.

Особливістю внутрішньої звітності в порівнянні з іншими видами звітностей, є те, що наведена у ній інформація є комерційною таємницею. Склад і обсяг інформації, що становить комерційну таємницю, та порядок її захисту визначає керівник підприємства.

Необхідність постійного зниження витрат і збільшення прибутку обумовлюють актуальність нормування праці в ринкових умовах господарювання і тому воно повинно стати обов'язковим елементом організації оплати праці на більшості виробничих підприємств. Порівняння фактичних затрат праці з нормативними дає можливість виявити приховані резерви виробництва і відповідно зменшити працемісткість продукції і підвищити рівень продуктивності праці. Облік оплати праці найбільш ефективно може бути організований на базі нормативного методу, який дозволяє встановити в процесі виробництва відхилення фактичних витрат від норм, причини та винуватців відхилень, а також попереджувати невиробничі витрати.

Облік витрат саме по діючих нормах є однією із важливих характеристик нормативного методу.

Основною ознакою нормативного методу обліку витрат на оплату праці є те, що він здійснюється у ході певного технологічного процесу. Тому будь-які відхилення чи зміни норм виявляють оперативно, по тій чи іншій операції.

На виробничих підприємствах можуть застосовуватися типові форми первинної документації з обліку відпрацьованого часу, виробітку і нарахуванню заробітної плати. Вони

містять необхідні показники обсягу виробництва, витрат праці відповідно до норм і фактично, розцінки і інші показники. Однак у них відсутня інформація про причини відхилень від норм. Для виявлення й обліку відхилень від норм з оплати праці застосовуються методи сигнального документування (відрядні форми оплати праці) і розрахунковий (почасові форми оплати праці).

Метод сигнального документування застосовується для оформлення різних доплат до діючих норм і розцінок. При цьому кожний вид доплат повинен бути оформлений окремим документом.

Різновидністю відхилень від норм затрат праці є оплата простоїв. На деяких підприємствах ці операції оплати простою здійснюється на підставі листків обліку простоїв.

Виправлення браку, допущеного працівниками, і виконання додаткових операцій, не передбачених технологічним процесом, враховують на основі нарядів на відрядну роботу, а при почасовій оплаті з допомогою разового завдання. Склад реквізитів сигнальних документів приблизно такий, як і листків на простій та відхилення.

Основою для обліку доплат за надурочну роботу, роботу у вихідні та святкові є списки працівників, які працювали надурочно чи у вказані дні, оформлені відповідно до діючого законодавства. Так, на ряді підприємств у нарядах на відрядні роботи, виконані надурочно, проставляють окремо обсяг продукції, за яку слід провести доплату. При почасовій оплаті аналогічно оформляється завдання на надурочно роботи.

Розрахунковий метод використовується при визначенні відхилень по заробітній платі працівників-почасовиків. Відхилення від норм за заробітною платою на роботах з почасовою оплатою праці визначаються на основі спеціального розрахунку шляхом співставлення фактично нарахованої заробітної плати з нормативною, розрахованою з врахуванням обсягу фактично випущеної продукції.

Заключним етапом обліку оплати праці є розподіл заробітної плати за рахунками виробництва. Основна заробітна плата працівників основного виробництва відноситься на відповідні види виготовленої продукції з розподілом її на заробітну плату за нормами та відхиленнями. Заробітна плата допоміжних працівників, зайнятих обслуговуванням виробничого обладнання чи виконуючих підсобні роботи, відноситься відповідно на загальновиробничі витрати.

Висновки

Організація обліку оплати праці на виробничому підприємстві залежить від положень відображених у колективному договорі (трудовій угоді, контракті) та обліковій політиці підприємства. Тому методика обліку нарахування заробітної плати має враховувати: системи і форми оплати праці, які застосовуються на виробничих підприємствах; системи компенсаційних і стимулюючих виплат; форми організації праці (індивідуальна, колективна); метод розподілу елементів додаткової заробітної плати.

На оплату праці як на об'єкт бухгалтерського обліку в значній мірі мають вплив як зовнішні (фінансовий облік), так і внутрішні (управлінський облік) фактори. Врахування цих факторів є важливим моментом при формуванні облікової політики підприємства, оскільки у світовій і вітчизняній практиці має місце тенденція збільшення питомої ваги витрат на оплату праці в структурі витрат підприємства.

Найбільш важливою з погляду економічного інтересу для підприємства є внутрішня звітність, у зв'язку з тим з метою узагальнення даних обліку використання робочого часу структурними підрозділами виробничих підприємств та здійснення контролю за використанням фонду оплати праці на підприємствах розробляються внутрішні форми Звіту про використання робочого часу та форми Звіту з оплати праці. Також з метою формування звітної інформації для потреб управління розробляються інформаційні моделі формування звітної інформації щодо витрат на оплату праці відповідно до рівнів управління на підприємстві, в якій кожен попередній рівень являє собою інформаційну базу для наступного.

Застосування нормативного методу обліку витрат на виробничих підприємствах дасть можливість щоденно (щозміни) отримувати інформацію про використання праці працівників у цеху та на ділянках, визначати економію чи перевищити за відповідною статтею витрат.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про колективні договори і угоди» [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3356-12>. – Назва з екрану.
2. Закон України «Про оплату праці» [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=108%2F95-%E2%FO>. – Назва з екрану.
3. Кодекс законів про працю України: [офіц. видання] / Верховна Рада України. – К.: Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2004. – 160 с.
4. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: [навч. посіб.] / В.В. Сопко. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
5. 34 положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Положення про порядок бухгалтерського обліку окремих активів та операцій підприємств державного, комунального секторів економіки і господарських організацій, які володіють та/або користуються об'єктами державної, комунальної власності. – К.: КНТ, 2009. – 320 с.
6. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості. – К., 2007. – 305 с.
7. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
8. Сук Л.К. Бухгалтерський облік: [навч. посіб.] / Л.К. Сук, П.Л. Сук. – [2-ге вид.]. – К.: Знання, 2008. – 507 с.

УДК 658.513(477)

С.М. НЕВМЕРЖИЦЬКА,
к.т.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну,
О.О. ПЕТРУСЕНКО,
магістр, Київський національний університет технологій та дизайну

Проблеми оцінки ефективності системи управління персоналом

У статті розглянуто систему управління персоналом у взаємозв'язку зі стратегією розвитку підприємства і стратегією управління персоналом підприємства. Підвищення ефективності діяльності підприємства є основою стратегічного потенціалу, який впливає на його конкурентоспроможність, визначає напрями подальшого розвитку.

Ключові слова: персонал, система управління, стратегія, цілі організації, модель управління, розвиток підприємства, потенціал.

В статье рассмотрена система управления персоналом во взаимосвязи со стратегией развития предприятия и стратегией управления персоналом предприятия. Повышение эффективности деятельности предприятия является основой стратегического потенциала, который влияет на его конкурентоспособность, определяет направления последующего развития.

Ключевые слова: персонал, система управления, стратегия, цели организации, модель управления, развитие предприятия, потенциал.

In the article control system by a personnel is considered in intercommunication with strategy of development of enterprise and strategy of management of enterprise a personnel. An increase of efficiency of activity of enterprise is basis of strategic potential, which influences on his competitiveness, determines directions of subsequent development.

Keywords: staff management system, strategy, organizational goals, model management, enterprise development potential.

Постановка проблеми. У статті здійснено аналіз проблем оцінки ефективності системи управління персоналом, розглянуто методи оцінки управлінської праці. Зроблено висновок щодо розвитку аналітичної роботи з оцінки управлінської праці.

Зміна принципів функціонування національної економіки, створення підприємств, що базуються на різних формах власності, конкуренція, яка вимагає впровадження нових технологій і перебудови організаційних структур, істотно змінили соціально-економічну роль підприємства як основної ланки

господарського комплексу. Ці зміни відбуваються за рядом напрямів. Глобальні структурні й технологічні зміни у виробництві, його інформатизація обумовили істотну зміну ролі персоналу підприємства. Персонал як носій товарно-грошових відносин, що складаються в процесі формування, розподілу і використання людських ресурсів, є головною продуктивною силою при вирішенні питань конкурентоспроможності, економічного зростання і забезпечення ефективної роботи.

Тому виникає необхідність у підвищенні ефективності системи управління персоналом з урахуванням вимог ринкової економіки. Управління персоналом як багатогранний і винятково складний процес має свої специфічні властивості і закономірності та повинне придбати системний характер і завершеність на основі комплексного рішення кадрових проблем, впровадження нових і удосконалювання існуючих форм і методів роботи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Для підвищення ефективності системи управління персоналом необхідно аналізувати і враховувати специфічні умови розвитку ринкової економіки в Україні. Величезну значимість для кожного підприємства незалежно від організаційно-правової форми має розробка методики оцінки, що дозволяє визначити дійсну ситуацію на підприємстві в області управління персоналом, виявити слабкі місця і надати рекомендації щодо підвищення ефективності.

Проблемам стратегічного управління людськими ресурсами та його практичному здійсненню присвячені різні дослідження. Стратегічне управління персоналом всебічно розглянули такі вчені та практики, як Л.В. Батченко, Є.А. Бельтюков, Д.П. Богиня, О.А. Грішнова, В.М. Гончаров, Т.С. Максимова, О.Ф. Новікова, Г.В. Осовська, І.Л. Петрова, М.Д. Прокопенко, Г.Д. Тарасенко, О.М. Уманський, А.А. Чухно, Л.В. Шаульська, Б.М. Генкін, А.П. Єгоршин, А.Я. Кібанов, Ю.Г. Одогов, М. Армстронг, Р. Вундерер, Г. Десслера, П. Друкера, Дж. Ходжсона. Не втрачає своєї актуальності розроблення принципів, напрямів та методів управління персоналом, формування кадрового потенціалу, застосування нових методів і систем навчання та підвищення кваліфікації персоналу, розроблення та реалізації стратегії управління персоналом.

Мета статті. Полягає в розробленні теоретичних та практичних рекомендацій щодо вдосконалення стратегічного управління персоналом підприємства. Аналіз існуючих проблем щодо оцінки ефективності системи управління персоналом та обґрунтування необхідності розвитку аналітичної роботи з оцінки управлінської праці.

Виклад основного матеріалу. Оцінка ефективності управління персоналом – це систематичний, чітко формалізований процес, спрямований на вимір витрат і вигод, пов'язаних із програмами діяльності управління персоналом і для співвіднесення їхніх результатів з підсумками базового періоду, з показниками конкурентів і цілями підприємства.

Оцінка ефективності управління персоналом заснована, насамперед, на інформації про працівників: просування по

службі, їх професійні, кваліфікаційні, віково-статеві характеристики, медичні і психологічні параметри, продуктивність і новаторська активність. Оцінка ефективності управління персоналом тісно пов'язана з усіма етапами процесу управління та своїми результатами здатна спонукати керівника вносити необхідні корективи. При цьому оцінка забезпечує функціонування на підприємстві безперебійного зворотного зв'язку і виступає могутнім важелем зростання результативності управлінського процесу.

Щоб судити, наскільки ефективна та чи інша система управління персоналом, потрібні, природно, критерії, що дозволяють провести таку оцінку. Їх вибір залежить від того, що брати за точку відліку: діяльність конкретно узятото керівника, трудові показники колективу або особливості виконавців.

Аналіз публікацій у цій області дозволяє виділити дві основні концепції, покладені в основу оцінки ефективності управління персоналом. Згідно з першою з них ефективність управління персоналом оцінюється виходячи з органічної єдності управління і виробництва, але при цьому внесок власне управління персоналом в ефективність виробництва не визначається. Друга концепція робить акцент на визначення внеску управління персоналом в ефективність виробництва.

Кількісна оцінка цього внеску є надзвичайно важкою задачею, оскільки навіть відповідних звітних показників доки що не існує. Тому більшість методик оцінки ефективності управління персоналом дотримується першого підходу.

При цьому представляється доцільним оцінювати не стільки внесок управління персоналом в ефективність виробництва, скільки якісний вплив його на цю ефективність.

Оцінку ефективності управління персоналом багато вчених-економістів, у тому числі С.В. Шекшня, пропонують здійснювати в декілька етапів [2]:

- оцінка досягнення цілей;
- оцінка компетенція;
- оцінка мотивації;
- вивчення статистики людських ресурсів;
- оцінка витрат.

Відзначимо, що оцінка ефективності управління персоналом виробляється здебільшого суб'єктивно. На наш погляд, виникнення такої ситуації має дві причини: відсутність виробленої чіткої методики такої оцінки і недорозуміння усієї важливості такої оцінки. Основний натиск робиться на оцінку продуктивності, такий підхід ми бачимо в Д.С. Синка [3], залишаючи осторонь «людський фактор».

У сучасних умовах господарювання оцінка функціонування системи управління персоналом вимагає систематичного досвіду, вимірювання витрат і вигод загальної програми управління персоналом і порівняння її ефективності з ефективністю роботи підприємства за той же період. У зв'язку з цим виникають питання про те, як слід найкращим чином організувати саме аналітичну роботу, коли і з якою частотою слід проводити оцінку, і хто повинен вести цю роботу?

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Перш за все ефективність функціонування системи управління персоналом повинна визначатися її внеском в досягнення організаційних цілей. Управління персоналом є ефективним настільки, наскільки успішно персонал підприємства використовує свій потенціал для реалізації цілей, що стоять перед ним. Так, справжнім критерієм її оцінки слугуватиме кінцевий результат праці всього колективу, в якому органічно сполучені результати праці і керівника, і виконавців.

У даний час для багатьох вітчизняних підприємств, на жаль, характерний інший напрям. Або взагалі ігнорувати систему управління персоналом, або, в кращому разі оцінювати ефективність управління персоналом за допомогою спеціально створених для цього показників. Таких як плинність персоналу, витрати на професійне навчання тощо. Розвитку цієї тенденції сприяє і поширене уявлення про те, що фахівці з управління персоналом знаходяться далеко від основної діяльності, і практично ніяк на неї не впливають. Але узяті у відриві від загальних цілей розвитку ці потенційно важливі показники сприяють ізоляції служби управління персоналом.

Основними характеристиками стратегічного управління персоналом є:

- довгостроковий характер, що пояснюється її спрямованістю на розроблення і зміну психологічних установок, мотивації, структури персоналу, всієї системи управління персоналом або її окремих елементів;
- цілі стратегічного управління персоналом мають відповідати загальній стратегії розвитку підприємства; вони мають бути спрямовані на досягнення цілей економічного розвитку підприємства, а не суперечити їм;
- стратегічне управління персоналом повинне враховувати дію чинників зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, що може викликати необхідність коректування загальної стратегії розвитку підприємства, а відповідно і змін структури та чисельності персоналу, його навичок і кваліфікації, стилю і методів управління персоналом [4].

Поняття стратегічного управління персоналом підприємства ґрунтується на концептуальних засадах стратегічного управління підприємством в цілому. Основні цілі й шляхи реалізації стратегічного управління персоналом наведено на рисунку.

Стратегічні цілі з управління персоналом мають бути узгоджені не лише з місією підприємства, його загальними та функціональними стратегічними цілями, а й відповідати конкурентній позиції підприємства, оскільки саме персонал є основним джерелом підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Найбільше розповсюдження отримали кількісні методи оцінки управлінської праці, особливо бальний, коефіцієнтний і бально-коефіцієнтний. Їх перевагами є об'єктивність, незалежність відношення експертів до фахівця, можливості формалізації результатів, порівняння параметрів, систематизація результатів і використання математичних методів.

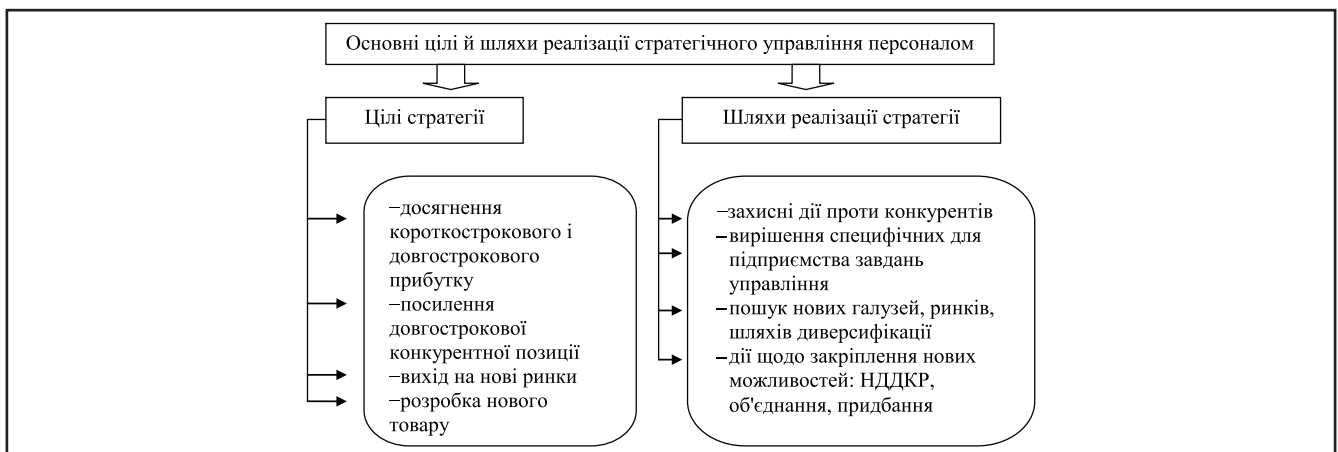
Стратегічний підхід до управління персоналом передбачає, перш за все, якісні зміни в сфері роботи з персоналом. Вони полягають у тому, що в рамках традиційних напрямів кадрової роботи все більшого значення набувають стратегічні аспекти. Об'єднуючись зі стратегічними технологіями, планування потреби в персоналі, відбір, оцінка, навчання, виступають як складові стратегії управління персоналом, набувають нову якість і єдину цільову спрямованість на досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства [1, с. 169].

Основні елементи стратегічного управління персоналом у зіставленні з принципами традиційного управління персоналом наведені в таблиці.

Відмінності традиційного управління персоналом підприємства проявляються в усіх елементах системи управління персоналом підприємства – від залучення персоналу до функцій кадрових служб підприємства.

Зарубіжний досвід теорії і практики менеджменту свідчить, що перехід від поточного внутрішньофірмового планування до довгострокового, а потім і до стратегічного зумовлений прискоренням темпів науково-технічного і соціально-економічного розвитку, посиленням елементів невизначеності і непередбачуваності в зовнішніх відносинах.

Необхідність зміни загальної парадигми управління персоналом дає можливість зробити висновок про те, що вирішення найважливіших завдань кадрової політики (відбір, підготовка працівників, оплата праці) в сучасних умовах неможливе в рамках традиційних уявлень. Концепція стратегічного менеджменту персоналу передбачає управління



Стратегія управління персоналом [2]

Основні елементи стратегічного управління персоналом підприємства [1]

Елементи системи управління персоналом	Зміст елементів при класичному підході до управління персоналом	Зміст елементів при стратегічному управлінні персоналом
Ресурси підприємства	Фізичний капітал, грошовий капітал	Фізичний капітал, грошовий капітал, кадровий потенціал
Витрати на персонал	Прямі витрати	Довгострокові інвестиції
Залучення персоналу	Грошовий стимул	Активний пошук, реклама, соціальні заходи
Витрати на навчання	Мінімальні	Визначаються за критерієм «витрати–результат»
Соціальна інфраструктура	Відсутні	Формуються окремі компоненти за критерієм «витрати–результат»
Стиль управління	Авторитарний	Визначається ситуацією
Організація праці	Індивідуальна	Індивідуальна, групова
Регламентация виконавця	Жорстка	Різний ступінь свободи
Мотивація праці	Матеріальна	Поєднання економічних і матеріально–психологічних стимулів, використання різних мотивів діяльності
Функції кадрових служб	Переважно облікові	Переважно аналітичні і організаційні

колективом підприємства, яке спирається на людський потенціал як основу розвитку підприємства.

Як методологічний підхід представляється доцільною оцінка ефективності на трьох різних рівнях:

- на рівні окремих працівників;
- на рівні органу управління;
- на рівні системи управління.

У ряді європейських країн отримали розповсюдження так звані центри оцінки управлінського персоналу. Діяльність таких центрів полягає у виявленні за допомогою експертів і на підставі спеціального комплексу тестів і вправ потенційних здібностей працівників управління. Центри оцінки можуть допомогти як просуванню управляючих працівників, так і підвищенню їх кваліфікації

Центри оцінки не вільні від недоліків, до яких, перш за все, відноситься висока вартість здійснення їх програм. Крім того, вживані оцінки не гарантують відсутність помилок. Так, деякі американські фірми застосовували додаткові методи, такі як використання «мовного консультанта», що допомагало випробуваному самому визначати пропуски в своїй підготовці.

Висновки

Таким чином, аналітична робота з оцінки управлінської праці може бути організована різними способами. Зрозуміло, представляється можливим використання комбінації перерахованих форм оцінки: оцінка контролера може бути підтверджена самооцінкою, а результати оцінки начальником можуть порівнюватися з оцінкою підлеглих або колег.

Розвиток підприємства може бути забезпечений лише на основі стратегічного управління. Розроблення і впровадження стратегії управління повинна базуватися на ефективному використанні усіх ресурсів підприємства, їх оцінці і приведенні у стратегічну відповідність.

Також у процесі здійснення комплексної оцінки було встановлено, що стратегічне управління персоналом є не тільки розробкою програми розвитку персоналу підприємства, але і прийняттям рішень, які розраховані на перспективу. Це також комплекс процесів, явищ і характеристик, що відображають пріоритетність цілей і динаміки зростання, своєчасність дій, передбачення, аналіз наслідків управляючих дій та інновацій.

Кажучи про оцінку ефективності управління персоналом, не можна не сказати про оцінку власне служби управління персоналом. Дуже багато залежить від їхнього персоналу, якщо вони відповідають вимогам економічної реформи, а саме: мають відповідну освіту і відмінні знання, гнучкий розум і практичну кмітливість, достатній стаж роботи на нижчій посаді, знають передовий вітчизняний і зарубіжний досвід підприємництва і комерційної діяльності, форми і технології виробництва.

Ефективне управління і розвиток підприємства багато в чому визначаються особовими і професійними якостями самого керівника підприємства, ступенем усвідомлення ним необхідності вчитися самому і сприяти навчанню інших, щоб відповідати соціально–економічному середовищу, яке постійно змінюється.

Ці та інші критерії, на наш погляд, мають бути покладені в основу при дослідженні ефективності управління персоналом.

Оцінка ефективності як система процедур є засобом, що допомагає керівнику побачити і оцінити в достатньо конкретному значенні якість системи управління персоналом в цілому і свої професійні здібності зокрема, і ті недоліки в підготовці, які відповідно можна визначити як потребу в навчанні, з метою підвищення результативності роботи.

Список використаних джерел

1. Бузько І.Р. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах сучасного розвитку ринку праці: монографія / І.Р. Бузько, О.В. Вартанова, Г.О. Надьон та ін. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – 304 с.
2. Щербак В.Г. Управління персоналом підприємства / В.Г. Щербак. – Харків: Вид-во ХНЕУ, 2005. – 220 с.
3. Балабанова Л.В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки: монографія / Л.В. Балабанова, О.В. Стельмашенко. – Донецьк: [Дон НУЕТ], 2010. – 238 с.
4. Горецькая В.В. Роль и место управления персоналом в компании / В.В. Горецькая // Управление человеческим потенциалом. – 2009. №2 (18).
5. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу: навч. посіб. / В.А. Савченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 351 с.
6. Друкер П. Классические работы по менеджменту = Classic Drucker / П. Друкер – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 220 с.

Трансформація ролі управління людськими ресурсами підприємства в муніципальній економічній системі

Досліджено основні поняття, що характеризують людину в процесі трудової діяльності. Виокремлено фактори, які впливають на зростання ролі управління людськими ресурсами підприємств у муніципальній економічній системі. Запропоновано трактування поняття «людські ресурси» та «управління людськими ресурсами». Детерміновані нові тенденції в управлінні людськими ресурсами підприємств у муніципальній економічній системі.

Ключові слова: підприємство, людські ресурси, управління підприємством, муніципальна економічна система.

Исследованы основные понятия, характеризующие человека в процессе трудовой деятельности. Выделены факторы, влияющие на рост роли управления человеческими ресурсами предприятия в муниципальной экономической системе. Предложена трактовка понятий «человеческие ресурсы» и «управление человеческими ресурсами». Детерминированы новые тенденции в управлении человеческими ресурсами предприятий в муниципальной экономической системе.

Ключевые слова: предприятие, человеческие ресурсы, управление предприятием, муниципальная экономическая система.

The basic concepts that characterize the person in the course of employment are researched. The author determined factors, which influence on increasing human resource management role of enterprises in municipal economic system. An interpretation of the term «human resources» and «human resource management» are proposed. The article determined new trends in human resource management of enterprises in municipal economic system.

Keywords: enterprise, human resources, enterprise management, municipal economic system

Постановка проблеми. В епоху глобалізації, інтелектуалізації та швидкого поширення інноваційних виробничих технологій пріоритетним завданням підприємств є формування якісних людських ресурсів, що характеризуються високим рівнем освіти, її відповідністю потребам суб'єкта господарювання, високою культурою праці, схильністю до інновацій. У сфері людських відносин відбувається активний пошук нових соціально-економічних форм підготовки та формування людських ресурсів, їх ефективного використання, відтворення та розвитку. Але найважливішим перетворенням у менеджменті, що відображає зміну, переосмислення ролі і місця людини на виробництві, є формування та розвиток концепції людських ресурсів, теоретичною основою якої

є твердження про домінуючу роль людини у виробничій діяльності та забезпеченні стратегічних конкурентних переваг підприємства. У такому контексті виявляється актуальність дослідження зростання значення найціннішого нематеріального активу підприємства – людських ресурсів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різним аспектам досліджуваної проблематики присвячені праці зарубіжних і вітчизняних учених. Так, у працях М. Армстронга, Л. Балабанової, Л. Довгань, П. Друкера, О. Кузьміна, Н. Лук'яченко, Ю. Одегова, П. Сенге, В. Травіна, Д. Ульріха та інших висвітлено теоретико-практичні положення управління людськими ресурсами підприємств. Проте недостатньо розробленими у науковій літературі залишаються питання впливу еволюції управління на людські ресурси. Зазначений напрям досліджень вимагає поглибленого розуміння поняття людських ресурсів та визначення його особливостей як головного об'єкта та суб'єкта управління.

Метою статті з огляду на зазначене є теоретичний аналіз соціально-економічної категорії «людські ресурси», а також виокремлення факторів, які впливають на зростання ролі управління людськими ресурсами підприємств.

Виклад основного матеріалу. Людські ресурси є інтегральною характеристикою потенціалу працюючих, яка відображає сукупність їх інтелектуальних та фізичних здібностей, виробничу здатність людей до праці через призму особистісного чинника виробництва, активізація якого та створення оптимальних умов для його реалізації є передумовою забезпечення продуктивної зайнятості.

Дослідження людських ресурсів знайшло вираження в моделях економічного зростання, заснованих на виробничій функції Кобба – Дугласа, що пов'язує випуск (або інший кінцевий результат) із розміром виробничих факторів у вигляді добутку обсягів застосованих факторів із визначеними степеневиими коефіцієнтами (коефіцієнтами продуктивності) [1, с. 33]. Виробнича функція Кобба – Дугласа відображає постійну віддачу від масштабу (пропорційне кількісне зростання факторів і продукту). Тобто виробнича функція свідчить про екстенсивне економічне зростання, не враховуючи при цьому дію інтенсивних чинників. Цей факт зумовив подальшу модифікацію функції Кобба – Дугласа, що здійснювалася у двох напрямках [1, с. 48]. Послідовники почали вводити у виробничу функцію екзогенний (зовнішній) або ендогенний (внутрішній) показник як один із факторів науково-технічного прогресу. Проте в будь-якій моделі економічного зростання одним із найважливіших факторів виробництва є

праця, яку уособлюють людські ресурси. Без людських ресурсів земля і капітал залишаються непридатними для задоволення потреб, перебуваючи в ролі необхідних, але не достатніх факторів виробництва.

Поняття «людські ресурси» тісно пов'язане з іншими економічними поняттями, що визначають роль людини в економіці, розкривають причини та умови, що забезпечують високу ефективність праці. Суміжними поняттями вважають: «робочу силу», «трудова потенціал», «трудова ресурси», «людський капітал», «кадри», «персонал». Таким чином, остаточне визначення людських ресурсів потребує дослідження сутності та змісту цих понять. Адже відсутність однозначної інтерпретації термінів ускладнює прийняття якісних управлінських рішень у процесі управління персоналом.

Основним поняттям, що характеризує людину в процесі трудової активності, є робоча сила – здатність до праці, яка використовується для виробництва матеріальних та духовних благ. Ця категорія була вперше застосована Д. Рікардо для означення існуючих здібностей у найманих працівників. У визначенні К. Маркса, що тривалий час було домінуючим у вітчизняній економічній думці, робоча сила є сукупністю фізичних і духовних здібностей, які має людина і які вона використовує під час виробництва споживчих вартостей [2, с. 178]. В умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки поняття «здатність до праці» варто вживати у більш широкому трактуванні, акцентуючи увагу на людині як особистості, яка є суб'єктом виробничих, правових, політичних, моральних відносин, а не лише носієм робочої сили. На наш погляд, такі відносини чітко відображає категорія «трудова потенціал», яка перебуває у генетичному взаємозв'язку з категорією «робоча сила» через індивіда як носія здатності до праці.

Використання в науковій думці поняття «трудова потенціал» з 70-х років ХХ ст. є яскравим доказом перегляду оцінки ролі людини у виробничому процесі, визнання цінності накопиченого в суспільстві освітнього та інтелектуального потенціалу. Аналіз публікацій [3–5], присвячених дослідженням трудового потенціалу, свідчить про наявність різноманітних поглядів та підходів до розкриття сутності цієї категорії. Найбільш раціональним, на наш погляд, є системний підхід, на основі якого трудова потенціал згідно з позицією М. Долішнього визначається як «...прогнозована інтегральна здатність групи, колективу, підприємства, працездатного населення країни, регіону до продуктивної трудової професійної діяльності, результатом якої є новостворені духовні та матеріальні цінності» [3, с. 87].

У наукових працях низки дослідників [4, 5] спостерігається виокремлення спільних та відмінних рис між трудовим потенціалом і трудовими ресурсами. На наш погляд, головною відмінністю між даними категоріями є те, що трудова потенціал відображає персоніфіковані трудові ресурси, які мають резерв нереалізованих можливостей, що обумовлені розбіжністю потенційно сформованих якостей працівників з потребами виробництва в умовах їх практичного застосування.

Трансформація поглядів на роль людини в економічному зростанні зумовила використання поряд із терміном «трудова потенціал» поняття «людський капітал». Варто зауважити різницю між цими категоріями. Трудова потенціал відображає можливості особистості, а людський капітал визначає ступінь їх застосування у практичній діяльності та здатність приносити дохід їх власнику. Трудова потенціал є виробничою основою людського капіталу. Фундатор теорії людського капіталу Т. Шульц під людським капіталом розумів наявний у кожного запас придбаних знань, здоров'я, навичок, досвіду, здібностей, мотивацій і енергії, що може використовуватися протягом певного періоду часу з метою виробництва товарів і послуг [6, с. 34]. Водночас низка вчених, зокрема Г. Беккер, зазначають, що «Людський капітал – це здатність людини давати дохід у тій чи іншій формі» [7, с. 49]. Українська вчена О. Грішнова стверджує, що умовно людський капітал можна трактувати як трудова потенціал, що реалізується в ринковому просторі при визнанні продуктивного характеру вкладень в економіку людини [8, с. 14]. Підсумовуючи, можна сказати, що людський капітал – це накопичений, сформований завдяки інвестиціям запас персональних якостей, реалізація яких приводить до отримання як економічного, так і неекономічного ефекту у виробничій та невиробничій сферах життєдіяльності людини.

Найчастіше для характеристики всієї сукупності працівників підприємства використовують поняття «кадри», «персонал» «людські ресурси». Але в сучасних умовах виробництва посилюється роль людського фактору як джерела прогресивного економічного зростання і спостерігається теоретичне розмежування поглядів науковців на сутність і значення вищезазначених термінів.

Кадри (з фр. cadre – «рамка») є соціально-економічною категорією, яка характеризує не якість окремо взятого індивіда, а сукупність працівників, об'єднаних у трудовий колектив для спільного досягнення цілей діяльності підприємства. Ця категорія відображає основний (штатний) склад кваліфікованих працівників, які здобули спеціальну освіту, володіють необхідними навичками для виконання поставлених завдань, є спеціалістами у визначеній сфері діяльності і перебувають у постійних трудових відносинах з підприємством [9, с. 500]. У деяких країнах до кадрів зараховують лише інженерно-технічний склад підприємства: керівників вищої та середньої ланки, спеціалістів, які мають вищу професійну освіту.

Персонал (з лат. personalis – «особистий») найчастіше розглядають як особовий склад установи, організації, підприємства, всіх постійних і тимчасових працівників як кваліфікованої, так і некваліфікованої праці. Ця категорія відображає соціальну сукупність працівників, які перебувають у трудових відносинах з роботодавцем, володіють визначеними якісними характеристиками, що сприяють досягненню стратегічних цілей підприємства. При цьому, як вважає Е. Коротков, у понятті «персонал» прихований глибинний зміст, що виражається в акцентуванні уваги на ролі особистості у соціально-економіч-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

ній системі [10, с. 203]. Тому до функцій управління персоналом належать як індивідуальна кадрова робота (управління індивідом), так і кадрова політика (управління колективом) організації. Крім того, головна відмінність від категорії «кадри» полягає у відсутності вимоги постійної зайнятості та наявності високої кваліфікації працівника підприємства. Тому можна стверджувати, що «персонал» є ширшим та більш універсальним терміном, ніж «кадри».

На наш погляд, найбільш доречним є визначення персоналу як сукупності працівників певного кількісного та якісного складу, об'єднаних у виробничому процесі кінцевою метою діяльності підприємства [11, с. 17]. Вважаємо, що персонал є складовим і важливим елементом ширшої категорії – «людські ресурси», які на рівні організації відображають її особовий склад, що володіє набором необхідних компетенцій, які синтезують знання, здібності і мотивацію кожного співробітника та визначають його поведінку в межах організації. Разом з традиційними ознаками, які властиві термінам «кадри», «персонал», «робоча сила», «трудові ресурси», соціально-економічна категорія «людські ресурси», на думку Г. Щокіна, передбачає здатність до творчості і потенційні можливості всебічного розвитку працівників, їх культуру, ефект кооперації та самоорганізації, удосконалення трудових взаємовідносин тощо [12, с. 273–274].

Тривалий час у науковій літературі поняття «людські ресурси» стосувалось переважно макро- та мезоекономічного рівнів управління. Проте популяризація концепції управління людськими ресурсами сприяла використанню вищезазначеного поняття й на мікроекономічному рівні.

Таким чином, аналіз суміжних категорій дає змогу стверджувати, що вони є взаємодоповнюючими поняттями, а їх виникнення та поширення зумовлене трансформацією значення людської компоненти в процесі еволюційного розвитку. Цим категоріям притаманний еволюційний характер, який корелює з динамікою переходу від технократичних до ціннісних позицій розгляду людини як основного джерела прогресивного економічного зростання.

Виходячи з аналізу обґрунтованих визначень людських ресурсів та суміжних з ним категорій, вважаємо, що під людськими ресурсами на мікроекономічному рівні слід розуміти соціально-економічне поняття, що відображає наявні та приховані можливості людей, а також діалектичну сукупність корпоративних, професійних та соціально-особистісних компетенцій працівників, виявлення та удосконалення яких є основою функціонування та розвитку підприємства.

У наш час спостерігається становлення концепції управління людиною, згідно з якою людина є головним суб'єктом підприємства та особливим об'єктом управління, а стратегія і структура підприємства формуються на основі оцінювання та розвитку компетенцій людини. На наш погляд, ця концепція є органічним доповненням концепції управління людськими ресурсами, яка є найбільш розповсюдженою на практиці, що зумовлює необхідність аналізу формування останньої.

На основі аналізу теоретичних джерел управління людськими ресурсами, вважаємо, що за напрямом дії фактори, які впливають на зростання ролі управління людськими ресурсами можна об'єднати у чотири групи: економічні, правові, соціальні та особистісні. За рівнем впливу можна



Фактори підвищення ролі управління людськими ресурсами

виділити фактори макроекономічного рівня (діють на рівні держави) та мікроекономічного рівня (діють на рівні підприємства) (див. рис.).

На сучасному етапі перехід від «людини економічної» до «людини соціальної» вимагає врахування особистісних факторів впливу на управління персоналом будь-якого суб'єкта господарювання. Особисті інноваційні мотиви і стимули до трудової діяльності, бажання самореалізації в процесі праці підвищують вимоги до підприємств у частині їх забезпечення, а зростання освітнього і культурного рівня працівників відображаються на ціні робочої сили, флексибілізації та дестандартизації зайнятості працівників.

Таким чином, врахування особистісних факторів при управлінні людськими ресурсами, активізація логічного та емоційного інтелекту працівника є передумовою розвитку підприємства, здобуття ним нових конкурентних переваг відповідно до вимог соціально-економічних зрушень.

Важливість значення людських ресурсів для підприємства підкреслює теорія інвестування в людський капітал (Г. Беккер, Б. Вейсброд, Дж. Мінцер, Л. Хансен, Т. Шульц), стрижнем якої є зв'язок між інвестиціями в людський капітал і економічним розвитком. За цією теорією, людина – не чинник виробництва, а специфічний елемент, який перебуває у постійному розвитку і має оцінюватись як найцінніший актив.

Загально визнано, що інвестиції в навчання та розвиток працівників сприяють підвищенню їхньої кваліфікації та професіоналізму, перетворюючи їх у компонент виробничо-господарської системи: висококваліфікований персонал є генератором нових ідей, каталізатором впровадження інновацій у практичну діяльність, ініціатором розширення діапазону знань. Концепція управління людськими ресурсами ґрунтується на визначенні пріоритетності, економічної доцільності вкладень, що інвестуються у працівників, їхнє навчання та розвиток, створення умов для самореалізації та самоствердження.

Висновки

Варто зауважити про нові тенденції в управлінні людськими ресурсами, найважливішими з яких є наступні: професіоналізація управління людськими ресурсами; перехід від фрагментарного підвищення кваліфікації працівника до інтегративного цілісного розвитку особистості; зміщення акценту з тимчасового індивідуального навчання на формування організації, що навчається; використання гнучкої, адаптивної системи розвитку людських ресурсів та її орієнтація на кінцеві результати діяльності підприємства; поширення системи участі працівників у прибутках та різних систем колективного преміювання (Скенлона, Раккера, Імпрошвар) з метою збільшення ефективності стимулювання працівників; зміна функцій спеціаліста з управління персоналом: від звичайного кадровика до професіонала-коуча,

який володіє набором сучасних персонал-технологій та методиками людського розвитку.

Узагальнюючи генезис концепції управління людськими ресурсами, вважаємо за доцільне сформулювати власне розуміння суті цього поняття. На наш погляд, управління людськими ресурсами – це скоординована система взаємодоповнюючих заходів щодо формування, ефективного використання та якісного зростання можливостей і компетенцій працівників з метою оптимізації бізнес-процесів, створення та утримання стійких конкурентних переваг підприємства. Це спричиняє необхідність пошуку та імплементації модернізованих підходів до управління людськими ресурсами, які ґрунтуються на базових принципах менеджменту персоналу поряд з новими дієвими інструментами (технологіями, методиками, критеріями оцінки) управління з урахуванням конкурентного потенціалу людських ресурсів.

Список використаних джерел

1. Грабовецький Б.Є. Виробничі функції: теорія, побудова, використання в управлінні виробництвом [монографія] / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2009. – 137 с.
2. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – Т. 23. – М.: Прогресс, 1975. – 907 с.
3. Долішній М.І. Соціально-психологічні компоненти трудового потенціалу / М.І. Долішній // Демографічні аспекти відтворення трудового потенціалу. – К. – 1993. – Ч. 3. – С. 87–91.
4. Пітюлич М.І. Трудовий потенціал регіону: стратегія розвитку і функціонування / М.І. Пітюлич, М.І. Бібен, В.В. Мікловда. – Ужгород: Карпати, 2006. – 138 с.
5. Хлопова Т.В. Развитие трудового потенциала и конкурентоспособность работников в современных условиях. Методология и практика исследования / Т.В. Хлопова. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2009. – 217 с.
6. Shultz T. Investment in Human Capital / T. Shultz. – N. Y., L., 1971. – 405 p.
7. Becker G.S. Human capital. A Theoretical and Empirical Analysis / G.S. Becker – N. Y., 1994. – 437 p.
8. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.
9. Одегов Ю.Г. Экономика персонала [учебник] / Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко. – Ч. I. Теория. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2009. – 1062 с.
10. Коротков Э.М. Концепция менеджмента [учеб. пособие] / Э.М. Коротков. – М.: ИКК «ДеКА», 2010. – 301 с.
11. Крижко І.Д. Формування професійно-посадової структури трудових ресурсів [монографія] / І.Д. Крижко, Т.І. Богданова, М.Д. Ведерніков. – Хмельницький: НВП «Евріка» ТОВ, 1999. – 136 с.
12. Щекин Г. Теория и практика управления персоналом [учеб.-метод. пособие] / авт.-сост. Г.В. Щекин. – 2-е изд., стереотип. – К.: МАУП, 2009. – 290 с.

Особисті потреби та їхнє місце у процесі відтворення професіонального потенціалу

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану, перспектив зайнятості та відтворення професіонального потенціалу населення України як основи задоволення особистих потреб.

Ключові слова: особисті потреби, професіональний потенціал, зайнятість.

Статья посвящена исследованиям современного состояния, перспективам занятости и воспроизводства профессионального потенциала населения Украины как основы удовлетворения потребностей личности.

Ключевые слова: личные потребности, профессиональный потенциал, занятость.

The article is dedicated to the research of the modern condition, prospectives of employment and professional potential reproduction of Ukrainian population as the basis of personal needs satisfaction.

Keywords: personal needs, professional potential, employment.

Постановка завдання. Тенденція суспільного розвитку в сучасних умовах полягає в тому, що під впливом науково-технічного прогресу зростає кількість потреб. Враховуючи те, що переважна більшість населення України працездатного віку не мають власності та власного бізнесу для свого утримання, утримання своєї сім'ї, можливими напрямками задоволення їх потреб стає зайнятість як форма реалізації професіонального потенціалу особистості.

Поступовий перехід України до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки обумовлює необхідність детального вивчення основних чинників, що забезпечують відтворення професіонального потенціалу особистості, зокрема у процесі зайнятості. Оновлення освітньо-кваліфікаційних характеристик працюючих, отримання доходів, у свою чергу, є основою для підвищення рівня кваліфікації та задоволення всіх груп потреб.

Окремим питанням у процесі реалізації професіонального потенціалу є зайнятість. Держава велику увагу приділяє проблемам зайнятості осіб із вищою освітою, адже їхня зайнятість не тільки впливає на задоволення особистих і суспільних потреб громадян, а й у результаті високопродуктивної праці створює необхідні для розвитку суспільства ресурси.

Аналіз досягнень та публікацій з проблеми показує, що значній трансформації піддаються форми і види зайнятості, зміст та характер праці [1, с. 12, 2–4]; змінюється якість і роль

працівника у процесі зайнятості [5, с. 25]. Проте, незважаючи на підвищений інтерес до цієї тематики, залишаються недостатньо дослідженими багато важливих аспектів зайнятості, зокрема, зв'язок професіонального потенціалу та процесу задоволення особистих потреб населення.

Метою статті є дослідження теоретичних основ процесу реалізації професіонального потенціалу особистості та задоволення всіх груп її потреб.

Виклад основного матеріалу. Професіональний потенціал на відміну від інших категорій, таких як робоча сила, трудові ресурси, трудовий потенціал, характеризує інтегральну здатність кількісних та якісних характеристик економічно активного населення (підприємства, галузі, території) з вищою освітою з приводу його реальної та потенційної спроможності виробляти, накопичувати, передавати та реалізовувати знання в матеріальних та духовних цінностях за визначених соціально-економічних умов. Зайнятість, своєю чергою, створює передумови для забезпечення гідного рівня життя працюючих, задоволення професійних потреб працівників, потреби в освіті, підвищенні кваліфікації. Зайнятість органічно поєднується із задоволенням особистих потреб людини, в тому числі таких як: рівень оплати праці, характер праці, умови праці, охорона праці, інтенсивність праці.

Регулятором зайнятості, стимулом для підвищення професійного рівня виступає заробітна плата. Дослідження підтверджують факт відсутності кореляційного зв'язку між рівнем освіти як основного компоненту професіонального потенціалу та заробітної плати. Отже, постає завдання розробки системи заходів щодо підвищення результативності зайнятості, підвищення рівня оплати праці працюючих, адекватності рівня освіти та рівня доходів населення України. Вирішення цього комплексу завдань сприятиме росту мотивів для підвищення професіонального потенціалу та задоволення особистих потреб.

Збільшення професіонального потенціалу відбувається за рахунок, зокрема, збільшення витрат на освіту. Основну частину витрат на освіту несуть самі особи, які навчаються, їхні сім'ї. Якщо до цього додати розширення потреб у нових товарах та послугах; збільшення витрат на житло та транспортних витрат, то маємо констатувати зростання витрат на споживчий кошик, необхідний для мінімального відтворення особистості, задоволення її потреб. Задоволені, насичені потреби – це основа якісного росту професіонального потенціалу суспільства. У цьому контексті насиченою потребою стає потреба для задоволення якої уже придбаний чи ство-

рений самостійно об'єкт, ненасиченою потребою є та, для задоволення якої споживач ще не придбав товару, але збирається це зробити. Збільшення ненасичених потреб зумовлює підвищення інтенсивності праці найманих працівників, зростання психологічного навантаження, що потребує більше коштів та засобів для відновлення моральних, фізичних, нервових сил. Отже, підтверджуючи взаємозв'язок потреб, професіонального потенціалу, можна зазначити, що потреби особистості в доходах, у задоволенні потреб фізичного існування, у зайнятості зумовлюють мотиви росту професіонального потенціалу. Зростання останнього слугує збільшенню потенційних доходів, частина яких може бути витрачена на задоволення особистих потреб.

На відтворення професіонального потенціалу впливають численні фактори: рівень розвитку суспільства, його інтелектуальний потенціал, міра реалізації досягнень в освіті та науці тощо. Саме ці фактори визначають і потреби людей. Працівники повинні відпочивати, підвищувати свою кваліфікацію, підвищувати свій культурний рівень, що потребує фінансових затрат.

Відтворення професіонального потенціалу залежить від рівня розвитку суспільства в силу того, що у високо розвинутому суспільстві підвищуються вимоги до кваліфікації, освіти працівників. Якщо працівником була отримана освіта, захищені кандидатська чи докторська дисертація, постійно підвищується рівень кваліфікації за допомогою самоосвіти, то маємо констатувати факт, що відбулося зростання професіонального потенціалу. Такі довгострокові інвестиційні вкладення підвищують вартість робочої сили, створюючи додатковий дохід працівникові, сприяють збільшенню доходів населення та підвищенню рівня задоволення особистих потреб.

Головним завданням процесу реалізації професіонального потенціалу є забезпечення його кількісних та якісних характеристик у процесі задоволення потреби у вищій освіті населення України. Задоволення потреби в освіті вимагає певного часу. Освітні послуги неможливо нагромадити ні у виробника, ні у споживача, неможливо накопичити та перепродати, на відміну від послуг матеріального характеру. Накопичення певної кількості спожитих освітніх послуг зумовлює перехід на нову якість професіонального потенціалу особистості. Визначальна роль особистих потреб полягає у спонуканні людей до дії. Вони сприяють можливості саме високоосвіченим працівникам отримувати високооплачувану роботу.

Щоб задовольнити потреби, інвестувати кошти у вищу освіту, працівник повинен мати високий рівень життя. Зниженню заробітної плати запобігають такі чинники, як недостатній рівень пропозиції висококваліфікованих працівників та той фактор, що для більшості покупців на ринку товарів заробітна плата є основним джерелом доходів. Зниження заробітної плати призводить до зниження купівельної спроможності громадян, відповідно, до зменшення обсягу реалізації продукції.

Вихідним моментом у складних економічних відносинах і одним із кінцевих результатів цих взаємовідносин (зайня-

тість – особисті потреби – заробітна плата) є задоволення конкретних потреб особистості. Недоспоживання, як і надлишкове гіпертрофоване споживання, руйнівним чином впливає на особу, призводить до мотиваційного спотворення економічної поведінки людини [6, с. 33].

Взаємозв'язок між заробітною платою і зайнятістю полягає в тому, що заробітна плата як основна частина доходів населення, виконуючи регулятивну функцію, формує платіжний попит населення, визначає структуру і динаміку виробництва, регулює зайнятість. І навпаки, регуляторна функція зайнятості проявляється в тому, що чисельність зайнятих тісно пов'язана з фондом оплати праці та середньомісячною заробітною платою. Рівень заробітної плати залежить від здібностей найманого працівника, від його відношення до праці, його особистих якостей тощо.

Висока заробітна плата є основою збільшення споживання, рушійною силою розширення ринку тощо. Якщо темпи розвитку заробітної плати не співпадають із темпами розвитку потреб, це свідчить, що заробітна плата починає грати дестабілізуючу роль в розвитку економіки та особистості.

У результаті зайнятості реалізується потреба особистості у праці. Зайняте населення, отримуючи винагороду за свою працю, задовольняє особисті потреби та потреби своєї сім'ї. Праця є життєдайним джерелом, людиноформуючим фактором. Праця є способом перетворення і освоєння природних ресурсів для задоволення потреб особистості. У процесі праці створюються матеріальні та духовні блага, розвивається сам суб'єкт праці, тобто праця має значний соціальний ефект.

Задоволення особистих потреб у значній мірі має залежати від державного впливу в частині забезпечення мінімальних соціальних гарантій в оплаті праці, регулювання ринку праці, відносини в сфері освіти тощо. Регулювання має відбуватися за допомогою створення певного правового режиму, що досягається прийняттям певних нормативних актів. Стосовно впливу держави на реалізацію професіонального потенціалу у процесі зайнятості, то його можна поділити на такі основні напрями:

- 1) організаційні, законодавчі, фінансові заходи держави щодо ліквідації диспропорцій в попиті та пропозиції робочої сили;
- 2) вирішення шляхів подолання вже існуючих негативних процесів у соціально-економічній сфері, а саме: безробіття, інфляція;
- 3) стимулювання позитивної динаміки тієї частини виручки від реалізації продукції, яку роботодавці за своєю ініціативою мають вкладати в розвиток людського фактора (збільшення заробітної плати, розширення об'єктів соціальної сфери);
- 4) збільшення питомої ваги оплати праці у структурі української продукції, задіявши при цьому механізми державної підтримки.

Одним із варіантів підвищення рівня відтворення професіонального потенціалу, задоволення особистих потреб є запровадження дійових механізмів активізації вітчизняного

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

виробництва, вкладання інвестицій у виробничі сфери, захист вітчизняного виробника.

Висновки

З урахуванням зростання потреб особистості у праці, освіті, потреб підприємств у високкваліфікованій робочій силі особливого значення набуває створення інвестиційно-орієнтованої моделі інноваційного розвитку професіонального потенціалу, за якого держава має виступати у ролі головного інвестора розвитку людських ресурсів, створювати умови для стимулювання інвестицій у розвиток якісних характеристик національної робочої сили. При формуванні зайнятості на макрорівні, органи управління мають користуватися такими принципами, визначеними законодавством, як: забезпечення рівних можливостей всім громадянам; сприяння забезпеченню ефективної зайнятості, добровільності праці. Важливим напрямом задоволення особистих потреб у процесі реалізації професіонального потенціалу є перенесення акценту державної політики з мінімального забезпечення заробітною платою та пільгами до комплексного відтворення фізичних, розумових здібностей працюючих, та їх постійного професійного розвитку.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямі пов'язані з необхідністю пошуку дієвих шляхів запрова-

дження державного регуляторного впливу на забезпечення відповідності освітньо-кваліфікаційного рівня працівників із рівнем заробітної плати, умов для професійного і соціального розвитку, кар'єрного зростання.

Список використаних джерел

1. Колот А.М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А.М. Колот // Економічна теорія. – 2007. – №2. – С. 14–34.
2. Валасинович Б.О. Зайнятість в умовах становлення інформаційного суспільства / Б.О. Валасинович // Автореф. дисерт. здоб. к.е.н. – Київ. – 2005.
3. Макарова М.В. Дистанційна зайнятість в умовах розвитку мережної економіки // Економіка і держава. – 2006. – №1. – С. 81–84; Макарова М.В. Інформаційні і мережні технології: оцінка продуктивності на макрорівні // Економіка і держава. – 2006. – №10. – С. 56–60.
4. Сазонець О.М. Державна підтримка інформатизації економіки України // Економіка і держава. – 2006. – №9. – С. 21–23.
5. Шовкун І.А. Інтелектуальний ресурс економічного розвитку // Економічна теорія. – 2007. – №2. – С. 14–34.
6. Мандибура В.О. Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання / В.О. Мандибура. – К.: Парламентське вид-во, 1998. – 256 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

АРТУС М.М. Економічна сутність фінансового механізму як засобу реалізації фінансової політики	3
МАРЧЕНКО В.М. Економічні чинники концентрації виробництва в Україні	8
СЕМЕНЧЕНКО Н.В. Глобалізація світових економічних процесів та її вплив на економічну безпеку підприємств України	13
ВОРОНKOBA O.M. Вплив податків на економічну та інвестиційну діяльність в Україні	18
КРИВОВ'ЯЗ Є.В. Відшкодування збитків при нецільовому використанні земель	24
ХЛІВНИЙ В.К. Франчайзинг в економічному розвитку України	30
ЛЕВІН В.І. Інституційне середовище реалізації реформ у сфері оподаткування малого та середнього бізнесу	35
РОЗДОБУДЬКО В.В. Застосування досвіду країн ЄС щодо побудови системи суспільного нагляду за аудиторською діяльністю	39
РАДЗІЄВСЬКА С.О. Зовнішньоторговельні відносини України з країнами Азії – членами СНД	42
МАЛИК І.П. Інституціональні аспекти державного регулювання корпоративного сектору економіки України	47
ЄРІНА А.М., ЯРОШ К.М. Боргова ситуація в Україні: статистичний аспект	51

Інноваційно-інвестиційна політика

ТОРДІЯ К.Г., ГОНЧАРОВ Ю.В. Форми взаємодії в міжнародних компаніях з прямими іноземними інвестиціями	56
СТАСІНЕВИЧ С.А., ЯВОРСЬКА Ю.В. Реформування депозитарного забезпечення функціонування ринку цінних паперів в Україні	59
КВАСОВА О.П. Удосконалення корпоративного управління інвестиційною діяльністю банків на фондовому ринку України	63
ЛЯХОВА О.О., ЛАУЖИНА Д.М. Тенденції розвитку іпотечного кредитування комерційної нерухомості в Україні	68

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

КУХЛЕНКО О.В., САЛІЙ А.С. Формування асортиментної політики підприємств	73
ПЕРУНОВ М.М., ГОНЧАРОВ Ю.В. Економічні методи розробки управлінських рішень лідерами	77
КАЛЬНА-ДУБІНЮК Т.П. Перспективи розвитку підприємництва на селі та роль консалтингу в цьому	81
АЛЕКСЕЄНКО М.Д., ЯРОВА А.В. Проблемні питання розрахунково-касового обслуговування банками клієнтів	83
МІКАЕЛЯН С.Г. ТНК на світовому ринку високотехнологічної продукції: місце та роль	87
КОВАЛЬЧУК І.В. Тенденції розвитку агрохолдингів в Україні	90
ДЕНИСЕНКО Л.О., МАЛОГЛОВЕЦЬ Р.Л. Система енергетичного менеджменту як основа ефективного управління енергоспоживанням	96
БОГАТИРЬОВ І.І. Фінансова стратегія корпорації: форма та зміст	99
КЛИМАШ Н.І., БЛЯШУК С.Г. Використання SWOT-аналізу як складової системи попередження фінансової кризи на підприємствах харчової промисловості	103
АГЕЄВА І.М., ЮФФА В.С. Тенденції та проблеми розвитку ринку біоетанолу в Україні	107
ГРАБОВЕЦЬКИЙ Б.Є., ЧАПЛИГІНА О.В., КОЗЯР Л.В. Аналіз тенденції зміни динаміки та прогнозування площі земель, переданих в оренду	111
БОДЮК А.В. Механізм обчислення надро-фіскального доходу	118
КЛИМЕНКО С.О. Сучасні процеси організації обліково-аналітичного забезпечення грошових коштів підприємств	121
УДОВЕНКО Т.С., НЕВМЕРЖИЦЬКА С.М. Формування ефективної кадрової політики на підприємстві	125
СИДОРЕНКО К.В. Формування стратегії розвитку конкурентоспроможності провідних світових аеропортів	128
КОРОЛЬ У.М. Перспективи розвитку ринку туристичних послуг в Україні	133
ЗАКРЕПА А.В. Діяльність банку в контексті забезпечення економічної безпеки	139
АРТЕМЕНКО Д.М. Особливості застосування окремих методичних підходів при оцінці та переоцінці вартості забезпечення за кредитними операціями банків	143

Розвиток регіональної економіки

КРАМАРЕНКО Р.М. Креативна локалізація столичних міст у світовому просторі	151
БАТАЖОК С.Г. Організаційно-фінансові напрями формування інвестиційно-інноваційної моделі розвитку місцевих бюджетів	154
КОМАРОВА І.Л. Лізинг як ресурсна складова в організації інвестиційної діяльності підприємств вітчизняного АПК	161
ТКАЧЕНКО Н.Г. Стратегія розвитку міста: мотивація використання європейського досвіду	164

Соціально-трудові проблеми

БЕСЕДІН В.Ф., ГОРШКОВА Н.І., КОЖЕМЯКІНА С.М., МОГЛАТ І.М. Про методичні рекомендації з розрахунку продуктивності праці	169
БУКОВИНСЬКА М.П. Основні напрями підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємства	173
ГОРДЕЙ О.Д. Удосконалення податкової політики в Україні: соціальний аспект	177
БЛИЗНЮК О.В. Особливості організації обліку оплати праці на виробничому підприємстві	181
НЕВМЕРЖИЦЬКА С.М., ПЕТРУСЕНКО О.О. Проблеми оцінки ефективності системи управління персоналом	185
ПАНУХНИК Я.Г. Трансформація ролі управління людськими ресурсами підприємства в муніципальній економічній системі	189
ЛЕВЧЕНКО О.М. Особисті потреби та їхнє місце у процесі відтворення професіонального потенціалу	193

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

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. **Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.**
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
 - ключові слова на трьох мовах (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 не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі 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, виконані 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, до диска обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. *У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.*

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

сайт НДЕІ: <http://ndei.me.gov.ua>

e-mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія



О Г О Л О Ш Е Н Н Я

Науково–дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України оголошує у 2013 році конкурсний прийом до:

- аспірантури (з відривом та без відриву від виробництва),
 - докторантури з відривом від виробництва,
- з таких спеціальностей:
- 08.00.03 – економіка та управління національним господарством,
 - 08.00.04 – економіка та управління підприємствами,
 - 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка,
 - 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит

До аспірантури приймаються особи, що мають вищу освіту і кваліфікацію спеціаліста або магістра.

Вони подають наступні документи:

- заяву на ім'я директора,
- особовий листок з обліку кадрів (з фотокарткою),
- автобіографію,
- копію диплому про вищу освіту,
- медичну довідку про стан здоров'я за формою № 086–У,
- посвідчення про складені кандидатські іспити (у разі наявності),
- список опублікованих наукових праць і винаходів,
- реферат з обраної наукової спеціальності.

Також вони складають конкурсні вступні іспити зі спеціальності, філософії та іноземної мови.

Особи, що вступають до докторантури, крім названих вище документів, також подають:

- копію диплому про присудження наукового ступеня кандидата наук,
- обґрунтування теми та розгорнутий план докторської дисертації.

Паспорт, диплом про вищу освіту та диплом кандидата наук подаються вступниками особисто.

Документи приймаються до 15 вересня 2014 року.

З питань подання документів до аспірантури та докторантури звертатись за адресою: 01103, Київ, бульвар Дружби народів, 28, кім. 531.

Довідки за телефоном: (044) 286 52 66

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№3 (154) 2014 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Рекомендована ціна одного номеру видання становить 45,00 грн без НДС

Підписано до друку 24.03.2014 р.
Формат 60x84 ¹/₈. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 23,13.
Гарнітура Еуроге. 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.

Друк СПД «Яковенко О.Л.»

Київська обл., смт. Немешаєво, вул. Біохімічна, 1